1T25

Apresentação de Resultados

16 DE MAIO DE 2025



méliuz

m AGENDA

- Resultados Financeiros e Operacionais 1T25
- Bitcoin Treasury
 Company



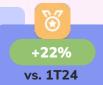


Atingimos os melhores resultados de um primeiro trimestre na história do Méliuz

Destaques financeiros

R\$ 100,4M

Receita Líquida Consolidado 1T25



R\$ 17,8M

EBITDA Ajustado Consolidado 1T25



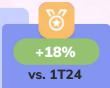
17,3%

Margem EBITDA Ajustada Cons. LTM 1T25



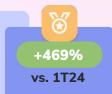
R\$ 383M

Receita Líquida Cons. LTM 1T25



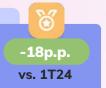
R\$ 66,1M

EBITDA Ajustado Cons. LTM 1T25



41%

Despesas fixas¹ sobre receita líquida LTM 1T25



Destaques operacionais

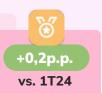
R\$ 1,37 bi

GMV Shopping Brasil



2,6%

Net Take Rate Shopping Brasil



40,7M

Contas totais abertas Méliuz



¹ Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin e a despesa de cashback.



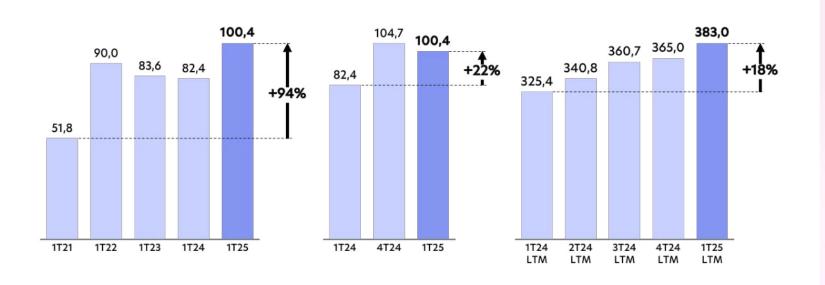
Atingimos a **maior receita líquida para um 1º trimestre**, representando um crescimento de 22% no comparativo anual

Receita líquida consolidado

(R\$ milhões)

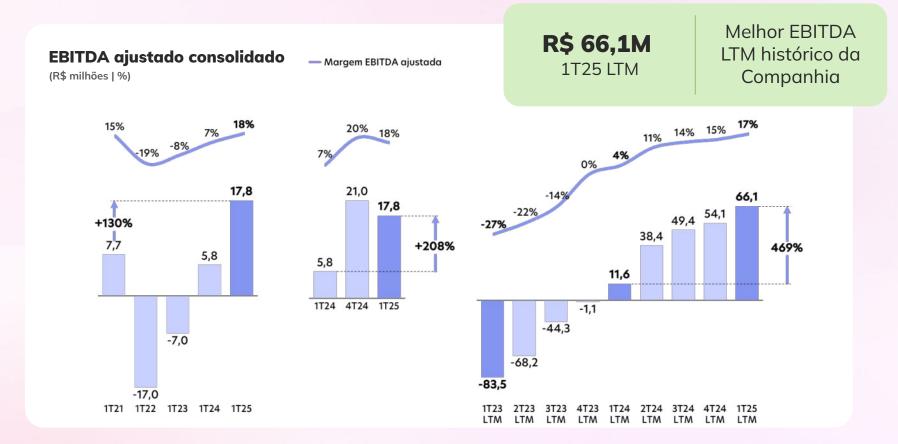
R\$ 100,4M_{1T25}

Maior receita líquida para um 1º trimestre

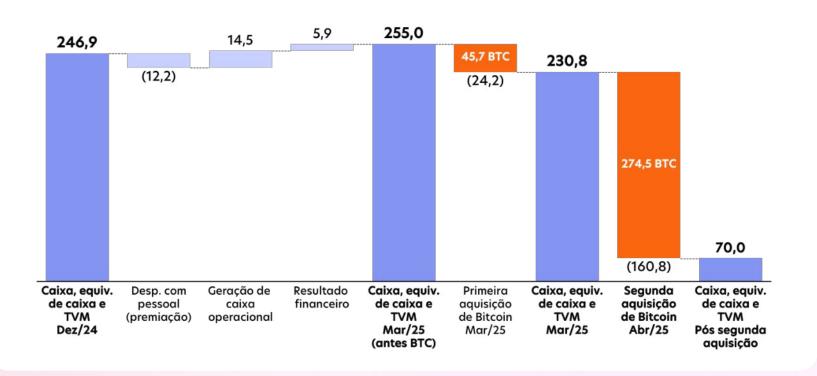




Triplicamos nosso EBITDA Ajustado 1T25 vs. 1T24 , atingindo o melhor EBITDA LTM e melhor Margem EBITDA da história



Impulsionado pelo operacional, no 1T25 crescemos nosso caixa em R\$ 8M e realizamos a primeira alocação em BTC



Méliuz | Apresentação de Resultados 1T25



Mantemos nosso plano estratégico de 2025, focado em **acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis**

2025



ESTRATÉGICO

PLANO

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

В

Rentabilização Serv. Financeiros

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



Eficiência Operacional

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



ESTRATÉGICO

PLANO

Mantemos nosso plano estratégico de 2025, focado em **acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis**

2025



Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

В

Rentabilização Serv. Financeiros

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

C

Eficiência Operacional

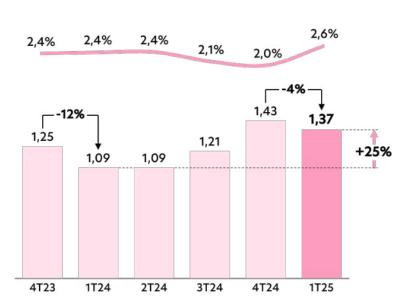
- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros

Seguimos com crescimento sustentável do Shopping Brasil, com **Take Rate recorde de 8,4%**

GMV Shopping Brasil e Net Take Rate

(R\$ bilhões | %)

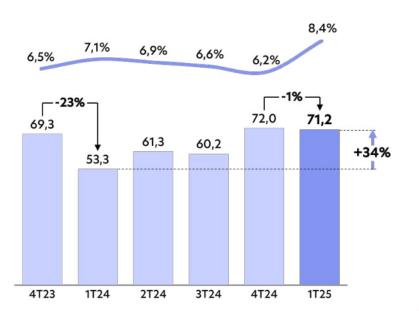
- Net take rate



Receita líquida shopping Brasil e Take Rate

(R\$ milhões | %)

- Take rate



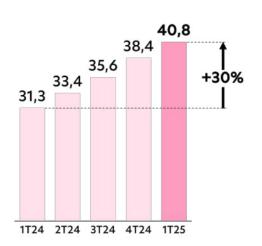
Méliuz | Apresentação de Resultados 1T25



O resultado foi fruto do **crescimento de 74% da nossa base de clientes ativos na comparação anual,** com melhoria nas taxas de ativação e retenção de novos cadastrados

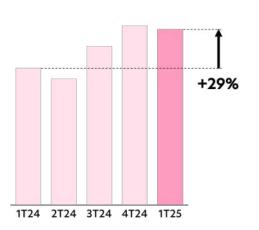
Contas abertas¹

(Acumulado - # milhões)



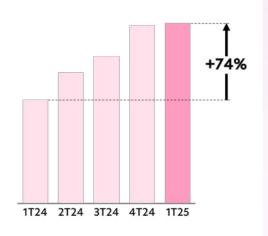
Novos compradores shopping

(número de usuários)



Usuários Ativos no App

(número de usuários)





Seguimos construindo novas avenidas de receita para nosso business, focados na melhoria da experiência dos nossos usuários e novas soluções para nossos parceiros





Experiênci a de

dezenas de testes no 1725 para otimizar a experiência de compra com o

Méliuz





Vitrine de **Produtos**

Exposição de produtos para estimular consideração, reforçando o Méliuz Ads





Campanhas por SKU

Possibilidade de cashbacks a nível produto, com investimento conjunto do varejo e da indústria



Mantemos nosso plano estratégico de 2025, focado em **acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis**

2025



ESTRATÉGICO

PLANO

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce



Rentabilização Serv. Financeiros

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



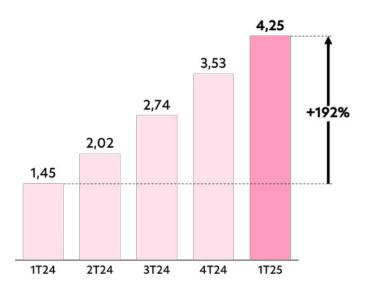
Eficiência Operacional

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

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

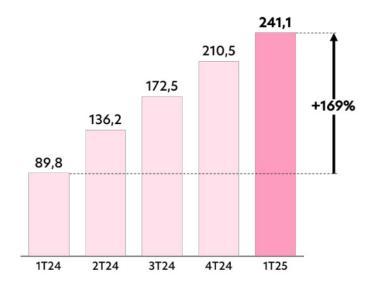
Contas digitais abertas acumulado

(# milhões)



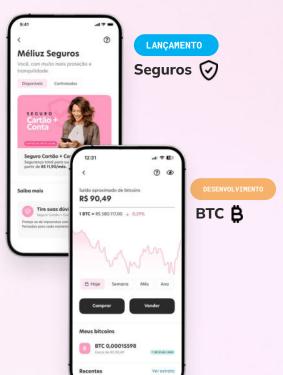
Cartões emitidos acumulado

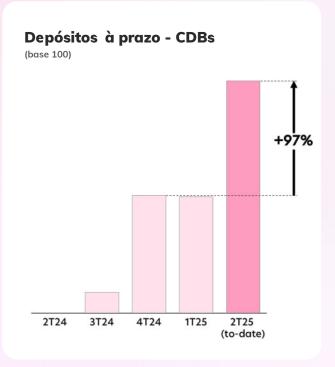
(# mil)



Lançamos no 1T25 produtos de investimento e seguros, **crescendo 97% nosso** saldo de depósitos a prazo desde o fim do 1T25







Méliuz | Apresentação de Resultados 1725



Mantemos nosso plano estratégico de 2025, focado em **acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis**

2025



ESTRATÉGICO

PLANO

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

В

Rentabilização Serv. Financeiros

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

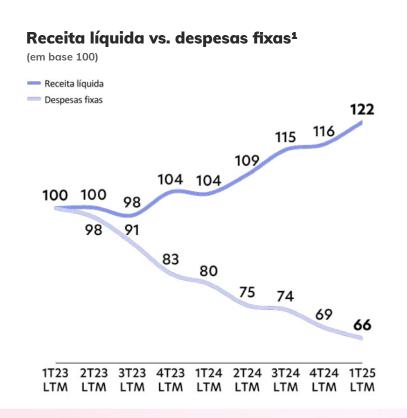


Eficiência Operacional

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



Alcançamos o menor nível de despesas fixas da história da companhia, permitindo maior alavancagem operacional



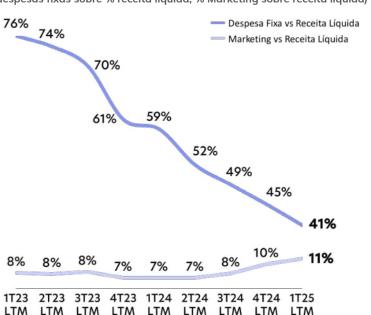




Nos tornamos mais eficientes sem abrir mão de **investir cada vez mais no crescimento**

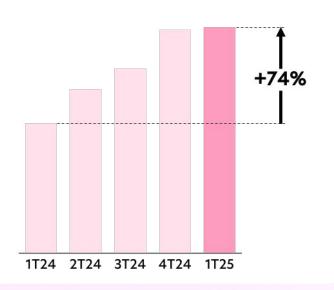
Relação Despesas Fixas¹ e Investimentos em Marketing

(% despesas fixas sobre % receita líquida; % Marketing sobre receita líquida)



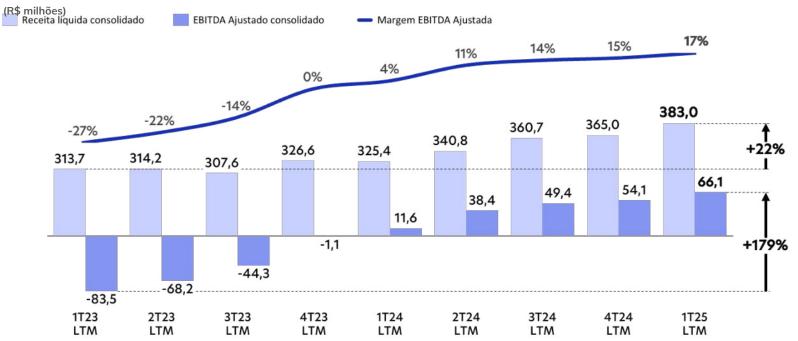
Usuários Ativos no App

(número de usuários)



Seguimos consistentes em nossa missão de crescimento, rentabilidade e geração de caixa

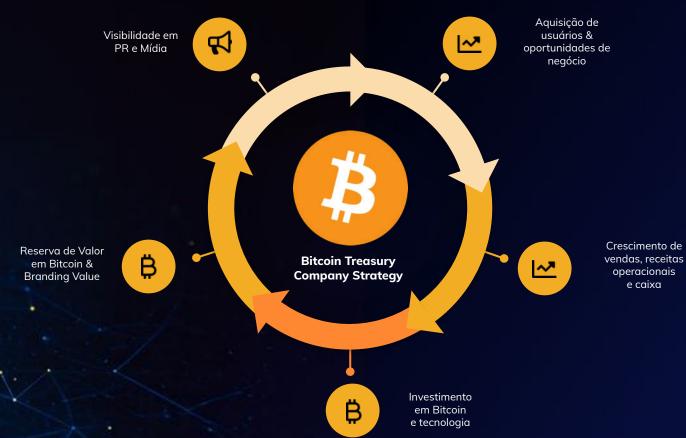




Méliuz | Apresentação de Resultados 1T25

₿

Com 99,3% de aprovação¹, nos tornamos uma Bitcoin Treasury Company: nossa geração de caixa excedente será destinada ao crescimento das reservas de Bitcoin



m AGENDA



Resultados Financeiros e Operacionais 1T25



Bitcoin Treasury Company



Méliuz | Apresentação de Resultados 1725

Méliuz: Primeira Bitcoin Treasury Company da América Latina





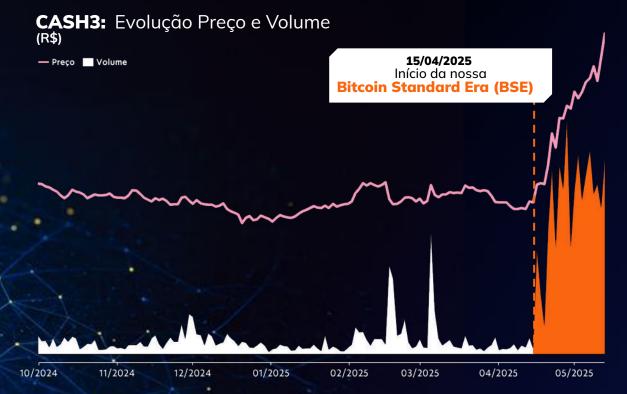
Compramos mais **\$ 274,52** e atingimos a **posição 42 no mundo** entre empresas de capital aberto



Companhias listadas Bitcoin Holders

#	Companhia	Bitcoin
1	Microstrategy, Inc.	568.840
2	MARA Holdings, Inc.	48.237
3	≣ XXI	31.500
4	Riot Platforms, Inc.	19.211
5	🛂 Galaxy Digital Holdings Ltd	13.704
6	CleanSpark, Inc.	11.869
7	🗾 Tesla, Inc.	11.509
8	Hut 8 Mining Corp	10.273
9	Coinbase Global, Inc.	9.267
10	■ Block, Inc.	8.584
11	Metaplanet Inc.	6.796
40	Net Holding A.S.	352
4.1	méliuz	320,2
4 44	use Core Scientific	

O início de nossa **Bitcoin Standard Era** representou um **impacto excepcional na cotação da nossa ação e no volume negociado**



BSE: Volume médio financeiro diário

R\$ 44,2M (+19x)

vs R\$ 2,4M pré BSE¹

BSE: Cotação atual

R\$ **8,99**

vs R\$ 3,26 dia pré BSE

BSE: Return to date

176%

Introduzimos 3 novos KPIs para mensurar nossa estratégia como Bitcoin Treasury Company

1

BTC Yield

2

BTC Gain

3

BTC \$ Gain

O gue

É a variação percentual de BTC por ação É o BTC adquirido sem diluição acionária

É o valor em USD do BTC adquirido sem diluição acionária

Porque importa

Indica se os acionistas estão ganhando exposição ao BTC

Quantifica a acumulação líquida de BTC Comunica o desempenho do BTC em termos monetários tradicionais

Como

Acompanhar a quantidade de BTC por ação ao longo do tempo

Comparar o ganho de BTC entre períodos Contextualizar a execução da estratégia em termos fiduciários

A partir de agora nosso objetivo é maximizar a geração de bitcoin por ação (BPS)



BPS (Bitcoin por mil ações)

0,00367

BTC \$ Gain (USD)

28M

BTC yield (vs. 1T25)

+600%

Bitcoin em custódia 320,25

SPS (Satoshi por ação)

367,37

BTC R\$ Gain (BRL)

161M

BSE return

176%

Preço médio BTC

\$101.704

Vamos gerar BTC yield a partir da geração de caixa operacional e operações no mercado de capitais

Bitcoin Treasury Company

R\$ 185M em excesso de caixa convertido em Bitcoin

Caixa + futura geração de caixa operacional

Instrumentos financeiros diversos

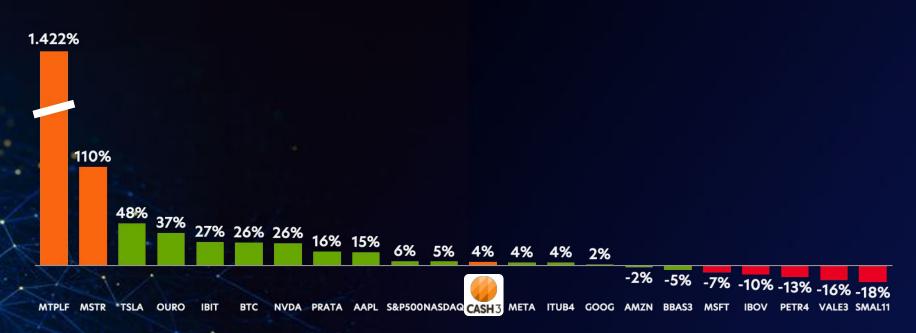
Foco no crescimento de Bitcoin por ação



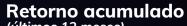
Acreditamos nessa estratégia como a melhor forma de criar valor e gerar retorno para nossos acionistas



(12 meses antes do início do nosso BSE)



Acreditamos nessa estratégia como a melhor forma de criar valor e gerar retorno para nossos acionistas



(últimos 12 meses)

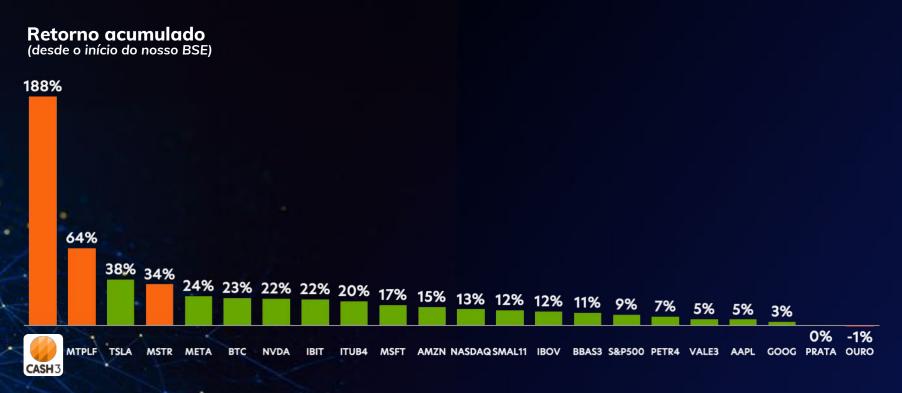


Méliuz | Apresentação de Resultados 1T25

29



Acreditamos nessa estratégia como a melhor forma de criar valor e gerar retorno para nossos acionistas



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

1Q25

Earnings Presentation



méliuz

m AGENDA

- 1Q25 financial and operating results
- Bitcoin Treasury
 Company





We achieved the best first quarter results in the history of Méliuz

Financial highlights

R\$ 100.4M

1Q25 Net Revenue Consolidated



R\$ 17.8M

1Q25 Adjusted EBITDA Consolidated



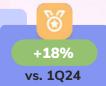
17.3%

1Q25 Adjusted Consolidated EBITDA Margin LTM



R\$ 383M

1Q25 Net Revenue Consolidated LTM



R\$ 66.1M

1Q25 EBITDA Consolidated LTM



41%

1Q25 Fixed expenses¹ on net revenue LTM



Operating highlights

R\$ 1.37 bi

GMV Shopping Brazil



2.6%

Net Take Rate Shopping Brazil



40.7M

Total open Méliuz accounts



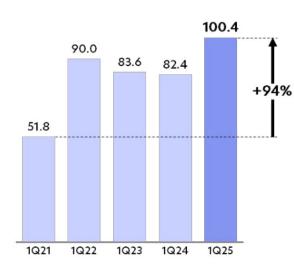
We achieved the h**ighest net revenue for a 1st quarter** , representing growth of 22% year-on-year

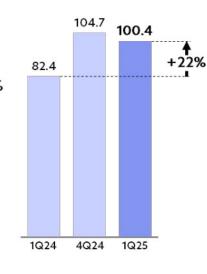
Net revenue consolidated

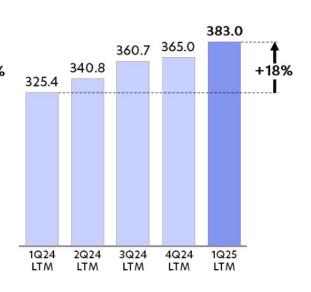
(R\$ million)

R\$ 100.4M

Highest net revenue for a 1st quarter

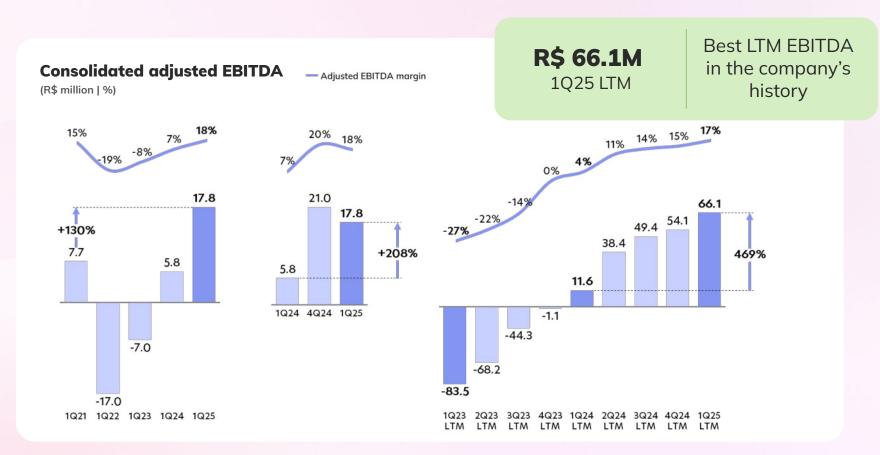




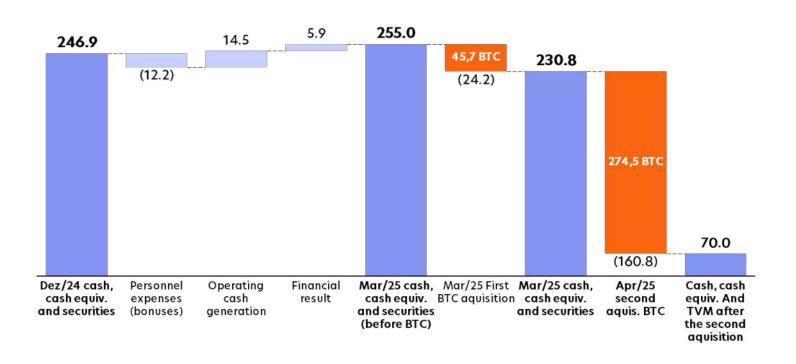




We tripled our Adjusted EBITDA 1Q25 vs. 1Q24 , achieving the best LTM EBITDA and EBITDA Margin in history



Driven by operations, in 1Q25 we grew our cash by R\$ 8M and made our first allocation in BTC





We maintain our 2025 strategic plan, focused on accelerating growth while maintaining healthy margins

2025



PLAN

STRATEGIC

Growth E-commerce and **Nota Fiscal**

- User acquisition and retention
- Better experience
- Expansion of the Méliuz Nota business models with e-commerce partners

В

Monetization **Financial Services**

- Account and Card Evolution
- Cofrinho and CDB growth
- Launch of new products



Operational efficiency

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



We maintain our 2025 strategic plan, focused on accelerating growth while maintaining healthy margins

2025

PLAN

STRATEGIC

Growth E-commerce and **Nota Fiscal**

- User acquisition and retention
- Better experience
- Expansion of the Méliuz Nota Fiscal partner base and new business models with e-commerce partners

Monetization **Financial Services**

- Account and Card Evolution
- Cofrinho and CDB growth
- Launch of new products



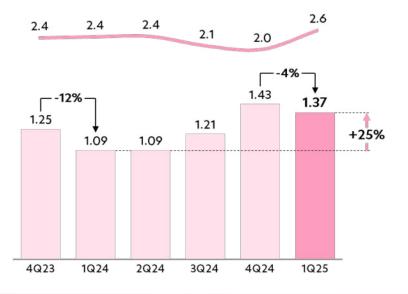
Operational efficiency

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

We continued with sustainable growth at Shopping Brasil, with a record Take Rate of 8.4%

GMV Shopping Brazil and Net Take Rate

(775) Nieltidrakje % dete

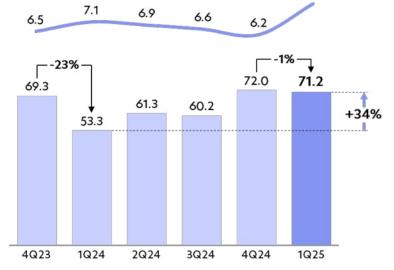


Net revenue shopping Brazil and Take Rate

8.4

(R\$ million | %)

Take rate

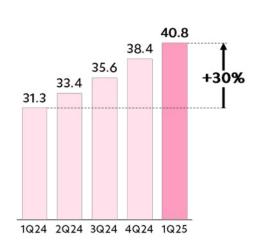




The result was the result of a **74% year-on-year growth in our active customer base,** with improved activation and retention rates for new registrants

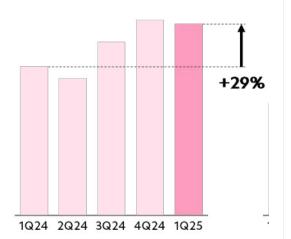


(Accumulated - # million)



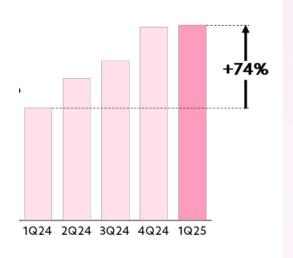
New shopping buyers

(number of users)



Active Users on the App

(number of users)





We continue to build new avenues of revenue for our business, the experience of our users and new solutions for our partners

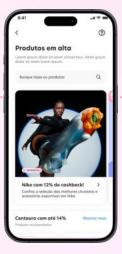
focused on improving





UX

We carried out dozens of tests in 1Q25 to optimize the shopping experience with Méliuz





DEVELOPMENT

Showcase of Products

Display of products to stimulate consideration, reinforcing Méliuz Ads





DEVELOPME

Campaigns by SKU

Possibility of cashbacks at product level, with joint investment by retail and industry



We maintain our 2025 strategic plan, focused on accelerating growth while maintaining healthy margins

2025



PLAN

STRATEGIC

Growth E-commerce and **Nota Fiscal**

- User acquisition and retention
- Better experience
- Expansion of the Méliuz Nota Fiscal partner base and new business models with e-commerce partners

Monetization **Financial Services**

- Account and Card Evolution
- Cofrinho and CDB growth
- Launch of new products



Operational efficiency

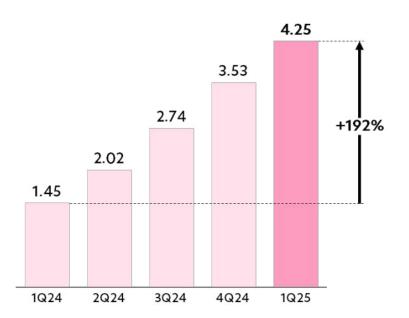
- User acquisition and retention
- Better shopping experience
- New business models with partners



The growth and retention of crops has also allowed financial services with banco BV to escalate

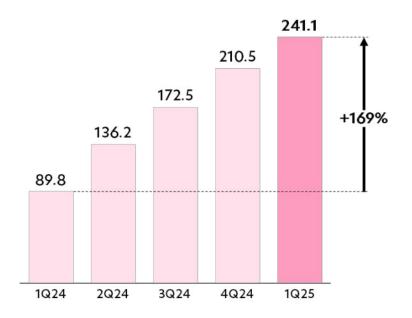
Accumulated open digital accounts

(# million)

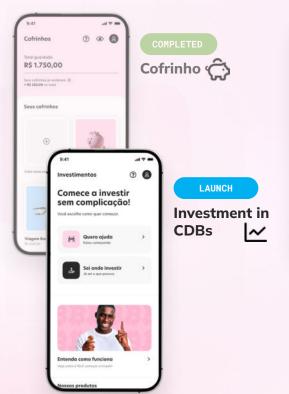


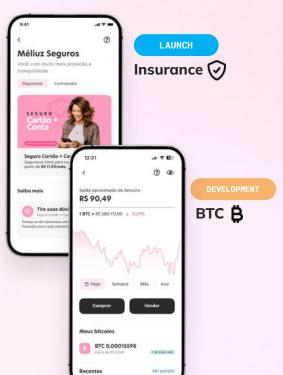
Cards issued accumulated

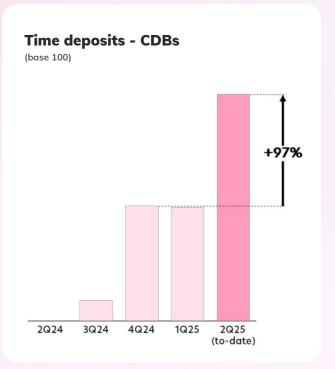
(# thousand)



We launched investment and insurance products in 1Q25, growing our term deposit balance by 97% since the end of 1Q25









We maintain our 2025 strategic plan, focused on **accelerating growth** while maintaining healthy margins

2025



PLAN

STRATEGIC

Growth E-commerce and Nota Fiscal

- User acquisition and retention
- Better experience
- Expansion of the Méliuz Nota Fiscal partner base and new business models with e-commerce partners

В

Monetization Financial Services

- Account and Card Evolution
- Cofrinho and CDB growth
- Launch of new products

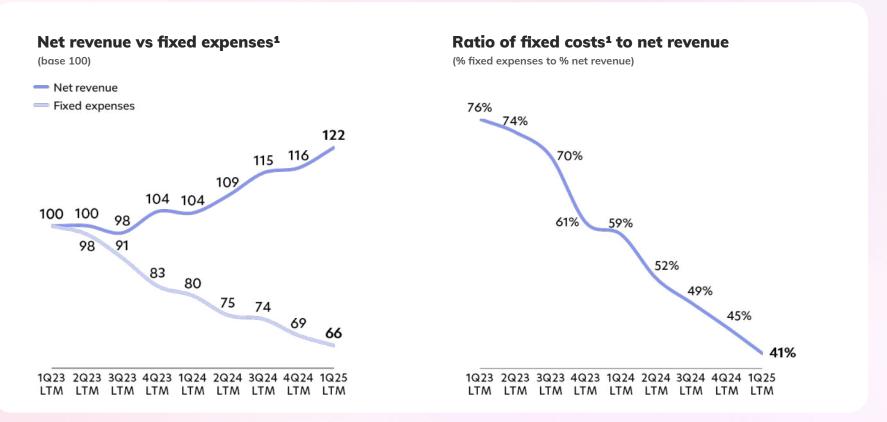
C

Operational efficiency

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



We achieved the **lowest level of fixed expenses in the company's history,** allowing for greater operating leverage



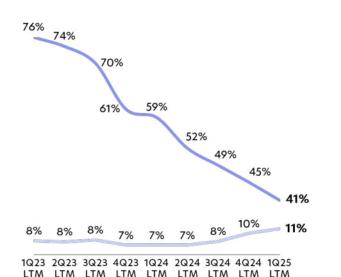


We have become more efficient without giving up on **investing more and more in growth**

Ratio of Fixed Expenses¹ to Marketing Investments

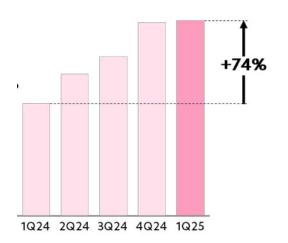
(% fixed expenses over % net revenue; % Marketing over net revenue)

- Fixed expenses vs net revenue
- Marketing vs net revenue



Active Users on the App

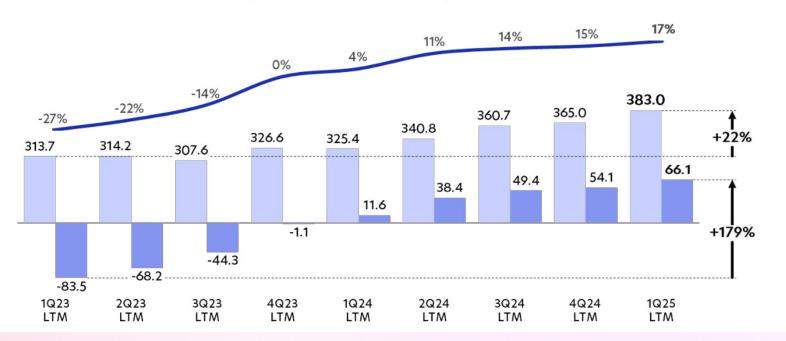
(number of users)



We remain consistent in our mission of growth, profitability and cash generation



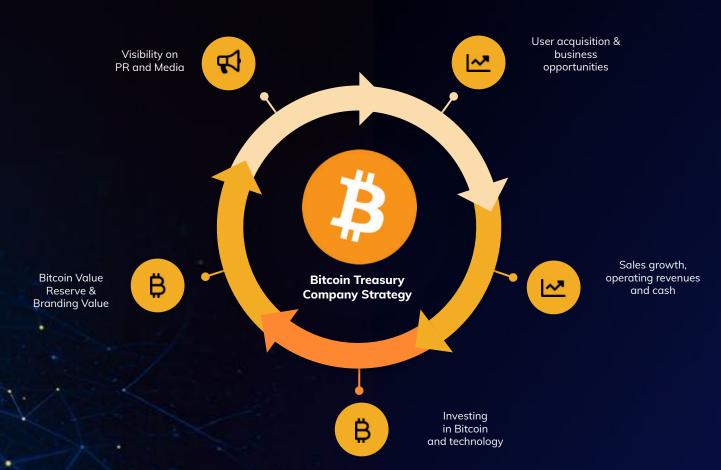




Méliuz | 1Q25 Earnings Presentation



With 99.3% approval¹, we have become a Bitcoin Treasury Company: our surplus cash generation will be earmarked for the growth of Bitcoin reserves



m AGENDA



1Q25 financial and operating results



Bitcoin Treasury Company



Méliuz | 1Q25 Earnings Presentation

Méliuz: First Bitcoin Treasury Company in Latin America



22



We bought more **\$ 274.52** and reached **position 42 in the world** among publicly traded companies

Bitcoin reserves (in BTC) 320.25 45.72 45.72

mar-25

Apr/25

May/25

Bitcoin Holders

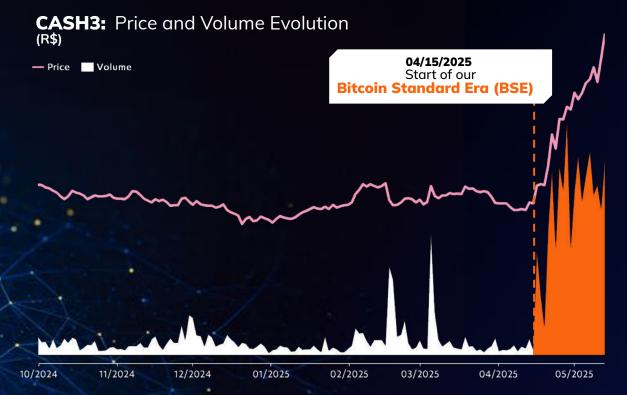
#	Company	Bitcoin
1	Microstrategy, Inc.	568,840
2	📕 MARA Holdings, Inc.	48,237
3	■ XXI	31,500
4	📕 Riot Platforms, Inc.	19,211
5	🕙 Galaxy Digital Holdings Ltd	13,704
6	📕 CleanSpark, Inc.	11,869
7	📕 Tesla, Inc.	11,509
8	Hut 8 Mining Corp	10,273
9	📕 Coinbase Global, Inc.	9,267
10	📕 Block, Inc.	8,584
11	Metaplanet Inc.	6,796
40	Net Holding A.S.	352
	méliuz	320.2
<u>4.</u> 44	Core Scientific	

Feb/25

jan-25



The start of our **Bitcoin Standard Era** represented an **exceptional impact on our financial indicators**



BSE: Average daily financial volume

R\$ 44.2M (+19x)

vs R\$ 2.4M pre BSE¹

BSE: Current price

R\$ **8.99**

vs R\$ 3.26 day pre BSE

BSE: Return to date

176%

We have introduced 3 new KPIs to measure our strategy as a Bitcoin Treasury Company

1

BTC Yield

2

BTC Gain

3

BTC \$ Gain

What is it?

Why it

How to use This is the percentage change of BTC per share

BTC acquired without share dilution

This is the value in USD of the BTC acquired without share dilution

Indicates whether shareholders are gaining exposure to BTC

Quantifies the net accumulation of BTC

Communicates the performance of BTC in traditional monetary terms

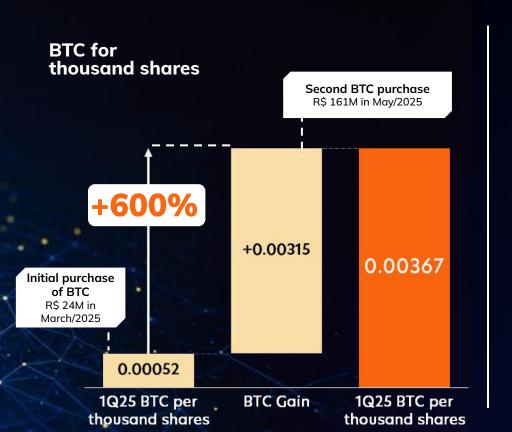
Track the amount of BTC per share over time

Compare BTC gains between periods

Contextualize the execution of the strategy in fiduciary terms

Méliuz | 1Q25

From now on, our goal is to maximize the generation of bitcoins per share (BPS)



BPS (Bitcoin k per share)

0.000367

BTC \$ Gain (USD)

28M

BTC yield (vs. 1Q25) +600%

Bitcoin Holdings **320,25**

SPS (Satoshi per share)

367.37

BTC R\$ Gain (BRL)

161M

BSE Return

176%

\$101,704

Looking ahead, we will generate BTC yield from operating cash generation and capital market operations

Bitcoin Treasury Company

R\$185M in excess cash converted into Bitcoin

Cash + future operating cash generation

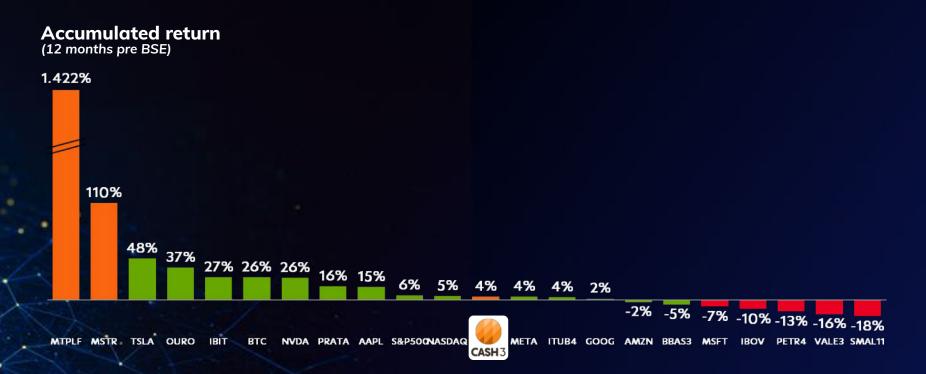
Various financial instruments

Focus on Bitcoin growth per share

27



We believe this strategy is the best way to create value and generate returns for our shareholders





We believe this strategy is the best way to create value and generate returns for our shareholders





We believe this strategy is the best way to create value and generate returns for our shareholders



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