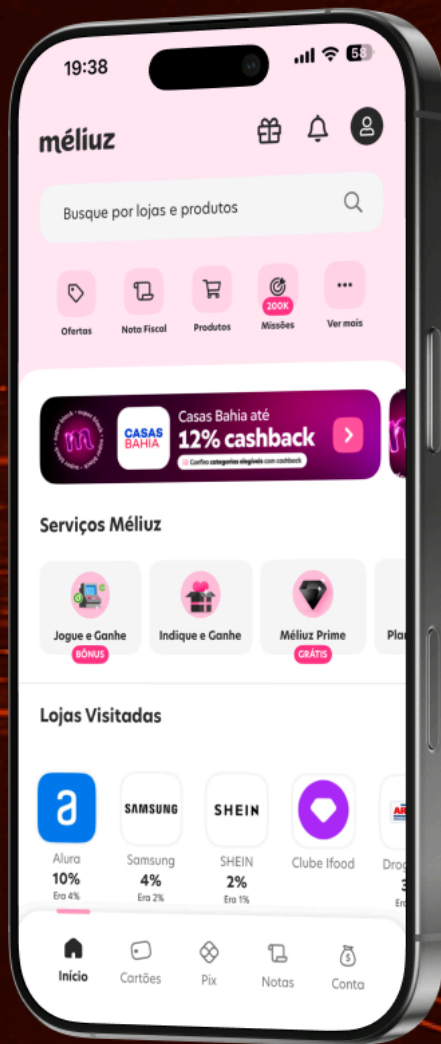


méliuz



3T25

Apresentação de Resultados

Conteúdo

Mensagem do CEO	3
Destaques Resultados 3T25	6
Bitcoin Treasury Company	8
Business Operacional	11
Demonstrações Financeiras	24
Contatos	29

Webcast de resultado

6 de novembro de 2025 às 11:00 horas

(Horário de Brasília)

com tradução simultânea para o inglês*

Link do Webcast: [Clique aqui](#)

Link do Webcast no Youtube: [Clique aqui](#)

*Selecione o idioma de sua preferência clicando no botão "Interpretação" que estará localizado na parte inferior da tela Zoom.

Mensagem do CEO

Multiplicamos nosso EBITDA consolidado em mais de 3 vezes no período de um ano (R\$ 26,5 milhões no 3T25). Alcançamos R\$ 94,7 milhões de EBITDA consolidado nos últimos 12 meses. Crescemos a receita do *core business* de Shopping em 63% no mesmo período.

Quando divulgamos o Plano Estratégico do Méliuz para 2025, reforcei nosso maior objetivo para o ano: **Aceleração do crescimento sem abrir mão da rentabilidade**. E estamos entregando esse objetivo.

Atingimos uma receita consolidada de R\$ 123,7 milhões no 3T25, o maior da história do Méliuz, e, pela primeira vez, atingimos uma receita consolidada superior a R\$ 400 milhões no período de um ano (R\$ 426,6 milhões no LTM3T25) - e ainda estamos muito confiantes para a *Black Friday* deste ano, nosso período de melhor sazonalidade.

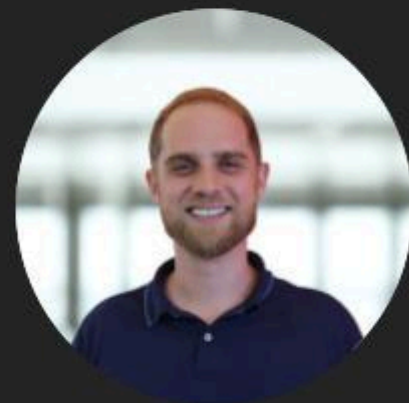
No Shopping Brasil, atingimos um sólido crescimento de 63% ano contra ano. O resultado é muito forte e consistente, o que reforça a nossa capacidade contínua de crescer o *core business*, expandindo e engajando nossa base de usuários ao mesmo tempo que ampliamos nosso mercado endereçável.

O Méliuz se tornou, de forma definitiva, um dos gigantes do e-commerce no Brasil.

Em 2025, estamos de forma consistente entre os Top 5 Apps mais baixados da categoria Compras¹. No final de setembro, ficamos na quarta posição, apenas atrás da Shopee, Temu e Mercado Livre.

Nossa penetração nos lares é impressionante: 1,1 a cada 5 brasileiros² - de todas as regiões, nível de renda e faixa etária - já utilizam o Méliuz.

Conquistamos esses números sem lojas físicas e com verba de marketing inferior a R\$ 2 milhões por mês - uma fração do orçamento dos gigantes do setor.



R\$ 94,7 milhões
de EBITDA cons. LTM3T25.
Recorde histórico
(+207% vs LTM3T24)

R\$ 26,5 milhões
de EBITDA cons. 3T25.
(+258% vs 3T24)

Margem EBITDA de
21,4% no 3T25
Recorde histórico.
(+13,2 p.p. vs 3T24)

R\$ 123,7 milhões
de receita líquida cons. 3T25.
Recorde histórico
(+37% vs 3T24)

R\$ 426,6 milhões
de receita líquida cons.
LTM3T25.
(+18% vs LTM3T24)

63% de crescimento
da receita líquida Shopping
Brasil 3T25 vs 3T24.

¹ De acordo com os dados da Play Store.

² Relação entre contas totais Méliuz e o total da população brasileira segundo IBGE.

Somos muito eficientes em nosso crescimento. E esse crescimento está vindo de forma muito rápida.

Nossa base de usuários cresceu 29% na comparação anual (3T24 contra 3T25) – uma adição de mais de 10 milhões de contas no período. Ainda mais importante, esse crescimento é acompanhado pelo aumento da atividade de nossos usuários - nossa base de usuários ativos cresceu 64% no mesmo período. Ou seja, além do crescimento da base, cada usuário vem gerando mais receita e tem ainda mais prazer de ganhar usando o Méliuz.

Parte importante disso é o Méliuz Prime – o nosso programa de fidelidade. Usuários Prime compram em média 3 vezes mais que os demais. Essa base, que cresceu 390% ano contra ano, ajuda a concentrar o *share of wallet* de nossos usuários mais fiéis, que pagam uma assinatura para receber benefícios exclusivos.

Ao mesmo tempo, o crescimento só se sustenta porque estamos também multiplicando o valor para nossos principais parceiros e expandindo as categorias atendidas.

Dentro do Shopping Brasil, melhoramos a performance do *e-commerce* com um crescimento da receita de 40% ano contra ano, ultrapassando a marca de R\$ 69 milhões pela primeira vez em um trimestre (incluindo trimestres sazonalmente mais fortes como o 4T, quando ocorre a *Black Friday*). Lançamos novos produtos que ampliam a proposta de valor para segmentos historicamente sub-penetrados no Méliuz – de farmácias a *marketplaces* de viagem, passando por fabricantes de bens de consumo duráveis e moda. Em paralelo, reforçamos nossa proposta de valor para os segmentos *core*, ajudando os parceiros com desafios que vão desde o *branding* ultra-segmentado, até a aquisição de usuários e a venda de produtos específicos.

Nas demais verticais do Shopping Brasil, crescemos a receita em 172% ano contra ano, e, de forma consolidada, esses produtos já representam 25% da receita do Shopping. O Méliuz Ads está cada vez mais forte, reflexo do nosso crescimento de base, personalização de espaços e disponibilidade de inventário. O Prime, já citado anteriormente, cresceu sua base em 390% ano contra ano, e contribui com forte receita de assinatura. O Méliuz For Brands (conhecido como Méliuz Nota Fiscal pelos nossos usuários) está cada vez mais forte e expande nosso mercado endereçável para alcançar o orçamento de marketing de todos os *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) do país.

Em Serviços Financeiros, focamos 2025 em gerar cada vez mais valor para nosso parceiro, o Banco BV. Melhoramos a qualidade da base, atingindo clientes com *score* de crédito melhor, e portanto, com melhor rentabilização. Atingimos recordes de captação em CDBs/Cofrinhos em esforço conjunto. E estamos agora focados em expandir a penetração da vertical de Seguros para nossa base.

Conforme prometido em nosso Plano Estratégico, aceleramos o crescimento — e fizemos isso do jeito mais desafiador: melhorando simultaneamente nossas margens.

Nosso crescimento foi acompanhado de expansão em nossa margem EBITDA, que atingiu 21,4% no terceiro trimestre (e 22,2% na visão LTM3T25), contra 8,2% no 3T24.

Os custos fixos atingiram o menor percentual da receita em toda a série histórica desde o IPO, em 28% (LTM3T25). Em paralelo, os custos variáveis seguem controlados e em patamares saudáveis. Por fim, nossos investimentos em marketing cresceram, chegando a 12% da receita, mas sempre com foco no ROI.

E a consequência desse resultado é a geração de caixa. Geramos R\$ 25,3 milhões de caixa entre o 2T25 e Outubro de 2025, o que nos permitiu alocar R\$ 9,0 milhões na estratégia Bitcoin e atingir um Bitcoin Yield acumulado de 920% desde o início do ano.

Apesar dos resultados, acreditamos que o preço da nossa ação ainda não reflete toda a evolução de nosso *Business* Operacional, combinado com nossa estratégia de Bitcoin Treasury Company.

A preços de ontem, 4 de novembro de 2025³, o nosso *Business Operacional* - Top 5 app de Shopping mais baixado no Brasil, com mais de 45 milhões de usuários, R\$ 94,7 milhões de EBITDA LTM3T25, sem dívidas e apresentado crescimento sustentável - está avaliado a um *Enterprise Value* implícito de R\$ 63,3 milhões ou 0,67x EBITDA.

Nesse contexto, anunciamos em outubro de 2025 um plano de recompra de ações que será implementado utilizando a geração de caixa operacional da Companhia. Acreditamos que essa não só é a melhor alocação de capital para nossos acionistas como também a melhor forma de gerarmos Bitcoin Yield no futuro.

Há exatos 1 ano, no 3T24, eu escrevia minha primeira carta como CEO do Méliuz. Os últimos 12 meses foram os de maior aprendizado da minha carreira – aprendizado com nossos parceiros, acionistas e, especialmente, time. Esse processo é contínuo, e continuará. Porque a responsabilidade que assumi ao me tornar CEO foi de começar junto ao nosso time uma maratona, e não um *sprint*. Queremos que os resultados incríveis como os desses últimos 12 meses sejam o padrão.

Estamos focados e confiantes de que o Méliuz está no caminho certo para se tornar a maior plataforma de *Loyalty* do Brasil e uma das mais eficientes Bitcoin Treasury Company do mundo.

Que venha a melhor *Black Friday* de nossa história!

Gabriel Loures
CEO - Méliuz

³ Cotação CASH3: R\$ 4,28 e cotação Bitcoin R\$ 550.175.

Destaques Resultados 3T25

	3T25	2T25	1T25
Bitcoin Treasury Strategy			
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	฿ 595,7	฿ 45,7
Preço médio de compra acumulado (US\$)	103.322,86	103.188,98	90.295,92
Sats por ação (#)	535,2	528,6	52,5
Bitcoin por mil ações (#)	฿ 0,00535	฿ 0,00529	฿ 0,00052
Bitcoin Gain (#)	฿ 7,5	฿ 415,0	-
Bitcoin Gain (US\$ milhões)	0,9	44,5	-
Bitcoin Gain (R\$ milhões)	4,5	242,9	-
Bitcoin Yield	1,3%	907,6%	-

Glossário:

Posição Bitcoin acumulado: quantidade total de Bitcoin em custódia pela Companhia.

Preço médio de compra acumulado: valor médio em dólar (US\$) pago pelos Bitcoin adquiridos pela Companhia.

Sats por ação: total de Bitcoin em custódia da Companhia multiplicado por 100 milhões (satoshis por Bitcoin) e dividido pelo número total de ações da Companhia.

Bitcoin por mil ações: total de Bitcoin em custódia da Companhia multiplicado por mil e dividido pelo número total de ações da Companhia.

Bitcoin Gain: quantidade de Bitcoin em posse da Companhia no início do período multiplicado pelo Bitcoin Yield do período.

Bitcoin US\$ Gain: multiplicação do BTC Gain pelo preço de mercado do Bitcoin no final do período.

Bitcoin R\$ Gain: multiplicação do Bitcoin US\$ Gain pela cotação do Dólar.

Bitcoin Yield: variação percentual entre o total de Bitcoin em posse da Companhia e a quantidade total de ações durante um determinado período.

	3T25	3T24	(Var. %)	2T25	(Var. %)	9M25	9M24	(Var. %)
Desempenho Financeiro (R\$ milhões)								
Receita líquida consolidada	123,7	90,3	37%	97,8	26%	321,9	260,3	24%
Shopping Brasil (Méliuz)	98,2	60,2	63%	70,4	40%	239,7	174,7	37%
Serviços financeiros (Méliuz)	9,6	15,9	-40%	9,6	-1%	31,2	46,7	-33%
Shopping internacional (Picodi)	4,3	4,9	-12%	6,0	-28%	16,6	13,2	25%
Outras Companhias	11,6	9,3	25%	11,8	-2%	34,3	25,7	34%
Custos e despesas ajustado consol.	-101,4	-81,2	25%	-89,5	13%	-278,0	-235,0	18%
Custos e despesas consolidado	-102,4	-86,0	19%	-90,5	13%	-282,1	-322,6	-13%
EBITDA ajustado consolidado	27,6	12,2	126%	13,0	112%	58,4	33,1	76%
EBITDA consolidado	26,5	7,4	258%	12,0	120%	54,3	-54,5	200%
Lucro/Prejuízo ajustado consolidado	15,3	13,6	12%	8,5	79%	35,8	54,7	-35%
Lucro/Prejuízo consolidado	14,2	8,8	61%	7,6	88%	31,8	-32,9	197%
Caixa & equiv. caixa (Consolidado)	67,3	241,5	-72%	71,5	-6%	67,3	241,5	-72%
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	-	-	฿ 595,7	2%	฿ 604,7	-	-
Valor da carteira de Bitcoin em Reais⁴	366,7	-	-	348,6	5%	366,7	-	-
Derivativos Bitcoin (R\$ milhões)⁵	3,7	-	-	-	-	-	-	-
Desempenho operacional								
Contas totais Méliuz (# milhões)	45,9	35,6	29%	43,1	6%	45,9	35,6	29%
Net take rate (Méliuz)	2,1%	2,1%	-	2,3%	-0,2 p.p	2,3%	2,3%	-
Take rate (Méliuz)	7,2%	6,6%	0,6 p.p	7,1%	0,1 p.p	7,6%	6,9%	0,7 p.p
GMV Shopping Brasil (R\$ milhões)	1.294,3	1.210,9	7%	1.277,7	1%	3.937,2	3.395,3	16%
Parceria BV								
Contas digit. abertas acum. (# milhões)	4,8	2,7	77%	4,5	7%	4,8	2,7	77%
Cartões de cré. acumul. (# mil)	278,2	172,5	61%	261,9	6%	278,2	172,5	61%
TPV (R\$ milhões)	289,9	271,3	7%	301,5	-4%	889,8	663,5	34%

⁴ Valor da carteira: multiplicação da quantidade de Bitcoin acumulada no trimestre pelo preço de fechamento do Bitcoin em dólares (US\$) e pela cotação do dólar na data-base 30 de setembro de 2025 (medida não GAAP).

⁵ Conforme Fato Relevante divulgado em 10 de setembro de 2025, estratégia com derivativos referente à venda de opções de venda garantidas por caixa (cash-secured put options) sobre Bitcoin.

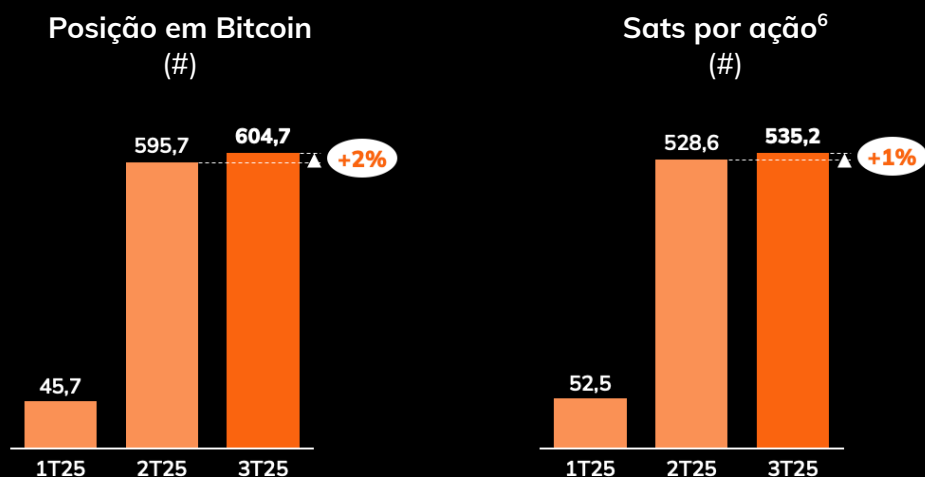
Bitcoin Treasury Company

Como uma Bitcoin Treasury Company, temos a missão estratégica de acumular Bitcoin de forma acretiva aos nossos acionistas, buscando maximizar a quantidade de bitcoin por ação ao longo do tempo. Hoje, nosso modelo está ancorado a um negócio que gera caixa, o que nos permite ampliar gradualmente nossa exposição ao ativo, por meio de alocações consistentes e sustentáveis, sem necessariamente depender apenas de instrumentos financeiros ou captações no mercado.

A Companhia anunciou no dia 8 de outubro de 2025 o seu plano de recompra de ações, reforçando o compromisso com a geração de valor para os acionistas. Programas de recompra são mecanismos importantes de alocação de capital, pois permitem à Companhia adquirir suas próprias ações quando entende que estão negociadas a preços descontados.

A recompra em momentos de assimetria de valor permite capturar retorno e fortalecer nossa posição estratégica ao trazer ações para a tesouraria que, no futuro, poderão ser utilizadas como instrumento para ampliação do *Bitcoin Yield*, sempre ancorado na capacidade da Companhia de gerar caixa, sem depender de alavancagem.

No 3T25, alocamos parte da nossa geração de caixa na aquisição de 9,01 bitcoins no valor total de R\$ 5,5 milhões (US\$ 1,0 milhão). Desta forma, finalizamos o trimestre com uma carteira de 604,69 bitcoins, a um preço médio de US\$ 103.322,86, representando 535,20 Sats por ação.



⁶ Sats por ação: total de Bitcoin em custódia da Companhia multiplicado por 100 milhões (satoshis por Bitcoin) e dividido pelo número total de ações da Companhia.

Com essa aquisição, o *Bitcoin Yield* do Méliuz foi de 1,26% entre o 2T25 e o 3T25 e 920,29% no acumulado do ano. O *Bitcoin Yield* tem como objetivo medir a variação percentual da quantidade de Bitcoin por ação durante um determinado período.

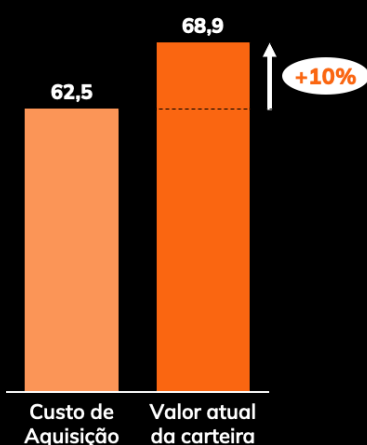
O *Bitcoin Gain* do 3T25 contra o 2T25 foi de 7,45 bitcoin, equivalente a aproximadamente US\$ 0,9 milhão ou R\$ 4,5 milhões. Esse indicador representa a quantidade de Bitcoin em posse da Companhia no período anterior multiplicada pelo *Bitcoin Yield* do trimestre atual.

Na prática, esse ganho reflete o acréscimo - em valor ou em quantidade - gerado pela estratégia de alocação da Companhia no trimestre, evidenciando quantos Bitcoin foram adicionados de maneira acretiva pela Companhia aos seus acionistas.

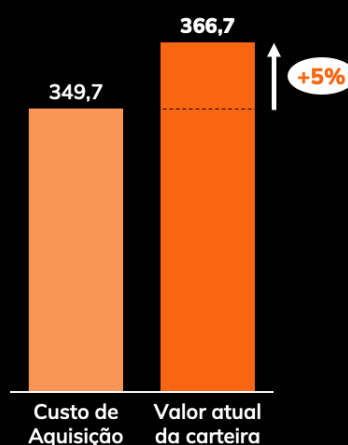
Na visão acumulada do ano, o *Bitcoin Gain* foi de 420,83 bitcoin, equivalente a aproximadamente US\$ 48,0 milhões ou R\$ 255,2 milhões. O *Bitcoin NAV* (Net Asset Value) da Companhia, que corresponde às aquisições de Bitcoin mais a sua valorização, atingiu aproximadamente US\$ 68,9 milhões ou R\$ 366,9 milhões no 3T25.

Nossa carteira de Bitcoin gerou no 3T25 um ganho (medida não GAAP e sem efeitos contábeis nas demonstrações financeiras - vide nota de disclaimer da página 10) de aproximadamente R\$ 17 milhões (US\$ 6,4 milhões), de acordo com preço do Bitcoin em 30 de setembro de 2025.

Carteira de Bitcoin
(US\$ milhões)



Carteira de Bitcoin
(R\$ milhões)



Disclaimer

*Conforme as normas contábeis e leis vigentes no Brasil (CPC 04 e leis das S.A.), o Bitcoin para fins de reserva de valor é classificado como um ativo intangível e desta forma não sofre reavaliação positiva. Ou seja, aumentos de valor de mercado não são reconhecidos como lucro, apenas eventuais perdas por *impairment* ou a reversão dele. Desta forma, considerando ajustes não contábeis (medida não GAAP), apenas neste capítulo sobre Bitcoin Treasury Company, apresentamos este indicador a fim de refletir o impacto da nossa estratégia sobre o resultado do Méliuz. No restante do documento, na qual abordamos os Resultados Financeiros da Companhia, não realizamos qualquer ajuste gerencial em relação ao ganho referente a valorização do Bitcoin - mantendo o item como ativo intangível pelo valor de custo conforme registros contábeis.

Em resumo, caso o valor de mercado do Bitcoin ao final do trimestre esteja abaixo do preço médio de aquisição nos registros contábeis, é necessário reconhecer um *impairment*, ou seja, uma perda contábil não-caixa que ajusta o valor do ativo ao seu valor realizável naquele momento. Por outro lado, caso o preço de mercado se recupere em trimestres seguintes, o valor anteriormente reduzido pode ser revertido parcialmente ou integralmente, respeitando o limite do valor originalmente já contabilizado. Ou seja, o teto da contabilização será sempre o valor de custo do Bitcoin, se desvalorizar há um *impairment*, se valorizar, no limite do custo de compra do Bitcoin é realizada a reversão do *impairment*, de acordo com as normas contábeis vigentes no Brasil.

Business Operacional

Receita líquida

No 3T25 atingimos uma receita líquida consolidada de R\$ 123,7 milhões, o maior valor já registrado para qualquer trimestre da história do Méliuz. Esse resultado representa um crescimento de 37% em comparação ao mesmo período do ano anterior, quando atingimos R\$ 90,3 milhões. Em relação ao 2T25, também apresentamos um forte aumento, de 26% frente aos R\$ 97,8 milhões reportados no período.

Na visão acumulada do ano (9M25), atingimos uma receita líquida de R\$ 321,9 milhões, também um recorde histórico, sendo 24% superior aos R\$ 260,3 milhões alcançados no mesmo período do ano anterior (9M24).

Pela primeira vez o Méliuz atingiu uma receita líquida maior que R\$ 400 milhões em um período de 12 meses. Considerando os últimos 12 meses, findos no 3T25, alcançamos uma receita líquida recorde de R\$ 426,6 milhões, 18% superior aos R\$ 360,7 milhões do LTM3T24.

O resultado do período foi alavancado pelo crescimento do Shopping Brasil, que cresceu 63% na comparação anual e será detalhado nas seções a seguir. Adicionalmente, é importante ressaltar o crescimento de 25% em nossas controladas do Brasil, que atingiram receita de R\$ 11,6M, alavancada pelo crescimento da operação do Melhor Plano - que hoje é o *marketplace* líder de Telecomunicações no país.

Receita Líquida (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)	LTM3T25	LTM3T24	Var (%)
Shopping Brasil	98,2	60,2	63%	70,4	40%	239,7	174,7	37%	311,7	244,0	28%
Serviços financeiros	9,6	15,9	-40%	9,6	-1%	31,2	46,7	-33%	47,3	63,3	-25%
Shopping internacional	4,3	4,9	-12%	6,0	-28%	16,6	13,2	25%	23,2	18,5	25%
Outros	11,6	9,3	25%	11,8	-2%	34,3	25,7	34%	44,4	35,0	27%
Receita líquida total	123,7	90,3	37%	97,8	26%	321,9	260,3	24%	426,6	360,7	18%

Shopping Brasil

Destaque financeiro

No 3T25 atingimos uma receita líquida no Shopping Brasil de R\$ 98,2 milhões, um recorde histórico para a Companhia, apresentando um crescimento de 63% em relação aos R\$ 60,2 milhões do 3T24 e de 40% em relação aos R\$ 70,4 milhões do 2T25.

Esse crescimento da receita do Shopping Brasil é reflexo principalmente: (i) da melhora direta no e-commerce, gerado pelo maior GMV (+7% vs 3T24) e maior take rate (+0,6 p.p. vs 3T24); (ii) do aumento do Méliuz Ads; e (iii) do crescimento de receitas relacionadas a novas verticais do negócio de Shopping (Méliuz Prime, Méliuz For Brands - Méliuz Nota Fiscal, Joy e outros produtos). No 3T25, aproximadamente 25% da receita do Shopping Brasil foi originada pela soma do Méliuz Ads e dessas outras verticais.

O crescimento da receita de Shopping acima do GMV do e-commerce é esperado e reflete as iniciativas da Companhia para ampliar o mercado endereçável, lançar novos produtos para parceiros de e-commerce, diversificar verticais e aumentar as oportunidades de monetização dos usuários. Em especial no e-commerce, ressalta-se o crescimento de verticais que ampliam o valor para nossos parceiros, gerando vendas mais qualificadas (em categorias, produtos ou segmentos de usuários) e que, portanto, permitem o crescimento do Méliuz Ads e de nosso Take Rate.

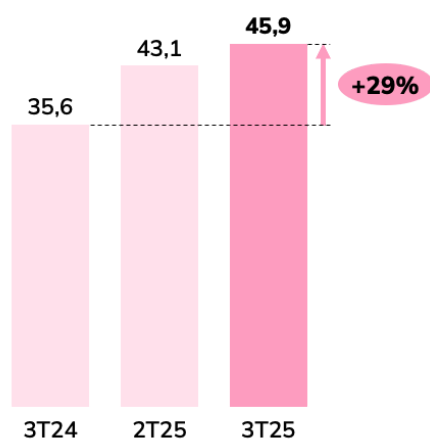
Destaque operacional

Além do crescimento da receita do shopping, aceleramos no último ano de forma constante a aquisição de usuários. Nos últimos meses o Méliuz se consolidou como Top 5 aplicativos mais baixados na PlayStore (Android) no segmento de compras. No final de setembro de 2025, o Méliuz estava na quarta posição, atrás apenas de Shopee, Temu e Mercado Livre.

No 3T25 atingimos um total de 45,9 milhões de contas no Méliuz, contra 36,6 milhões no 3T24, representando um aumento de 29% em apenas um ano. **E, em outubro de 2025, atingimos pela primeira vez a marca de 1 milhão de contas abertas em um único mês.**

Contas totais

(# milhões)



O resultado da aquisição é potencializado pela retenção de nossos usuários - ano após ano, as safras de usuários compram mais. A título de exemplo, a safra de 2019 gerou, em 2024, 96% do GMV gerado em seu primeiro ano. Ou seja, 5 anos depois, a safra continua ativa e com churn inferior a 5%. De forma similar, as safras que estamos construindo em 2025 seguirão utilizando o Méliuz e gerando crescimento da receita a longo prazo.

Em termos de GMV, atingimos no 3T25 atingimos R\$ 1.294 milhões no Shopping Brasil, 7% superior aos R\$ 1.211 milhões reportados no 3T24. Na visão acumulada do ano (9M25) atingimos um GMV de R\$ 3.937 milhões, 16% superior aos R\$ 3.395 milhões reportados nos 9M24.

Atingimos um crescimento de 29% de novos compradores no e-commerce no comparativo entre os LTM 3T25 e 3T24. Conseguimos manter o ritmo acelerado de aquisição de novos usuários que se iniciou no 3T24, atingindo um crescimento de 3% na comparação anual.

Já no take rate, atingimos um percentual de 7,2% no 3T25, 0,6 p.p. maior que os 6,6% registrados no mesmo período do ano anterior. Em relação ao 2T25, apresentamos um aumento de 0,1 p.p. em relação aos 7,1% reportados no 2T25. No 3T25 atingimos um net take rate de 2,1%, em linha com o reportado no 3T24 e 0,2 p.p. menor em relação ao 2T25 quando atingimos 2,3%. Esse crescimento é resultado dos esforços comerciais nas negociações com parceiros, reforçados pela crescente relevância do Méliuz como canal de vendas, além de otimizações contínuas no produto, que ampliaram a captura de valor.

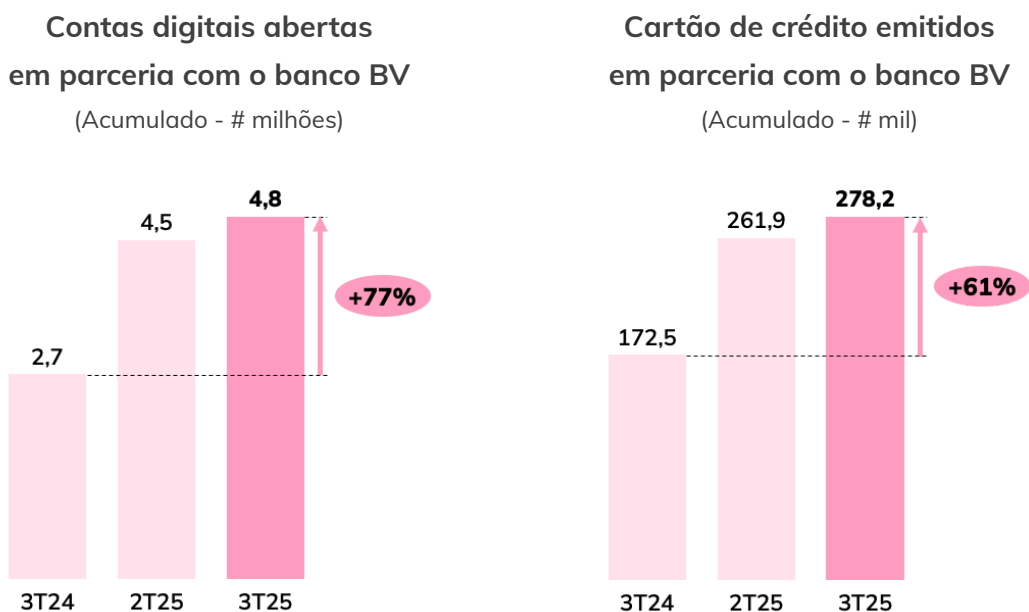
Serviços financeiros

Destaque financeiro

A receita líquida de Serviços Financeiros, que compreende a conta digital e o cartão em parceria com o banco BV, o cartão próprio do Méliuz e o cartão co-branded legado, foi de R\$ 9,6 milhões no 3T25, apresentando uma queda de 40% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando atingimos R\$ 15,9 milhões. Essa queda é explicada principalmente pela renegociação com o banco BV, conforme comunicado ao mercado em 17 de fevereiro de 2025. Em relação ao 2T25, a receita líquida se manteve em linha.

Destaque operacional

Atingimos no 3T25 um total de 4,8 milhões de contas digitais abertas acumuladas em parceria com o banco BV, um crescimento de 77% em relação às 2,7 milhões de contas abertas até o final do 3T24.



Até o final do 3T25, tínhamos emitidos um acumulado de 278,2 mil cartões de crédito em parceria com o banco BV, um crescimento de 61% em relação ao final do 3T24. Em relação ao TPV, atingimos R\$ 289,9 milhões no 3T25, contra R\$ 271,3 milhões no 3T24.

Já o TPV do cartão próprio do Méliuz, somado ao remanescente do cartão co-branded, foi de R\$ 181,8 milhões no 3T25.

Seguimos com o foco de rentabilizar a parceria junto ao banco BV. Atingimos no último trimestre captação recorde de investimento em CDBs e Cofrinhos e estamos focados em expandir a oferta de seguros para os usuários Méliuz.

Custos e despesas

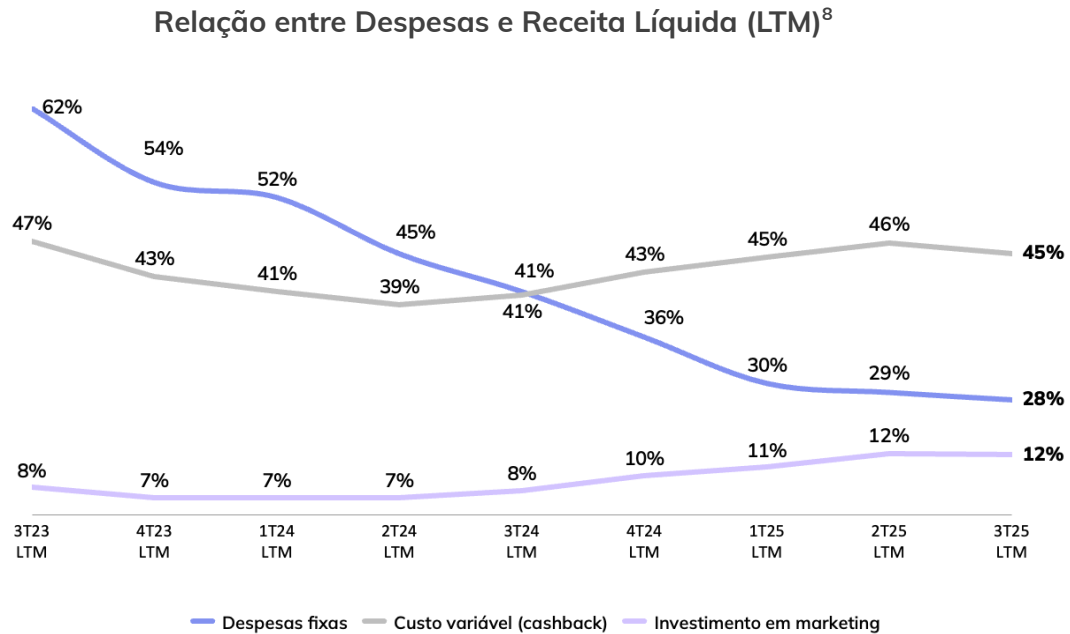
Seguimos nossa trajetória de eficiência com uma redução significativa dos custos e despesas como proporção da receita líquida, refletindo ganhos operacionais, diluição de despesas fixas e alocação disciplinada de recursos.

No 3T25, nossos custos e despesas consolidadas ajustadas (desconsiderando itens extraordinários) totalizaram R\$ 101,4 milhões, representando 82% da receita líquida. Isso corresponde a uma queda de 8 p.p. em relação ao 3T24, quando os custos e despesas ajustadas somaram R\$ 81,2 milhões, equivalentes a 90% da receita líquida. Na comparação com o 2T25, também houve melhora na representatividade dos custos e despesas ajustadas em relação à receita líquida, reduzindo de 91% para 82% no 3T25.

No acumulado do ano (9M25), totalizamos R\$ 278,0 milhões nos custos e despesas ajustadas, frente aos R\$ 235,0 milhões em 9M24, o que representa uma queda de 4 p.p. na proporção sobre a receita.

Custos e despesas operacionais (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var (%)	2T25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Custo variável	51,4	40,9	26%	47,2	9%	146,9	111,1	32%
Cashback	51,4	40,9	26%	47,2	9%	146,9	111,1	32%
Shopping Brasil	47,9	37,4	28%	43,9	9%	137,3	102,3	34%
Outros	3,5	3,4	1%	3,3	5%	9,6	8,9	8%
Despesas fixas	37,7	35,4	7%	31,3	20%	96,3	189,0	-49%
Pessoal	19,2	22,8	-16%	20,3	-6%	56,4	58,7	-4%
Itens extraordinários	-	4,8	-100%	-	-	-	4,8	-100%
Softwares	2,7	2,8	-1%	5,2	-48%	10,8	7,8	39%
Itens extraordinários	-	-	-	2,3	-100%	2,3	-	-
Serviços de terceiros	3,8	2,8	37%	3,3	15%	10,5	9,3	13%
Outras despesas/receitas	12,0	7,1	69%	2,4	393%	18,6	113,2	-84%
Itens extraordinários	1,1	-	-	0,7	65%	1,7	82,8	-98%
Investimentos em marketing	13,4	9,8	37%	13,9	-4%	39,0	22,5	73%
Publicidade e propaganda	13,4	9,8	37%	13,9	-4%	39,0	22,5	73%
Impacto Bitcoin	-	-	-	-2,0	-100%	-	-	-
Total custos e despesas operacionais	102,4	86,0	19%	90,5	13%	282,1	322,6	-13%
(-) Itens extraordinários	1,1	4,8	-77%	2,9	-63%	4,0	87,6	-95%
(-) Impacto Bitcoin	-	-	-	-2,0	-100%	-	-	-
Total custos e despesas op. ex-itens extraord. e impacto Bitcoin	101,4	81,2	25%	89,5	13%	278,0	235,0	18%

Considerando os itens extraordinários⁷ do 3T25, referente a contabilização de parcela retida da aquisição da Alter no valor de R\$ 1,1 milhão, nossos custos e despesas consolidados totalizaram R\$ 102,4 milhões no período, contra R\$ 86,0 milhões no 3T24 e R\$ 90,5 milhões no 2T25.



Despesas fixas

Apresentamos uma redução significativa das despesas fixas no período, que saíram de 41% da receita líquida (equivalente a R\$ 147,5 milhões) do LTM3T24 para 28% da Receita Líquida (equivalente a R\$ 120,7 milhões) no LTM3T25. Tal resultado é fruto da continuidade de nosso foco em eficiência operacional, um dos pilares chave de nosso Planejamento Estratégico para 2025, anunciado junto ao Release de Resultados referente ao 4T24.

Investimentos em marketing

Seguimos executando nossas estratégias de crescimento com disciplina, monitorando rigorosamente o *payback*, para garantir que cada real investido contribua de forma eficiente para a expansão sustentável da Companhia.

No LTM3T25, 12% de nossa receita líquida foi alocada em investimentos de Marketing, versus 8% no mesmo período de 2024 e estável quando comparado ao LTM2T25.

⁷ Itens extraordinários 2T25: reversão do impairment Bitcoin de R\$ 2,0 milhões, pagamento retroativo a um parceiro comercial no valor de R\$ 2,3 milhões e ajuste one-off referente ao resultado de 2024 de Picodi no valor de R\$ 0,7 milhão; e no 3T24: provisionamento decorrente do atingimento de metas no valor de R\$ 4,8 milhões.

⁸ Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin, custo de cashback e investimento em marketing.

O crescimento de investimentos de *marketing* foi acompanhado por número recorde de cadastros e instalações do App Méliuz, reforçando nossa posição como o 4º App de Shopping mais baixado na categoria “Compras” no 3T25 e 19º no ranking Brasil, de acordo com dados da PlayStore⁹.

Custo variável (cashback)

Nossos custos com cashback saíram de 41% da receita líquida (R\$ 146,1 milhões) no LTM3T24 para 45% da receita líquida (R\$ 193,1 milhões) no LTM3T25. Esse aumento é reflexo do crescimento da receita do Shopping Brasil no período.

Operação de Bitcoin Treasury Company (impacto Bitcoin)

No 3T25, não houve impacto contábil relacionado aos ativos de Bitcoin, uma vez que o preço de mercado do ativo ao final do trimestre se manteve acima do nosso preço médio de aquisição, atualmente em US\$ 103.323.

Conforme as normas contábeis vigentes no Brasil (CPC 04 e Lei das S.A.), os ativos em Bitcoin são avaliados trimestralmente com base no preço de fechamento do ativo na data de encerramento do período. No entanto, eventuais valorizações do ativo em relação ao custo de aquisição não são reconhecidas contabilmente como ganho, sendo consideradas medidas não-GAAP.

Assim, embora a carteira de Bitcoin da Companhia tenha se valorizado ao longo do 3T25, com ganho estimado de R\$ 17,0 milhões considerando o preço de mercado na data de fechamento do trimestre, esse efeito não é refletido nas demonstrações financeiras. Isso porque, pelas regras contábeis vigentes, apenas perdas são reconhecidas via impairment, quando o valor de mercado fica abaixo do custo de aquisição. Reversões são permitidas, mas apenas até o limite do valor de custo.

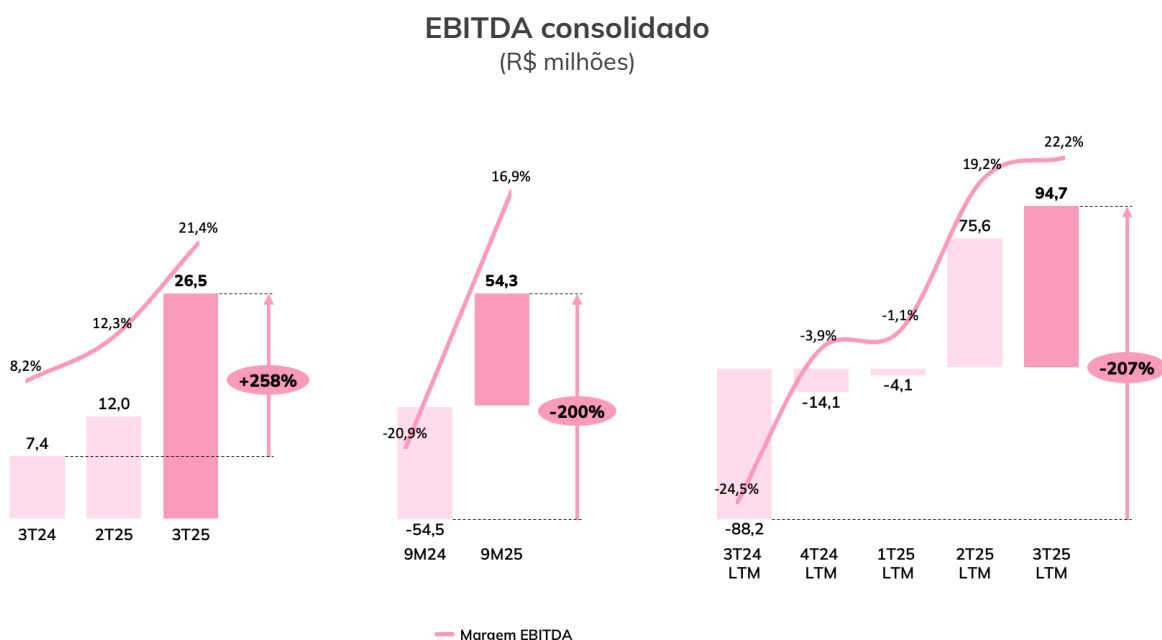
⁹ Ranking de principais apps gratuitos da Play Store em 23/09/2025.

EBITDA

No 3T25 atingimos um EBITDA consolidado de R\$ 26,5 milhões, o maior valor na história do Méliuz, contra R\$ 7,4 milhões no 3T24 e R\$ 12,0 milhões no 2T25. No acumulado do ano, o EBITDA consolidado foi de R\$ 54,3 milhões nos 9M25 contra R\$ 54,5 milhões negativos nos 9M24.

Os resultados refletem a execução consistente da estratégia da Companhia, focada no fortalecimento das margens, no crescimento do seu mercado endereçável e diversificação de seus produtos para parceiros e usuários - reforçando seu ecossistema ao mesmo tempo em que mantém sua eficiência operacional.

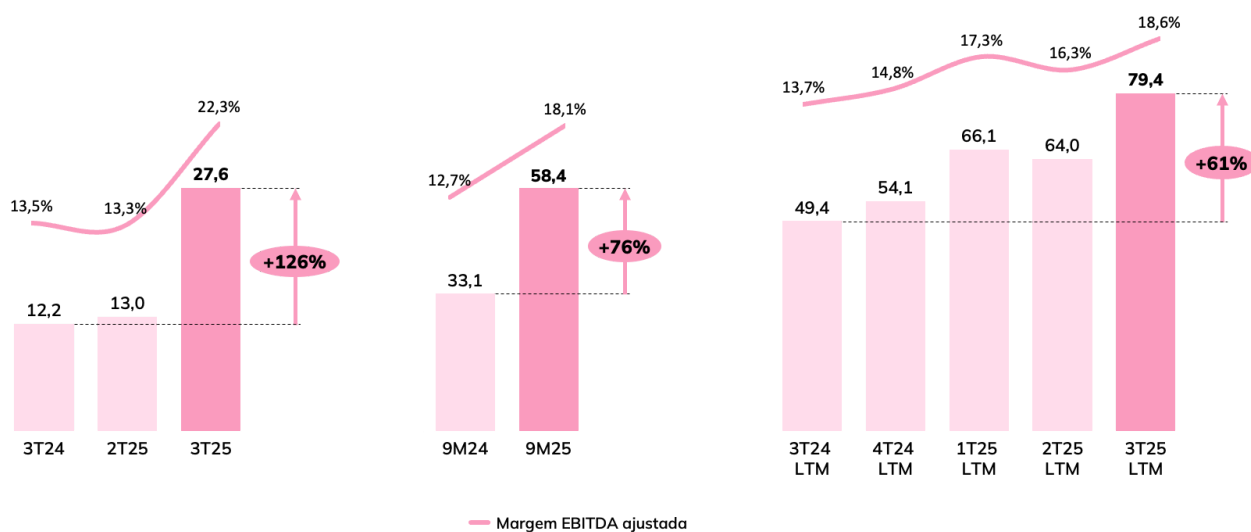
Na visão dos últimos 12 meses (LTM) o EBITDA consolidado atingiu R\$ 94,7 milhões, um recorde histórico para um período de 12 meses, contra R\$ 88,2 milhões negativos no LTM 3T24.



Desconsiderando os itens extraordinários, atingimos no 3T25 um EBITDA ajustado consolidado de R\$ 27,6 milhões, também recorde histórico, representando um aumento de 126% em relação aos R\$ 12,2 milhões reportados no 3T24 e de 112% em relação aos R\$ 13,0 reportados no 2T25.

Na visão dos últimos 12 meses (LTM) o EBITDA ajustado consolidado atingiu R\$ 79,4 milhões, também um recorde histórico para 12 meses, contra R\$ 49,4 milhões no LTM3T24, refletindo os avanços da Companhia em crescer de forma consistente sem abrir mão da rentabilidade. Nossa margem EBITDA ajustada consolidada saiu de 13,7% no LTM3T24 para 18,6% no LTM3T25, atingindo a máxima de 22,3% no 3T25.

EBITDA ajustado consolidado¹⁰ (R\$ milhões)



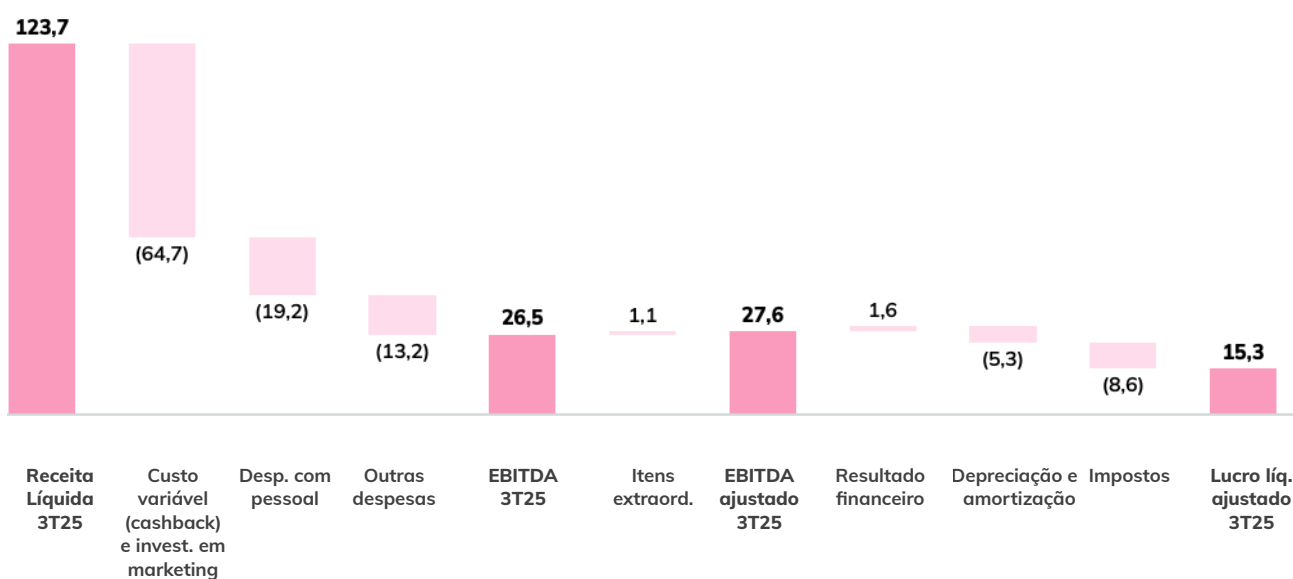
¹⁰ Excluindo os itens extraordinários e o impacto de Bitcoin.

Lucro líquido

Considerando o resultado financeiro (R\$ 1,6 milhão) - apenas referente ao rendimento líquido do caixa em Reais (não inclui a valorização do Bitcoin), a amortização e depreciação (R\$ 5,3 milhões negativos) e os impostos (R\$ 8,6 milhões negativos), finalizamos o 3T25 com lucro líquido consolidado ajustado de R\$ 15,3 milhões. Esse valor representa um crescimento de 12% em comparação aos R\$ 13,6 milhões reportados no 3T24 e 79% em relação aos R\$ 8,5 milhões reportados no 2T25. Considerando os itens extraordinários, o lucro líquido do 3T25 foi de R\$ 14,2 milhões.

Lucro líquido consolidado ajustado do 3T25

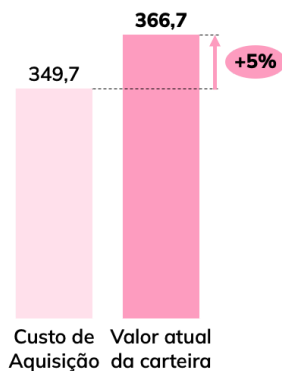
(R\$ milhões)



Nossa carteira de Bitcoin gerou no 3T25 um ganho (medida não GAAP e sem efeitos contábeis nas demonstrações financeiras - vide nota de disclaimer da página 10) de aproximadamente R\$ 17 milhões (US\$ 6,4 milhões), de acordo com preço do Bitcoin em 30 de setembro de 2025.

Carteira de Bitcoin

(R\$ milhões)



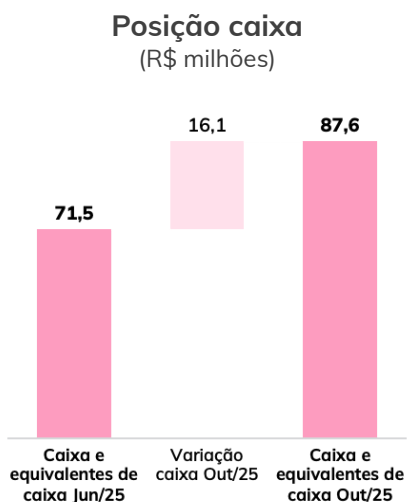
Caixa e equivalentes de caixa

Conforme demonstrado no gráfico abaixo, o *Lucro Líquido Ajustado por Efeitos Não Caixa* — considerando a exclusão de efeitos sem impacto em caixa, como depreciação, tributos diferidos e outros - totalizou R\$ 24,5 milhões no 3T25.

Como parte do ciclo natural de recebimentos de nossos parceiros, observou-se um descasamento entre o faturamento e o efetivo recebimento na transição do terceiro para o quarto trimestre, resultando em uma variação positiva no saldo de Contas a Receber de R\$ 23,9 milhões. Esse movimento é evidenciado pelo aumento da linha “Contas a Receber de Clientes” - conforme Balanço Patrimonial da Companhia -, que passou de R\$ 31,4 milhões no 2T25 para R\$ 55,3 milhões no 3T25. Como consequência direta desse movimento e de uma variação do capital de giro de R\$ 4,4 milhões, a variação do caixa operacional da Companhia entre os trimestres foi de R\$ 5,0 milhões.

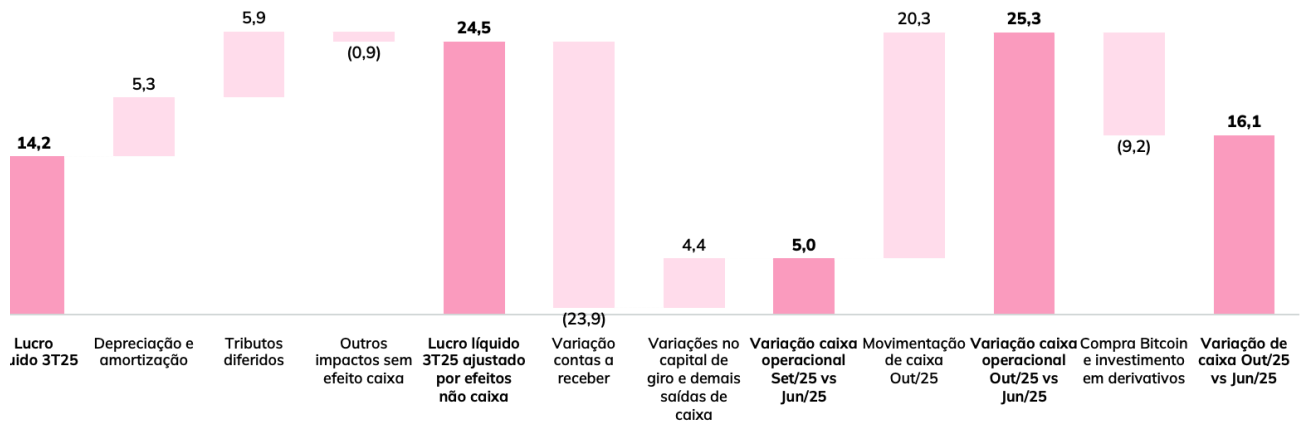
Adicionalmente, em setembro de 2025, a Companhia realizou a aquisição de R\$ 5,5 milhões em Bitcoin e alocou, ao longo do trimestre, um total de R\$ 3,7 milhões em sua estratégia de derivativos, referente à venda de opções de venda garantidas por caixa (*cash-secured put options*) em Bitcoin - conforme divulgado no Fato Relevante de 10 de setembro de 2025 -, ambos não compõem nossa posição de caixa do período - totalizando um investimento de R\$ 9,2M.

Dessa forma, a variação da linha de caixa e equivalentes de caixa do Balanço Patrimonial entre o 2T25 e o 3T25 foi negativa em R\$ 4,2 milhões. No entanto, ao final de outubro, aproximadamente 65% do valor registrado em Contas a Receber já havia sido convertido em caixa, gerando uma movimentação positiva de caixa em outubro de R\$ 20,3 milhões. Como consequência, a Companhia chegou ao final do mês de outubro com uma posição de caixa de R\$ 87,6 milhões, uma variação positiva de R\$ 16,1 milhões versus o 2T25.



Na visão geral do período, a variação do caixa operacional entre Outubro e Junho de 2025 foi de R\$ 25,3 milhões. Após a compra de Bitcoin e alocação de caixa para operação de derivativos, a variação final do caixa do período foi de R\$ 16,1 milhões.

Variações de Caixa Junho a Outubro 2025 (R\$ milhões)



Demonstrações Financeiras

Demonstrações de resultado

Período de três meses findos em 30 de setembro
(Em milhares de reais, exceto o lucro básico e diluído por ação)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
Receita líquida	107.744	75.034	123.656	90.288
Despesas operacionais	(81.430)	(68.267)	(102.438)	(86.016)
Despesas com cashback	(50.489)	(40.158)	(51.354)	(40.868)
Despesas com pessoal	(13.574)	(18.205)	(19.195)	(22.763)
Despesas com publicidade e propaganda	(4.921)	(4.306)	(13.359)	(9.761)
Despesas com softwares	(2.009)	(2.067)	(2.731)	(2.750)
Serviços de terceiros	(1.517)	(2.084)	(3.828)	(2.797)
Depreciação e amortização	(4.415)	(2.469)	(5.287)	(3.122)
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	-	(124)
Outros	(4.505)	1.022	(6.684)	(3.831)
Resultado bruto	26.314	6.767	21.218	4.272
Resultado de equivalência patrimonial	(3.296)	(502)	-	-
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	23.018	6.265	21.218	4.272
Resultado financeiro	1.084	7.254	1.624	9.342
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	24.102	13.519	22.842	13.614
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(8.751)	(4.004)	(8.646)	(4.815)
Lucro (prejuízo) líquido do período	15.351	9.515	14.196	8.799
Lucro líquido (prejuízo) do período atribuído a:				
Não controladores	-	-	(1.155)	(716)
Controladores	-	-	15.351	9.515
Lucro líquido (prejuízo) básico por ação (em R\$)				
			0,14	0,11
Lucro líquido (prejuízo) diluído por ação para operações em continuidade (em R\$)				
			0,13	0,11

Balanço Patrimonial

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2025	31/12/2024	30/09/2025	31/12/2024
Ativo Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	52.568	26.352	67.301	37.365
Contas a receber de clientes	45.339	27.769	55.290	40.101
Títulos e valores mobiliários	-	209.245	-	209.506
Tributos a recuperar	10.038	8.330	10.558	8.832
Tributos sobre o lucro - antecipação	-	-	242	-
Custódia de Bitcoin	-	-	18.619	23.281
Valores a receber de partes relacionadas	1.642	107	-	-
Outros ativos	7.847	5.663	12.054	7.122
Total do ativo circulante	117.434	277.466	164.064	326.207
Não circulante				
Realizável a longo prazo				
Tributos diferidos	31.324	39.016	31.456	39.016
Empréstimos e contratos a receber	3.239	3.029	3.239	3.029
Outros ativos	6.560	3.586	6.516	3.474
Total do ativo realizável a longo prazo	41.123	45.631	41.211	45.519
Investimento	447.879	100.734	2.901	2.901
Imobilizado	605	1.093	719	1.254
Direito de uso	-	-	90	212
Intangível	19.689	20.133	458.702	110.701
Total do ativo não circulante	509.296	167.591	503.623	160.587
Total do ativo	626.730	445.057	667.687	486.794
Passivo				
Fornecedores	9.251	7.780	14.922	10.533
Obrigações sociais e trabalhistas	15.337	23.423	19.250	26.417
Obrigações tributárias	2.715	3.668	3.418	4.429
Imposto de renda e contribuição social a recolher	44	141	63	756
Provisão de cashback	14.842	17.758	18.369	21.096
Arrendamentos a pagar	-	-	96	166
Custódia de Bitcoin	-	-	18.619	23.281
Receita Diferida	5.749	5.749	5.840	5.749
Contas a pagar por aquisições de empresas	9.320	4.491	9.320	4.491
Outros passivos	2.464	6.704	4.697	7.322
Total do passivo circulante	59.722	69.714	94.594	104.240

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2025	31/12/2024	30/09/2025	31/12/2024
Não circulante				
Arrendamentos a pagar	-	-	3	60
Tributos diferidos	-	-	104	55
Obrigações sociais e trabalhistas	584	403	638	403
Contas a pagar por aquisições de empresas	1.911	6.164	1.911	6.164
Receita Diferida	18.683	22.995	18.683	22.995
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.400	3.316	1.477	3.405
Outros passivos	-	-	2	2
Total do passivo não circulante	22.578	32.878	22.818	33.084
Patrimônio líquido				
Capital social	523.427	356.123	523.427	356.123
Reserva de capital	70	(1.622)	70	(1.622)
Outros resultados abrangentes	(2.522)	(2.445)	(2.522)	(2.445)
Lucro/Prejuízos acumulados	23.455	(9.591)	23.455	(9.591)
Patrimônio líquido atribuído a controladores	544.430	342.465	544.430	342.465
Patrimônio líquido atribuído a não controladores	-	-	5.845	7.005
Total do patrimônio líquido	544.430	342.465	550.275	349.470
Total do passivo e patrimônio líquido	626.730	445.057	667.687	486.794

Fluxo De Caixa

Períodos de nove meses findos em 30 de setembro
(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
Atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) do período antes dos tributos sobre o lucro	49.929	(24.183)	50.026	(25.572)
Ajustes por:				
Depreciação e amortização	11.971	5.757	14.537	7.770
Ganho ou baixa de imobilizado e intangível	129	144	239	144
Rendimento e juros líquidos	476	11.832	692	456
Provisão para perda esperada de crédito	(2)	(123)	(1.418)	(503)
Resultados de participações societárias	4.969	2.968	-	-
Benefícios a empregados com opções de ações	1.781	2.240	2.075	2.240
Apropriação de receita diferida	(4.312)	(4.312)	(4.403)	(4.506)
Provisão de cashback, líquida	159.886	121.212	162.116	123.208
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquida	(1.916)	924	(1.928)	899
Redução ao valor recuperável de ativos	-	79.752	-	82.923
Ajuste de variação cambial e outros	992	-	742	(603)
Resultado ajustado	223.903	196.211	222.678	186.456
Variações nos ativos e passivos:				
Contas a receber de clientes	(17.568)	19.918	(13.476)	4.127
Tributos a recuperar	(1.708)	(7.602)	(1.735)	(8.763)
Outros ativos	(5.051)	(1.076)	(8.127)	23.789
Valores a receber de partes relacionadas	(1.535)	(102)	-	-
Fornecedores	1.471	3.563	4.475	3.087
Receita diferida	-	-	182	-
Obrigações sociais e trabalhistas	(7.905)	(13.380)	(6.911)	(12.819)
Obrigações tributárias	(953)	(3.067)	(1.005)	(3.286)
Cashback pagos	(162.802)	(129.177)	(164.843)	(131.834)
Outros passivos	(561)	(1.007)	1.054	(1.105)
Earn-out pagos	-	(37.839)	-	(37.839)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	27.291	26.442	32.292	21.813
IRPJ e CSLL pagos	(9.288)	(1.359)	(11.581)	(3.080)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	-	-	(5)	24
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	18.003	25.083	20.706	18.757
Atividades de investimento				
Adições ao imobilizado	(13)	(32)	(21)	(58)
Recebimento pela venda de imobilizado	5	70	5	70
Adições ao intangível	(11.160)	(12.623)	(362.108)	(16.315)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
Devolução de capital em controlada - FIDC	92	(2.275)	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	(353.646)	-	-	-
Aumento em títulos e valores mobiliários	-	(3.285)	-	-
Redução em títulos e valores mobiliários	209.245	385.741	209.506	387.651
Recebimento de distribuição de resultado	1.455	1.200	-	-
Aquisição de instrumentos patrimoniais	-	(2.900)	-	(2.900)
Empréstimos e contratos a receber	(17)	-	(17)	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(154.039)	365.896	(152.635)	368.448
Atividades de financiamento				
Integralização de capital líquida dos custos de emissão	167.304	4	167.304	4
Redução de capital	(5.052)	(424.231)	(5.052)	(424.231)
Dividendos pagos	-	(5)	(162)	(5)
Adição de participação de minoritário	-	-	60	764
Pagamentos de empréstimos e arrendamentos	-	-	(135)	(284)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	162.252	(424.232)	162.015	(423.752)
Efeito de variação de câmbio de ajuste de conversão		-	(150)	1.347
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	26.216	(33.253)	29.936	(35.200)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	26.352	55.929	37.365	69.361
No final do período	52.568	22.676	67.301	34.161
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	26.216	(33.253)	29.936	(35.200)

Contatos

Equipe de Relações com Investidores

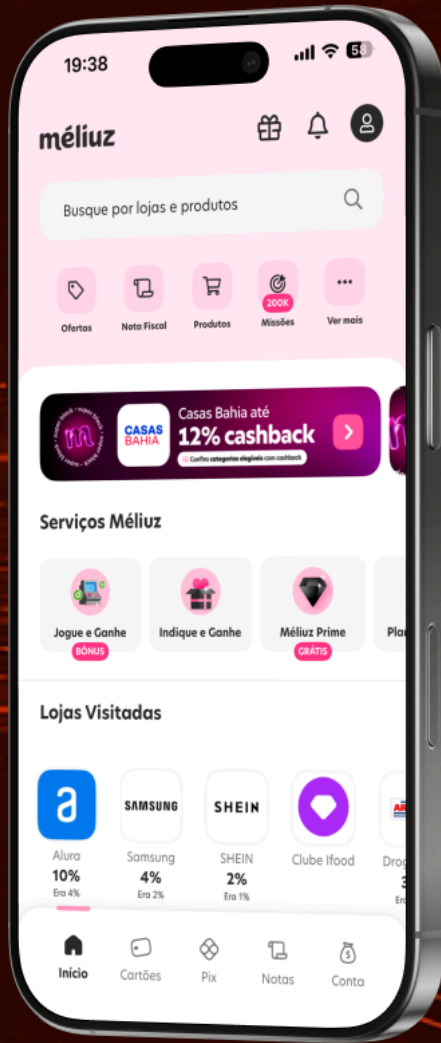
Marcio Loures Penna

Fernanda Tolentino Guimarães Matoso

✉ ri@meliuz.com.br

☎ 31 3195-6854

méliuz



3Q25

**Earnings
Release**

Content

Letter from the CEO	3
3Q25 Earnings Highlights	6
Bitcoin Treasury Company	8
Business Operacional	11
Financial Statements	23
Contacts	28

Results webcast

November 6, 2025 at 11 am
(Brazilian time)
with simultaneous translation into english*

Webcast link: [Click here](#)

Webcast link on Youtube: [Click here](#)

*To listen to the conference call in english select the preferred language by clicking on the interpretation button which will be located at the bottom of the zoom screen.

Letter from the CEO

We multiplied our consolidated EBITDA by more than three times in one year (R\$ 26.5 million in 3Q25). We achieved R\$ 94.7 million in consolidated EBITDA in the last 12 months. We grew revenue from our core shopping mall business by 63% in the same period.

When we announced Méliuz's Strategic Plan for 2025, I reinforced our main goal for the year: **Accelerating growth without sacrificing profitability**. And we are delivering on that goal.

We achieved consolidated revenue of R\$ 123.7 million in 3Q25, the highest in history, and for the first time, we achieved consolidated revenue of over R\$ 400 million in a one-year period (R\$ 426.6 million in LTM3Q25) - and we are still very confident for this year's Black Friday, our best seasonal period.

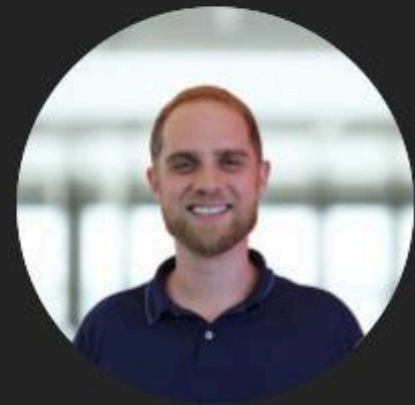
At Shopping Brazil, we achieved solid growth of 63% year-on-year. The result is very strong and consistent, reinforcing our ongoing ability to grow our core business, expanding and engaging our user base while broadening our addressable market.

Méliuz has definitively become one of the giants of e-commerce in Brazil.

In 2025, we are consistently among the Top 5 most downloaded apps in the Shopping category¹. At the end of September, we ranked fourth, just behind Shopee, Temu, and Mercado Livre.

Our penetration into households is impressive: 1.1 out of every 5 Brazilians.² - from all regions, income levels, and age groups - already use Méliuz.

We achieved these figures without physical stores and with a marketing budget of less than R\$ 2 million per month - a fraction of the budget of the industry giants.



R\$ 94.7 million

of consolid. EBITDA LTM3Q25.
Historical record
(+207% vs LTM3Q24)

R\$ 26,5 million

in consolid. EBITDA for Q3 2025.
(+258% vs. Q3 2024)

**EBITDA margin of
21.4% in 3Q25**

Historical record.
(+13.2 p.p. vs. Q3 2024)

R\$ 123.7 million

of consolid. net revenue in 2Q25
Historical record
(+37% vs. 3Q24)

R\$ 426.6 million

of consolid. net revenue in
LTM3Q25.
(+18% vs LTM3Q24)

63% growth

of net revenue Shopping Brazil
3Q25 vs. 3Q24.

¹ According to data from the Play Store.

² Relationship between total Méliuz accounts and the total Brazilian population according to IBGE.

We are very efficient in our growth. And that growth is coming very quickly.

Our user base grew 29% year-over-year (3Q24 vs. 3Q25) – an addition of more than 10 million accounts in the period. More importantly, this growth is accompanied by increased activity from our users – our active user base grew 64% in the same period. In other words, in addition to the growth of the base, each user has been generating more revenue and enjoying even more benefits from using Méliuz.

An important part of this is Méliuz Prime - our loyalty program. Prime users buy on average three times more than others. This base, which grew 390% year-over-year, helps concentrate the share of wallet of our most loyal users, who pay a subscription fee to receive exclusive benefits.

At the same time, growth is only sustainable because we are also multiplying value for our key partners and expanding the categories we serve.

Within Shopping Brazil, we improved e-commerce performance with 40% year-over-year revenue growth, surpassing the R\$ 69 million mark for the first time in a quarter (including seasonally stronger quarters such as Q4, when Black Friday happens). We launched new products that expand the value proposition for segments historically underpenetrated at Méliuz – from pharmacies to travel marketplaces, including manufacturers of durable consumer goods and fashion. At the same time, we reinforced our value proposition for core segments, helping partners with challenges ranging from ultra-segmented branding to user acquisition and the sale of specific products.

In Shopping Brazil's other verticals, we grew revenue by 172% year-over-year, and, on a consolidated basis, these products already account for 25% of Shopping's revenue. Méliuz Ads is growing stronger, reflecting our base growth, space customization, and inventory availability. Prime, mentioned earlier, grew its base by 390% year-over-year and contributes strong subscription revenue. Méliuz For Brands (known as Méliuz Nota Fiscal by our users) is growing stronger and expanding our addressable market to reach the marketing budget of all Fast Moving Consumer Goods (FMCG) in the country.

In Financial Services, we are focused on generating ever-increasing value for our partner, banco BV, in 2025. We have improved the quality of our customer base, reaching customers with better credit scores and, therefore, better profitability. We have achieved record levels of funding in CDBs/*Cofrinhos* through a joint effort. And we are now focused on expanding the penetration of the Insurance vertical to our customer base.

As promised in our Strategic Plan, we accelerated growth - and we did so in the most challenging way possible: by simultaneously improving our margins.

Our growth was accompanied by an expansion in our EBITDA margin, which reached 21.4% in the third quarter (and 22.2% in LTM3Q25), compared to 8.2% in 3Q24.

Fixed costs reached their lowest percentage of revenue in the entire historical series since the IPO, at 28% (LTM3Q25). At the same time, variable costs remain under control and at healthy levels. Finally, our marketing investments grew, reaching 12% of revenue, but always with a focus on ROI.

And the consequence of this result is cash generation. We generated R\$ 25.3 million in cash between 2Q25 and October 2025, which allowed us to allocate R\$ 9.0 million to the Bitcoin strategy and achieve a cumulative Bitcoin Yield of 920% since the beginning of the year.

Despite these results, we believe that our share price still does not fully reflect the evolution of our Operating Business, combined with our Bitcoin Treasury Company strategy.

At yesterday's prices, November 4, 2025³, our operating business - the top 5 most downloaded shopping app in Brazil, with over 45 million users, R\$ 94.7 million in EBITDA LTM3Q25, and no debt - is valued at an implied Enterprise Value of R\$ 63.3 million or 0.67x EBITDA.

In this context, we announced in October 2025 a share buyback plan that will be implemented using the Company's operating cash flow. We believe that this is not only the best allocation of capital for our shareholders but also the best way to generate Bitcoin Yield in the future.

Exactly one year ago, in 3Q24, I wrote my first letter as CEO of Méliuz. The last 12 months have been the most educational of my career - learning from our partners, shareholders, and especially our team. This process is ongoing and will continue. Because the responsibility I took on when I became CEO was to start a marathon with our team, not a sprint.

We want the outstanding results of the past 12 months to become the standard.

We are focused and confident that Méliuz is on the right path to becoming the largest Loyalty platform in Brazil and one of the most efficient Bitcoin Treasury Companies in the world.

Here's to the best Black Friday in our history!

Gabriel Loures

CEO - Méliuz

³ Cotação CASH3: R\$ 4,28 e cotação Bitcoin R\$ 550.175.

3Q25 Earnings Highlights

	3Q25	2Q25	1Q25
Bitcoin Treasury Strategy			
Bitcoin position (#)	฿ 604.7	฿ 595.7	฿ 45.7
Average purchase price (US\$)	103,322.86	103,188.98	90,295.92
Sats per share (#)	535.2	528.6	52.5
Bitcoin per thousand shares (#)	฿ 0.00535	฿ 0.00529	฿ 0.00052
Bitcoin Gain (#)	฿ 7.5	฿ 415.0	-
Bitcoin Gain (US\$ million)	0.9	44.5	-
Bitcoin Gain (R\$ million)	4.5	242.9	-
Bitcoin Yield	1.3%	907.6%	-

Glossary:

Accumulated Bitcoin Position: total amount of Bitcoin held in custody by the Company.

Accumulated Average Purchase Price: average amount in USD (US\$) paid for the Bitcoins acquired by the Company.

Sats per Share: total Bitcoin held in custody by the Company multiplied by 100 million (satoshis per Bitcoin), divided by the Company's total number of shares.

Bitcoin per Thousand Shares: total Bitcoin held in custody by the Company multiplied by one thousand, divided by the Company's total number of shares.

Bitcoin Gain: amount of Bitcoin held by the Company at the beginning of the period multiplied by the Bitcoin Yield for the period.

Bitcoin US\$ Gain: Bitcoin Gain multiplied by the market price of Bitcoin at the end of the period.

Bitcoin R\$ Gain: Bitcoin US\$ Gain multiplied by the USD/BRL exchange rate.

Bitcoin Yield: percentage change between the total Bitcoin held by the Company and the total number of shares during a given period.

	3Q25	3Q24	(Var. %)	2Q25	(Var. %)	9M25	9M24	(Var. %)
Financial Performance (R\$ million)								
Consolidated net revenue	123.7	90.3	37%	97.8	26%	321.9	260.3	24%
Shopping Brazil (Méliuz)	98.2	60.2	63%	70.4	40%	239.7	174.7	37%
Financial Services (Méliuz)	9.6	15.9	-40%	9.6	-1%	31.2	46.7	-33%
International Shopping (Picodi)	4.3	4.9	-12%	6.0	-28%	16.6	13.2	25%
Other companies	11.6	9.3	25%	11.8	-2%	34.3	25.7	34%
Consolidated adjusted expenses	-101.4	-81.2	25%	-89.5	13%	-278.0	-235.0	18%
Consolidated expenses	-102.4	-86.0	19%	-90.5	13%	-282.1	-322.6	-13%
Consolidated adjusted EBITDA	27.6	12.2	126%	13.0	112%	58.4	33.1	76%
Consolidated EBITDA	26.5	7.4	258%	12.0	120%	54.3	-54.5	200%
Adjusted consolidated profit/loss	15.3	13.6	12%	8.5	79%	35.8	54.7	-35%
Consolidated profit/loss	14.2	8.8	61%	7.6	88%	31.8	-32.9	197%
Cash & equiv. cash (Consolidated)	67.3	241.5	-72%	71.5	-6%	67.3	241.5	-72%
Bitcoin position (#)	฿ 604.7	-	-	฿ 595.7	2%	฿ 604.7	-	-
Value of the Bitcoin portfolio in R\$ ⁴	366.7	0.0	-	348.6	5%	366.7	0.0	-
Bitcoin derivatives ⁵	3.7	-	-	-	-	-	-	-
Operating performance								
Total Méliuz accounts (# million)	45.9	35.6	29%	43.1	6%	45.9	35.6	29%
Net take rate (Méliuz)	2.1%	2.1%	-	2.3%	-0.2 p.p	2.3%	2.3%	-
Take rate (Méliuz)	7.2%	6.6%	0.6 p.p	7.1%	0.1 p.p	7.6%	6.9%	0.7 p.p
GMV Shopping Brazil (R\$ million)	1,294.3	1,210.9	7%	1,277.7	1%	3,937.2	3,395.3	16%
BV partnership								
Accum.open digital accounts (# million)	4.8	2.7	77%	4.5	7%	4.8	2.7	77%
Accumulated credit cards. (# thousand)	278.2	172.5	61%	261.9	6%	278.2	172.5	61%
TPV (R\$ million)	289.9	271.3	7%	301.5	-4%	889.8	663.5	34%

⁴ Portfolio value: multiplication of the amount of Bitcoin accumulated in the quarter by the closing price of Bitcoin in US dollars (US\$) and by the dollar exchange rate on the base date of September 30, 2025 (non-GAAP measure).

⁵ According to the Material Fact disclosed on September 10, 2025, strategy with derivatives related to the sale of cash-secured put options on Bitcoin.

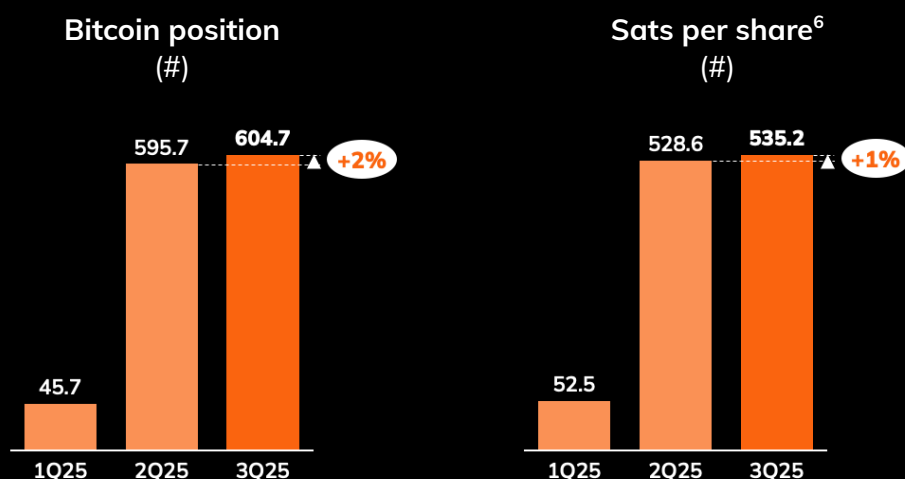
Bitcoin Treasury Company

As a Bitcoin Treasury Company, we have a strategic mission to accumulate Bitcoin in a way that benefits our shareholders, seeking to maximize the amount of Bitcoin per share over time. Today, our model is anchored to a cash-generating business, which allows us to gradually increase our exposure to the asset through consistent and sustainable allocations, without necessarily relying solely on financial instruments or market funding.

On October 8, 2025, the Company announced its share repurchase plan, reinforcing its commitment to generating value for shareholders. Repurchase programs are important capital allocation mechanisms, as they allow the Company to acquire its own shares when it believes they are trading at discounted prices.

Repurchasing during periods of value asymmetry allows us to capture returns and strengthen our strategic position by bringing shares into the treasury that, in the future, can be used as an instrument to increase Bitcoin Yield, always anchored in the Company's ability to generate cash without relying on leverage.

In 3Q25 we allocated part of our cash generation to the acquisition of 9.01 bitcoins for a total value of R\$ 5.5 million (US\$ 1.0 million). As a result, we ended the quarter with a portfolio of 604.69 bitcoins, at an average price of US\$ 103,322.86, representing 535.20 Sats per share.



With this acquisition, Méliuz's Bitcoin Yield was 1.26% between 2Q25 and 3Q25 and 920.29% for the year to date. Bitcoin Yield aims to measure the percentage change in the amount of Bitcoin per share over a given period.

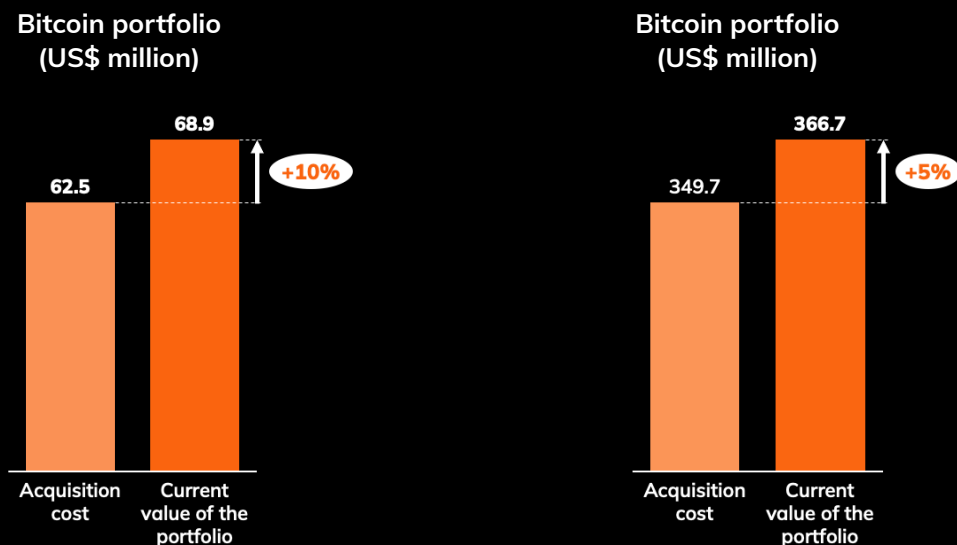
⁶ Sats per share: total Bitcoin held in custody by the Company multiplied by 100 million (satoshis per Bitcoin) and divided by the total number of shares of the Company.

Bitcoin Gain for 3Q25 compared to 2Q25 was 7.45 bitcoin, equivalent to approximately US\$ 0.9 million or R\$ 4.5 million. This indicator represents the amount of Bitcoin held by the Company in the previous period multiplied by the Bitcoin Yield for the current quarter.

In practice, this gain reflects the increase - in value or quantity - generated by the Company's allocation strategy in the quarter, showing how many Bitcoins were added by the Company to its shareholders.

In the accumulated view for the year, Bitcoin Gain was 420.83 Bitcoin, equivalent to approximately US\$ 48.0 million or R\$ 255.2 million. The Company's Bitcoin NAV (Net Asset Value), which corresponds to Bitcoin acquisitions plus its appreciation, reached approximately US\$ 68.9 million or R\$ 366.9 million in 3Q25.

Our Bitcoin portfolio generated a gain in 3Q25 (non-GAAP measure and without accounting effects on the financial statements - see disclaimer note on page 10) of approximately R\$ 17 million (US\$ 6.4 million), according to the price of Bitcoin on September 30, 2025.



Disclaimer

*According to accounting standards and laws in force in Brazil (CPC 04 and corporate laws), Bitcoin for value reserve purposes is classified as an intangible asset and, as such, is not subject to positive revaluation. In other words, increases in market value are not recognized as profit, only any impairment losses or their reversal. Thus, considering non-accounting adjustments (non-GAAP measure), only in this chapter on Bitcoin Treasury Company do we present this indicator in order to reflect the impact of our strategy on Méliuz's results. In the rest of the document, in which we discuss the Company's Financial Results, we did not make any management adjustments in relation to the gain related to the appreciation of Bitcoin - maintaining the item as an intangible asset at cost value according to accounting records.

In summary, if the market value of Bitcoin at the end of the quarter is below the average acquisition price in the accounting records, it is necessary to recognize an impairment, that is, a non-cash accounting loss that adjusts the value of the asset to its realizable value at that time. On the other hand, if the market price recovers in subsequent quarters, the previously reduced value can be partially or fully reversed, respecting the limit of the value originally recorded. In other words, the accounting ceiling will always be the cost value of Bitcoin. If it depreciates, there is an impairment; if it appreciates, the impairment is reversed up to the limit of the purchase cost of Bitcoin, in accordance with the accounting standards in force in Brazil.

Business Operacional

Net revenue

In 3Q25, we achieved consolidated net revenue of R\$ 123.7 million, the highest figure ever recorded for any quarter in Méliuz's history. This result represents a 37% increase compared to the same period last year, when we achieved R\$ 90.3 million. Compared to 2Q25, we also saw a strong increase of 26% over the R\$ 97.8 million reported in the period.

In the year-to-date view (9M25), we achieved net revenue of R\$ 321.9 million, also a historic record, 24% higher than the R\$ 260.3 million achieved in the same period last year (9M24).

For the first time, Méliuz achieved net revenue of more than R\$ 400 million in a 12-month period. Considering the last 12 months, ending in 3Q25, we achieved record net revenue of R\$ 426.6 million, 18% higher than the R\$ 360.7 million in LTM3Q24.

The result for the period was boosted by the growth of Shopping Brazil, which grew 63% year-on-year and will be detailed in the following sections. Additionally, it is important to highlight the 25% growth in our Brazilian subsidiaries, which achieved revenues of R\$ 11.6 million, driven by the growth of Melhor Plano, which is now the leading telecommunications marketplace in the country.

Net revenue (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var (%)	2Q25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)	LTM3Q25	LTM3Q24	Var (%)
Shopping Brazil	98.2	60.2	63%	70.4	40%	239.7	174.7	37%	311.7	244.0	28%
Financial services	9.6	15.9	-40%	9.6	-1%	31.2	46.7	-33%	47.3	63.3	-25%
International shopping	4.3	4.9	-12%	6.0	-28%	16.6	13.2	25%	23.2	18.5	25%
Others	11.6	9.3	25%	11.8	-2%	34.3	25.7	34%	44.4	35.0	27%
Total net revenue	123.7	90.3	37%	97.8	26%	321.9	260.3	24%	426.6	360.7	18%

Shopping Brazil

Financial highlight

In 3Q25, we achieved net revenue at Shopping Brazil of R\$ 98.2 million, a historic record for the Company, representing growth of 63% compared to R\$ 60.2 million in 3Q24 and 40% compared to R\$ 70.4 million in 2Q25.

This growth in Shopping Brazil's revenue mainly reflects: (i) the direct improvement in e-commerce, generated by higher GMV (+7% vs. 3Q24) and higher take rate (+0.6 p.p. vs. 3Q24); (ii) the increase in Méliuz Ads; and (iii) the growth in revenues related to new verticals in the Shopping business (Méliuz Prime, Méliuz For Brands - Méliuz Nota Fiscal - , Joy, and other products). In 3Q25, approximately 25% of Shopping Brazil's revenue originated from the sum of Méliuz Ads and these other verticals.

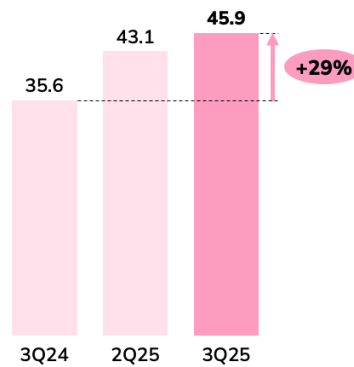
The growth in Shopping revenue above e-commerce GMV is expected and reflects the Company's initiatives to expand the addressable market, launch new products for e-commerce partners, diversify verticals, and increase user monetization opportunities. In e-commerce in particular, we highlight the growth of verticals that increase value for our partners, generating more qualified sales (in categories, products, or user segments) and, therefore, enabling the growth of Méliuz Ads and our Take Rate.

Operating highlight

In addition to the shopping revenue growth, we have steadily accelerated user acquisition over the past year. In recent months, Méliuz has consolidated its position as one of the top five most downloaded apps on the Play Store (Android) in the shopping segment. At the end of September 2025, Méliuz was in fourth place, behind only Shopee, Temu, and Mercado Livre.

In 3Q25, we reached a total of 45.9 million accounts on Méliuz, compared to 36.6 million in 3Q24, representing an increase of 29% in just one year. And in October 2025, we reached the milestone of 1 million accounts opened in a single month for the first time.

Total accounts (# million)



The result of the acquisition is enhanced by user retention - year after year, users buy more. For example, the 2019 cohort generated 96% of the GMV generated in its first year in 2024. In other words, five years later, the cohort remains active and has a churn rate of less than 5%. Similarly, the cohorts we are building in 2025 will continue to use Méliuz and generate long-term revenue growth.

In terms of GMV, we reached R\$ 1,294 million at Shopping Brazil in 3Q25, 7% higher than the R\$ 1,211 million reported in 3Q24. In the year-to-date view (9M25), we reached a GMV of R\$ 3,937 million, 16% higher than the R\$ 3,395 million reported in 9M24.

We achieved 29% growth in new e-commerce buyers when comparing LTM 3Q25 and 3Q24. We managed to maintain the accelerated pace of new user acquisition that began in 3Q24, achieving 3% growth year-on-year.

In terms of take rate, we achieved a percentage of 7.2% in 3Q25, 0.6 p.p. higher than the 6.6% recorded in the same period of the previous year. Compared to 2Q25, we saw an increase of 0.1 p.p. from the 7.1% reported in 2Q25. In 3Q25, we achieved a net take rate of 2.1%, in line with that reported in 3Q24 and 0.2 p.p. lower than in 2Q25, when we achieved 2.3%. This growth is the result of commercial efforts in negotiations with partners, reinforced by the growing relevance of Méliuz as a sales channel, in addition to continuous product optimizations, which increased value capture.

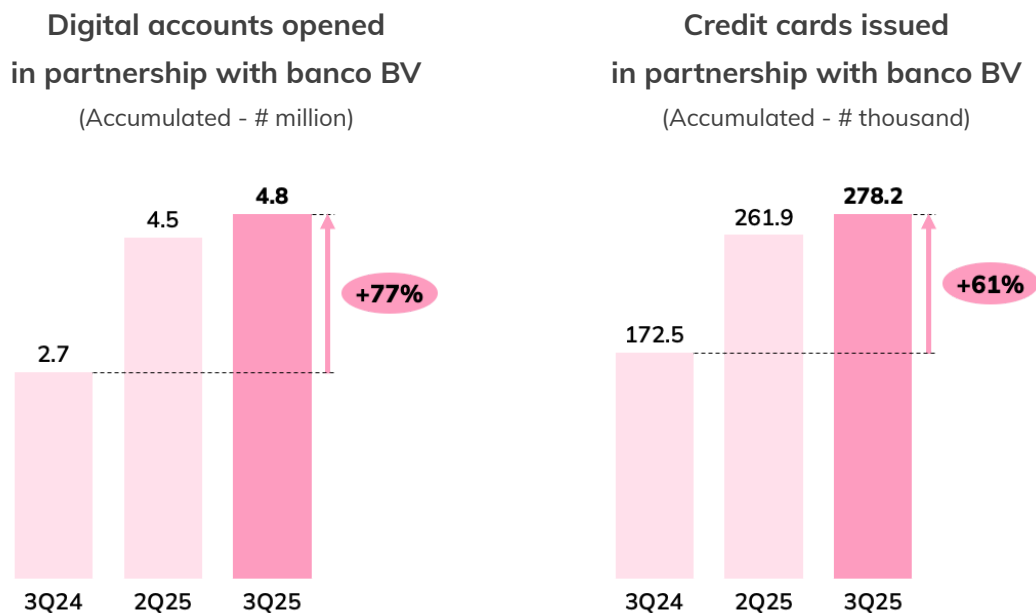
Financial services

Financial highlight

Net revenue from Financial Services, which includes the digital account and card in partnership with banco BV, Méliuz's own card, and the legacy co-branded card, was R\$ 9.6 million in 3Q25, down 40% from the same period last year, when we reached R\$ 15.9 million. This decline is mainly explained by the renegotiation with Banco BV, as announced to the market on February 17, 2025. Compared to 2Q25, net revenue remained in line.

Operating highlight

In 3Q25, we reached a total of 4.8 million cumulative digital accounts opened in partnership with banco BV, a 77% increase compared to the 2.7 million accounts opened by the end of 3Q24.



By the end of 3Q25, we had issued a total of 278,200 credit cards in partnership with Banco BV, an increase of 61% compared to the end of 3Q24. In terms of TPV, we reached R\$ 289.9 million in 3Q25, compared to R\$ 271.3 million in 3Q24.

TPV for Méliuz's own card, added to the remainder of the co-branded card, was R\$ 181.8 million in 3Q25.

We remain focused on maximizing the profitability of our partnership with banco BV. Last quarter, we achieved record investment inflows in CDBs and Cofrinhos, and we are focused on expanding the range of insurance products available to Méliuz users.

Costs and expenses

We continued our path of efficiency with a significant reduction in costs and expenses as a proportion of net revenue, reflecting operational gains, dilution of fixed expenses, and disciplined resource allocation.

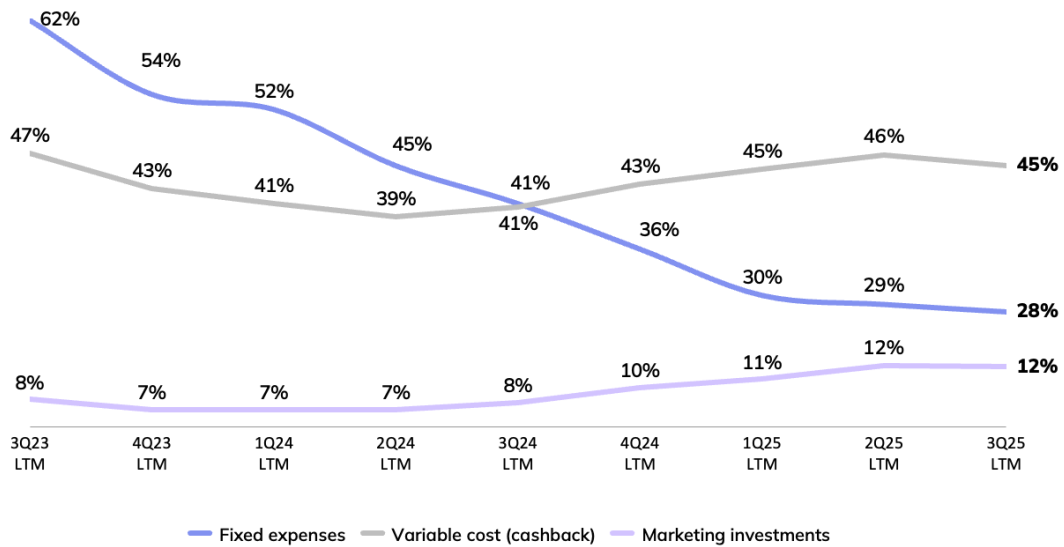
In 3Q25, our adjusted consolidated costs and expenses (excluding extraordinary items) totaled R\$ 101.4 million, representing 82% of net revenue. This corresponds to a decrease of 8 p.p. compared to 3Q24, when adjusted costs and expenses totaled R\$ 81.2 million, equivalent to 90% of net revenue. Compared to 2Q25, there was also an improvement in the representation of adjusted costs and expenses in relation to net revenue, falling from 91% to 82% in 3Q25.

In the year to date (9M25), we totaled R\$ 278.0 million in adjusted costs and expenses, compared to R\$ 235.0 million in 9M24, representing a 4 p.p. decrease in the ratio to revenue.

Operating costs and expenses (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var (%)	2Q25	Var (%)	9M25	9M24	Var (%)
Variable cost	51.4	40.9	26%	47.2	9%	146.9	111.1	32%
Cashback	51.4	40.9	26%	47.2	9%	146.9	111.1	32%
Shopping Brazil	47.9	37.4	28%	43.9	9%	137.3	102.3	34%
Others	3.5	3.4	1%	3.3	5%	9.6	8.9	8%
Fixed expenses	37.7	35.4	7%	31.3	20%	96.3	189.0	-49%
Personnel expenses	19.2	22.8	-16%	20.3	-6%	56.4	58.7	-4%
Extraordinary Items	-	4.8	-100%	-	-	-	4.8	-100%
Softwares	2.7	2.8	-1%	5.2	-48%	10.8	7.8	39%
Extraordinary Items	-	-	-	2.3	-100%	2.3	-	-
Third-party services	3.8	2.8	37%	3.3	15%	10.5	9.3	13%
Other expenses/income	12.0	7.1	69%	2.4	393%	18.6	113.2	-84%
Extraordinary Items	1.1	-	-	0.7	65%	1.7	82.8	-98%
Marketing investments	13.4	9.8	37%	13.9	-4%	39.0	22.5	73%
Commercial and marketing	13.4	9.8	37%	13.9	-4%	39.0	22.5	73%
Bitcoin impact	-	-	-	-2.0	-100%	-	-	-
Total operating costs and expenses	102.4	86.0	19%	90.5	13%	282.1	322.6	-13%
(-) Extraordinary items	1.1	4.8	-77%	2.9	-63%	4.0	87.6	-95%
(-) Bitcoin impact	-	-	-	-2.0	-100%	-	-	-
Total operating costs and expenses ex-extraordinary items and Bitcoin impact	101.4	81.2	25%	89.5	13%	278.0	235.0	18%

Considering the extraordinary items⁷ in 3Q25, related to the accounting of the retained portion of the Alter acquisition in the amount of R\$ 1.1 million, our consolidated costs and expenses totaled R\$ 102.4 million in the period, compared to R\$ 86.0 million in 3Q24 and R\$ 90.5 million in 2Q25.

Ratio of Expenses to Net Revenue (LTM)⁸



Fixed expenses

We present a significant reduction in fixed expenses in the period, which went from 41% of net revenue (equivalent to R\$ 147.5 million) in LTM3Q24 to 28% of net revenue (equivalent to R\$ 120.7 million) in LTM3Q25. This result is the result of our continued focus on operational efficiency, one of the key pillars of our Strategic Plan for 2025, announced in conjunction with the Release of Results for 4Q24.

Marketing investments

We continue to execute our growth strategies with discipline, strictly monitoring payback to ensure that every dollar invested contributes efficiently to the Company's sustainable expansion.

In LTM3T25, 12% of our net revenue was allocated to marketing investments, compared to 8% in the same period of 2024 and stable when compared to LTM2Q25.

⁷ Extraordinary items in 2Q25: reversal of Bitcoin impairment of R\$ 2.0 million, retroactive payment to a business partner in the amount of R\$ 2.3 million, and a one-off adjustment related to Picodi's 2024 results in the amount of R\$ 0.7 million; and in 3Q24: provisioning resulting from the achievement of targets in the amount of R\$ 4.8 million.

⁸ Fixed expenses are total consolidated expenses excluding extraordinary items, Bitcoin impact, cashback costs, and marketing investments.

The growth in marketing investments was accompanied by a record number of registrations and installations of the Méliuz app, reinforcing our position as the 4th most downloaded shopping app in the “Shopping” category in 3Q25 and 19th in the Brazilian ranking, according to data from the Play Store⁹.

Variable cost (cashback)

Our cashback costs rose from 41% of net revenue (R\$ 146.1 million) in LTM3Q24 to 45% of net revenue (R\$ 193.1 million) in LTM3Q25. This increase reflects the growth in Shopping Brazil's revenue during the period.

Bitcoin Treasury Company Operation (Bitcoin Impact)

In 3Q25, there was no accounting impact related to Bitcoin assets, as the market price of the asset at the end of the quarter remained above our average acquisition price, currently at US\$ 103,323.

According to current accounting standards in Brazil (CPC 04 and Brazilian Corporate Law), Bitcoin assets are valued quarterly based on the closing price of the asset on the closing date of the period. However, any appreciation of the asset in relation to the acquisition cost is not recognized as a gain for accounting purposes and is considered a non-GAAP measure.

Thus, although the Company's Bitcoin portfolio appreciated during 3Q25, with an estimated gain of R\$ 17.0 million considering the market price at the end of the quarter, this effect is not reflected in the financial statements. This is because, under current accounting rules, only losses are recognized via impairment when the market value falls below the acquisition cost. Reversals are permitted, but only up to the cost value limit.

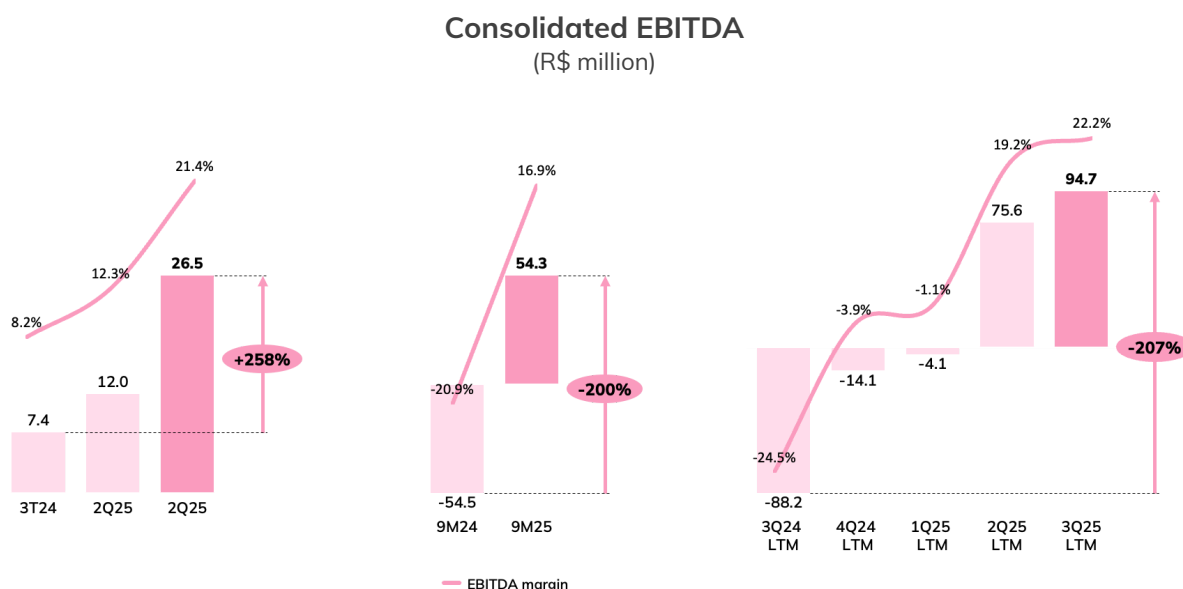
⁹ Ranking of top free apps on the Play Store on September 23, 2025.

EBITDA

In 3Q25, we achieved consolidated EBITDA of R\$ 26.5 million, the highest figure in Méliuz's history, compared to R\$ 7.4 million in 3Q24 and R\$ 12.0 million in 2Q25. Year-to-date, consolidated EBITDA was R\$ 54.3 million in 9M25, compared to a negative R\$ 54.5 million in 9M24.

The results reflect the consistent execution of the Company's strategy, focused on strengthening margins, growing its addressable market, and diversifying its products for partners and users - reinforcing its ecosystem while maintaining operational efficiency.

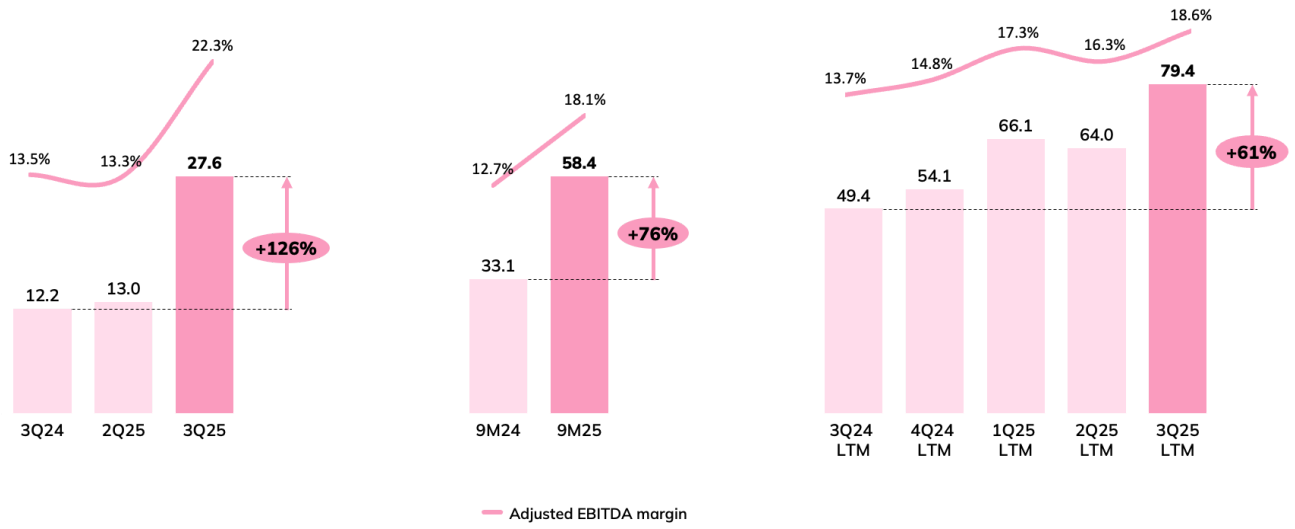
In the last 12 months (LTM), consolidated EBITDA reached R\$ 94.7 million, a historic record for a 12-month period, compared to a negative R\$ 88.2 million in LTM3Q24.



Excluding extraordinary items, we achieved a consolidated adjusted EBITDA of R\$ 27.6 million in 3Q25, also a historic record, representing an increase of 126% compared to the R\$ 12.2 million reported in 3Q24 and 112% compared to the R\$ 13.0 million reported in 2Q25.

Looking at the last 12 months (LTM), consolidated adjusted EBITDA reached R\$ 79.4 million, also a historic record for 12 months, compared to R\$ 49.4 million in LTM3Q24, reflecting the Company's progress in growing consistently without compromising profitability. Our consolidated adjusted EBITDA margin rose from 13.7% in LTM3Q24 to 18.6% in LTM3Q25, reaching a high of 22.3% in 3Q25.

Consolidated adjusted EBITDA¹⁰ (R\$ million)

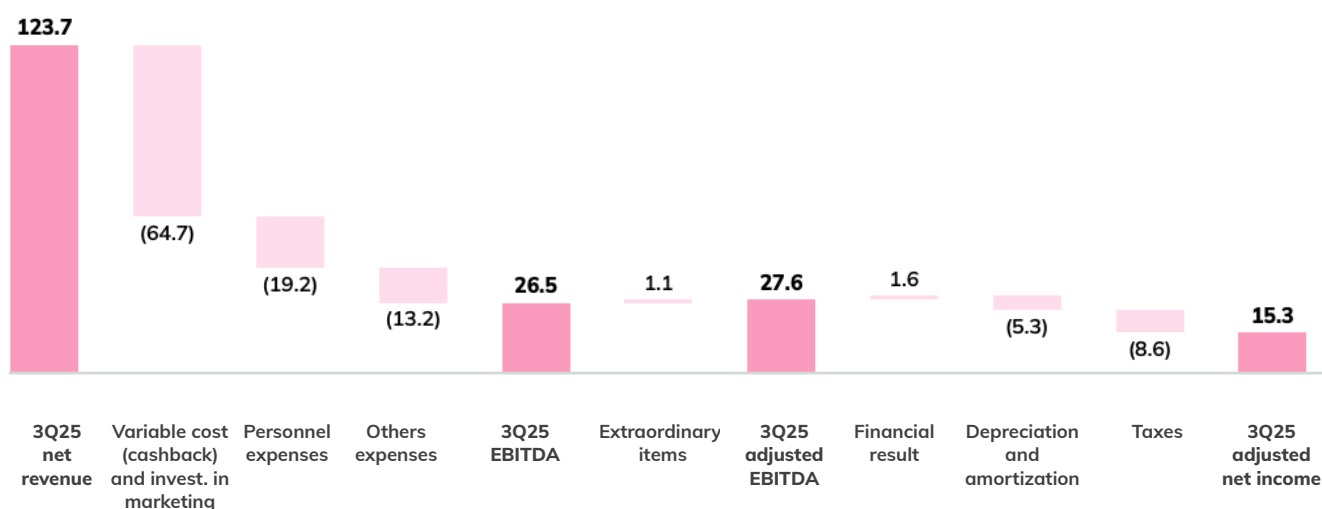


¹⁰ Excluding extraordinary items and the impact of Bitcoin.

Net income

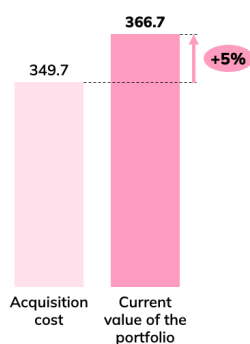
Considering the financial result (R\$ 1.6 million) - referring only to net cash income in Brazilian reais (not including Bitcoin appreciation), amortization and depreciation (negative R\$ 5.3 million), and taxes (negative R\$ 8.6 million), we ended 3Q25 with adjusted consolidated net income of R\$ 15.3 million. This represents a 12% increase compared to the R\$ 13.6 million reported in 3Q24 and 79% compared to the R\$ 8.5 million reported in 2Q25. Considering extraordinary items, net income for 3Q25 was R\$ 14.2 million.

Adjusted consolidated net income for 3Q25 (R\$ million)



Our Bitcoin portfolio generated a gain in 3Q25 (non-GAAP measure and without accounting effects on the financial statements - see disclaimer note on page 10) of approximately R\$ 17 million (US\$ 6.4 million), according to the price of Bitcoin on September 30, 2025.

Carteira de Bitcoin (R\$ milhões)



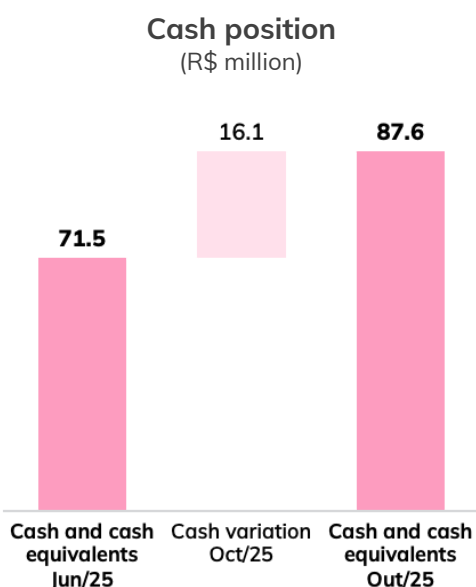
Cash and cash equivalents

As shown in the chart below, Adjusted Net Income for Non-Cash Effects - considering the exclusion of effects with no impact on cash flow, such as depreciation, deferred taxes, and others - totaled R\$ 24.5 million in 3Q25.

As part of the natural cycle of receipts from our partners, there was a mismatch between billing and actual receipts in the transition from the third to the fourth quarter, resulting in a positive variation in the Accounts Receivable balance of R\$ 23.9 million. This movement is evidenced by the increase in the line "Accounts Receivable from Customers" - according to the Company's Balance Sheet - which went from R\$ 31.4 million in 2Q25 to R\$ 55.3 million in 3Q25. As a direct consequence of this movement and a change in working capital of R\$ 4.4 million, the change in the Company's operating cash flow between quarters was R\$ 5.0 million.

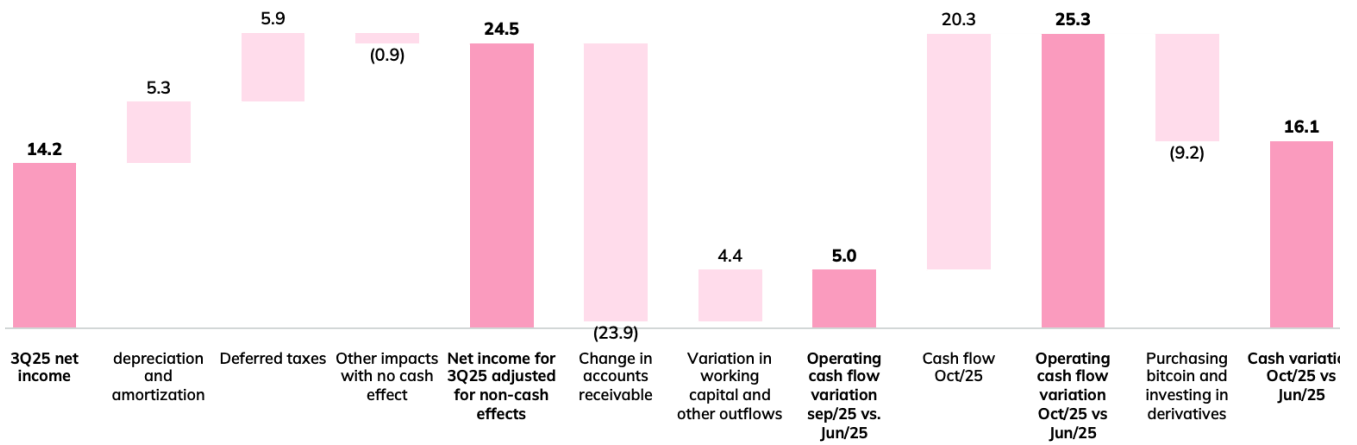
Additionally, in September 2025, the Company acquired R\$ 5.5 million in Bitcoin and allocated, throughout the quarter, a total of R\$ 3.7 million in its derivatives strategy, referring to the sale of cash-secured put options on Bitcoin - as disclosed in the Material Fact of September 10, 2025 - neither of which are included in our cash position for the period - totaling an investment of R\$ 9.2 million..

Thus, the variation in cash and cash equivalents on the balance sheet between 2Q25 and 3Q25 was negative at R\$ 4.2 million. However, at the end of October, approximately 65% of the amount recorded in Accounts Receivable had already been converted into cash, generating a positive cash flow in October of R\$ 20.3 million. As a result, the Company ended October with a cash position of R\$ 87.6 million, a positive variation of R\$ 16.1 million compared to 2Q25.



In the overview of the period, the variation in operating cash flow between October and June 2025 was R\$ 25.3 million. After the purchase of Bitcoin and allocation of cash for derivatives trading, the final cash flow variation for the period was R\$ 16.1 million.

Cash Variations June to October 2025 (R\$ million)



Financial Statements

Income statements

Three-month period ended September 30

(In thousands of Brazilian reais, except for basic and diluted earnings per share)

	Parent Company		Consolidated	
	09/30/2025	09/30/2024	09/30/2025	09/30/2024
Net revenue	107,744	75,034	123,656	90,288
Operating expenses	(81,430)	(68,267)	(102,438)	(86,016)
Cashback expenses	(50,489)	(40,158)	(51,354)	(40,868)
Personnel expenses	(13,574)	(18,205)	(19,195)	(22,763)
Advertising and publicity expenses	(4,921)	(4,306)	(13,359)	(9,761)
Software expenses	(2,009)	(2,067)	(2,731)	(2,750)
Third-party services	(1,517)	(2,084)	(3,828)	(2,797)
Depreciation and amortization	(4,415)	(2,469)	(5,287)	(3,122)
Impairment of assets	-	-	-	(124)
Other	(4,505)	1,022	(6,684)	(3,831)
Gross result	26,314	6,767	21,218	4,272
Equity income	(3,296)	(502)	-	-
Income before financial result and taxes	23,018	6,265	21,218	4,272
Financial result	1,084	7,254	1,624	9,342
Profit before taxes on profit	24,102	13,519	22,842	13,614
Current and deferred income tax and social contribution	(8,751)	(4,004)	(8,646)	(4,815)
Net income (loss) for the period from continuing operations	15,351	9,515	14,196	8,799
Net income (loss) for the period attributable to:				
Non-controlling interests	-	-	(1,155)	(716)
Controlling shareholders	-	-	15,351	9,515
Basic and diluted net income (loss) per share (in R\$)			0.14	0.11
Basic and diluted net income (loss) per share for continuing operations (in R\$)			0.13	0.11

Balance Sheet

(In thousands of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	09/30/2025	12/31/2024	09/30/2025	12/31/2024
Current assets				
Cash and cash equivalents	52,568	26,352	67,301	37,365
Accounts receivable	45,339	27,769	55,290	40,101
Marketable securities	-	209,245	-	209,506
Recoverable Taxes	10,038	8,330	10,558	8,832
Advance taxes on profits	-	-	242	-
Bitcoin custody	-	-	18,619	23,281
Receivables from related parties	1,642	107	-	-
Other assets	7,847	5,663	12,054	7,122
Total current assets	117,434	277,466	164,064	326,207
Non-current assets				
Long-term assets				
Deferred taxes	31,324	39,016	31,456	39,016
Loans and contracts receivable	3,239	3,029	3,239	3,029
Other assets	6,560	3,586	6,516	3,474
Total long-term assets	41,123	45,631	41,211	45,519
Investments	447,879	100,734	2,901	2,901
Fixed assets	605	1,093	719	1,254
Lease - right of use	-	-	90	212
Intangible assets	19,689	20,133	458,702	110,701
Total non-current assets	509,296	167,591	503,623	160,587
Total asset	626,730	445,057	667,687	486,794
Current liabilities				
Suppliers	9,251	7,780	14,922	10,533
Labor and tax liabilities	15,337	23,423	19,250	26,417
Tax obligations	2,715	3,668	3,418	4,429
Income tax and social contribution payable	44	141	63	756
Cashback provision	14,842	17,758	18,369	21,096
Lease payable	-	-	96	166
Bitcoin custody	-	-	18,619	23,281
Deferred income	5,749	5,749	5,840	5,749
Accounts payable for company acquisitions	9,320	4,491	9,320	4,491

	Parent Company		Consolidated	
	09/30/2025	12/31/2024	09/30/2025	12/31/2024
Other liabilities	2,464	6,704	4,697	7,322
Total current liabilities	59,722	69,714	94,594	104,240
Non-current liabilities				
Lease payable	-	-	3	60
Deferred taxes	-	-	104	55
Labor and tax liabilities	584	403	638	403
Accounts payable for company acquisitions	1,911	6,164	1,911	6,164
Deferred income	18,683	22,995	18,683	22,995
Provisions for tax, civil and labor risks	1,400	3,316	1,477	3,405
Other liabilities	-	-	2	2
Total non-current liabilities	22,578	32,878	22,818	33,084
Equity				
Share capital	523,427	356,123	523,427	356,123
Capital reserve	70	(1,622)	70	(1,622)
Other comprehensive income	(2,522)	(2,445)	(2,522)	(2,445)
Accumulated profit/loss	23,455	(9,591)	23,455	(9,591)
Equity attributable to controlling shareholders	544,430	342,465	544,430	342,465
Equity attributed to non-controlling shareholders	-	-	5,845	7,005
Total equity	544,430	342,465	550,275	349,470
Total liabilities and equity	626,730	445,057	667,687	486,794

Cash Flow

Nine-month periods ended September 30
(In thousands of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
Operating activities				
Profit (loss) for the period before income taxes	49,929	(24,183)	50,026	(25,572)
Adjustments by:				
Depreciation and amortization	11,971	5,757	14,537	7,770
Gain/loss on disposal of fixed and intangible assets	129	144	239	144
Income and net interest	476	11,832	692	456
Provision for expected credit losses, net	(2)	(123)	(1,418)	(503)
Equity participation results	4,969	2,968	-	-
Employee benefits with stock options	1,781	2,240	2,075	2,240
Appropriation of deferred revenue	(4,312)	(4,312)	(4,403)	(4,506)
Cashback provision, net	159,886	121,212	162,116	123,208
Provisions for tax, civil and labor risks, net	(1,916)	924	(1,928)	899
Impairment of assets	-	79,752	-	82,923
Exchange rate variations and others	992	-	742	(603)
Adjusted income	223,903	196,211	222,678	186,456
Changes in assets and liabilities:				
Accounts receivable	(17,568)	19,918	(13,476)	4,127
Recovered taxes	(1,708)	(7,602)	(1,735)	(8,763)
Other assets	(5,051)	(1,076)	(8,127)	23,789
Amounts receivable from related parties	(1,535)	(102)	-	-
Suppliers	1,471	3,563	4,475	3,087
Deferred income	-	-	182	-
Social and labor obligations	(7,905)	(13,380)	(6,911)	(12,819)
Tax obligations	(953)	(3,067)	(1,005)	(3,286)
Cashback paid	(162,802)	(129,177)	(164,843)	(131,834)
Other liabilities	(561)	(1,007)	1,054	(1,105)
Earn-outs paid	-	(37,839)	-	(37,839)
Cash generated by operating activities	27,291	26,442	32,292	21,813
IRPJ and CSLL paid	(9,288)	(1,359)	(11,581)	(3,080)
Interest payments on leases	-	-	(5)	24
Net cash generated (used) in operating activities	18,003	25,083	20,706	18,757
Investment activities				
Additions to fixed assets	(13)	(32)	(21)	(58)
Receipts from the sale of fixed assets	5	70	5	70
Additions to the intangible	(11,160)	(12,623)	(362,108)	(16,315)

	Parent Company		Consolidated	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
Return of capital in a subsidiary - FIDC	92	(2,275)	-	-
Advance for future capital increase	(353,646)	-	-	-
Increase in securities	-	(3,285)	-	-
Reduction in securities	209,245	385,741	209,506	387,651
Receipt of profit distribution	1,455	1,200	-	-
Acquisition of equity instruments	-	(2,900)	-	(2,900)
Loans and contracts receivable	(17)	-	(17)	-
Net cash used in investment activities	(154,039)	365,896	(152,635)	368,448
Financing activities				
Capital contribution through share subscription	167,304	4	167,304	4
Capital reduction	(5,052)	(424,231)	(5,052)	(424,231)
Dividends paid	-	(5)	(162)	(5)
Addition of minority interest due to business combination	-	-	60	764
Loan and lease payments	-	-	(135)	(284)
Net cash used in investment activities	162,252	(424,232)	162,015	(423,752)
Effect of exchange variation on exchange adjustment		-	(150)	1,347
Net changes in cash and cash equivalents	26,216	(33,253)	29,936	(35,200)
Cash and cash equivalents				
At the beginning of the period	26,352	55,929	37,365	69,361
At the end of the period	52,568	22,676	67,301	34,161
Net change in cash and cash equivalents	26,216	(33,253)	29,936	(35,200)

Contacts

Investor Relations team

Marcio Loures Penna
Fernanda Tolentino Guimarães Matoso

✉ ri@meliuz.com.br

📞 + 55 31 3195-6854