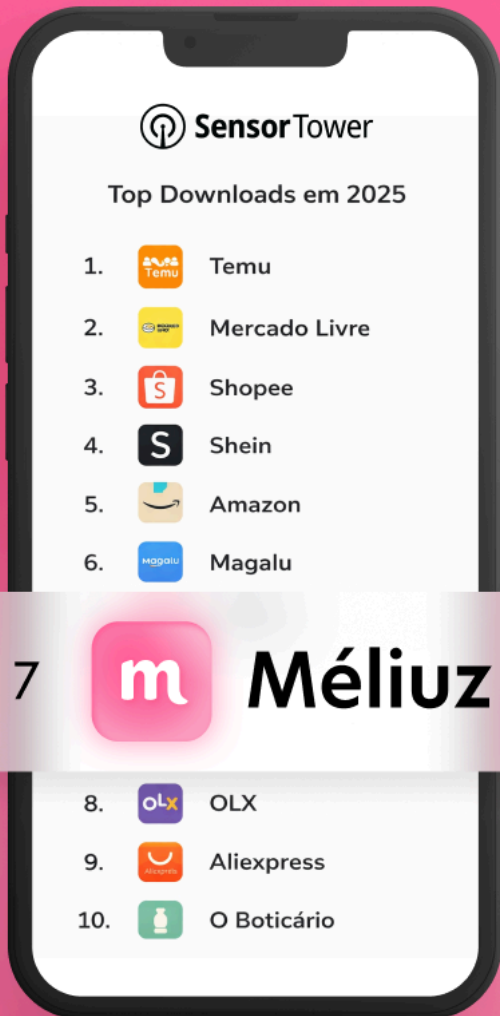


méliuz



7º app de compras mais baixado no Brasil em 2025



4T25

Release de Resultados

Principais recordes de 2025

Rentabilidade consistente

↑ **72% YoY**

R\$ 54,1 M

R\$ 92,9 M

2024

2025

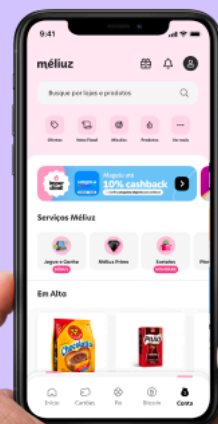
EBITDA ajustado



↑ **50MM**

de usuários cadastrados

que escolheram o Méliuz para fazer parte da sua jornada de consumo.



Sólido crescimento no top-line

↑ **26% YoY**

R\$ 365,0 M

R\$ 460,2 M

2024

2025

Receita líquida

Margens saudáveis

↑ **5,4 p.p. YoY**

14,8%

20,2%

2024

2025

Margem EBITDA ajustada

Conteúdo

Mensagem do CEO	4
Destaques Resultados 4T25	8
Business Operacional	9
Bitcoin Treasury Strategy	28
Anexo I - Reconciliação EBITDA	31
Demonstrações Financeiras	32
Contatos	37

Webcast de resultado

19 de março de 2026 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

2025: ano em que superamos as expectativas e entregamos mais do que prometemos!

Quando divulgamos nosso Plano Estratégico para 2025, nosso objetivo era claro: **acelerar o crescimento sem abrir mão da rentabilidade**. Crescemos nossa receita líquida em 26% YoY, com destaque para o Shopping que cresceu 41%. Esse crescimento se acelerou principalmente no último trimestre do ano, quando a receita do Shopping Brasil cresceu 52% versus o 4T24. Já o nosso EBITDA ajustado em 72% YoY e nossa margem EBITDA ajustada em 5,4 p.p.. Nos tornamos uma empresa com forte geração de caixa, em pleno crescimento e zero dívida.

Recordes do top line ao bottom line

O ano de 2025 foi marcado pela expansão acelerada da nossa base de usuários. Em apenas um ano adicionamos mais de 10 milhões de novos cadastros à base do Méliuz, **atingindo 50 milhões de brasileiros que escolheram o Méliuz como parte da sua jornada de consumo - um marco a ser comemorado**.

Sabemos adquirir, mas sabemos ainda melhor engajar e reter usuários. A título de exemplo, a retenção de receita da safra de 2016, adquirida há exatos 10 anos, é de 219%. A cada ano nossos usuários compram mais conosco, criando um efeito *"bola de neve"* de crescimento orgânico com o acúmulo das safras.

A consequência do nosso crescimento em novos usuários e da retenção de usuários antigos se refletiu diretamente na nossa receita. Em 2025, adicionamos R\$ 95,2 milhões à receita do Méliuz em relação a 2024. Fizemos 5 trimestres em 1 ano!

Mesmo com a forte expansão da operação, mantivemos o controle dos custos e despesas. Em 2025, as despesas fixas representaram 27% da receita líquida, contra 36% em 2024. A receita cresceu em ritmo superior à variação das despesas fixas no período, resultando em diluição estrutural da base de custos e ganho de alavancagem operacional.

O resultado disso é um novo recorde do EBITDA. Atingimos um EBITDA ajustado de R\$ 92,9 milhões, 72% acima de 2024. **No 4T25, atingimos uma margem EBITDA ajustada de 25%, valor muito acima de qualquer outro período da história do Méliuz (inclusive considerando o período pré-IPO)**. Na visão anual, a margem ficou em 20,2% em 2025, 5,4 p.p. acima de 2024.

Em três anos, saímos de um EBITDA ajustado de R\$ 93,5 milhões negativos para quase R\$ 100 milhões positivos. Conheço poucas empresas que fizeram um *turnaround* tão rápido e eficiente – ainda mais considerando que fizemos isso enquanto crescíamos – e crescemos rápido!

Essas conquistas não vieram sem desafios. Nossa receita de Serviços Financeiros reduziu 32% YoY, devido à renegociação da parceria com o banco BV. Mas o Shopping Brasil, nosso *core business*, avançou forte, crescendo 41% YoY – muito acima do crescimento do Varejo Brasileiro. Esse crescimento não foi *one-off* ou coincidência: ele acelerou ao longo do ano, demonstrando sua sustentabilidade ao longo prazo.

Growth e diversificação de produtos

A receita do e-commerce apresentou um forte crescimento de 23% YoY, mas foram os novos produtos que nos permitiram atingir resultados excepcionais.

Desde o início de 2025 venho comentando sobre a criação de novos produtos e modelos de negócio com nossos parceiros, com a consequente expansão do nosso mercado endereçável. Os resultados começam a surgir: **adicionamos R\$ 56 milhões de receita somente com o crescimento de novos produtos fora da vertical e-commerce**, e boa parte disso veio no segundo semestre do ano, quando esses esforços começaram a maturar. **No 4T25, esses novos produtos já representaram 30% da receita líquida do Shopping Brasil.**

A diversificação de receita acelera nosso crescimento e torna o negócio ainda mais resiliente, garantindo uma base saudável e diversificada de parceiros e linhas de negócio.

Inteligência Artificial não é meta: é realidade entremeada em todos os nossos processos

Para sustentar nosso crescimento com uma estrutura enxuta, fizemos uma aposta decisiva em 2025: começamos a adotar IA de forma massiva, com três grandes objetivos.

1. Entregamos mais, mais rápido e com mais eficiência.

Terminamos 2025 com aproximadamente 40% do nosso código e desenvolvimento de produto sendo elaborado com agentes. Mas ainda era muito pouco.

Menos de três meses depois, em março de 2026, 100% dos nossos desenvolvedores já utilizam agentes de IA para escrever código. E em apenas 2 meses, já entregamos um crescimento de 69% no número de PR's entregues por desenvolvedor, quando comparado à média de 2025.

É um incremento massivo de velocidade e que irá se refletir no desenvolvimento mais rápido de novos produtos para nossos parceiros e usuários, ampliando nossas fontes de receita e sustentando nossa velocidade de crescimento no Shopping Brasil.

2. Entregamos uma melhor experiência para o cliente

Em 2025, conseguimos recuperar compras originalmente não rastreadas de 174 mil usuários.

Se não fosse nossa adoção de AI para analisar, modelar e testar novos processos para identificação de compras geradas para nossos parceiros, seriam 174 mil clientes insatisfeitos, menor retenção e milhões de reais em receita perdidos.

Em paralelo, nossos processos de busca, recomendação e compra estão cada vez mais inteligentes, transformando completamente a jornada de compra do usuário Méliuz e permitindo o crescimento acelerado do nosso *share of wallet*.

3. Seremos ainda mais personalizados e analíticos

Na análise de dados e na gestão de produto, desenvolvemos agentes especializados que consultam nosso *data warehouse* e nossas plataformas de *analytics* em tempo real, democratizando o acesso a análises e modelagens complexas e gerando um nível de produtividade e rigor analítico muito superior ao que tínhamos.

Uma das consequências reais é um nível de personalização muito maior em nosso app e em todas as nossas comunicações, melhorando nossa assertividade de ofertas e *cross-sell*.

Esses são alguns poucos exemplos do que já fizemos. Acredito que o Méliuz está entre as empresas brasileiras que mais avançaram no uso real de IA no dia a dia em 2025. Mas é só o começo. Em menos de três meses de 2026, nosso nível de adoção já cresceu em uma velocidade maior do que a de todo o ano passado. E ainda vai acelerar muito mais.

Fomos a primeira *startup* brasileira a fazer IPO no Brasil. E queremos ser a primeira empresa pública brasileira a ser, de fato – e não só no discurso – AI first.

Bitcoin Treasury Company: convicção segue forte

Finalizamos 2025 com 604,7 Bitcoin em custódia, a um preço médio de US\$ 103.322. Nosso Bitcoin Yield em 2025 foi excepcional, de 953%, com um Bitcoin Gain de 435,8 bitcoin.

No 4T25, optamos por direcionar a geração de caixa do negócio para a recompra de ações (em vez de adquirir mais Bitcoin). O racional é simples: quando consideramos que nossas ações estão sub-precificadas, recomprá-las é a forma mais eficiente de gerar Bitcoin Yield para nossos acionistas - estamos comprando BTC e um business sub-avaliado, ao mesmo tempo. No 4T25, recomparamos R\$ 16 milhões em ações, gerando um Bitcoin Yield de 3,2% no período.

Apesar da queda recente do valor do Bitcoin - e que gerou um *impairment* de R\$ 57,1 no 4T25 (efeito contábil e sem efeito caixa) - nossa tese e convicção de longo prazo sobre o ativo permanece inalterada. E o nosso principal diferencial frente às demais Bitcoin Treasury Companies se mostra muito claro no *bear market*: um *core business* lucrativo, em pleno crescimento e com zero dívida, que gera caixa de forma completamente independente ao Bitcoin e sustenta a estratégia com disciplina em qualquer cenário de mercado.

A convicção continua: **A preços atuais, o *business* operacional está avaliado a 0,50x EBITDA¹.** Continuaremos alocando nosso caixa na estratégia de recompra, de forma a gerar Bitcoin Yield de forma eficiente.

Plano Estratégico 2026

Encerramos 2025 cumprindo cada um dos objetivos que nos propusemos. A receita acelerou e se diversificou. As margens expandiram. O Bitcoin Yield foi forte, mesmo com um *bear market* no segundo semestre.

Em 2026, seguiremos na mesma direção: crescimento do Shopping, expansão de novas verticais de negócio, aprofundamento do uso de IA em todos os níveis da operação e disciplina na estratégia de alocação de capital para maximizar o Bitcoin por ação. A evolução do nosso ARPU (Average Revenue per User) também será grande prioridade, rentabilizando cada vez mais nossa base de usuários em crescimento.

Quebrar recordes consecutivos não é coincidência. É o reflexo de uma empresa com estratégia clara, execução consistente e profundo conhecimento do mercado e dos seus clientes. Estamos confiantes de que os melhores resultados ainda estão por vir.

Queremos ser a maior empresa de *loyalty* do mercado brasileiro em pouco tempo - e estamos no caminho certo para que isso se torne realidade.

Gabriel Loures

Méliuz - CEO

¹ Múltiplo EV/EBITDA ajustado: De forma gerencial o EV foi ajustado pela posição de caixa e pelo Bitcoin NAV (Net Asset Value) da Companhia, dado que ambos representam ativos líquidos relevantes. O EBITDA considera o resultado ajustado do exercício de 2025. Data-base 18 de março de 2025.

Destques Resultados

	4T25	4T24	(Var. %)	3T25	(Var. %)	2025	2024	(Var. %)
Desempenho Financeiro (R\$ milhões)								
Receita líquida consolidada	138,3	104,7	32%	123,7	12%	460,2	365,0	26%
Shopping Brasil (Méliuz)	109,2	72,0	52%	98,2	11%	349,0	246,7	41%
Serviços financeiros (Méliuz)	11,8	16,1	-27%	9,6	23%	43,0	62,8	-32%
Shopping international (Picodi)	4,4	6,6	-33%	4,3	2%	21,0	19,8	6%
Outras Companhias	12,9	10,0	28%	11,6	11%	47,2	35,7	32%
EBITDA ajustado consolidado	34,6	21,0	64%	27,6	25%	92,9	54,1	72%
Impacto Bitcoin	-57,1	0,0	-	0,0	-	-57,1	0,0	-
Outros itens extraordinários	5,4	19,4	-72%	-1,1	-601%	1,4	-68,2	-102%
EBITDA consolidado	-17,2	40,4	-143%	26,5	-165%	37,2	-14,1	364%
Lucro/Prejuízo ajustado consolidado	18,8	2,2	772%	15,3	23%	54,6	56,9	-4%
Impacto Bitcoin	-57,1	0,0	-	0,0	-	-57,1	0,0	-
Outros itens extraordinários	5,4	19,4	-72%	-1,1	601%	1,4	-68,2	102%
Lucro/Prejuízo consolidado	-32,9	21,5	-253%	14,2	-332%	-1,1	-11,3	90%
Caixa, equiv. caixa & TVM consolidado	89,1	246,9	-64%	67,3	32%	71,5	246,9	-71%
Caixa & equiv. caixa disponível	73,1	246,9	-70%	67,3	9%	73,1	246,9	-70%
Recompra de ações (TVM) ²	16,0	-	-	-	-	16,0	-	-
Posição Bitcoin acumulado (#)	₺ 604,7	-	-	₺ 604,7	-	₺ 604,7	-	-
Valor da carteira de Bitcoin em Reais³	291,8	-	-	366,7	-20%	291,8	-	-
Desempenho operacional								
Contas totais Méliuz (# milhões)	49,4	38,4	29%	45,9	8%	49,4	38,4	29%
Net take rate (Méliuz)	2,3%	2,0%	0,3 p.p	2,1%	0,2 p.p	2,3%	2,2%	0,1 p.p
Take rate (Méliuz)	7,6%	6,2%	1,4 p.p	7,2%	0,4 p.p	7,6%	6,7%	0,9 p.p
GMV Shopping Brasil (R\$ milhões)	1.622,5	1.428,2	14%	1.294,3	25%	5.559,7	4.823,6	15%

² Recompra de ações via contratos de derivativos com contrapartes. Na data base de dezembro de 2025, a Companhia possuía 3.755.000 ações recompradas correspondentes a 41,12% do total do programa de recompra.

³ Valor da carteira: multiplicação da quantidade de Bitcoin acumulado no trimestre pelo preço de fechamento do Bitcoin em dólares (US\$) e pela cotação do dólar na data-base 30 de dezembro de 2025 (medida não GAAP).

Business Operacional

Receita Líquida

No 4T25, atingimos uma receita líquida consolidada de R\$ 138,3 milhões, o maior resultado trimestral da história do Méliuz, superando em 12% o recorde anterior registrado no 3T25. Esse desempenho representa um crescimento de 32% em relação ao 4T24, quando reportamos R\$ 104,7 milhões, e de 12% frente ao 3T25, quando atingimos R\$ 123,7 milhões.

Na visão anual, encerramos 2025 com R\$ 460,2 milhões de receita líquida, também um recorde histórico para a Companhia. O resultado foi 26% superior a 2024, quando atingimos R\$ 365,0 milhões.

Quebrar recordes consecutivos não é coincidência: é o reflexo de uma empresa com operação bem executada, profundo conhecimento do mercado em que atua e capacidade real de gerar valor para parceiros e usuários. Esses recordes são apenas o início de um ciclo de forte crescimento, sem abrir mão da sustentabilidade nos resultados.

O principal motor desse crescimento foi o nosso core business (Shopping Brasil), que avançou 41% entre 2024 e 2025. Seguimos ampliando o GMV (+15% YoY), melhorando o take rate (+0,9 p.p. YoY) e expandindo verticais complementares, o que nos permitiu crescer a receita acima do volume transacionado. Detalharemos essa evolução nas seções a seguir.

Além disso, nossas controladas no Brasil cresceram 32%, atingindo R\$ 47,2 milhões de receita em 2025, contra R\$ 35,7 milhões em 2024. Essa melhora do resultado é fruto do foco do time na operação e na eficiência da alocação de capital.

Encerramos 2025 cumprindo o objetivo de acelerar o crescimento da receita e torná-la mais robusta e diversificada. O resultado é um negócio mais resiliente e preparado para o futuro, construído sobre crescimento de base, monetização incremental e disciplina na execução.

Receita Líquida (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	2025	2024	Var (%)
Shopping Brasil	109,2	72,0	52%	98,2	11%	349,0	246,7	41%
E-commerce	76,6	53,1	44%	69,2	11%	244,1	197,8	23%
Outras verticais shopping Brasil	32,7	18,8	73%	29,0	13%	104,9	48,9	115%
Serviços financeiros	11,8	16,1	-27%	9,6	23%	43,0	62,8	-32%
Shopping internacional	4,4	6,6	-33%	4,3	2%	21,0	19,8	6%
Outros	12,9	10,0	28%	11,6	11%	47,2	35,7	32%
Receita líquida total	138,3	104,7	32%	123,7	12%	460,2	365,0	26%

Shopping Brasil

Destaque financeiro

No 4T25, atingimos R\$ 109,2 milhões de receita líquida no Shopping Brasil, o maior resultado já registrado pela Companhia nessa linha de negócio. Esse desempenho representa um crescimento de 52% em relação ao 4T24 e de 11% frente ao 3T25, reforçando a trajetória consistente de expansão do nosso core business.

O avanço da receita no trimestre foi impulsionado principalmente pelo: (i) crescimento do GMV gerado no período (+14% vs. 4T24) combinado à expansão do take rate (+1,3 p.p.); e (ii) avanço das outras verticais complementares ao Shopping, como Méliuz Prime, Méliuz for Brands (incluindo Méliuz Nota Fiscal), Joy, Resgate Combinado, Recarga & Gift Card, entre outros produtos.

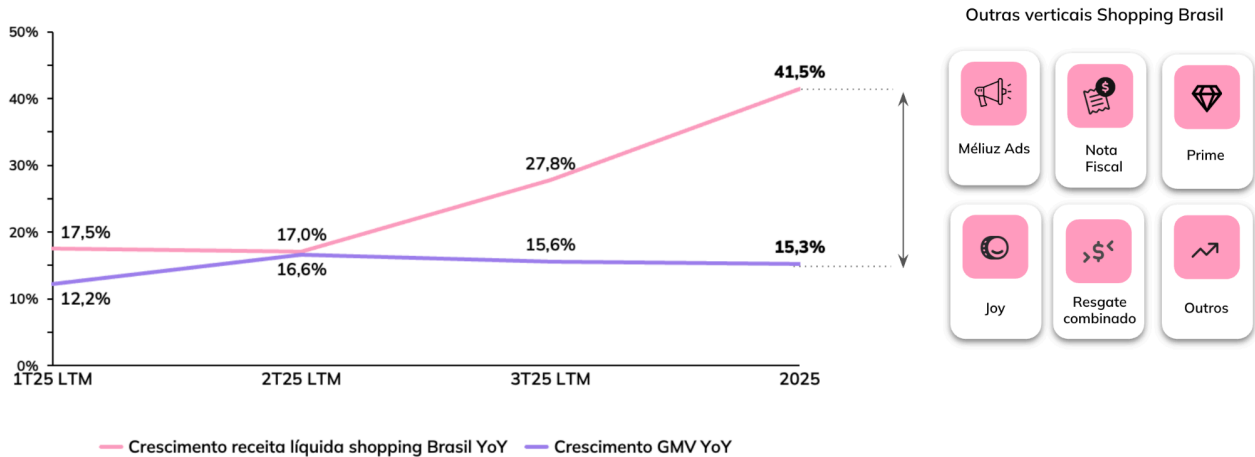
No 4T25, Méliuz Ads e as novas verticais de Shopping já responderam por aproximadamente 30% da receita do Shopping Brasil, sinalizando uma diversificação relevante e crescente dentro do core business.

Na visão acumulada de 2025, a receita líquida do Shopping Brasil totalizou R\$ 349,0 milhões, um novo recorde, representando um crescimento robusto de 41% em relação aos R\$ 246,7 milhões reportados em 2024.

Ao longo dos últimos trimestres, promovemos uma mudança estratégica relevante na estrutura de receita do Shopping Brasil: o crescimento da receita está cada vez menos atrelado ao GMV. O foco migrou para uma maior geração de vendas associado a uma maior rentabilidade para os parceiros, o que naturalmente se traduz em melhores comissões para o Méliuz. Novos produtos e novos formatos de monetização ampliam nosso mercado

endereçável e abrem acesso a nichos e verbas que antes não alcançávamos. É essa combinação, e não apenas o aumento do GMV, que nos permite maximizar o ROI tanto para os parceiros quanto para o Méliuz.

Crescimento receita líquida shopping Brasil e GMV YoY



Destaque operacional

Atingimos a marca de 50 milhões de contas cadastradas⁴. São 50 milhões de brasileiros que escolheram o Méliuz como parte da sua jornada de consumo.

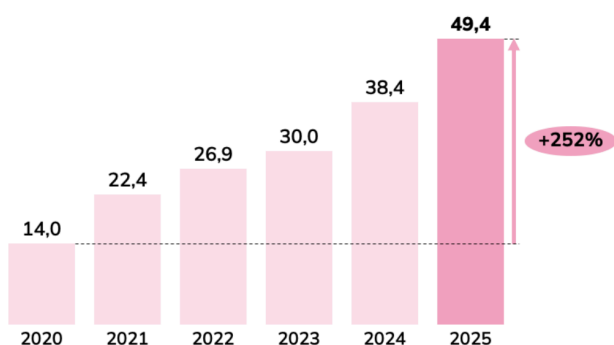
Para ter dimensão do que 50 milhões de usuários cadastrados representam: o Ibotta, principal app de cashback dos Estados Unidos, mercado muito mais maduro e populoso do que o Brasil, possui 54 milhões de usuários cadastrados⁵. No Brasil, essa escala é território de grandes varejistas e bancos, como Itaú e Banco do Brasil.

De 14 milhões de usuários em 2020 (ano do IPO) a 50 milhões hoje: mais de 250% de crescimento em cinco anos, com um CAGR de 29%.

⁴ Data base: janeiro de 2026. O número total de cadastros no final de 2025 foi de 49,4 milhões.

⁵ Conforme reportado pelo Formulário 10-K do Ibotta, Inc., divulgado em 25 de fevereiro de 2026.

Contas totais (# milhões)



Além disso, em 2025 nos tornamos o 7º app mais baixado na categoria de varejo no Brasil⁶, de acordo com o relatório State of Mobile 2026 da SensorTower.

Apps de varejo mais baixados em 2025

Rank	App	Subgenre
1	TEMU	General Shopping
2	Mercado Libre	General Shopping
3	Shopee	General Shopping
4	SHEIN	Apparel
5	Amazon Shopping	General Shopping
6	Magalu	General Shopping
7	Méliuz	Coupons & Rebates
8	OLX Brazil	Buy & Sell
9	AliExpress	General Shopping
10	O Boticário	Beauty Retail

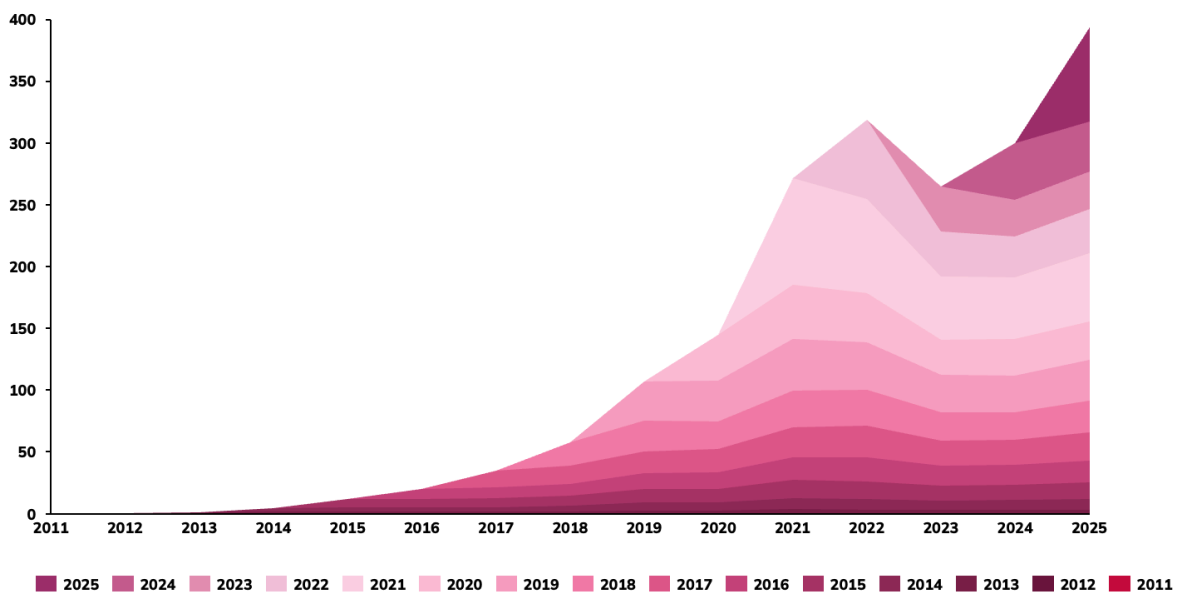
⁶ Ranking SensorTower: Relatório State of Mobile 2026

Nos tornamos uma máquina de atração e retenção de usuários a baixo custo. Comparativamente, nossos custos de atração e retenção são irrisórios perto dos grandes players de varejo que atuam no mercado brasileiro - nosso investimento de marketing, por exemplo, é de apenas R\$ 2,0 milhões por mês⁷.

No entanto, o aspecto mais importante não é apenas o crescimento da base, mas sim a sua qualidade e retenção. As safras de usuários de cada ano demonstram consistentemente um aumento na recorrência de compras e na maior contribuição para o GMV ao longo do tempo.

Sabemos adquirir, mas sabemos ainda melhor engajar e reter usuários. A título de exemplo, a retenção de receita da safra de 2016, adquirida há exatos 10 anos, foi de 219%. A cada ano nossos usuários compram mais conosco, criando um efeito "bola de neve" de crescimento orgânico com o acúmulo das safras. Esse desempenho demonstra a eficácia do nosso modelo em manter os usuários engajados e recorrentes durante todo o seu ciclo de vida.

Cohorts de Comissão
(R\$ milhões)

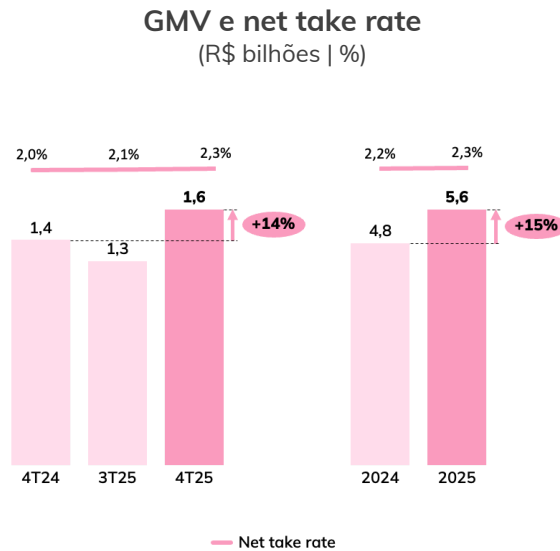


No 4T25, o GMV do Shopping Brasil atingiu R\$ 1,6 bilhão, crescimento de 14% em relação aos R\$ 1,4 bilhão reportados no 4T24 e um robusto crescimento de 25% em relação aos R\$ 1,3 bilhão reportados no 3T25.

No acumulado de 2025, alcançamos R\$ 5,6 bilhões de GMV, um novo recorde histórico, e 15% acima dos R\$ 4,8 bilhões alcançados em 2024.

⁷ Média das despesas com marketing da controladora em 2025.

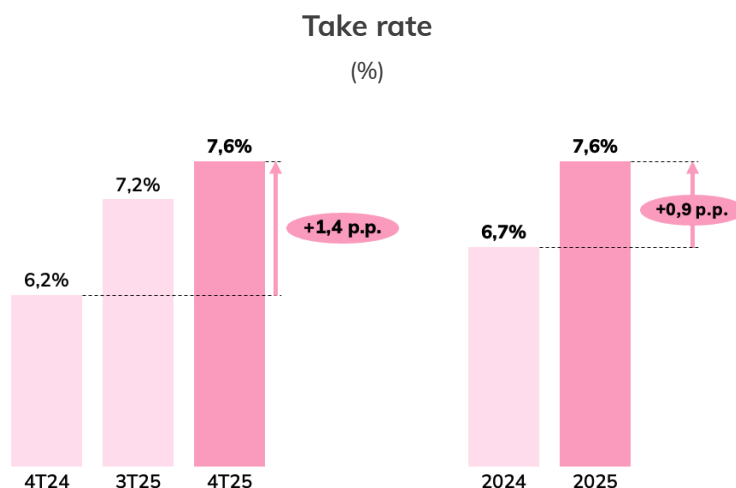
No 4T25 atingimos um net take rate de 2,3%, praticamente em linha com o reportado no 4T24 e no 3T25. Na visão acumulada do ano, mantivemos o patamar saudável de 2,3%, seguimos crescendo mas com eficiência.



No take rate, atingimos um percentual de 7,6% no 4T25, um aumento de 1,4 p.p em relação aos 6,2% reportados no 4T24 e 0,4 p.p em relação aos 7,2% reportados no 3T25.

Na visão anual atingimos um take rate de 7,6% em 2025, contra 6,7% reportados em 2024, um crescimento de 0,9 p.p. O crescimento do take rate reflete principalmente: (i) maior relevância do Méliuz como canal de vendas para parceiros; (ii) vendas mais qualificadas para os parceiros; (iii) melhor composição de campanhas e categorias; e (iv) otimizações contínuas no produto.

Como dissemos anteriormente, estamos focados na criação de novos formatos de monetização através de novos produtos, que ampliam nosso mercado endereçável e abrem acesso a nichos e verbas que antes não alcançávamos. Nosso objetivo é realizar vendas/campanhas que gerem maior ROI tanto para os parceiros quanto para o Méliuz.



Serviços financeiros

Destaque financeiro

No 4T25, a receita líquida de Serviços Financeiros totalizou R\$ 11,8 milhões, frente a R\$ 16,1 milhões no 4T24. A variação anual está relacionada à renegociação da parceria com o banco BV, conforme comunicado ao mercado divulgado em 17 de fevereiro de 2025.

Na comparação com o 3T25, a receita apresentou crescimento de 23%, refletindo principalmente a sazonalidade do período e ao maior fluxo de usuários acessando o ecossistema Méliuz.

No acumulado de 2025, a receita líquida de Serviços Financeiros foi de R\$ 43,0 milhões, versus R\$ 62,8 milhões em 2024, sendo a variação explicada pela atualização contratual mencionada acima.

Adicionalmente, a Companhia informa que foi notificada pelo banco BV acerca de sua intenção de encerrar o Acordo Comercial celebrado em 30 de dezembro de 2022, referente à oferta de produtos e serviços financeiros no App do Méliuz, conforme fato relevante divulgado ao mercado.

O contrato vigente prevê um período de aviso prévio de 18 meses, contado a partir da data da notificação, durante o qual o acordo permanece integralmente válido e em execução.

Destaque operacional

Atingimos no 4T25 um total de 5,3 milhões de contas digitais abertas acumuladas em parceria com o banco BV, um crescimento de 49% em relação às 3,5 milhões de contas abertas até o final do 4T24.

Até o final do 4T25, tínhamos emitidos um acumulado de 286,8 mil cartões de crédito em parceria com o banco BV, um crescimento de 36% em relação ao final do 4T24. Em relação ao TPV, atingimos R\$ 272,3 milhões no 4T25, contra R\$ 307,3 milhões no 4T24.

Já o TPV do cartão próprio do Méliuz, somado ao remanescente do cartão co-branded, foi de R\$ 203,4 milhões no 4T25.

Custos e despesas

Seguimos avançando na nossa agenda de eficiência, reduzindo de forma consistente a representatividade dos custos e despesas sobre a receita líquida. Esse movimento é resultado direto da combinação entre crescimento de receita, diluição de despesas fixas e disciplina na alocação de capital.

Custos e despesas operacionais (R\$ milhões)	4T25	4T24	Var (%)	3T25	Var (%)	2025	2024	Var (%)
Custo variável	62,4	46,3	35%	51,4	22%	209,3	157,4	33%
Cashback	62,4	46,3	35%	51,4	22%	209,3	157,4	33%
Shopping Brasil	67,2	43,0	56%	47,9	40%	204,5	145,2	41%
Outros	-4,8	3,3	-245%	3,5	-237%	4,8	12,2	-61%
Despesas fixas	31,7	28,4	12%	36,6	-13%	124,0	129,9	-5%
Pessoal	19,5	18,1	7%	19,2	1%	75,9	72,0	5%
Softwares	4,5	3,7	22%	2,7	66%	13,0	11,5	13%
Serviços de terceiros	4,1	2,1	96%	3,8	7%	14,6	11,4	28%
Outras despesas/receitas	3,6	4,5	-19%	10,9	-67%	20,5	34,9	-41%
Investimentos em marketing	12,8	12,3	4%	13,4	-4%	51,7	34,7	49%
Publicidade e propaganda	12,8	12,3	4%	13,4	-4%	51,7	34,7	49%
Custos e despesas operacionais ajustadas	106,9	87,0	23%	101,4	5%	385,0	322,0	20%
% receita líquida	77,3%	83,1%	-5,8 p.p	82,0%	-4,7 p.p	83,6%	88,2%	-4,6 p.p
(+) Itens extraordinários⁸	-5,4	-19,4	-72%	1,1	-601%	-1,4	68,2	-102%
Pessoal	-	-	-	-	-	-	4,8	-100%
Software	-	-	-	-	-	2,3	-	-
Redução ao valor recuperável de ativos	-0,9	-	-	-	-	-0,9	82,8	-
Outras despesas/receitas	-4,5	-19,4	-77%	1,1	-515%	-2,8	-19,4	-86%
(+) Impacto Bitcoin	57,1	-	-	-	-	57,1	-	-
Custos e despesas operacionais	158,6	67,6	135%	102,4	55%	440,7	390,2	13%

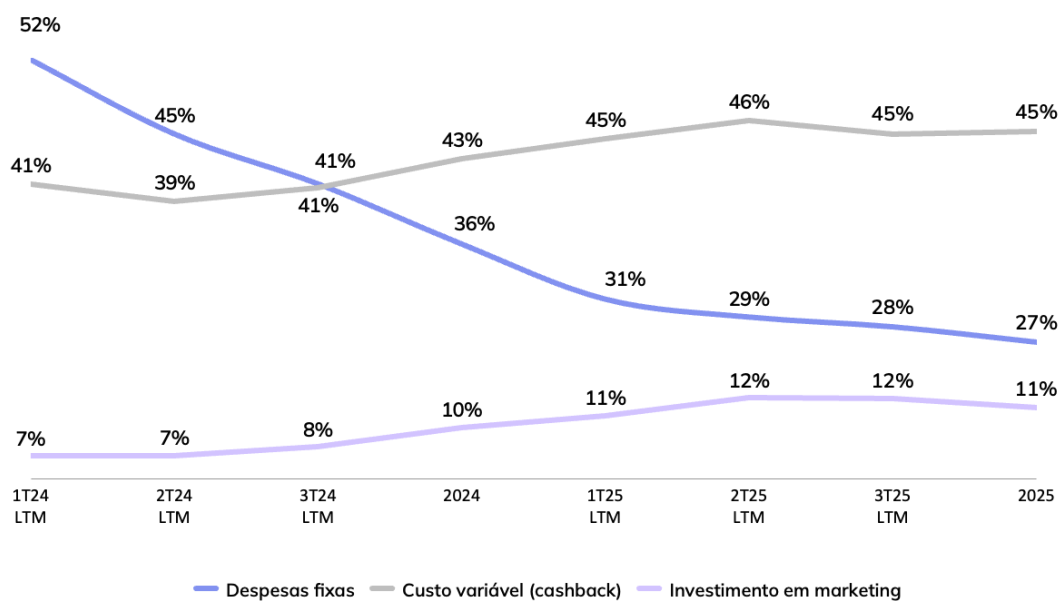
No 4T25, os custos e despesas consolidadas ajustadas (desconsiderando itens extraordinários e impacto Bitcoin) totalizaram R\$ 106,9 milhões, contra R\$ 101,4 milhões no 3T25. O aumento dos custos está relacionado majoritariamente ao crescimento dos custos variáveis, como as despesas de cashbacks, derivado do aumento da receita do Shopping Brasil.

⁸ Os itens extraordinários são detalhados no capítulo de custos e despesas e no anexo I - Reconciliação EBITDA.

Ao longo de 2025, mesmo com a forte expansão do negócio, mantivemos o controle das despesas. No acumulado do ano, os custos e despesas ajustadas somaram R\$ 385,0 milhões, frente a R\$ 322,0 milhões em 2024, reduzindo sua participação sobre a receita em 4,6 p.p. e reforçando a alavancagem operacional do modelo.

No 4T25 registramos os seguintes itens extraordinários⁹: (i) efeito não caixa do ajuste ao valor justo da opção de compra da Picodi no valor de R\$ 4,5 milhões (impacto positivo no resultado)¹⁰; (ii) impacto do Bitcoin no valor de R\$ 57,1 milhões negativos (detalhado no capítulo seguinte - Operação de Bitcoin Treasury Company); (iii) e outros valores recuperáveis de ativos R\$ 0,9 milhão (impacto positivo no resultado). Considerando esses efeitos, os custos e despesas consolidados totalizaram R\$ 158,6 milhões no período, contra R\$ 67,6 milhões no 4T24 e R\$ 102,4 milhões no 3T25. Na visão anual, em 2025 os custos e despesas foram de R\$ 440,7 milhões versus R\$ 390,2 milhões em 2024.

Relação entre Despesas e Receita Líquida (LTM)¹¹



⁹ No 4T24 o item extraordinário foi de R\$ 19,4 milhões referente ao efeito não caixa do ajuste da provisão da opção de compra da Picodi e no 3T25 foi de R\$ 1,1 milhão referente a contabilização de parcela retida da aquisição da Alter.

¹⁰ Até o 3T25, a opção de compra da Picodi estava registrada pelo valor justo de R\$ 4,5 milhões, classificada como "Contas a pagar por aquisição de empresas" no Balanço Patrimonial. Em decorrência do fato relevante divulgado em 27 de janeiro, a Companhia reduziu este valor em praticamente 100%.

¹¹ Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin, custo de cashback e investimento em marketing.

Despesas fixas

Em 2025, as despesas fixas representaram 27% da receita líquida (R\$ 124,0 milhões), ante 36% (R\$ 129,9 milhões) de 2024 e 28% no LTM3T25 (R\$ 120,1 milhões). A receita cresceu em ritmo superior à variação das despesas fixas no período, resultando em diluição estrutural da base de custos e ganho de alavancagem operacional. Seguimos com foco em eficiência operacional, um dos pilares estratégicos da Companhia.

Investimentos em marketing

Em 2025, os investimentos em marketing representaram 11% da receita líquida (R\$ 51,7 milhões), comparado a 10% em 2024 (R\$34,7 milhões).

A estabilidade da representatividade ao longo dos períodos indica manutenção dos investimentos, mesmo em um contexto de crescimento da base e do GMV. A alocação segue condicionada a critérios de retorno e payback, preservando eficiência na expansão.

Custo variável (cashback)

Nossos custos com cashback saíram de 43% da receita líquida (R\$ 157,4 milhões) em 2024 para 45% da receita líquida (R\$ 209,3 milhões) em 2025. Essa variação é natural considerando o crescimento de períodos promocionais ao longo do ano, mas que não impactam a rentabilidade do negócio.

Operação de Bitcoin Treasury Company (impacto Bitcoin)

No 4T25, reportamos um impacto contábil (*impairment*) relacionado aos ativos de Bitcoin no valor de R\$ 57,1 milhões. Tal efeito é não-caixa e decorre de avaliação ao preço de mercado na data de encerramento do período (US\$ 87.711,00 em 31 de dezembro de 2025), em que o preço de fechamento do Bitcoin em 31 de dezembro de 2025 foi inferior ao preço médio de aquisição do ativo (US\$ 103.322).

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.

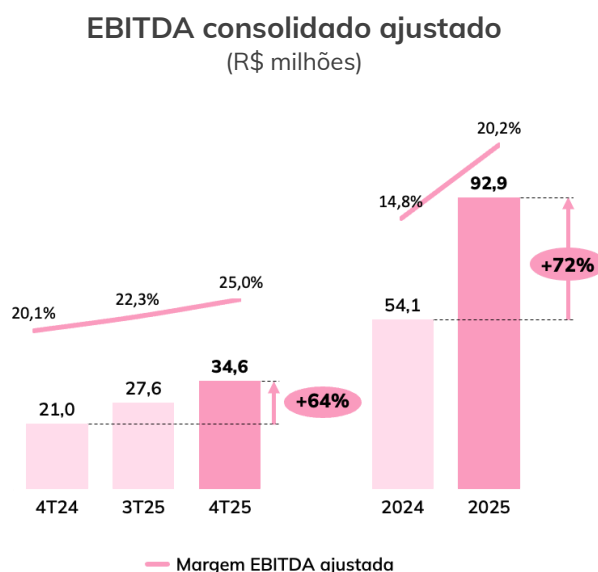
O impairment registrado é um efeito contábil pontual, reflexo das normas vigentes, e não representa qualquer mudança na nossa visão estratégica. Nossa tese sobre o Bitcoin segue a mesma desde o início: acreditamos que, pelos seus fundamentos - escassez da moeda, descentralização e independência de qualquer política monetária -, o Bitcoin é a melhor reserva de valor de longo prazo que uma empresa pode ter em seu balanço, o que é ainda mais relevante em um cenário global de forte expansão monetária. Oscilações de preço no curto prazo são inerentes ao ativo e já eram esperadas. O que nos guia é o horizonte de longo prazo.

EBITDA Consolidado

No 4T25 atingimos um EBITDA ajustado de R\$ 34,6 milhões - um novo recorde trimestral - com uma margem de 25,0%. Em comparação ao 4T24, quando reportamos R\$ 21,0 milhões, o EBITDA cresceu 64%, com expansão de margem de 4,9 p.p.

O quarto trimestre é historicamente o mais relevante do ano em função da sazonalidade do e-commerce. Em 2025, além do desempenho da *Black Friday*, observamos contribuição incremental dos produtos lançados ao longo do ano, ampliando as oportunidades de *cross-sell* dentro do ecossistema. Esse crescimento foi acompanhado por disciplina operacional, resultando em maior eficiência na conversão de receita em EBITDA.

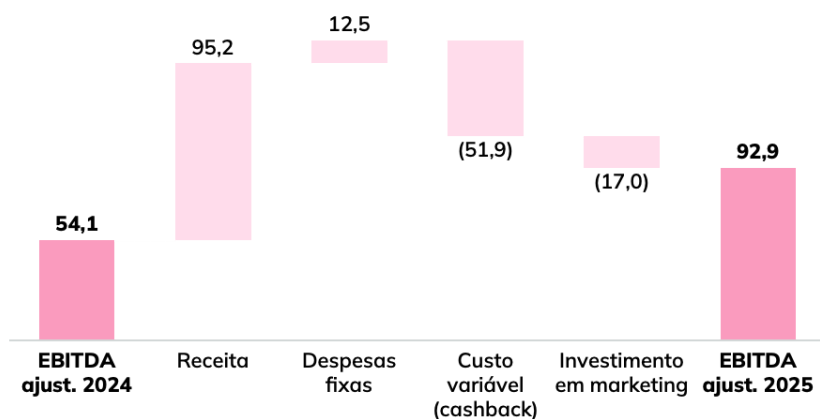
No acumulado do ano, alcançamos um EBITDA ajustado de R\$ 92,9 milhões - um novo recorde - 72% superior a 2024, quando atingimos R\$ 54,1 milhões. A margem EBITDA aumentou 5,4 p.p., saindo de 14,8% em 2024 para 20,2% em 2025, refletindo o crescimento da nossa operação com o controle dos custos e despesas.



Encerramos o ano com uma base de receita maior e uma estrutura de custos proporcionalmente mais eficiente. A expansão do EBITDA ao longo dos trimestres reforça a evolução estrutural do modelo: crescimento do *top line* acompanhado da diluição das despesas e, conseqüentemente, maior geração de resultado.

Seguimos focados em ampliar o core business e manter disciplina na alocação de capital, garantindo que o crescimento continue se traduzindo em margem e geração de caixa.

Varição anual do EBITDA consolidado ajustado (R\$ milhões)



Considerando os itens extraordinários, chegamos no 4T25 em um EBITDA consolidado de R\$ 17,2 milhões negativos. Já em 2025, considerando os itens extraordinários, atingimos um EBITDA consolidado de R\$ 37,2 milhões versus R\$ 14,1 milhões negativos em 2024, representando um robusto crescimento de 364%.

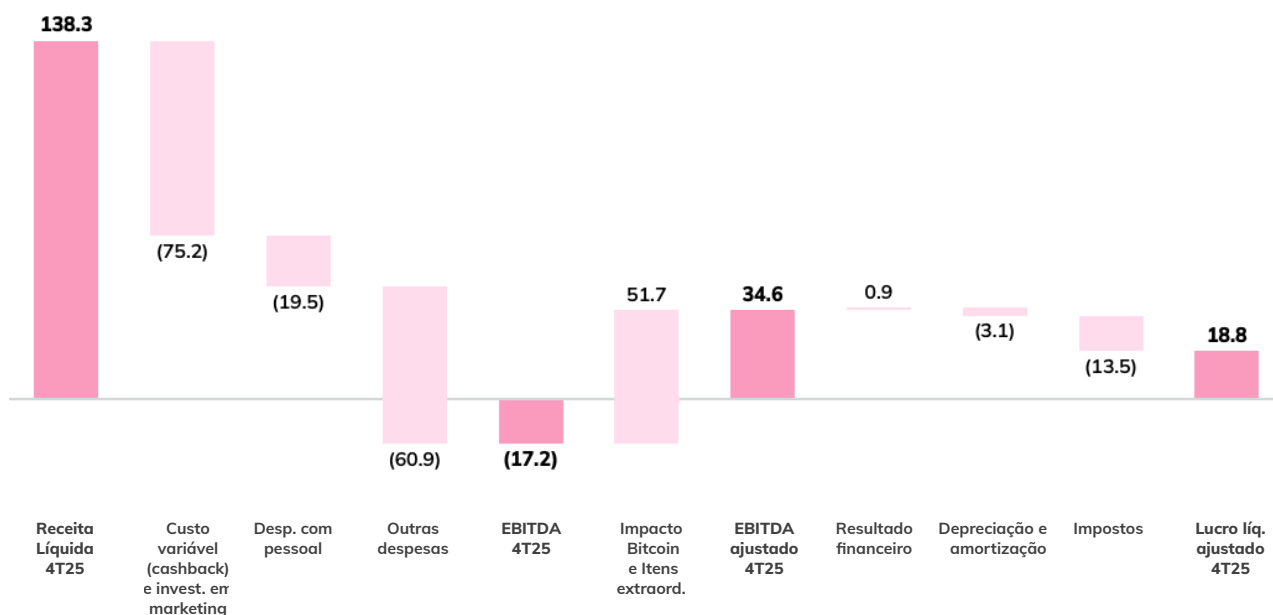
Composição EBITDA consolidado ajustado (R\$ milhões)



Resultado líquido

Considerando o resultado financeiro (R\$ 0,9 milhão), a amortização e depreciação (R\$ 3,1 milhões negativos) e os impostos (R\$ 13,5 milhões negativos), finalizamos o 4T25 com lucro líquido consolidado ajustado de R\$ 18,8 milhões. Esse valor representa um crescimento de 772% em comparação aos R\$ 2,2 milhões reportados no 4T24 e 23% em relação aos R\$ 15,3 milhões reportados no 3T25. Considerando os itens extraordinários, o lucro líquido do 4T25 foi de R\$ 32,9 milhões negativos.

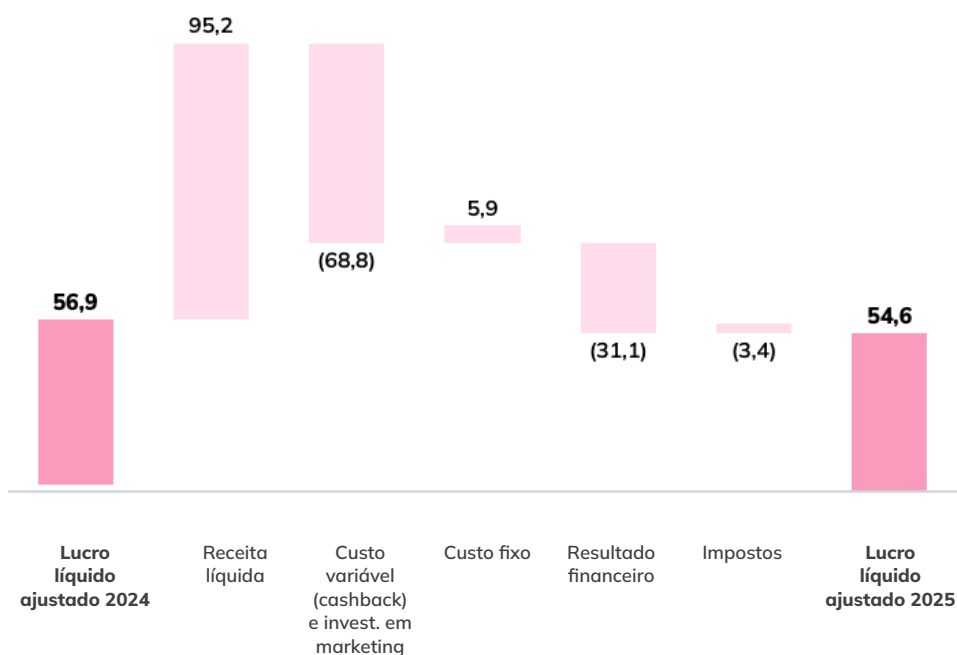
Resultado líquido consolidado ajustado do 4T25 (R\$ milhões)



Na visão anual, considerando o resultado financeiro (R\$ 11,2 milhões), a amortização e depreciação (R\$ 17,7 milhões negativos) e os impostos (R\$ 31,8 milhões negativos), finalizamos 2025 com lucro líquido consolidado ajustado de R\$ 54,6 milhões, contra um lucro ajustado de R\$ 56,7 milhões em 2024.

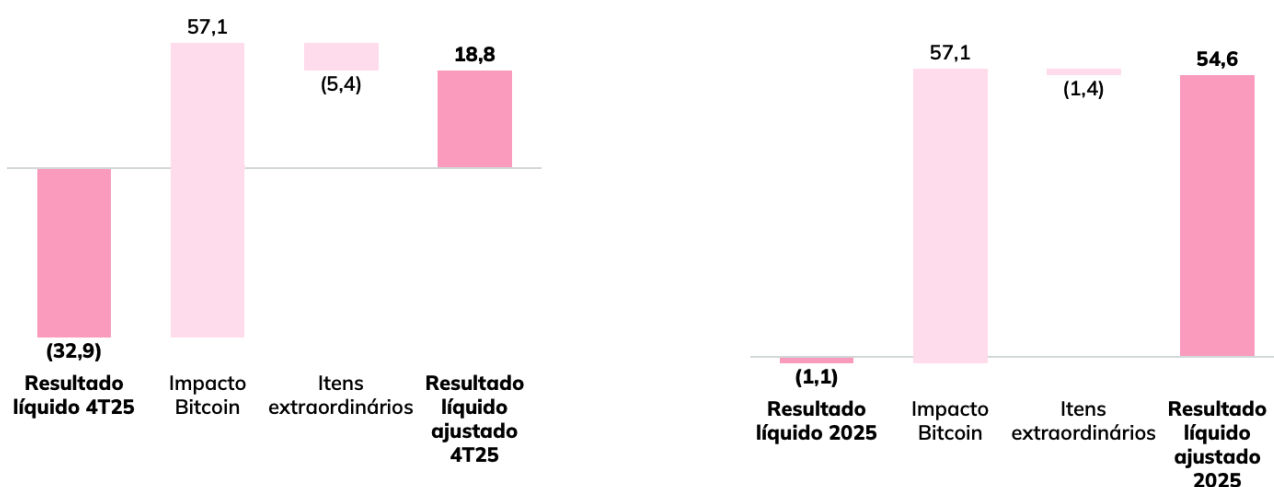
Em 2025, o Méliuz avançou de forma consistente na execução de sua estratégia de tesouraria, com a alocação de recursos na aquisição de 604,7 Bitcoin. Ao mesmo tempo, a Companhia apresentou uma evolução operacional robusta, que sustentou o desempenho consolidado do período. Mesmo considerando a redução do resultado financeiro decorrente da alocação de caixa em Bitcoin, o lucro líquido de 2025 permaneceu em linha com 2024, evidenciando a capacidade do negócio de gerar resultados consistentes e resilientes.

Varição resultado líquido ajustado consolidado (R\$ milhões)



Considerando os itens extraordinários, chegamos no 4T25 em um lucro líquido consolidado de R\$ 32,9 milhões negativos. Já em 2025, considerando os itens extraordinários, atingimos um lucro líquido consolidado de R\$ 1,1 milhão negativo.

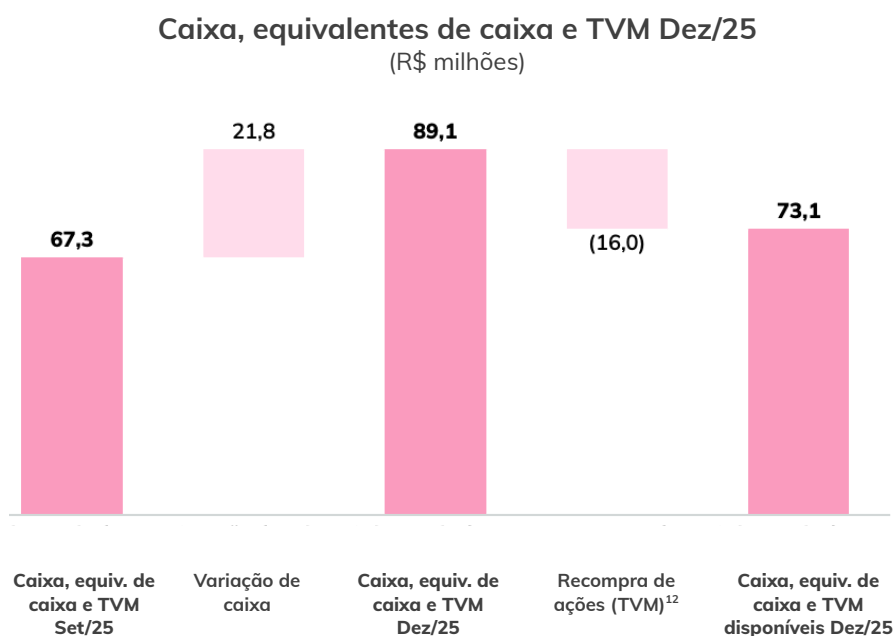
Composição resultado líquido consolidado ajustado (R\$ milhões)



Caixa e equivalentes de caixa e TVM

Saímos de uma posição de caixa de R\$ 67,3 milhões no 3T25 para R\$ 89,1 milhões no 4T25, representando uma variação positiva de R\$ 21,8 milhões. A variação reflete o sólido desempenho operacional do Méliuz e suas controladas.

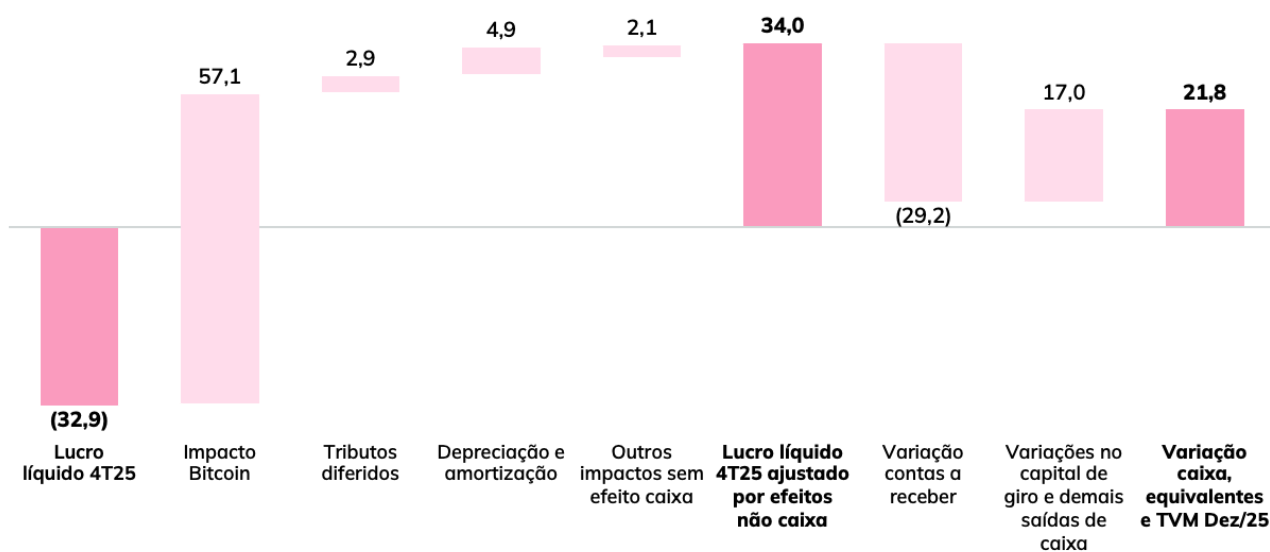
No 4T25, a Companhia optou por direcionar recursos para a recompra de ações em vez da compra adicional de Bitcoin. O racional é simples: quando consideramos que as ações do Méliuz estão subprecificadas, recomprá-las é a forma mais eficiente de gerar Bitcoin yield para os nossos acionistas. Nesse sentido, ao longo do 4T25 recomparamos R\$ 16 milhões em ações, gerando um Bitcoin yield de 3,2% no período.



Partindo do lucro líquido ajustado do 4T25 (R\$ 34,0 milhões), considerando a variação do contas a receber (R\$ 29,2 milhões negativos) e da variação de capital de giro (R\$ 17,0 milhões), chegamos a uma variação de caixa de R\$ 21,8 milhões no período. Foi a primeira vez na história do Méliuz que atingimos uma geração de caixa acima de R\$ 20 milhões em apenas um trimestre.

¹² Recompra de ações via contratos de derivativos com contrapartes. Na data base de dezembro de 2025, a Companhia possuía 3.755.000 ações recompradas correspondentes a 41,12% do total do programa de recompra. Conforme Comunicado ao Mercado de 23 de fevereiro de 2026, até aquela data, a Companhia havia recomprado 4.985.000 ações (54,6% do total autorizado), resultando em Bitcoin Yield de 4,38% desde o início do programa.

Composição da Variação de Caixa no 4T25 (R\$ milhões)



Destaques Bitcoin Treasury Strategy

	4T25	2025
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	฿ 604,7
Preço médio de compra acumulado (US\$)	103.321,6	103.321,6
Sats por ação (#)	552,4	552,4
Bitcoin por mil ações (#)	฿ 0,00552	฿ 0,00552
Bitcoin Gain (#)	฿ 19,4	฿ 435,8
Bitcoin Gain (US\$ milhões)	1,7	38,2
Bitcoin Gain (R\$ milhões)	9,4	210,3
Bitcoin Yield	3,2%	953,1%

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 em circulação da Companhia.

Bitcoin por mil ações: total de Bitcoin em custódia da Companhia multiplicado por mil e dividido pelo número total de ações em circulação 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 em circulação durante um determinado período.

Bitcoin Treasury Strategy

2025 marcou o início da execução da nossa estratégia de Bitcoin Treasury Company. Realizamos a primeira compra de Bitcoin em março e, ao longo do ano, estruturamos os instrumentos necessários para executar essa agenda de forma completa.

Aprovamos em Assembleia os ajustes societários para viabilizar a estratégia, realizamos um follow-on de US\$ 33 milhões (R\$ 180 milhões), integralmente destinado à aquisição de Bitcoin, implementamos uma estratégia de derivativos com venda de opções de venda garantidas por caixa (cash-secured puts), e abrimos em outubro nosso programa de recompra de ações, adicionando mais um instrumento de alocação de capital dentro da lógica da estratégia.

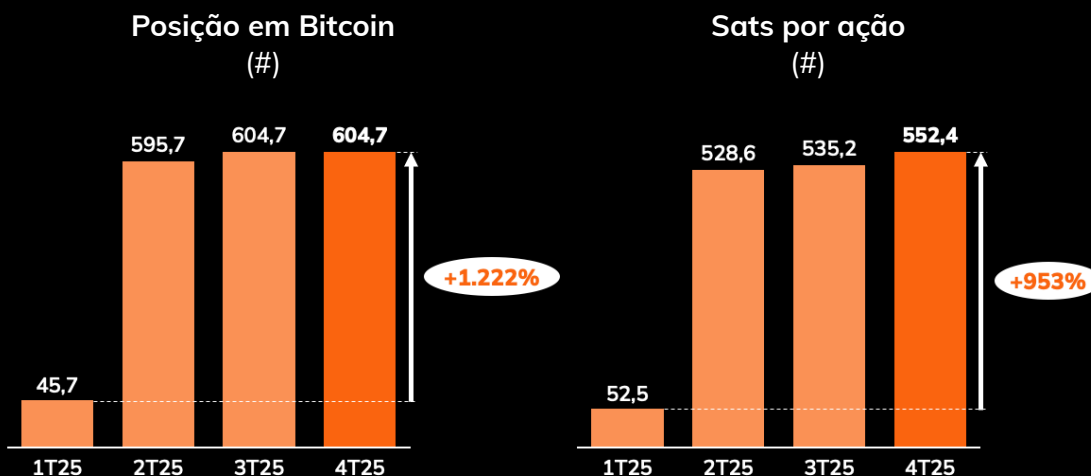
Como Bitcoin Treasury Company, nosso foco é maximizar Bitcoin por ação ao longo do tempo. Isso significa que avaliamos continuamente as condições de mercado para decidir entre comprar Bitcoin, recomprar ações ou manter caixa, sempre com o objetivo de aumentar o número de Bitcoin por ação dos nossos acionistas.

Como dissemos anteriormente neste relatório: No 4T25, a Companhia optou por direcionar recursos para a recompra de ações em vez da compra adicional de Bitcoin. O racional é simples: quando consideramos que as ações do Méliuz estão subprecificadas, recomprá-las é a forma mais eficiente de gerar Bitcoin yield para os nossos acionistas.

Nossa tese sobre o Bitcoin permanece inalterada. Acreditamos que, pelos seus fundamentos - escassez da moeda, descentralização, independência de qualquer política monetária, entre outros -, o Bitcoin é a melhor reserva de valor de longo prazo que uma empresa pode ter em seu balanço. As oscilações de preço no curto prazo são inerentes ao ativo e já eram esperadas. O que nos guia é o horizonte longo, e nesse horizonte nossa convicção se fortalece a cada dia.

Nossa estratégia de tesouraria é financiada pela geração de caixa do nosso negócio operacional, sem depender de emissões ou alavancagem para executá-la. Esse é um dos nossos principais diferenciais frente às demais Bitcoin Treasuries Companies: um core business lucrativo, em pleno crescimento e com “zero dívida”, que existe de forma completamente independente do Bitcoin e sustenta a estratégia com disciplina a qualquer que seja o cenário de mercado.

Finalizamos 2025 com uma carteira de 604,7 Bitcoin, a um preço médio de US\$ 103.322, representando 552,4 Sats por ação.



No 4T25, recomparamos um total de 3.755.000 ações, através de derivativos com contrapartes, o que nos gerou um Bitcoin Yield de 3,21%¹³.

O Bitcoin Gain do 4T25 contra o 3T25 foi de 19,4 Bitcoin, equivalente a aproximadamente US\$ 1,7 milhão ou R\$ 9,4 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.

Em 2025 o Bitcoin Gain foi de 435,8 Bitcoin, equivalente a aproximadamente US\$ 38,2 milhões ou R\$ 210,3 milhões. O Bitcoin NAV (Net Asset Value) da Companhia, que corresponde às aquisições de Bitcoin mais a sua valorização, atingiu aproximadamente US\$ 53,0 milhões ou R\$ 291,8 milhões em 2025.

¹³ Recompra de ações via contratos de derivativos com contrapartes. Na data base de dezembro de 2025, a Companhia possuía 3.755.000 ações recompradas correspondentes a 41,12% do total do programa de recompra. Conforme Comunicado ao Mercado de 23 de fevereiro de 2026, até aquela data a Companhia havia recomprado 4.985.000 ações (54,6% do total autorizado), resultando em Bitcoin Yield de 4,38% desde o início do programa.

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.

Anexo I - Reconciliação EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões)	2025	2024	Var (%)
Lucro Líquido	-1,1	-11,3	-90%
(+) Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	-31,8	-28,5	12%
(+) Resultado Financeiro	11,2	42,3	-74%
(+) Depreciação	-17,7	-11,1	59%
EBITDA	37,2	-14,1	-364%
Provisionamento atingimento de metas	-	4,8	-100%
Redução ao valor recuperável de ativos	-0,9	82,8	-101%
Ajuste a valor justo de earn-out a pagar	-4,5	-19,4	-77%
Pagamento retroativo para parceiro comercial	2,3	-	-
Ajuste one-off referente a resultado de 2024 de Picodi	0,7	-	-
Parcela retida da aquisição da Alter	1,1	-	-
Impacto Bitcoin (Impairment)	57,1	-	-
EBITDA Ajustado	92,9	54,1	72%

Demonstrações Financeiras

Demonstrações de resultado

Período de doze meses findos em 31 de dezembro
(Em milhares de reais, exceto o lucro básico e diluído por ação)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2024
Receita líquida	391.970	302.696	460.204	365.018
Despesas operacionais	(316.492)	(312.241)	(440.710)	(390.192)
Despesas com cashback	(209.162)	(154.607)	(209.256)	(157.396)
Despesas com pessoal	(55.467)	(58.305)	(75.866)	(76.831)
Despesas com publicidade e propaganda	(23.719)	(15.189)	(51.716)	(34.737)
Despesas com softwares	(12.000)	(8.944)	(15.316)	(11.490)
Serviços de terceiros	(6.319)	(8.733)	(14.597)	(11.384)
Depreciação e amortização	(14.217)	(8.428)	(17.668)	(11.090)
Redução ao valor recuperável de ativos	955	(79.752)	(56.225)	(82.995)
Ajuste a valor justo de earn-out a pagar e opção de compra	4.491	19.389	4.491	19.389
Outros	(1.054)	2.328	(4.557)	(23.658)
Resultado bruto	75.478	(9.545)	19.494	(25.174)
Resultado de equivalência patrimonial	(62.589)	(2.176)	-	-
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	12.889	(11.721)	19.494	(25.174)
Resultado financeiro	15.304	29.377	11.171	42.294
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	28.193	17.656	30.665	17.120
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(28.814)	(25.615)	(31.805)	(28.454)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(621)	(7.959)	(1.140)	(11.334)
Lucro líquido (prejuízo) do período atribuído a:				
Não controladores	-	-	(519)	(3.375)
Controladores	-	-	(621)	(7.959)
Lucro básico e diluído por ação (em R\$)			(0,01)	(0,09)

Balanço Patrimonial

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2024
Ativo Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	59.900	26.352	72.857	37.365
Contas a receber de clientes	71.589	27.769	83.881	40.101
Títulos e valores mobiliários	16.245	209.245	16.245	209.506
Tributos a recuperar	29	65	469	539
Tributos sobre o lucro - antecipação	553	8.265	789	8.293
Custódia de Bitcoin	-	-	13.261	23.281
Valores a receber de partes relacionadas	3.136	107	-	-
Outros ativos	6.014	5.663	8.367	7.122
Total do ativo circulante	157.466	277.466	195.869	326.207
Não circulante				
Realizável a longo prazo				
Tributos diferidos	29.341	39.016	29.390	39.016
Empréstimos e contratos a receber	3.239	3.029	3.239	3.029
Outros ativos	5.606	3.586	5.823	3.474
Total do ativo realizável a longo prazo	38.186	45.631	38.452	45.519
Investimento	390.401	100.734	2.901	2.901
Imobilizado	441	1.093	590	1.466
Intangível	14.069	20.133	396.078	110.701
Total do ativo não circulante	443.097	167.591	438.021	160.587
Total do ativo	600.563	445.057	633.890	486.794
Passivo				
Fornecedores	6.267	7.780	12.147	10.533
Instrumentos financeiros derivativos	1.570	-	1.570	-
Obrigações sociais e trabalhistas	15.847	23.423	18.689	26.417
Obrigações tributárias	4.662	3.668	5.737	4.429
Imposto de renda e contribuição social a recolher	1.310	141	1.817	756
Provisão de cashback	25.075	17.758	26.220	21.096
Dividendos mínimos a pagar	-	-	104	-
Custódia de Bitcoin	-	-	13.261	23.281
Receita Diferida	5.749	5.749	5.795	5.749
Contas a pagar por aquisições de empresas	6.329	4.491	6.329	4.491
Outros passivos	2.620	6.704	3.751	7.488
Total do passivo circulante	69.429	69.714	95.420	104.240

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2024
Não circulante				
Tributos diferidos	-	-	556	55
Obrigações sociais e trabalhistas	593	403	681	403
Contas a pagar por aquisições de empresas	616	6.164	616	6.164
Receita Diferida	17.246	22.995	17.246	22.995
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.195	3.316	1.274	3.405
Outros passivos	-	-	2	62
Total do passivo não circulante	19.650	32.878	20.375	33.084
Patrimônio líquido				
Capital social	523.439	356.123	523.439	356.123
Reserva de capital	664	(1.622)	664	(1.622)
Outros resultados abrangentes	(2.407)	(2.445)	(2.407)	(2.445)
Lucro/Prejuízos acumulados	(10.212)	(9.591)	(10.212)	(9.591)
Patrimônio líquido atribuído a controladores	511.484	342.465	511.484	342.465
Patrimônio líquido atribuído a não controladores	-	-	6.611	7.005
Total do patrimônio líquido	511.484	342.465	518.095	349.470
Total do passivo e patrimônio líquido	600.563	445.057	633.890	486.794

Fluxo De Caixa

Períodos de doze meses findos em 31 de dezembro
(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2024
Atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) do período antes dos tributos sobre o lucro	28.193	17.656	30.665	17.120
Ajustes por:				
Depreciação e amortização	14.217	8.428	17.668	11.090
Ganho ou baixa de imobilizado e intangível	1.637	148	1.747	148
Rendimento e juros líquidos	(3.056)	12.764	1.089	623
Provisão para perda esperada de crédito	-	(121)	(1.224)	(457)
Resultados de participações societárias	62.589	2.176	-	-
Benefícios a empregados com opções de ações	2.375	2.951	2.825	2.951
Ajuste a valor justo de opção de compra	(4.491)	(19.250)	(4.491)	(19.250)
Apropriação de receita diferida	(5.749)	(5.749)	(5.885)	(5.995)
Provisão de cashback, líquida	230.284	170.844	230.540	173.632
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquida	(2.121)	1.516	(2.131)	1.494
Redução ao valor recuperável de ativos	(955)	79.752	56.225	82.995
Ajuste de variação cambial e outros	992	(9)	1.184	(823)
Resultado ajustado	323.915	271.106	328.212	263.528
Variações nos ativos e passivos:				
Contas a receber de clientes	(43.820)	4.789	(42.677)	(12.911)
Tributos a recuperar	36	(1.254)	76	(1.198)
Outros ativos	(2.524)	(1.120)	(3.591)	22.071
Valores a receber de partes relacionadas	(3.029)	(107)	-	-
Fornecedores	(1.513)	4.985	1.563	5.013
Instrumentos Derivativos financeiros	1.570	-	1.570	-
Receita diferida	-	-	182	-
Obrigações sociais e trabalhistas	(7.386)	(12.684)	(7.461)	(12.476)
Obrigações tributárias	994	(1.852)	1.304	(1.958)
Cashback pagos	(222.967)	(173.447)	(225.416)	(176.671)
Outros passivos	(399)	(765)	53	(691)
Earn-out pagos	-	(37.839)	-	(37.839)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	44.877	51.812	53.815	46.868
IRPJ e CSLL pagos	(10.258)	(10.754)	(13.127)	(14.354)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	-	-	(6)	43
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	34.619	41.058	40.682	32.557
Atividades de investimento				
Adições ao imobilizado	(16)	(33)	(23)	(60)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2024
Recebimento pela venda de imobilizado	17	70	17	70
Adições ao intangível	(9.139)	(18.054)	(360.136)	(24.685)
Devolução de capital em controlada - FIDC	4.292	(2.275)	-	-
Aumento de capital em controlada	(355.176)	-	-	-
Redução em títulos e valores mobiliários	193.000	378.850	193.261	385.481
Recebimento de distribuição de resultado	3.913	1.200	-	-
Aquisição de instrumentos patrimoniais	-	(2.900)	-	(2.900)
Empréstimos e contratos a receber	(210)	(3.047)	(210)	(3.047)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(163.319)	353.811	(167.091)	354.859
Atividades de financiamento				
Integralização de capital líquida dos custos de emissão	167.316	4	167.316	4
Redução de capital	(5.068)	(424.440)	(5.068)	(424.440)
Dividendos pagos	-	(10)	(318)	(10)
Adição de participação de minoritário	-	-	60	3.431
Pagamentos de empréstimos e arrendamentos	-	-	(164)	(328)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	162.248	(424.446)	161.826	(421.343)
Efeito de variação de câmbio de ajuste de conversão	-	-	75	1.931
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	33.548	(29.577)	35.492	(31.996)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	26.352	55.929	37.365	69.361
No final do período	59.900	26.352	72.857	37.365
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	33.548	(29.577)	35.492	(31.996)

Contatos

Equipe de Relações com Investidores

Marcio Loures Penna

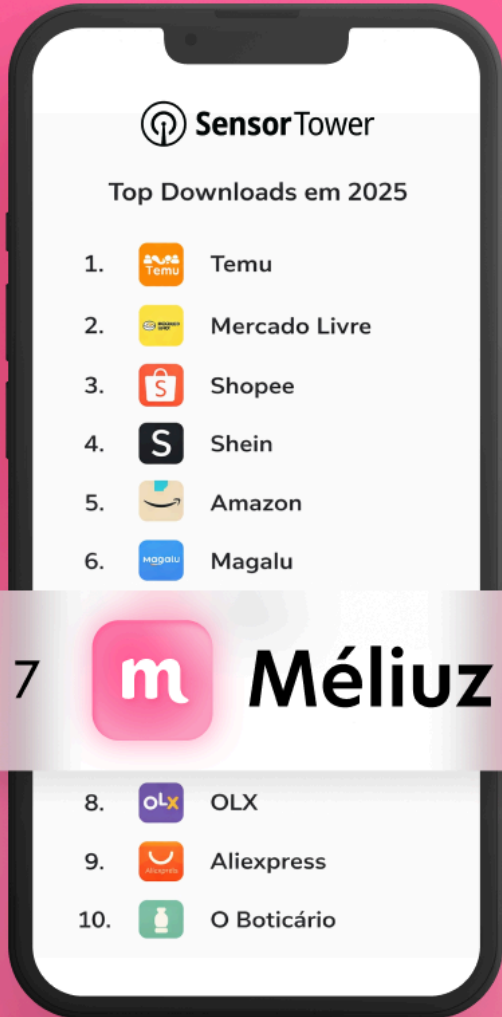
Fernanda Tolentino Guimarães Matoso

Amanda de Oliveira Palermo Pereira

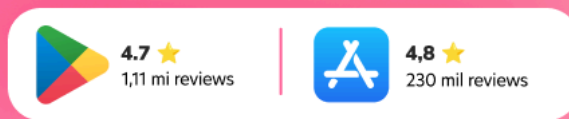
✉ ri@meliuz.com.br

📱 31 3195-6854

méliuz



7th most downloaded shopping app in Brazil in 2025



4Q25
Earnings
Release

Top records for 2025

Consistent profitability

↑ 72% YoY



2024

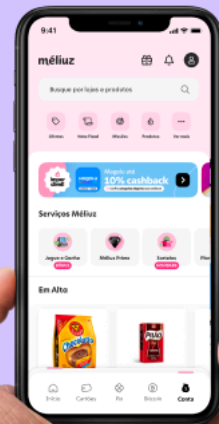
2025

Adjusted EBITDA



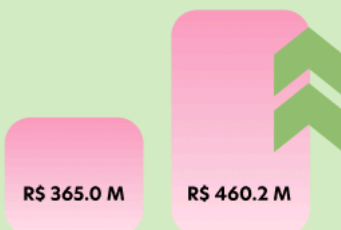
↑ 50 million registered users

who chose Méliuz to be part of their shopping journey.



Solid top-line growth

↑ 26% YoY



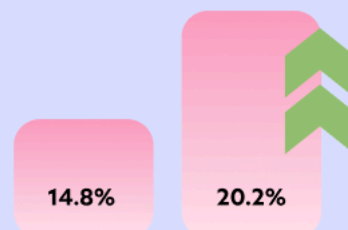
2024

2025

Net Revenue

Healthy margins

↑ 5.4 p.p. YoY



2024

2025

Adjusted EBITDA margin

Content

Letter from the CEO	4
4Q25 Results Highlights	8
Operating Business	9
Bitcoin Treasury Strategy	25
Appendix I - EBITDA Reconciliation	29
Financial Statements	30
Contacts	35

Results Webcast

March 19, 2026 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

2025: the year we exceeded expectations and delivered more than we promised!

When we unveiled our Strategic Plan for 2025, our goal was clear: **to accelerate growth without sacrificing profitability**. We increased our net revenue by 26% year-over-year, with Shopping leading the way with 41% growth. This growth accelerated mainly in the last quarter of the year, when Shopping Brasil's revenue grew 52% compared to 4Q24. Meanwhile, our adjusted EBITDA grew 72% YoY and our adjusted EBITDA margin increased by 5.4 percentage points. We have become a company with strong cash generation, in full growth mode, and with zero debt.

Record results from top to bottom

The year 2025 was marked by rapid growth in our user base. In just one year, we added more than 10 million new users to the Méliuz platform, **reaching 50 million Brazilians who have chosen Méliuz as part of their shopping journey - a milestone worth celebrating.**

We know how to acquire customers, but we're even better at engaging and retaining them. For example, revenue retention for the 2016 cohort - acquired exactly 10 years ago - stands at 219%. Each year, our users spend more with us, creating a "snowball effect" of organic growth as cohorts accumulate.

Our growth in new users and retention of existing users had a direct impact on our revenue! In 2025, we added R\$ 95.2 million to Méliuz's revenue compared to 2024. We achieved five quarters' worth of growth in just one year!

Even as our operations expanded significantly, we kept costs and expenses under control. In 2025, fixed expenses accounted for 27% of net revenue, compared with 36% in 2024. Revenue grew at a faster rate than fixed expenses during the period, resulting in a structural dilution of the cost base and an improvement in operating leverage.

The result is a new EBITDA record. We achieved adjusted EBITDA of R\$ 92.9 million, up 72% from 2024. **In 4Q25, we achieved an adjusted EBITDA margin of 25%, a figure well above any other period in Méliuz's history (including the pre-IPO period).** On an annual basis, the margin stood at 20.2% in 2025, 5.4 percentage points higher than in 2024.

In three years, we went from negative adjusted EBITDA of R\$ 93.5 million to nearly R\$ 100 million positive. I know few companies that have executed such a fast and efficient turnaround — especially considering that we did it while growing, and growing fast.

These achievements did not come without challenges. Our Financial Services revenue declined 32% year-over-year due to the renegotiation of our partnership with Banco BV. However, Shopping Brasil, our core business, performed strongly, growing 41% year-over-year - well above the growth rate of the Brazilian retail sector. This growth was neither a one-off nor a coincidence: it accelerated throughout the year, demonstrating its long-term sustainability.

Growth and product diversification

E-commerce revenue grew strongly by 23% year-over-year, but it was our new products that enabled us to achieve exceptional results.

Since early 2025, I have been discussing the creation of new products and business models with our partners, which has led to the expansion of our addressable market. The results are starting to show: we added **R\$ 56 million in revenue solely from the growth of new products outside the e-commerce vertical**, and a significant portion of that came in the second half of the year, when these efforts began to bear fruit. **In Q4 2025, these new products already accounted for 30% of Shopping Brasil's net revenue.**

Revenue diversification accelerates our growth and makes the business even more resilient, ensuring a healthy and diversified base of partners and business lines.

AI is not a goal: it is already woven into all our processes.

To support our growth with a lean structure, we made a decisive move in 2025: we began to adopt AI on a massive scale, with three main objectives.

1. Deliver more, faster, and more efficiently.

We ended 2025 with approximately 40% of our code and product development being generated by agents. But that was still far too little.

Less than three months later, in March 2026, 100% of our developers were already using AI agents to write code. And in just two months, we've already achieved a 69% increase in the number of PRs submitted per developer, compared to the 2025 average.

This is a massive boost in speed that will translate into faster development of new products for our partners and users, expanding our revenue streams and sustaining our growth momentum at Shopping Brasil.

2. To provide a better customer experience

In 2025, we were able to recover purchases that were originally untracked from 175 thousand users.

Had we not adopted AI to analyze, model, and test new processes for identifying purchases generated for our partners, we would have had 175 thousand dissatisfied customers, lower retention rates, and millions of reais in lost revenue.

At the same time, our search, recommendation, and purchase processes are becoming increasingly intelligent, completely transforming the Méliuz user's shopping journey and enabling accelerated growth in our share of wallet.

3. *Becoming even more personalized and data-driven*

In data analysis and product management, we have developed specialized tools that query our data warehouse and analytics platforms in real time, democratizing access to complex analyses and modeling and generating a level of productivity and analytical rigor far superior to what we had before.

One of the tangible results is a much higher level of personalization in our app and across all our communications, improving the effectiveness of our offers and cross-selling efforts.

These are just a few examples of what we've already accomplished. I believe Méliuz is among the Brazilian companies that have made the most progress in the practical use of AI in day-to-day operations in 2025. But this is just the beginning. In less than three months of 2026, our adoption rate has already grown faster than it did all of last year. And it's set to accelerate even further.

We were the first Brazilian startup to go public in Brazil. And we want to be the first Brazilian public company to be truly - and not just in name - AI-first.

Bitcoin Treasury Company: Confidence Remains Strong

We ended 2025 with 604.7 Bitcoin in custody, at an average price of \$103,322. Our Bitcoin yield in 2025 was exceptional, at 953%, with a Bitcoin gain of 435.8 Bitcoin.

In 4Q25, we chose to direct the business's cash flow toward share buybacks (rather than acquiring more Bitcoin). The rationale is simple: when we believe our shares are undervalued, buying them back is the most efficient way to generate Bitcoin Yield for our shareholders—we are buying BTC and an undervalued business at the same time. In 4Q25, we repurchased R\$ 16 million in shares, generating a Bitcoin Yield of 3.2% for the period.

Despite the recent decline in Bitcoin's value—which resulted in a R\$ 57.1 million impairment charge in 4Q25 (an accounting effect with no cash impact)—our long-term thesis and conviction regarding the asset remain unchanged. And our key differentiator compared to other Bitcoin Treasury Companies is very clear in the bear market: a profitable, rapidly growing core business with zero debt, which generates cash completely independently of Bitcoin and sustains the strategy with discipline in any market scenario.

Our conviction remains: **At current prices, the operating business is valued at 0.50x EBITDA¹**. We will continue to allocate our cash to the buyback strategy in order to efficiently generate Bitcoin yield.

Strategic Plan 2026

We closed out 2025 having achieved every goal we set for ourselves. Revenue grew rapidly and became more diversified. Margins expanded. Bitcoin Yield remained strong, even amid a bear market in the second half of the year.

In 2026, we will continue in the same direction: growing the Shopping platform, expanding into new business verticals, deepening the use of AI at all levels of operations, and maintaining discipline in our capital allocation strategy to maximize Bitcoin per share. The evolution of our ARPU (Average Revenue per User) will also be a top priority, increasingly monetizing our growing user base.

Breaking consecutive records is no coincidence. It reflects a company with a clear strategy, consistent execution, and deep knowledge of the market and its customers. We are confident that the best results are yet to come.

We want to be the largest loyalty company in the Brazilian market within a few years - and we're on track to make that a reality.

Gabriel Loures

Méliuz - CEO

¹ Adjusted EV/EBITDA multiple: For management purposes, EV has been adjusted for the Company's cash position and BTC NAV (Net Asset Value), as both represent significant net assets. EBITDA is based on the adjusted results for fiscal year 2025. Base date: March 18, 2025.

Results Highlights

	4Q25	4Q24	(Per. %)	3Q25	(Per. %)	2025	2024	(Per. %)
Financial performance (R\$ million)								
Consolidated net revenue	138.3	104.7	32%	123.7	12%	460.2	365.0	26%
Shopping Brasil (Méliuz)	109.2	72.0	52%	98.2	11%	349.0	246.7	41%
Financial services (Méliuz)	11.8	16.1	-27%	9.6	23%	43.0	62.8	-32%
International shopping (Picodi)	4.4	6.6	-33%	4.3	2%	21.0	19.8	6%
Other companies	12.9	10.0	28%	11.6	11%	47.2	35.7	32%
Adjusted consolidated EBITDA	34.6	21.0	64%	27.6	25%	92.9	54.1	72%
Bitcoin Impact	-57.1	0.0	-	0.0	-	-57.1	0.0	-
Extraordinary items	5.4	19.4	-72%	-1.1	-601%	1.4	-68.2	-102%
Consolidated EBITDA	-17.2	40.4	-143%	26.5	-165%	37.2	-14.1	-364%
Consolidated adjusted net income/loss	18.8	2.2	772%	15.3	23%	54.6	56.9	-4%
Bitcoin Impact	-57.1	0.0	-	0.0	-	-57.1	0.0	-
Extraordinary items	5.4	19.4	-72%	-1.1	-601%	1.4	-68.2	-102%
Consolidated net income/loss	-32.9	21.5	-253%	14.2	-332%	-1.1	-11.3	-90%
Consolidated cash, cash equivalents, and marketable securities	89.1	246.9	-64%	67.3	32%	71.5	246.9	-71%
Available cash & cash equivalents	73.1	246.9	-70%	67.3	9%	73.1	246.9	-70%
Share buyback (marketable securities) ²	16.0	-	-	-	-	16.0	-	-
Accumulated Bitcoin Position (#)	฿ 604.7	-	-	฿ 604.7	-	฿ 604.7	-	-
Bitcoin portfolio value in R\$³	291.8	-	-	366.7	-20%	291.8	-	-
Operating performance								
Total accounts Méliuz (# million)	49.4	38.4	29%	45.9	8%	49.4	38.4	29%
Net take rate (Méliuz)	2.3%	2.0%	0.3 p.p	2.1%	0.2 p.p	2.3%	2.2%	0.1 p.p
Take rate (Méliuz)	7.6%	6.2%	1.4 p.p	7.2%	0.4 p.p	7.6%	6.7%	0.9 p.p
GMV Shopping Brasil (R\$ million)	1,622.5	1,428.2	14%	1,294.3	25%	5,559.7	4,823.6	15%

² Share buyback via derivative contracts with counterparties. As of December 2025, the Company held 3,755,000 repurchased shares, corresponding to 41.12% of the total buyback program.

³ Portfolio value: calculated by multiplying the amount of Bitcoin accumulated during the quarter by Bitcoin's closing price in U.S. dollars (US\$) and by the USD/BRL exchange rate as December 30, 2025 (non-GAAP measure).

Operating Business

Net revenue

In 4Q25, we achieved consolidated net revenue of R\$ 138.3 million, the highest quarterly result in Méliuz's history, surpassing the previous record set in 3Q25 by 12%. This performance represents a 32% increase compared to 4Q24, when we reported R\$ 104.7 million, and a 12% increase compared to 3Q25, when we reached R\$ 123.7 million.

On an annual basis, we closed 2025 with R\$ 460.2 million in net revenue, also a historic record for the Company. The result was 26% higher than in 2024, when we reached R\$ 365.0 million.

Breaking consecutive records is no coincidence: it reflects a company with well-executed operations, deep knowledge of its market, and a genuine ability to create value for partners and users. These records are just the beginning of a cycle of strong growth, without compromising the sustainability of our results.

The main driver of this growth was our core business (Shopping Brasil), which grew by 41% between 2024 and 2025. We continued to increase GMV (+15% YoY), improve the take rate (+0.9 p.p. YoY), and expand into complementary verticals, which allowed us to grow revenue at a faster rate than transaction volume. We will detail this evolution in the following sections.

In addition, our subsidiaries in Brazil grew 32%, reaching R\$ 47.2 million in revenue in 2025, compared to R\$ 35.7 million in 2024. This improvement in results is the result of the team's focus on operations and the efficient allocation of capital.

We closed out 2025 by achieving our goal of accelerating revenue growth and making it more robust and diversified. The result is a more resilient business that is prepared for the future, built on core growth, incremental monetization, and disciplined execution.

Net revenue (R\$ million)	4Q25	4Q24	Per (%)	3Q25	Per (%)	2025	2024	Per (%)
Shopping Brasil	109.2	72.0	52%	98.2	11%	349.0	246.7	41%
E-commerce	76.6	53.1	44%	69.2	11%	244.1	197.8	23%
Other verticals Shopping Brasil	32.7	18.8	73%	29.0	13%	104.9	48.9	115%
Financial services	11.8	16.1	-27%	9.6	23%	43.0	62.8	-32%
International shopping	4.4	6.6	-33%	4.3	2%	21.0	19.8	6%
Others	12.9	10.0	28%	11.6	11%	47.2	35.7	32%
Total net revenue	138.3	104.7	32%	123.7	12%	460.2	365.0	26%

Shopping Brasil

Financial highlight

In 4Q25, we achieved R\$ 109.2 million in net revenue at Shopping Brasil, the highest result ever recorded by the Company in this business segment. This performance represents a 52% increase compared to 4Q24 and an 11% increase compared to 3Q25, reinforcing the consistent growth trajectory of our core business.

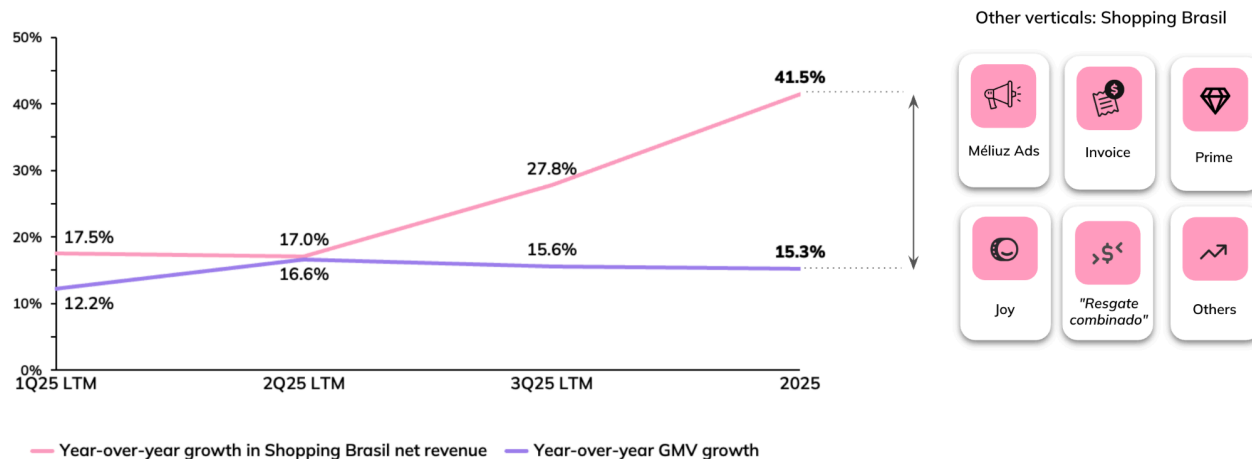
Revenue growth in the quarter was driven primarily by: (i) growth in GMV generated during the period (+14% vs. Q4 2024) combined with an increase in the take rate (+1.3 p.p.); and (ii) growth in other verticals complementary to Shopping, such as Méliuz Prime, Méliuz for Brands (including Méliuz Nota Fiscal), Joy, "Resgate Combinado", Top-up & Gift Card, among other products.

In Q425, Méliuz Ads and the new shopping mall verticals already accounted for approximately 30% of Shopping Brasil's revenue, signaling significant and growing diversification within the core business.

In the cumulative results for 2025, Shopping Brasil's net revenue totaled R\$ 349.0 million, a new record, representing robust growth of 41% compared to the R\$ 246.7 million reported in 2024.

Over the past few quarters, we have implemented a significant strategic shift in Shopping Brasil's revenue structure: revenue growth is becoming less and less tied to GMV. The focus has shifted toward generating higher sales while increasing profitability for our partners, which naturally translates into better commissions for Méliuz. New products and new monetization formats expand our addressable market and open up access to niches and revenue streams we previously could not reach. It is this combination, and not just the increase in GMV, that allows us to maximize ROI for both our partners and Méliuz.

Year-over-year growth in Shopping Brasil net revenue and GMV



Operating Highlights

We've reached the milestone of 50 million registered accounts⁴. That's 50 million potential Brazilian customers who have chosen Méliuz as part of their shopping journey.

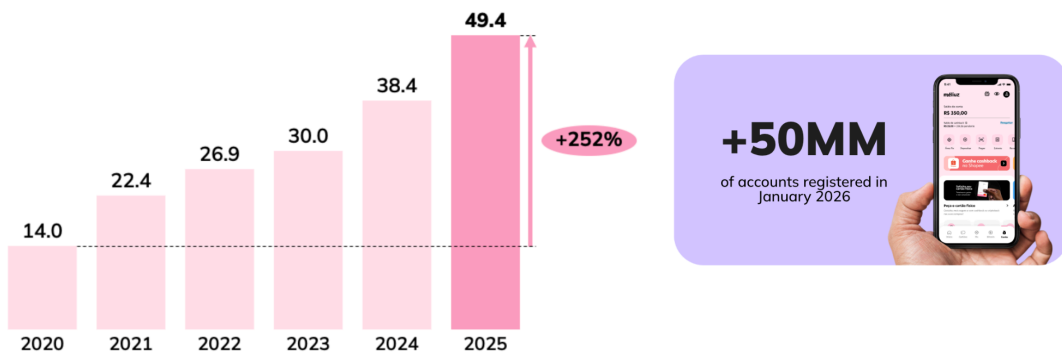
To put 50 million registered users into perspective: Ibotta, the leading cashback app in the United States, a market that is much more mature and populous than Brazil's, has 54 million registered users⁵. In Brazil, this market segment is dominated by major retailers and banks, such as Itaú and Banco do Brasil.

From 14 million users in 2020 (the year of the IPO) to 50 million today: more than 250% growth over five years, with a CAGR of 29%.

⁴ Base date: January 2026. The total number of registered accounts at the end of 2025 was 49.4 million.

⁵ As reported in Ibotta, Inc.'s Form 10-K, filed on February 25, 2026.

Total accounts (# million)



In addition, in 2025 we became the 7th most downloaded app in the retail category in Brazil⁶, according to SensorTower’s “State of Mobile 2026” report.

Top Retail Apps by Downloads in 2025		
Rank	App	Subgenre
1	TEMU	General Shopping
2	Mercado Libre	General Shopping
3	Shopee	General Shopping
4	SHEIN	Apparel
5	Amazon Shopping	General Shopping
6	Magalu	General Shopping
7	Méliuz	Coupons & Rebates
8	OLX Brazil	Buy & Sell
9	AliExpress	General Shopping
10	O Boticário	Beauty Retail

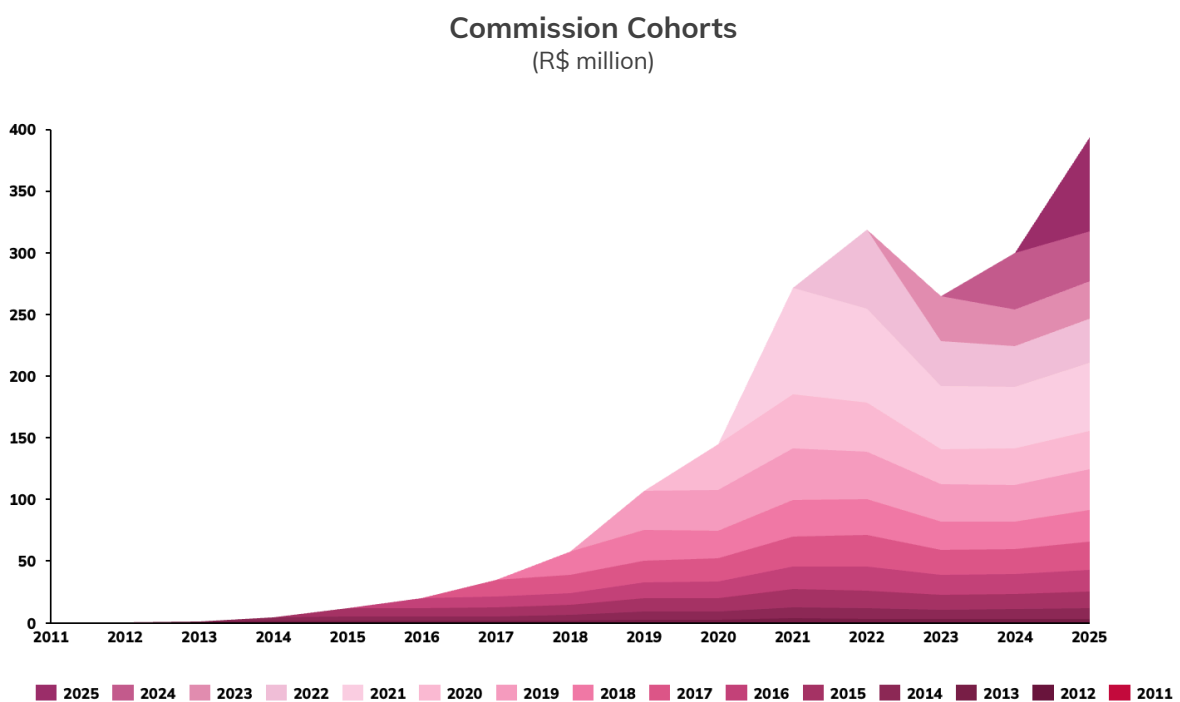
We have become a low-cost machine for attracting and retaining users. By comparison, our user acquisition and retention costs are negligible compared to those of the major retail players operating in the Brazilian market - our marketing budget, for example, is only R\$ 2.0 million per month⁷.

⁶ SensorTower Ranking: 2026 State of Mobile report

⁷ Average marketing expenses of the parent company in 2025.

However, the most important factor is not just the growth of the user base, but rather its quality and retention. Each year’s cohort of users consistently shows an increase in purchase frequency and a greater contribution to GMV over time.

We know how to acquire users, but we’re even better at engaging and retaining them. For example, revenue retention for the 2016 cohort - acquired exactly 10 years ago - was 219%. Each year, our users buy more from us, creating a “snowball” effect of organic growth as harvests accumulate. This performance demonstrates the effectiveness of our model in keeping users engaged and returning throughout their entire lifecycle.

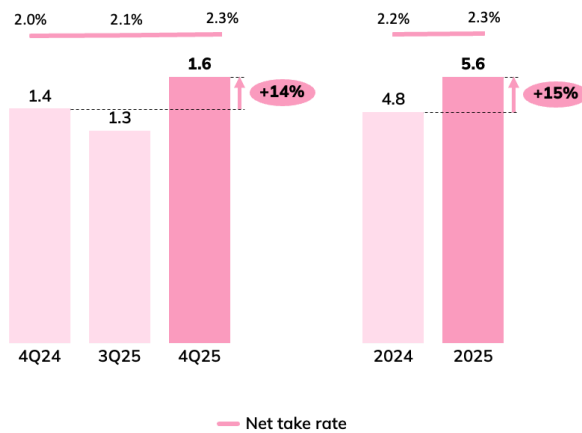


In 4Q25, Shopping Brasil’s GMV reached R\$ 1.6 billion, a 14% increase from the R\$ 1.4 billion reported in 4Q24 and a robust 25% increase from the R\$ 1.3 billion reported in 3Q25.

For the full year 2025, we reached R\$ 5.6 billion in GMV, a new all-time high, and 15% above the R\$ 4.8 billion achieved in 2024.

In 4Q25, we achieved a net take rate of 2.3%, virtually in line with that reported in 4Q24 and 3Q25. For the full year, we maintained a healthy level of 2.3%, continuing to grow while remaining efficient.

GMV and net take rate (R\$ billion | %)

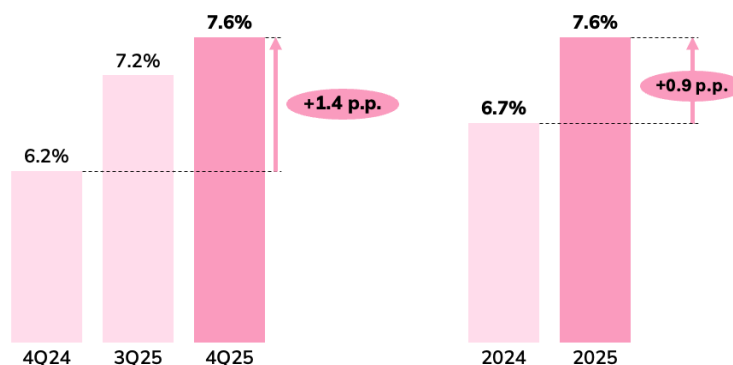


In terms of take rate, we reached 7.6% in 4Q25, an increase of 1.4 percentage points from the 6.2% reported in 4Q24 and 0.4 percentage points from the 7.2% reported in 3Q25.

On an annual basis, we achieved a take rate of 7.6% in 2025, compared to 6.7% reported in 2024, representing growth of 0.9 percentage points. The growth in the take rate primarily reflects: (i) the increased relevance of Méliuz as a sales channel for partners; (ii) higher-quality sales to partners; (iii) improved composition of campaigns and categories; and (iv) continuous product optimizations.

As we mentioned earlier, we are focused on creating new monetization models through new products that expand our addressable market and open up access to niches and budgets we previously couldn't reach. Our goal is to run sales campaigns that generate a higher ROI for both our partners and Méliuz.

Take rate (%)



Financial Services

Financial highlight

In 4Q25, net revenue from Financial Services totaled R\$ 11.8 million, compared to R\$ 16.1 million in 4Q24. The year-over-year change is related to the renegotiation of the partnership with banco BV, as disclosed in a press release issued on February 17, 2025.

Compared to Q3 2025, revenue grew by 23%, reflecting mainly the seasonality of the period and the increased flow of users accessing the Méliuz ecosystem.

For the year 2025, net revenue from Financial Services was R\$ 43.0 million, compared to R\$ 62.8 million in 2024, with the change explained by the contractual update mentioned above.

In addition, the Company announces that it has been notified by banco BV of its intention to terminate the Commercial Agreement entered into on December 30, 2022, regarding the offering of financial products and services on the Méliuz App, as disclosed in a material fact announcement to the market.

The current contract provides for an 18-month notice period, effective from the date of notification, during which the agreement remains fully valid and in effect.

Operating Highlights

In 4Q25, we reached a total of 5.3 million cumulative digital accounts opened in partnership with banco BV, a 49% increase from the 3.5 million accounts opened by the end of 4Q24.

By the end of 4Q25, we had issued a cumulative total of 286.8 thousand credit cards in partnership with Banco BV, a 36% increase compared to the end of 4Q24. Regarding TPV, we reached R\$ 272.3 million in 4Q25, compared to R\$ 307.3 million in 4Q24.

Meanwhile, the TPV for Méliuz's own card, combined with the remaining volume from the co-branded card, was R\$ 203.4 million in 4Q25.

Costs and expenses

We continue to make progress on our efficiency agenda, consistently reducing the proportion of costs and expenses relative to net revenue. This trend is a direct result of the combination of revenue growth, the spreading of fixed expenses, and disciplined capital allocation.

Operating costs and expenses (R\$ million)	4Q25	4Q24	Per (%)	3Q25	Per (%)	2025	2024	Per (%)
Variable cost	62.4	46.3	35%	51.4	22%	209.3	157.4	33%
Cashback	62.4	46.3	35%	51.4	22%	209.3	157.4	33%
Shopping Brazil	67.2	43.0	56%	47.9	40%	204.5	145.2	41%
Others	-4.8	3.3	-245%	3.5	-237%	4.8	12.2	-61%
Fixed expenses	31.7	28.4	12%	36.6	-13%	124.0	129.9	-5%
Personnel	19.5	18.1	7%	19.2	1%	75.9	72.0	5%
Softwares	4.5	3.7	22%	2.7	66%	13.0	11.5	13%
Third-party services	4.1	2.1	96%	3.8	7%	14.6	11.4	28%
Other expenses/income	3.6	4.5	-19%	10.9	-67%	20.5	34.9	-41%
Marketing investments	12.8	12.3	4%	13.4	-4%	51.7	34.7	49%
Advertising and Publicity	12.8	12.3	4%	13.4	-4%	51.7	34.7	49%
Total adjusted operating costs and expenses	106.9	87.0	23%	101.4	5%	385.0	322.0	20%
% of net revenue	77.3%	83.1%	-5.8 p.p	82.0%	-4.7 p.p	83.6%	88.2%	-4.6 p.p
(+) Extraordinary items⁸	-5.4	-19.4	-72%	1.1	-601%	-1.4	68.2	-102%
Personnel	-	-	-	-	-	-	4.8	-100%
Softwares	-	-	-	-	-	2.3	-	-
Other expenses/income	-0.9	-	-	-	-	-0.9	82.8	-
Extraordinary Items	-4.5	-19.4	-77%	1.1	-515%	-2.8	-19.4	-86%
(+) Bitcoin impact	57.1	-	-	-	-	57.1	-	-
Operating costs and expenses	158.6	67.6	135%	102.4	55%	440.7	390.2	13%

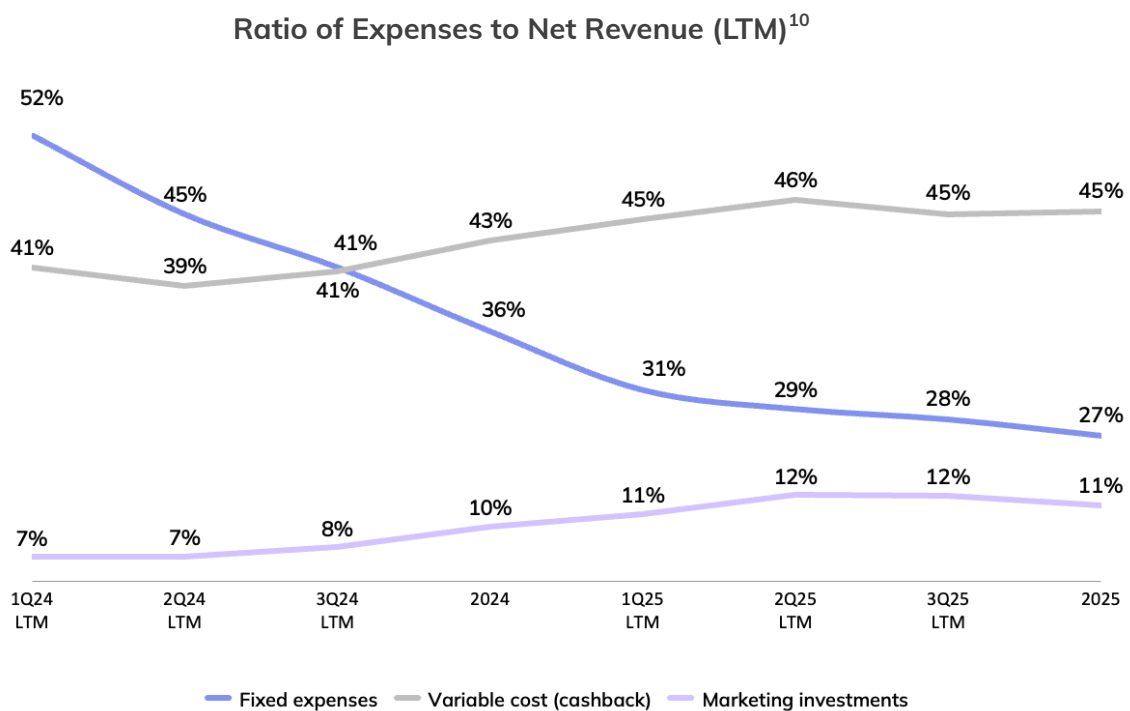
In 4Q25, adjusted consolidated costs and expenses (excluding non-recurring items and the Bitcoin impact) totaled R\$ 106.9 million, compared to R\$ 101.4 million in 3Q25. The increase in costs is primarily related to the growth in variable costs, such as cashback expenses, resulting from the increase in revenue at Shopping Brasil.

Throughout 2025, even with the strong business expansion, we maintained control over expenses. Year-to-date, adjusted costs and expenses totaled R\$ 385.0 million, compared to R\$

⁸ Extraordinary items are tailed in the costs and expenses section and in Appendix I - EBITDA Reconciliation

322.0 million in 2024, reducing their share of revenue by 4.6 percentage points and reinforcing the model's operating leverage.

In 4Q25, we recorded the following extraordinary items⁹: (i) non-cash effect of the fair value adjustment of the Picodi call option in the amount of R\$ 4.5 million (positive impact on net income); (ii) negative impact of Bitcoin in the amount of R\$ 57.1 million (detailed in the following section—Bitcoin Treasury Company Operations); (iii) and other recoverable asset values of R\$ 0.9 million (positive impact on earnings). Considering these effects, consolidated costs and expenses totaled R\$ 158.6 million for the period, compared to R\$ 67.6 million in 4Q24 and R\$ 102.4 million in 3Q25. On an annual basis, costs and expenses in 2025 were R\$ 440.7 million versus R\$ 390.2 million in 2024.



Fixed expenses

In 2025, fixed expenses accounted for 27% of net revenue (R\$ 124.0 million), compared to 36% (R\$ 129.9 million) in 2024 and 28% in the LTM3T25 (R\$ 120.1 million). Revenue grew at a faster pace than the change in fixed expenses during the period, resulting in structural cost base dilution and gains in operating leverage. We remain focused on operational efficiency, one of the Company's strategic pillars.

⁹ In 4Q24, the extraordinary item amounted to R\$ 19.4 million, relating to the non-cash effect of the adjustment to the provision for the Picodi call option, and in 3Q25, it amounted to R\$ 1.1 million, relating to the recognition of the retained portion of the Alter acquisition.

¹⁰ Fixed expenses are total consolidated expenses excluding extraordinary items, the impact of Bitcoin, cashback costs, and marketing investments.

Marketing investments

In 2025, marketing investments accounted for 11% of net revenue (R\$ 51.7 million), compared to 10% in 2024 (R\$ 34.7 million).

The stability of this percentage over the periods indicates that investments have been maintained, even amid growth in the user base and GMV. Allocation remains subject to return and payback criteria, ensuring efficiency in expansion.

Variable cost (cashback)

Our cashback costs rose from 43% of net revenue (R\$ 157.4 million) in 2024 to 45% of net revenue (R\$ 209.3 million) in 2025. This increase is to be expected given the rise in promotional periods throughout the year, but it does not affect the business's profitability.

Bitcoin Treasury Company Operation (Bitcoin Impact)

In 4Q25, we reported an impairment loss related to Bitcoin assets in the amount of R\$ 57.1 million. This is a non-cash effect resulting from a mark-to-market valuation as of the end of the period (US\$ 87,711 as of December 31, 2025), as the closing price of Bitcoin on December 31, 2025 was lower than the asset's average acquisition price (US\$ 103,322).

In accordance with current accounting standards in Brazil (CPC 04 and the Brazilian Corporations Law), Bitcoin assets are valued quarterly based on the asset's closing price as of the end of the period. However, any appreciation of the asset relative to its acquisition cost is not recognized as a gain for accounting purposes and is considered a non-GAAP measure.

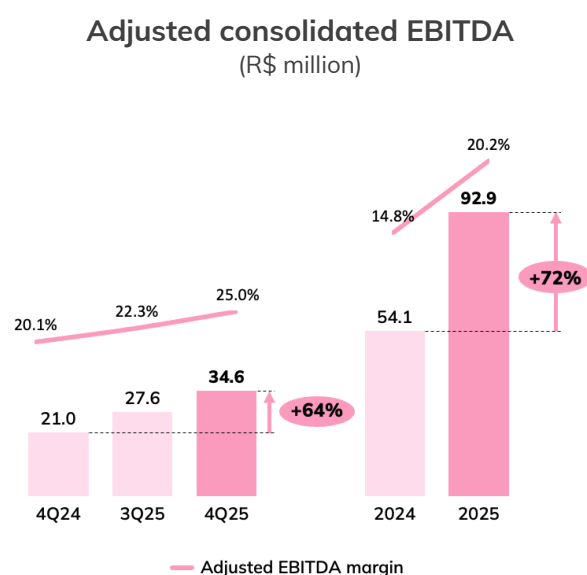
The impairment recorded is a one-time accounting adjustment, reflecting current regulations, and does not represent any change in our strategic outlook. Our thesis on Bitcoin remains the same as it has been from the start: we believe that, based on its fundamentals - scarcity of the currency, decentralization, and independence from any monetary policy - Bitcoin is the best long-term store of value a company can hold on its balance sheet, which is even more relevant in a global scenario of strong monetary expansion. Short-term price fluctuations are inherent to the asset and were already expected. What guides us is the long-term horizon.

Consolidated EBITDA

In 4Q25, we achieved adjusted EBITDA of R\$ 34.6 million - a new quarterly record - with a margin of 25.0%. Compared to 4Q24, when we reported R\$ 21.0 million, EBITDA grew 64%, with a margin expansion of 4.9 percentage points.

The fourth quarter is historically the most significant of the year due to the seasonality of e-commerce. In 2025, in addition to Black Friday performance, we observed an incremental contribution from products launched throughout the year, expanding cross-sell opportunities within the ecosystem. This growth was accompanied by operational discipline, resulting in greater efficiency in converting revenue into EBITDA.

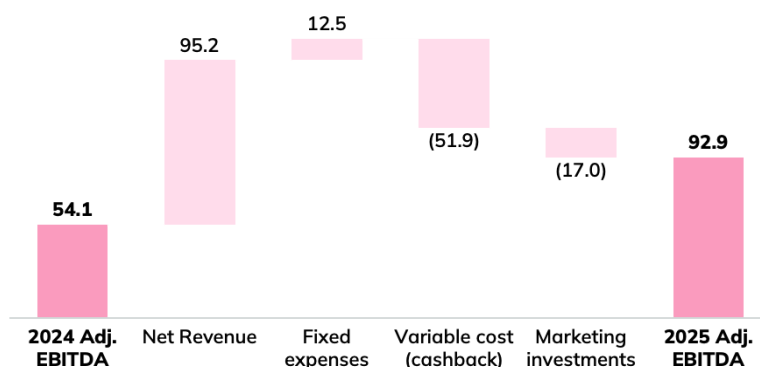
Year-to-date, we achieved adjusted EBITDA of R\$ 92.9 million - a new record - up 72% from 2024, when we reached R\$ 54.1 million. The EBITDA margin increased by 5.4 percentage points, rising from 14.8% in 2024 to 20.2% in 2025, reflecting the growth of our operations alongside effective cost and expense control.



We ended the year with a larger revenue base and a proportionally more efficient cost structure. The growth in EBITDA over the quarters underscores the structural evolution of the business model: top-line growth accompanied by cost dilution and, consequently, higher profit generation.

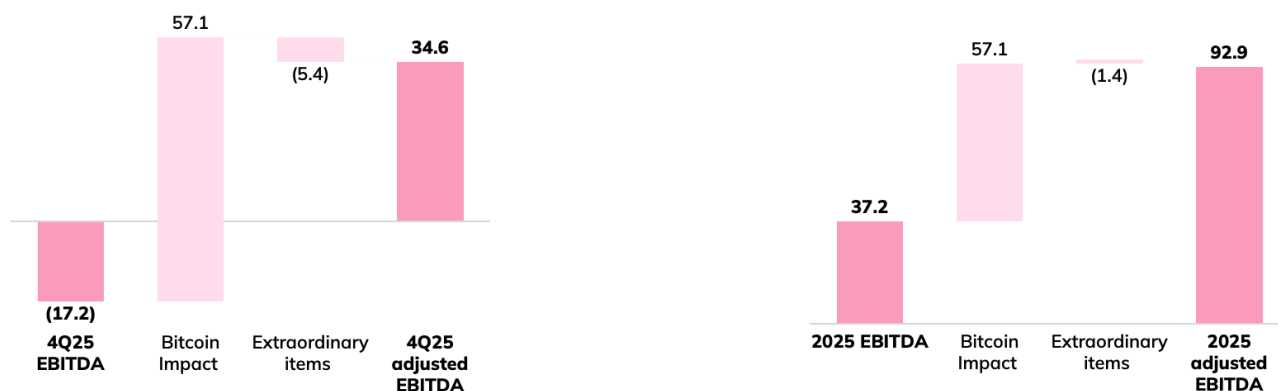
We remain focused on expanding our core business and maintaining discipline in capital allocation, ensuring that growth continues to translate into margins and cash generation.

Year-over-year change in adjusted consolidated EBITDA (R\$ million)



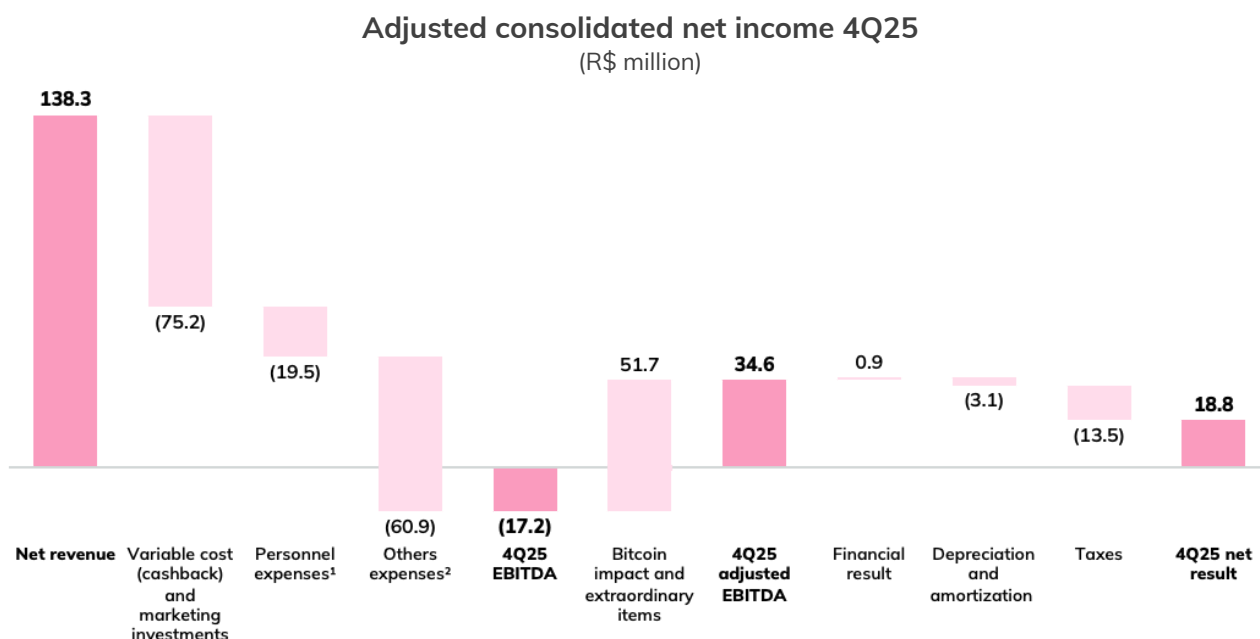
Taking into account non-recurring items, we reported a consolidated EBITDA of negative R\$ 17.2 million in 4Q25. In 2025, taking into account non-recurring items, we achieved a consolidated EBITDA of R\$ 37.2 million, compared to a negative R\$ 14.1 million in 2024, representing robust growth of 364%.

Breakdown of Adjusted Consolidated EBITDA (R\$ million)



Net result

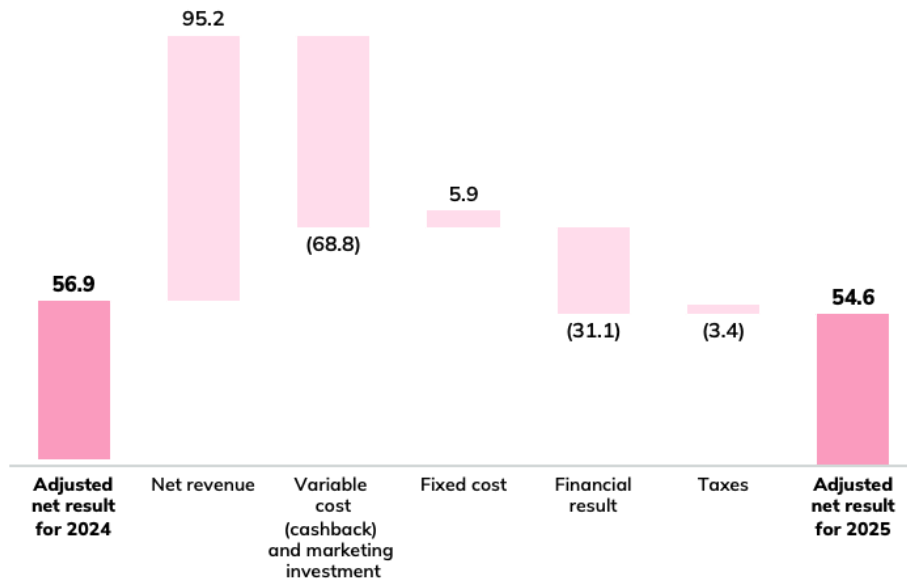
Taking into account the financial result (R\$ 0.9 million), amortization and depreciation (R\$ 3.1 million loss), and taxes (R\$ 13.5 million loss), we ended 4Q25 with an adjusted consolidated net income of R\$ 18.8 million. This figure represents a 772% increase compared to the R\$ 2.2 million reported in 4Q24 and a 23% increase compared to the R\$ 15.3 million reported in 3Q25. Taking into account extraordinary items, net income for 4Q25 was a negative R\$ 32.9 million.



Looking at the full year, taking into account the financial result (R\$ 11.2 million), amortization and depreciation (R\$ 17.7 million negative) and taxes (R\$ 31.8 million negative), we ended 2025 with an adjusted consolidated net income of R\$ 54.6 million, compared to an adjusted net income of R\$ 56.7 million in 2024.

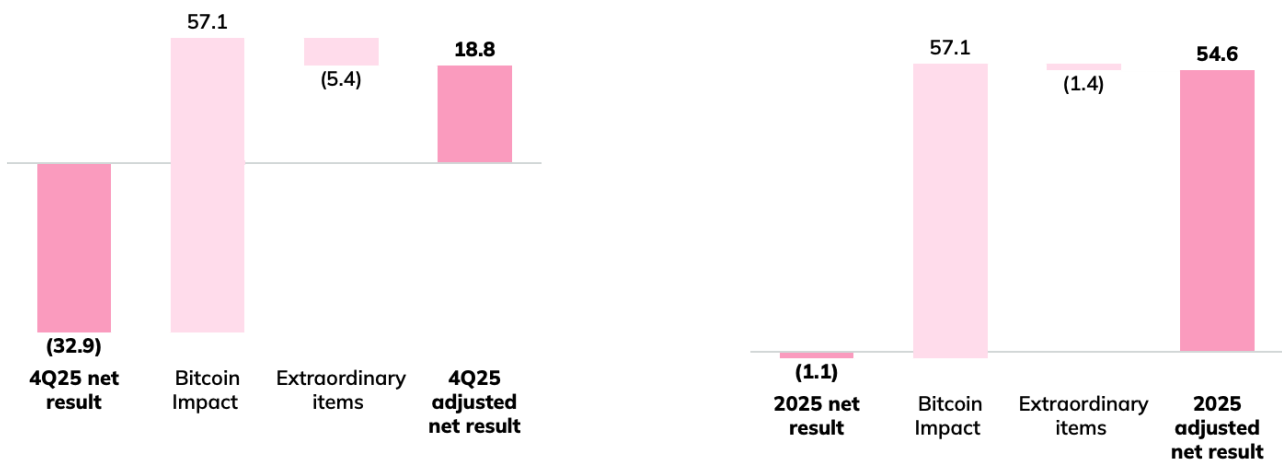
In 2025, Méliuz made steady progress in executing its treasury strategy, allocating funds to acquire 604.7 Bitcoin. At the same time, the Company posted robust operational growth, which underpinned its consolidated performance for the period. Even considering the reduction in financial results resulting from the allocation of cash to Bitcoin, net income for 2025 remained in line with 2024, demonstrating the business's ability to generate consistent and resilient results.

Change in consolidated adjusted net income (R\$ million)



Taking into account non-recurring items, we reported a consolidated net loss of R\$ 32.9 million in Q4 2025. In 2025, taking into account non-recurring items, we reported a consolidated net loss of R\$ 1.1 million.

Breakdown of adjusted consolidated net income (R\$ billion)

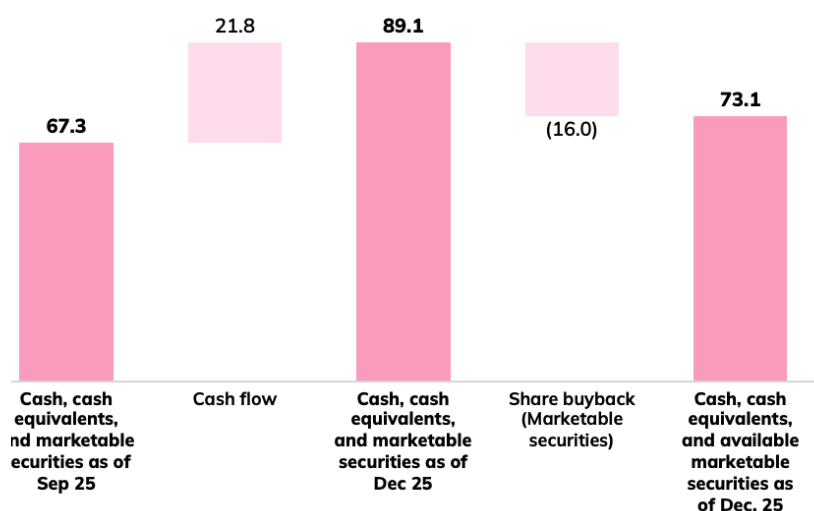


Cash, cash equivalents, and marketable securities

Cash on hand increased from R\$ 67.3 million in 3Q25 to R\$ 89.1 million in 4Q25, representing an increase of R\$ 21.8 million. This increase reflects the strong operating performance of Méliuz and its subsidiaries.

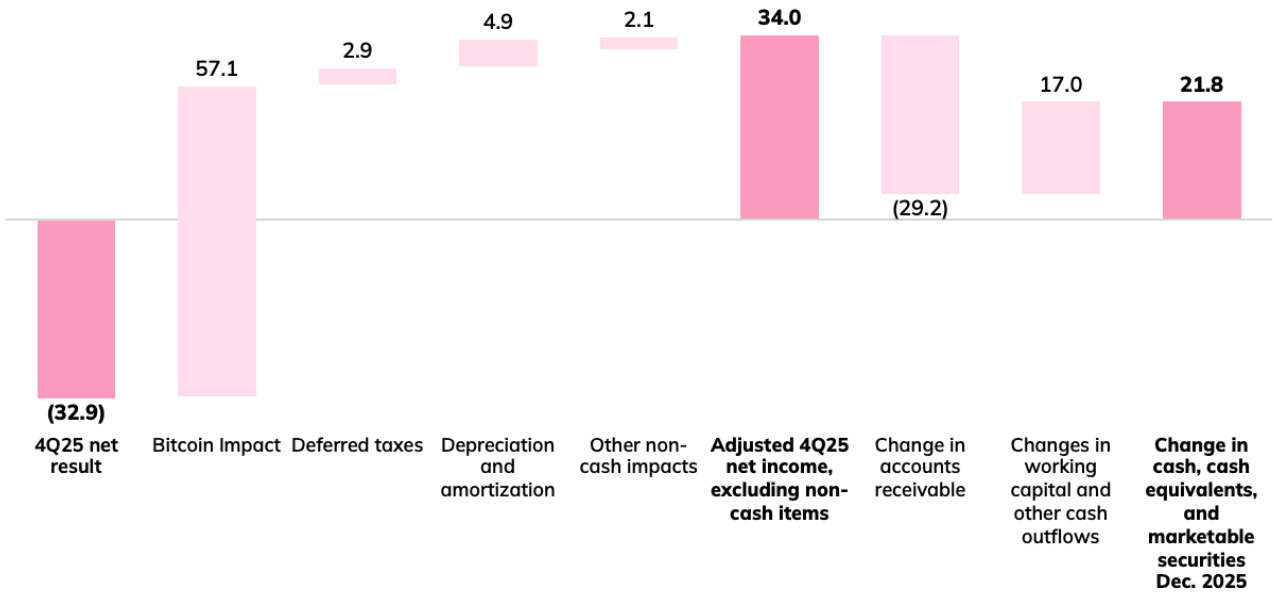
In 4Q25, the Company chose to allocate resources toward share buybacks rather than additional Bitcoin purchases. The rationale is simple: since we believe Méliuz shares are undervalued, buying them back is the most efficient way to generate Bitcoin yield for our shareholders. Accordingly, throughout 4Q25, we repurchased R\$ 16 million in shares, generating a Bitcoin yield of 3.2% for the period.

Cash, cash equivalents, and marketable securities Dec. 2025
(R\$ million)



Based on adjusted net income for 4Q25 (R\$ 34.0 million), and taking into account the change in accounts receivable (a decrease of R\$ 29.2 million) and the change in working capital (R\$ 17.0 million), we arrive at a cash flow change of R\$ 21.8 million for the period. This was the first time in Méliuz's history that we generated cash flow of over R\$ 20 million in a single quarter.

Breakdown of Cash Flow Changes in 4Q25 (R\$ million)



Bitcoin Treasury Strategy Highlights

	4Q25	2025
Accumulated Bitcoin position (#)	฿ 604.7	฿ 604.7
Accumulated average purchase price (US\$)	103,321.6	103,321.6
Sats per share (#)	552.4	552.3896
Bitcoin per thousand shares (#)	฿ 0.00552	฿ 0.00552
Bitcoin Gain (#)	฿ 19.4	435.8
Bitcoin Gain (US\$ million)	1.7	38.2
Bitcoin Gain (R\$ billion)	9.4	210.3
Bitcoin Yield	3.2%	953.1%

Glossary:

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

Accumulated Average Purchase Price: the average dollar amount (US\$) paid for the Bitcoin acquired by the Company.

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

Bitcoin per 1,000 shares: total Bitcoin held in custody by the Company multiplied by 1,000 and

divided by the total number of the Company's outstanding 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: multiplication of the Bitcoin Gain by the market price of Bitcoin at the end of the period.

Bitcoin R\$ Gain: the Bitcoin US\$ Gain multiplied by the dollar exchange rate.

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

Bitcoin Treasury Company

2025 marked the start of the implementation of our Bitcoin Treasury Company strategy. We made our first Bitcoin purchase in March, and throughout the year, we put in place the necessary tools to fully execute this strategy.

We approved corporate adjustments at a shareholders' meeting to enable the strategy, conducted a \$33 million (R\$ 180 million) follow-on offering, entirely earmarked for the acquisition of Bitcoin, implemented a derivatives strategy involving the sale of cash-secured puts, and in October we launched our share repurchase program, adding yet another capital allocation tool in line with the strategy's logic.

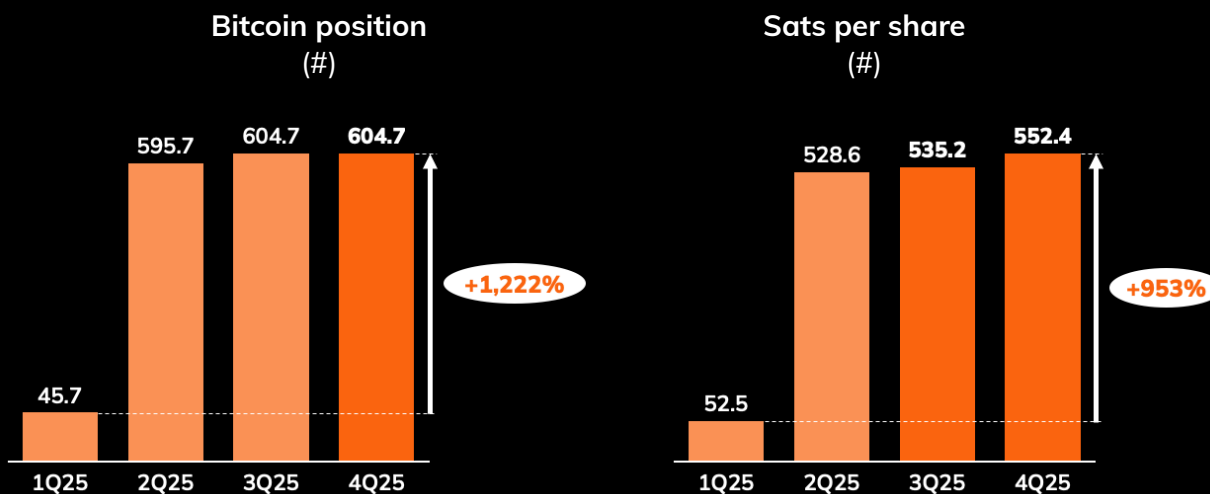
As a Bitcoin Treasury Company, our focus is on maximizing Bitcoin per share over time. This means we continuously assess market conditions to decide whether to buy Bitcoin, repurchase shares, or hold cash, always with the goal of increasing the number of Bitcoin per share for our shareholders.

As we mentioned earlier in this report: In 4Q25, the Company chose to allocate resources toward share buybacks rather than purchasing additional Bitcoin. The rationale is simple: since we believe Méliuz shares are undervalued, buying them back is the most efficient way to generate Bitcoin yield for our shareholders.

Our thesis on Bitcoin remains unchanged. We believe that, based on its fundamentals - including the currency's scarcity, decentralization, and independence from any monetary policy - Bitcoin is the best long-term store of value a company can hold on its balance sheet. Short-term price fluctuations are inherent to the asset and were already expected. What guides us is the long-term horizon, and on that horizon, our conviction grows stronger every day.

Our treasury strategy is funded by cash flow generated from our core business operations, without relying on debt issuance or leverage to execute it. This is one of our key differentiators compared to other Bitcoin treasury companies: a profitable, rapidly growing core business with "zero debt" that operates completely independently of Bitcoin and supports the strategy with discipline regardless of market conditions.

We ended 2025 with a portfolio of 604.7 Bitcoin, at an average price of \$103,322, representing 552.4 Sats per share.



In 4Q25, we repurchased a total of 3,755,000 shares through derivatives with counterparties, which generated a Bitcoin yield of 3.21%¹¹.

The Bitcoin Gain for 4Q25 compared to 3Q25 was 19.4 Bitcoin, equivalent to approximately \$ 1.7 million or R\$ 9.4 million. This metric represents the amount of Bitcoin held by the Company in the prior 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 during the quarter, showing how many Bitcoins the Company has effectively added for its shareholders.

In 2025, Bitcoin Gain amounted to 435.8 Bitcoin, equivalent to approximately \$ 38.2 million or R\$ 210.3 million. The Company’s Bitcoin NAV (Net Asset Value), which corresponds to Bitcoin purchases plus their appreciation, reached approximately \$ 53.0 million or R\$ 291.8 million in 2025.

¹¹ Share repurchase via derivative contracts with counterparties. As of the December 2025 reference date, the Company had repurchased 3,755,000 shares, corresponding to 41.12% of the total repurchase program. According to the Market Announcement dated February 23, 2026, as of that date the Company had repurchased 4,985,000 shares (54.6% of the total authorized amount), resulting in a Bitcoin Yield of 4.38% since the program’s inception.

Disclaimer

*In accordance with 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, therefore, 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, in accordance with 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.

Appendix I - EBITDA Reconciliation

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2025	2024	Per (%)
Net income	-1.1	-11.3	-90%
(+) Income tax and social contribution (current and deferred)	-31.8	-28.5	12%
(+) Financial result	11.2	42.3	-74%
(+) Depreciation	-17.7	-11.1	59%
EBITDA	37.2	-14.1	-364%
Provision for achievement of targets	-	4.8	-100%
Impairment	-0.9	82.8	-101%
Fair value adjustment of earn-out payable	-4.5	-19.4	-77%
Retroactive payment to business partner	2.3	-	-
One-off adjustment related to Picodi's 2024 results	0.7	-	-
Retained portion of the acquisition of Alter	1.1	-	-
Bitcoin Impact (impairment)	57.1	-	-
Adjusted EBITDA	92.9	54.1	72%

Financial Statements

Income statements

Twelve-month period ended December 31

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

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2025	12/31/2024	12/31/2025	12/31/2024
Net revenue	391,970	302,696	460,204	365,018
Operating expenses	(316,492)	(312,241)	(440,710)	(390,192)
Cashback expenses	(209,162)	(154,607)	(209,256)	(157,396)
Personnel expenses	(55,467)	(58,305)	(75,866)	(76,831)
Advertising and publicity expenses	(23,719)	(15,189)	(51,716)	(34,737)
Software expenses	(12,000)	(8,944)	(15,316)	(11,490)
Third-party services	(6,319)	(8,733)	(14,597)	(11,384)
Depreciation and amortization	(14,217)	(8,428)	(17,668)	(11,090)
Reduction to recoverable value of assets	955	(79,752)	(56,225)	(82,995)
Adjustment to the fair value of earn-out payable and call option	4,491	19,389	4,491	19,389
Other	(1,054)	2,328	(4,557)	(23,658)
Gross result	75,478	(9,545)	19,494	(25,174)
Equity income	(62,589)	(2,176)	-	-
Income before financial result and taxes	12,889	(11,721)	19,494	(25,174)
Financial result	15,304	29,377	11,171	42,294
Income before income taxes	28,193	17,656	30,665	17,120
Current and deferred income tax and social contribution	(28,814)	(25,615)	(31,805)	(28,454)
Net income (loss) for the period	(621)	(7,959)	(1,140)	(11,334)
Net income (loss) for the period attributable to:				
Non-controlling interests	-	-	(519)	(3,375)
Controlling shareholders	-	-	(621)	(7,959)
Basic and diluted net income per share (R\$)				
			(0.01)	(0.09)

Balance Sheet

(In thousand of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2025	12/31/2024	12/31/2025	12/31/2024
Current assets				
Cash and cash equivalents	59,900	26,352	72,857	37,365
Accounts receivable from costumers	71,589	27,769	83,881	40,101
Marketable securities	16,245	209,245	16,245	209,506
Recoverable Taxes	29	65	469	539
Advance taxes on profits	553	8,265	789	8,293
Bitcoin custody	-	-	13,261	23,281
Receivables from related parties	3,136	107	-	-
Other assets	6,014	5,663	8,367	7,122
Total current assets	157,466	277,466	195,869	326,207
Non-current assets				
Long-term assets				
Deferred taxes	29,341	39,016	29,390	39,016
Loans and contracts receivable	3,239	3,029	3,239	3,029
Other assets	5,606	3,586	5,823	3,474
Total long-term assets	38,186	45,631	38,452	45,519
Investments	390,401	100,734	2,901	2,901
Fixed assets	441	1,093	590	1,466
Intangible assets	14,069	20,133	396,078	110,701
Total non-current assets	443,097	167,591	438,021	160,587
Total assets	600,563	445,057	633,890	486,794
Current liabilities				
Suppliers	6,267	7,780	12,147	10,533
Derivative financial instruments	1,570	-	1,570	-
Social and labor obligations	15,847	23,423	18,689	26,417
Tax obligations	4,662	3,668	5,737	4,429
Income tax and social contribution payable	1,310	141	1,817	756
Cashback provision	25,075	17,758	26,220	21,096
Minimum dividends payable	-	-	104	-
Bitcoin custody	-	-	13,261	23,281
Deferred revenue	5,749	5,749	5,795	5,749
Accounts payable for company acquisitions	6,329	4,491	6,329	4,491
Other liabilities	2,620	6,704	3,751	7,488
Total current liabilities	69,429	69,714	95,420	104,240

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2025	12/31/2024	12/31/2025	12/31/2024
Non-current liabilities				
Deferred taxes	-	-	556	55
Social and labor obligations	593	403	681	403
Accounts payable for company acquisitions	616	6,164	616	6,164
Deferred revenue	17,246	22,995	17,246	22,995
Provisions for tax, civil and labor risks	1,195	3,316	1,274	3,405
Other liabilities	-	-	2	62
Total non-current liabilities	19,650	32,878	20,375	33,084
Equity				
Share capital	523,439	356,123	523,439	356,123
Capital reserves	664	(1,622)	664	(1,622)
Other comprehensive income	(2,407)	(2,445)	(2,407)	(2,445)
Accumulated profits (losses)	(10,212)	(9,591)	(10,212)	(9,591)
Equity attributable to controlling shareholders	511,484	342,465	511,484	342,465
Equity attributable to non-controlling interests	-	-	6,611	7,005
Total equity	511,484	342,465	518,095	349,470
Total liabilities and equity	600,563	445,057	633,890	486,794

Cash Flow

Twelve-month period ended December 31
(In thousands of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2025	12/31/2024	12/31/2025	12/31/2024
Operating activities				
Income (loss) for the period before income taxes	28,193	17,656	30,665	17,120
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	14,217	8,428	17,668	11,090
Gain or loss on disposal of fixed and intangible assets	1,637	148	1,747	148
Interest income, net	(3,056)	12,764	1,089	623
Expected credit loss provision	-	(121)	(1,224)	(457)
Equity participation results	62,589	2,176	-	-
Employee benefits with stock options	2,375	2,951	2,825	2,951
Adjustment to the fair value of call option	(4,491)	(19,250)	(4,491)	(19,250)
Appropriation of deferred revenue	(5,749)	(5,749)	(5,885)	(5,995)
Cashback provision, net	230,284	170,844	230,540	173,632
Provision for tax, civil and labor risks, net	(2,121)	1,516	(2,131)	1,494
Reduction to recoverable value of assets	(955)	79,752	56,225	82,995
Foreign exchange rate variation and others	992	(9)	1,184	(823)
Adjusted income	323,915	271,106	328,212	263,528
Changes in assets in liabilities:				
Accounts receivable from customers	(43,820)	4,789	(42,677)	(12,911)
Recoverable taxes	36	(1,254)	76	(1,198)
Other assets	(2,524)	(1,120)	(3,591)	22,071
Receivables from related parties	(3,029)	(107)	-	-
Supplies	(1,513)	4,985	1,563	5,013
Derivative financial instruments	1,570	-	1,570	-
Deferred revenue	-	-	182	-
Social and labor obligations	(7,386)	(12,684)	(7,461)	(12,476)
Tax obligations	994	(1,852)	1,304	(1,958)
Cashback paid	(222,967)	(173,447)	(225,416)	(176,671)
Other liabilities	(399)	(765)	53	(691)
Earn-out pagos	-	(37,839)	-	(37,839)
Cash generated by operating activities	44,877	51,812	53,815	46,868
IRPJ and CSLL paid	(10,258)	(10,754)	(13,127)	(14,354)
Interest paid on leases	-	-	(6)	43
Net cash generated (used) in operating activities	34,619	41,058	40,682	32,557
Investment activities				
Additions to fixed assets	(16)	(33)	(23)	(60)

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2025	12/31/2024	12/31/2025	12/31/2024
Receipts from the sale of fixed assets	17	70	17	70
Additions to the intangible	(9,139)	(18,054)	(360,136)	(24,685)
Return of capital in a subsidiary - FIDC	4,292	(2,275)	-	-
Capital increase in subsidiary	(355,176)	-	-	-
Reduction in securities	193,000	378,850	193,261	385,481
Receipt of profit distribution	3,913	1,200	-	-
Acquisition of equity instruments	-	(2,900)	-	(2,900)
Loans and contracts receivable	(210)	(3,047)	(210)	(3,047)
Net cash used in investment activities	(163,319)	353,811	(167,091)	354,859
Financing activities				
Capital contribution through share subscription	167,316	4	167,316	4
Capital reduction	(5,068)	(424,440)	(5,068)	(424,440)
Dividends paid	-	(10)	(318)	(10)
Addition of minority interest due to business combination	-	-	60	3,431
Loan and lease payments	-	-	(164)	(328)
Net cash used in financing activities	162,248	(424,446)	161,826	(421,343)
Effect of exchange variation on exchange adjustment	-	-	75	1,931
Net changes in cash and cash equivalents	33,548	(29,577)	35,492	(31,996)
Cash and cash equivalents				
At the beginning of the period	26,352	55,929	37,365	69,361
At the end of the period	59,900	26,352	72,857	37,365
Net change in cash and cash equivalents	33,548	(29,577)	35,492	(31,996)

Contacts

Investor Relations Team

Marcio Loures Penna
Fernanda Tolentino Guimarães Matoso
Amanda de Oliveira Palermo Pereira

✉ ri@meliuz.com.br

📞 +55 31 3195-6854