

1T26

# Apresentação de **Resultados**

15 DE MAIO DE 2026

méliuz



## **Apresentação de Resultados 1T26**

---

- 1 Méliuz em Perspectiva**
- 2 Growth, Resultados e Geração de Caixa**
- 3 Considerações Finais**

m AGENDA

## Apresentação de Resultados IT26

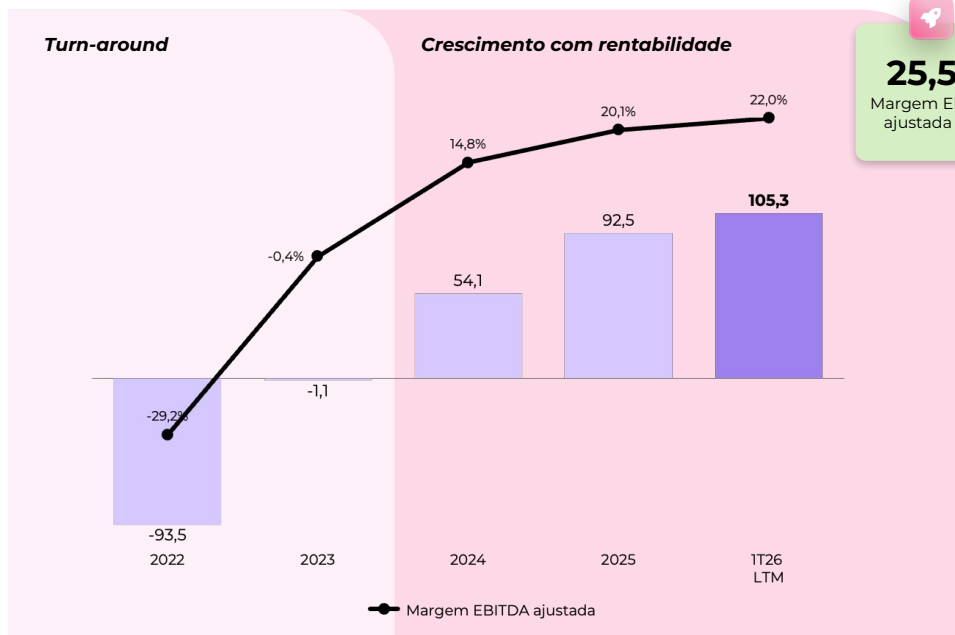
---

**1** Méliuz em Perspectiva

# Atingimos 25,5% de margem EBITDA: A maior marca da história. E é só o começo...

## EBITDA ajustado e margem EBITDA ajustada

R\$ milhões | %



## Principais objetivos do ano



Crescimento do top line com foco no Shopping



Crescimento de produtos *beyond e-commerce*

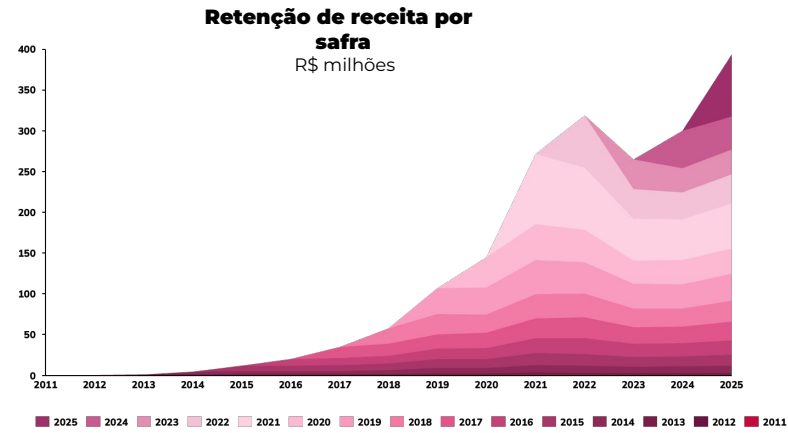
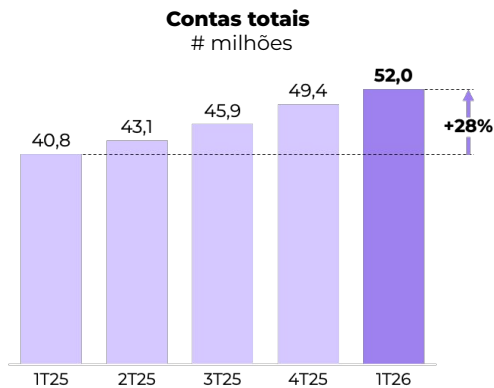


Crescimento da receita por usuário (ARPU)



Manutenção da eficiência operacional

# Geramos valor porque somos uma **máquina hiper-eficiente de Aquisição e Retenção** para o Mercado Brasileiro



**7° app mais baixado do Brasil**  
na categoria de varejo



Em média investimos **R\$ 1,9M**  
em marketing por mês<sup>2</sup>



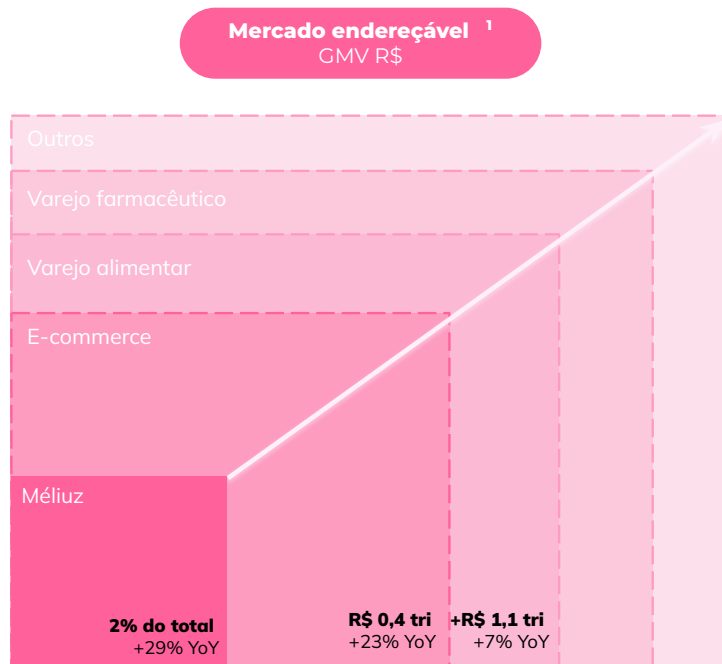
**+219%**  
Retenção de receita da safra adquirida há 10 anos<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ranking SensorTower: Relatório state of mobile 2026.

<sup>2</sup> Média da verba de marketing e publicidade da Controladora no 1T26 LTM.

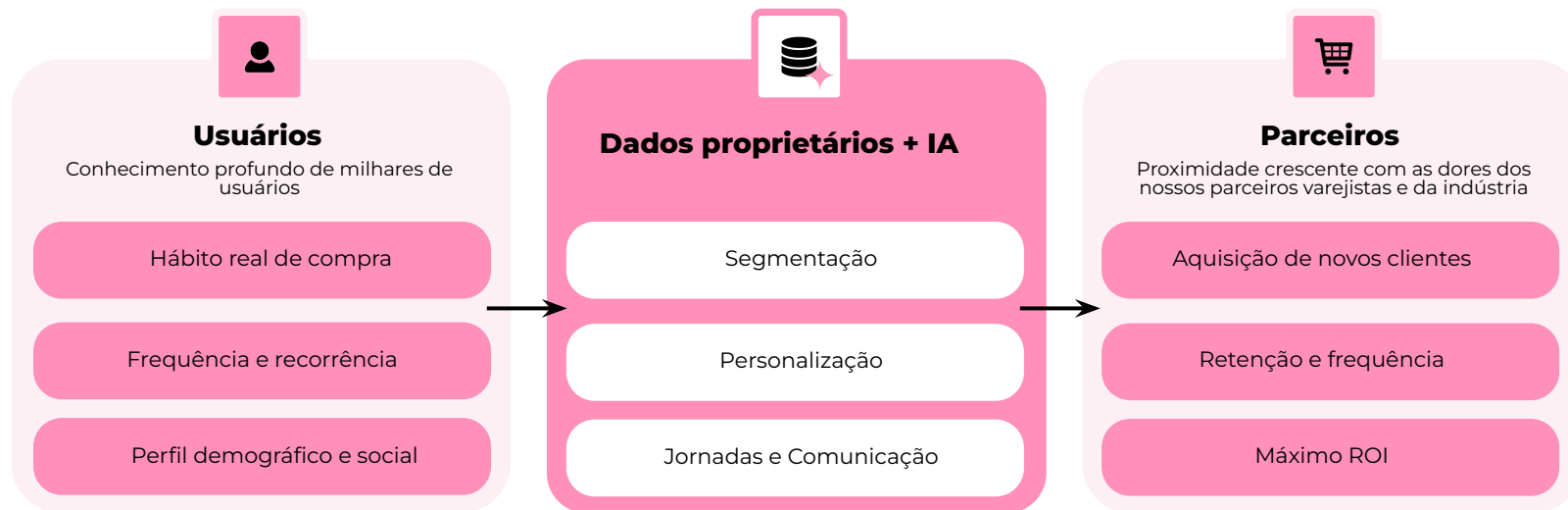
<sup>3</sup> Referente a safra de 2016

**Nosso valor não está limitado ao e-commerce:** inovamos, criamos novos produtos e expandimos nosso Mercado Endereçável



<sup>1</sup> Fonte: ABRAS 2026 Ranking e UBS, "Hit Refresh: Brazil eCommerce Accelerating Faster Than Expected", 19 de março de 2026.

# Conhecemos o hábito real de compra de 52 milhões de Brasileiros. A IA alavanca nossas capacidades para gerar valor.



#### Oferta certa

Baseada em dados, contexto e necessidade do parceiro



#### Usuário certo

Alcançamos quem tem maior intenção e relevância



#### Momento certo

No tempo e canal ideal para conversão



#### Resultado real

Mais eficiência, vendas incrementais e maior ROI



Seremos  
o maior  
**programa**  
**de**  
**Loyalty**  
**do Brasil!**

## **PARA USUÁRIOS**

- Em toda a jornada de compra
- Com a melhor experiência
- Sendo uma marca lembrada e amada

## **PARA PARCEIROS**

- Melhor ROI entre canais de Marketing
- Maior capacidade de geração de vendas

## **PARA INVESTIDORES**

- Maior crescimento
- Melhor rentabilidade e geração de caixa
- Maior capacidade de gerar Bitcoin Yield, independente do ciclo

## Nosso EV/EBITDA está 5-13x abaixo dos comparáveis, apesar do crescimento e ausência de dívida

Market Cap	Caixa disponível	Recompra <sup>1</sup>	BTC Nav	Enterprise Value Ajustado <sup>2</sup>
<b>R\$ 485,7 M</b>	<b>R\$ 66,5 M</b>	<b>R\$ 30,4 M</b>	<b>R\$ 245,4 M</b>	<b>R\$ 143,4 M</b>
	-	-	-	=



EBITDA ajustado  
**R\$ 105,3M**  
+60% YoY

	<b>méliuz</b>	<b>Klarna</b>	<b>ibotta</b>	<b>MONEYSUPERMARKET</b>	<b>TOTUS</b>	<b>locaweb</b>	<b>BEMOBI</b>
EV/EBITDA <sup>2</sup>	<b>1,36x</b>	10,58x	17,38x	6,72x	13,27x	11,35x	6,92x
Crescimento receita LTM YoY <sup>3</sup>	<b>+25%</b>	+28%	-8%	+2%	+17%	+11%	+24%

Comparáveis negociam entre **5,3x e 13,8x** o múltiplo do Méliuz

<sup>1</sup> Considera a posição mais recente de ações recompradas conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 4 de maio de 2026. As ações recompradas representam 6,7% do free float.

<sup>2</sup> De forma gerencial, o EV foi ajustado pela posição de caixa e pelo BTC NAV (Net Asset Value) da Companhia, por ambos representarem ativos líquidos relevantes. Data-base: 14 de maio de 2026. A posição de caixa desconsidera os valores alocados em TVM.

<sup>3</sup> Com base nas informações financeiras públicas mais recentes disponíveis por cada Companhia até a data desta apresentação.

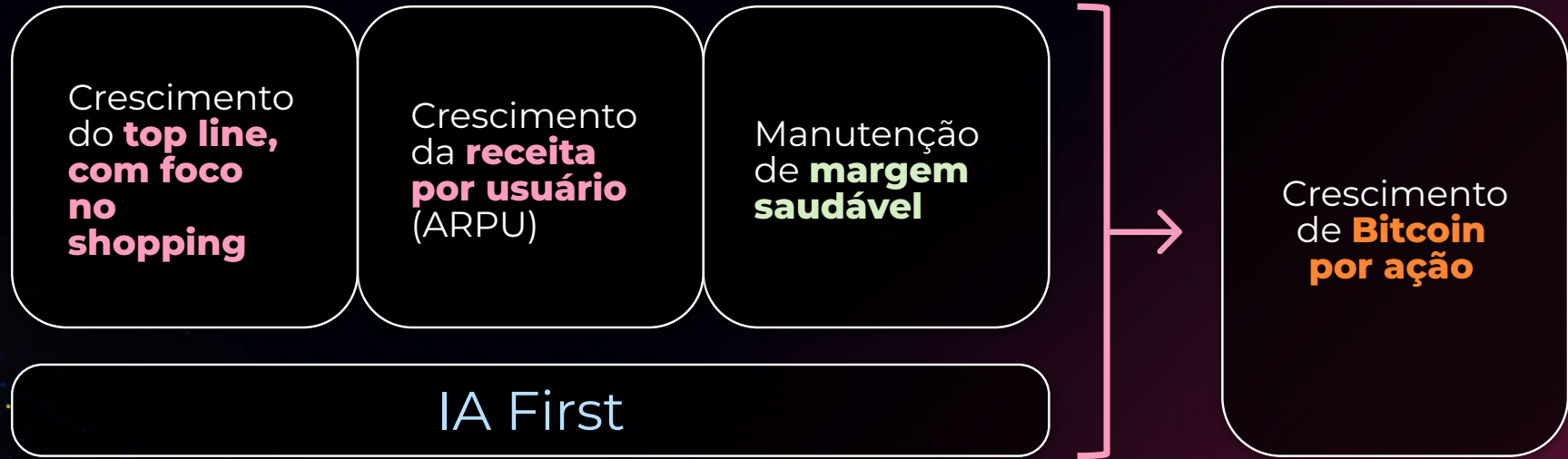
m AGENDA

## Apresentação de Resultados IT26

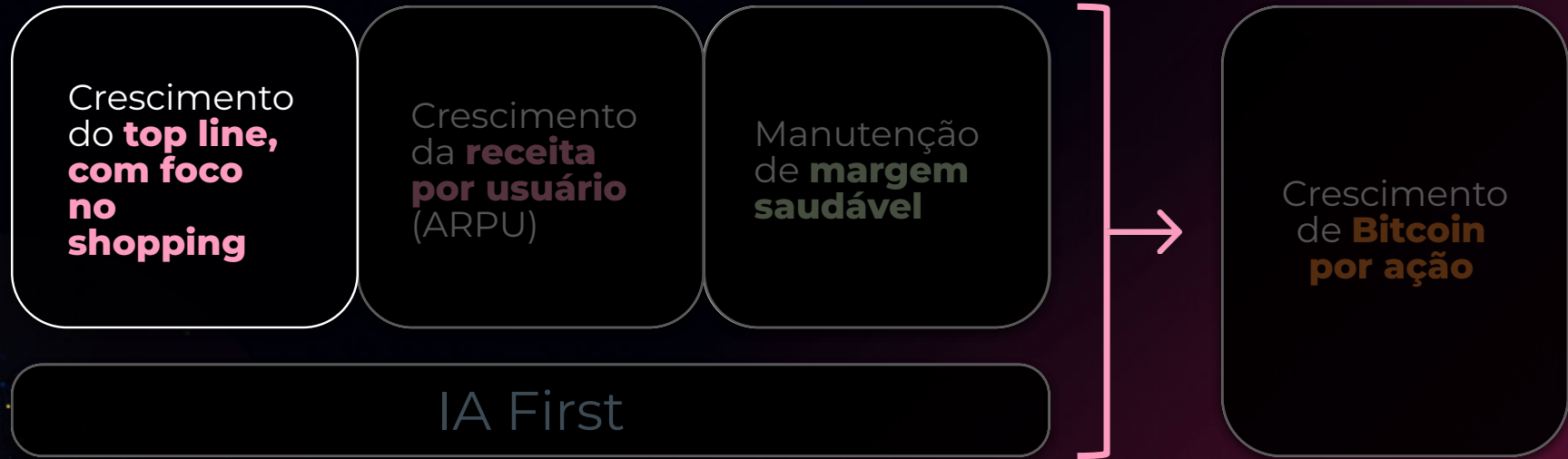
---

- 1 Méliuz em Perspectiva
- 2 **Growth, Resultados e Geração de Caixa**

# Em 2026, damos o **próximo passo**

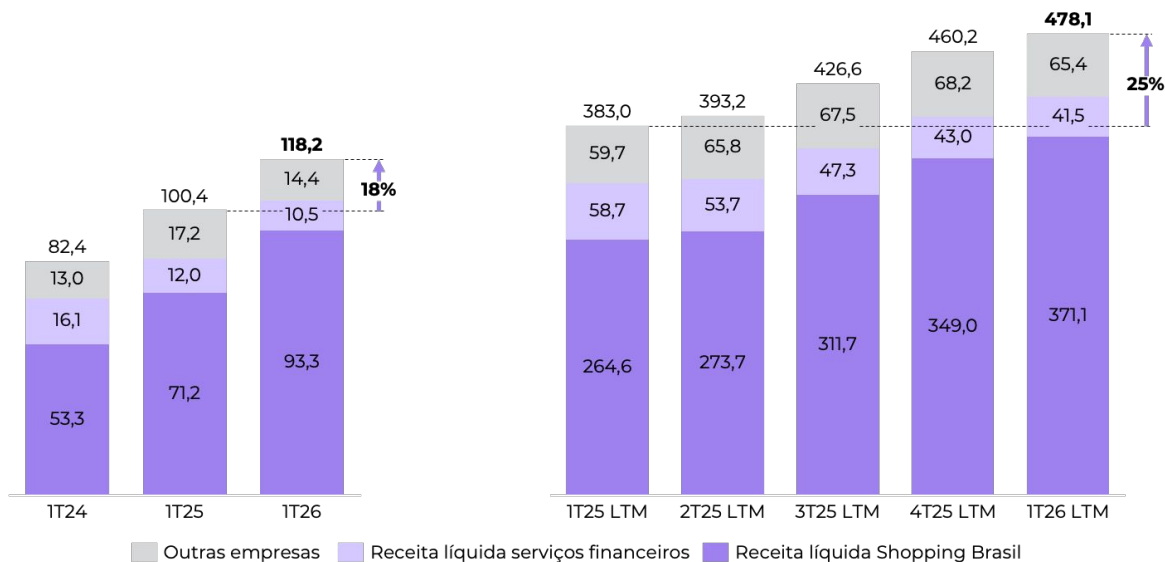


# Em 2026, damos o **próximo passo**



# Seguimos com forte crescimento da receita, alcançando um novo recorde no 1T26

## Receita Líquida consolidada (R\$ milhões)



**+40%**

Receita shopping  
1T26LTM vs 1T25LTM

**-29%**

Receita serviços fin.  
1T26LTM vs 1T25LTM

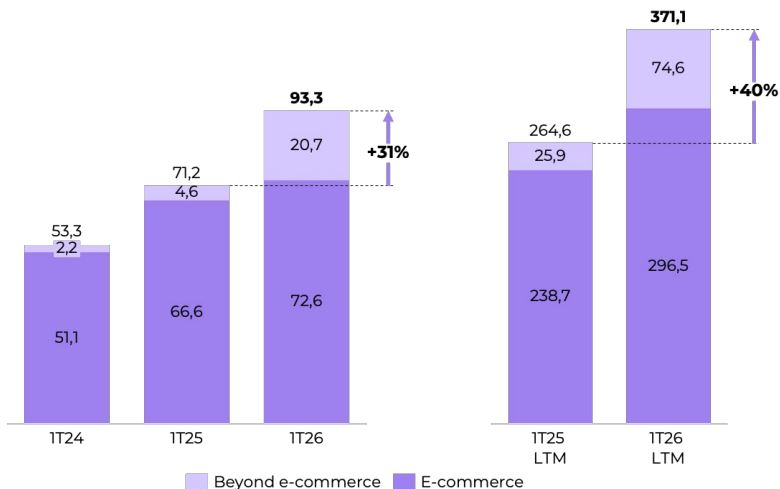
**+10%**

Outras empresas  
1T26LTM vs 1T25LTM

# O Shopping segue crescendo acima de 30% YoY, alavancado pelo *beyond e-commerce* crescendo 346% YoY

## Receita Líquida shopping Brasil

R\$ milhões

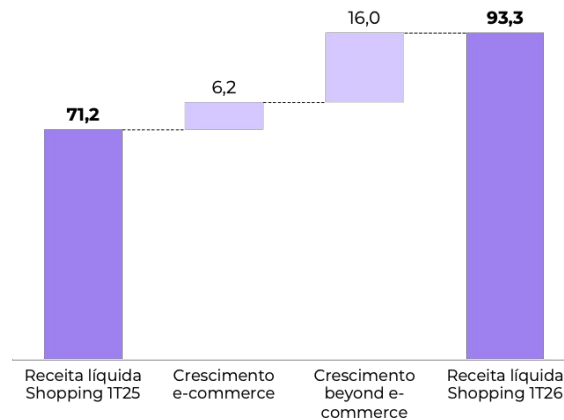


**+9%**  
Crescimento e-commerce 1T26 YoY

**+346%**  
Crescimento beyond e-commerce 1T26 YoY

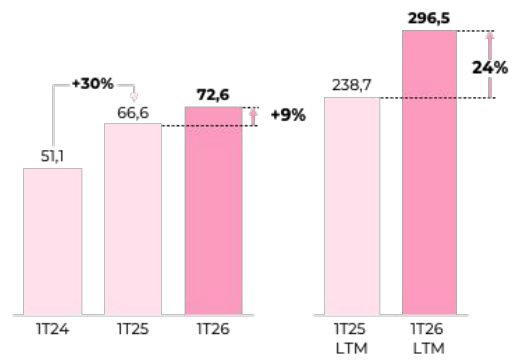
## Crescimento receita shopping Brasil YoY

R\$ milhões

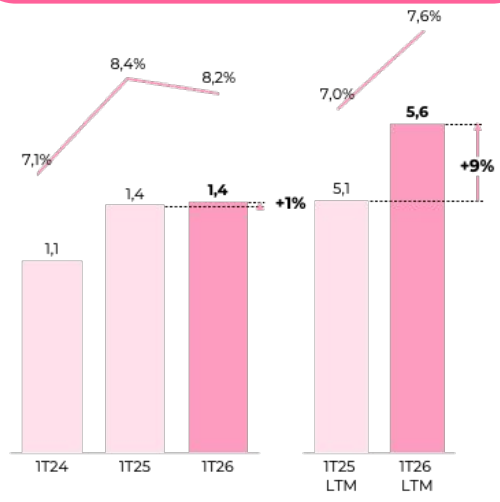


# Nosso e-commerce cresce 24% YoY LTM, sustentado pelo crescimento de 9% do GMV e de 0.6pp. do Take Rate

## Receita E-commerce R\$ milhões



## GMV e Take rate R\$ bilhões | %

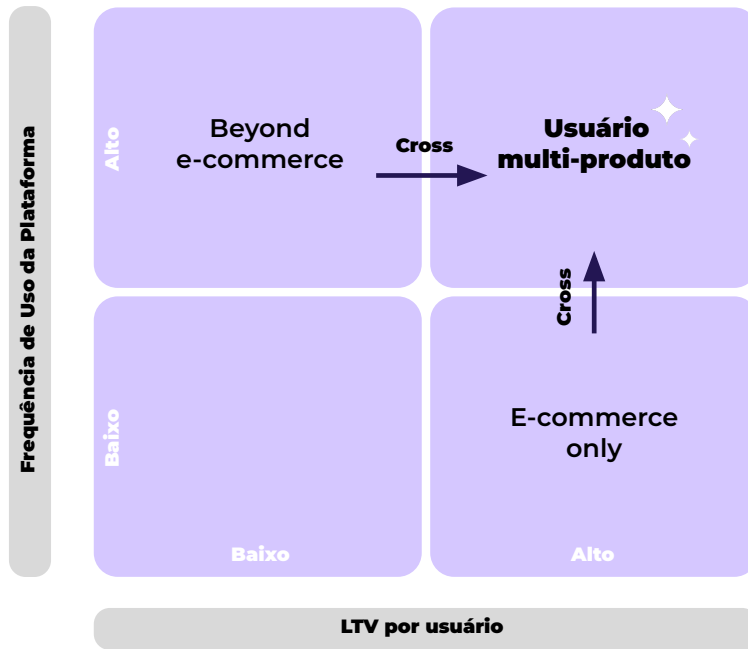


**+2,4%**  
Net take rate 1T26

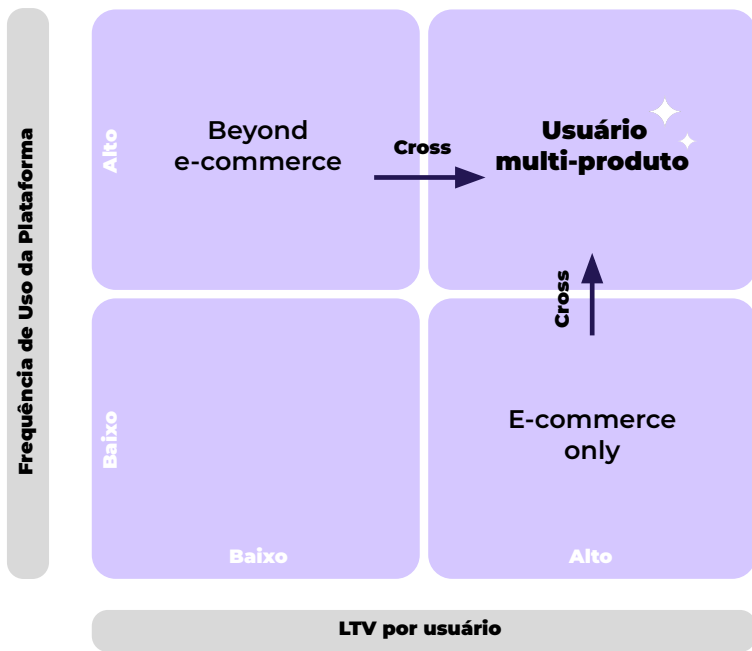
**+2,3%**  
Net take rate 1T26 LTM

■ GMV — Take rate

# A vertical de Beyond E-commerce gera frequência de uso da plataforma, com fortes sinergias com o E-Commerce



# Com o Beyond E-commerce, nosso ecossistema passou a ser mais resiliente e ter novas alavancas de Growth



## Sinergias para o Ecossistema

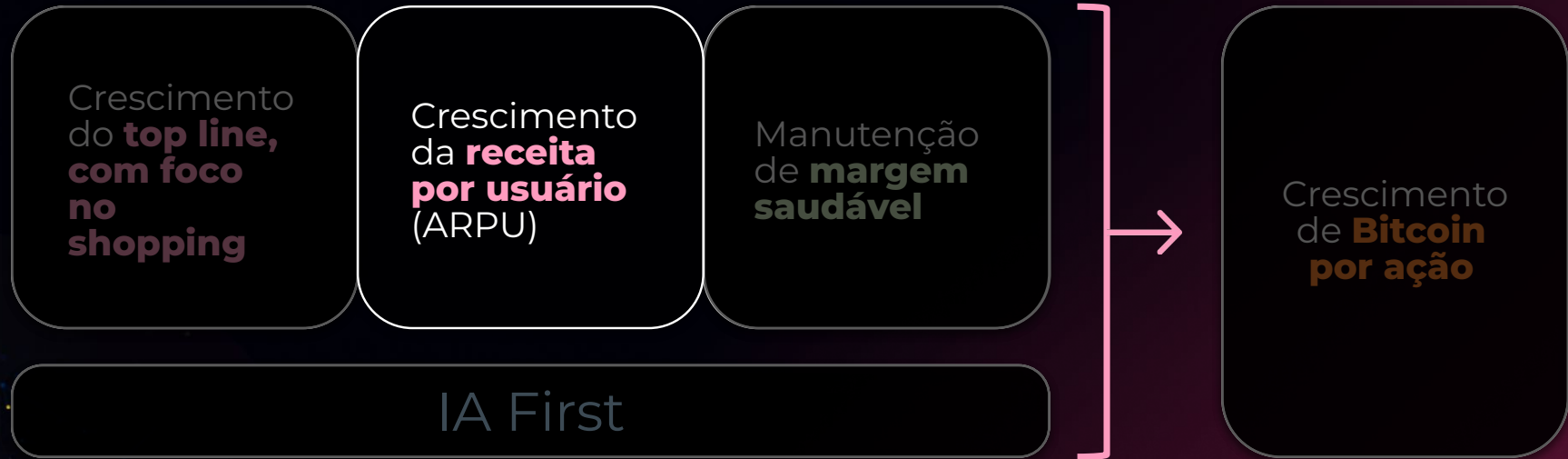
### B2B

- Diversificação de Receita
- Crescimento do Mercado Endereçável

### B2C

- Diversificação do Público Alvo
- Maior Share Of Wallet
- Novas alavancas de Growth

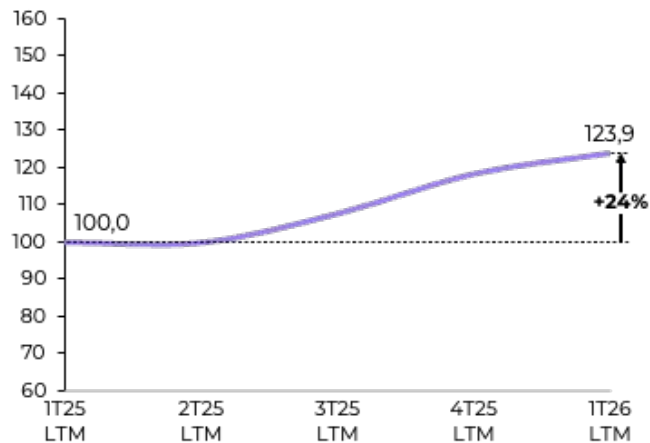
# Em 2026, damos o **próximo passo**



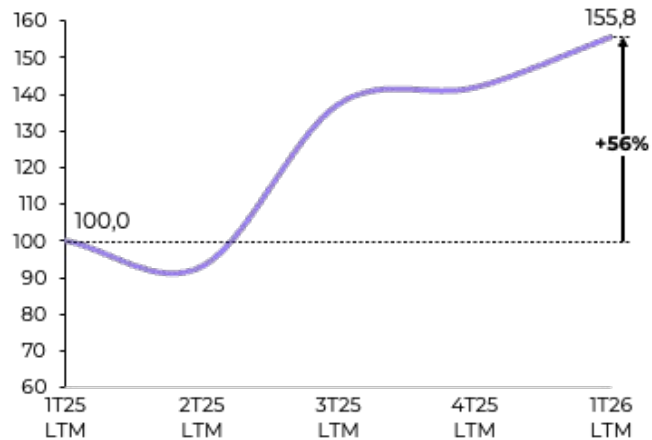
## Em 12 meses, crescemos 23% o ARPU do E-commerce e 56% o ARPU do Beyond E-Commerce

Receita por usuário ativo LTM  
(base 100)

E-commerce



Beyond E-Commerce



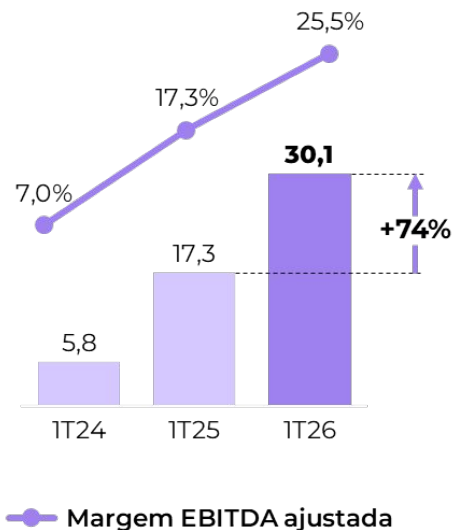
<sup>1</sup> Receita por usuário ativo LTM: receita atribuída aos usuários nos últimos 12 meses dividida pela quantidade de usuários que realizaram ao menos uma transação no mesmo período.

# Em 2026, damos o **próximo passo**



# Aumentamos **74%** nosso EBITDA YoY e em **8,2 p.p.** nossa Margem EBITDA

EBITDA ajustado consolidado  
(R\$ milhões)

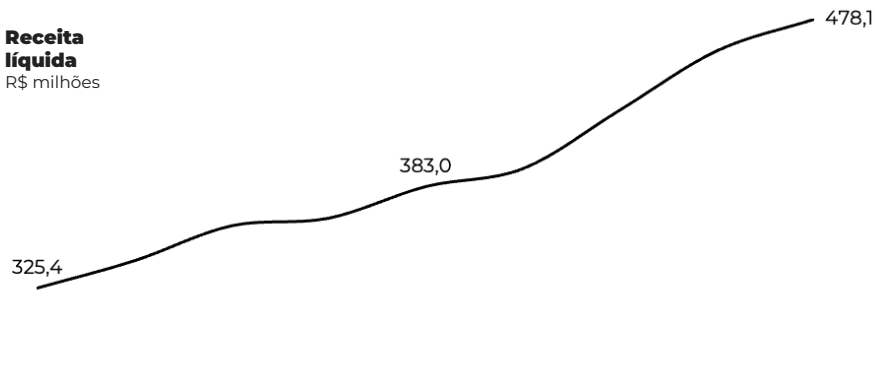


<sup>1</sup> No 1T26, o EBITDA ajustado considera apenas o impacto contábil relacionado ao Bitcoin.

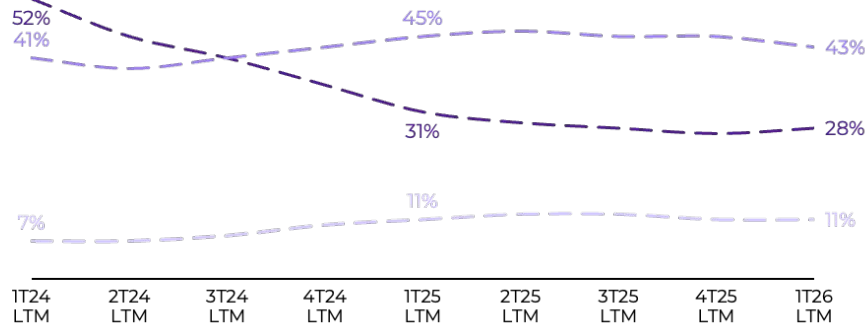
A gestão de custos e despesas segue um pilar central da nossa estratégia e **faz parte da rotina operacional da Companhia**

- Receita líquida + 25% YoY
- Despesas fixas - 3 p.p. YoY.
- Despesas variáveis (cashback) - 2 p.p. YoY
- Investimento em marketing

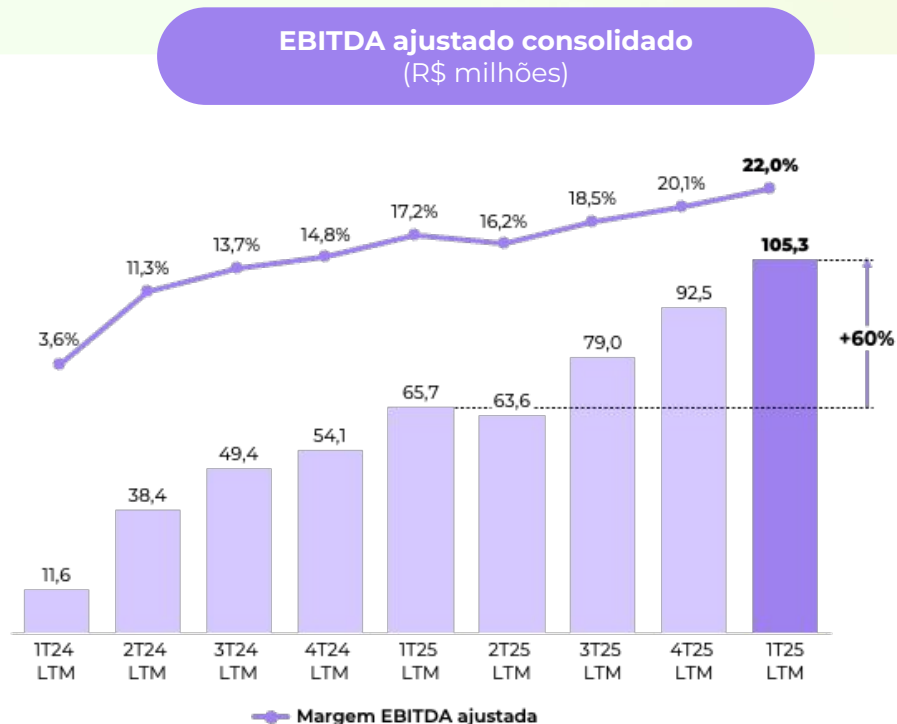
**Receita líquida**  
R\$ milhões



**% sobre receita líquida**

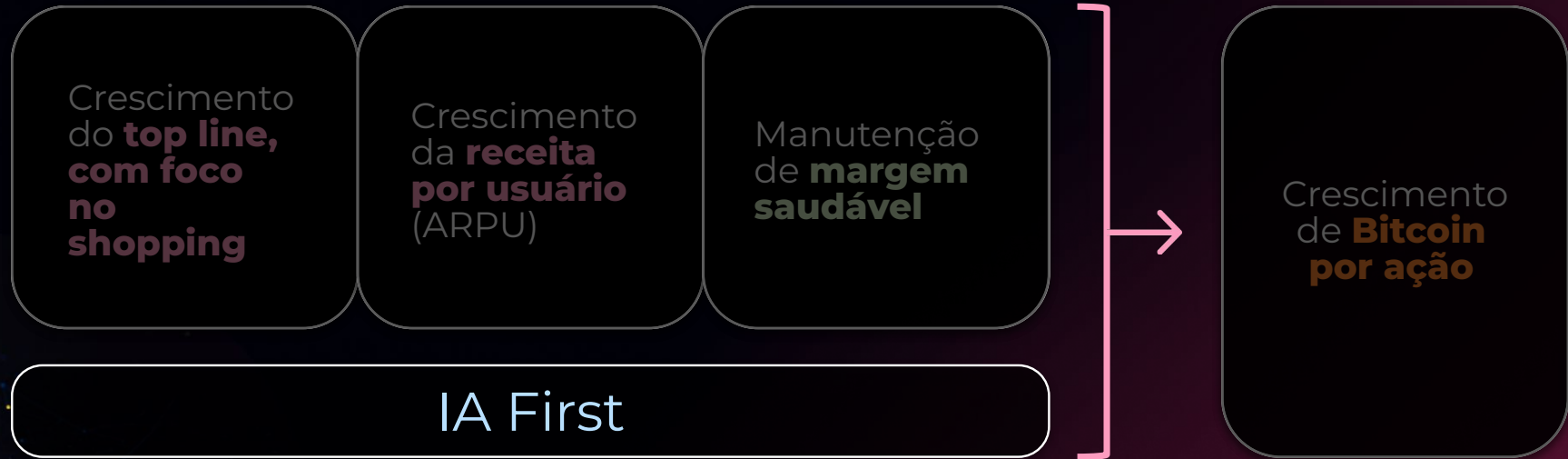


# A consistência Tri após Tri é a chave do nosso sucesso



<sup>1</sup> No 1T26, o EBITDA ajustado considera apenas o impacto contábil relacionado ao Bitcoin.

# Em 2026, damos o **próximo passo**



# IA não é meta: é o meio para todos os resultados que geramos

**+89%** PR/Dev em 12 meses<sup>1</sup>

**R\$ 2,2M** receita anual  
por colaborador<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recomendações  
geradas aos usuários em março de 2026

## Velocidade de entrega

Desenvolvimento

+90% do código sendo escrito por IA

Infra

De dados e testes em rápida evolução

Skills

Dezenas de guardrails operacionais documentados

Produto mais rápido = receita mais cedo

## Hiper-personalização

Propensão

de uso de cada feature por usuário

Churn

predição e intervenção antes do abandono

Cashback

otimizado individualmente por sensibilidade

Um app diferente para cada um dos 52MM de usuários

## Inteligência operacional

BI via IA

Qualquer pessoa consulta dados em linguagem natural

Marketing

250 criativos/semana otimizados por agentes

Suporte

Atendimento mais rápido via assistente de IA

Decisões melhores, mais rápidas, em todos os níveis

<sup>1</sup> PR/Devs: razão entre o número de pull requests no período e a quantidade média de desenvolvedores no mesmo intervalo, excluindo períodos de code freezing.

<sup>2</sup> Considera os números de Méliuz e posições permanentes.

# IA não é meta: é o meio para todos os resultados que geramos

**+89%** PR/Dev em 12 meses<sup>1</sup>

**R\$ 2,2M** receita anual  
por colaborador<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recomendações  
geradas aos usuários em março de 2026

## Velocidade de entrega

**Desenvolvimento**

+90% do código sendo escrito por IA

**Infra**

De dados e testes em rápida evolução

**Skills**

Dezenas de guardrails operacionais documentados

**Produto mais rápido = receita mais cedo**

## Hiper-personalização

**Propensão**

de uso de cada feature por usuário

**Churn**

predição e intervenção antes do abandono

**Cashback**

otimizado individualmente por sensibilidade

**Um app diferente para cada um dos 52MM de usuários**

## Inteligência operacional

**BI via IA**

Qualquer pessoa consulta dados em linguagem natural

**Marketing**

250 criativos/semana otimizados por agentes

**Suporte**

Atendimento mais rápido via assistente de IA

**Decisões melhores, mais rápidas, em todos os níveis**

<sup>1</sup> PR/Devs: razão entre o número de pull requests no período e a quantidade média de desenvolvedores no mesmo intervalo, excluindo períodos de code freezing.

<sup>2</sup> Considera os números de Méliuz e posições permanentes.

# IA não é meta: é o meio para todos os resultados que geramos

**+89%** PR/Dev em 12 meses<sup>1</sup>

**R\$ 2,2M** receita anual  
por colaborador<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recomendações  
geradas aos usuários em março de 2026

## Velocidade de entrega

**Desenvolvimento**

+90% do código sendo escrito por IA

**Infra**

De dados e testes em rápida evolução

**Skills**

Dezenas de guardrails operacionais documentados

.....  
**Produto mais rápido = receita mais cedo**

## Hiper-personalização

**Propensão**

e uso de cada feature por usuário

**Churn**

predição e intervenção antes do abandono

**Cashback**

otimizado individualmente por sensibilidade

.....  
**Um app diferente para cada um dos 52MM de usuários**

## Inteligência operacional

**BI via IA**

Qualquer pessoa consulta dados em linguagem natural

**Marketing**

250 criativos/semana otimizados por agentes

**Suporte**

Atendimento mais rápido via assistente de IA

.....  
**Decisões melhores, mais rápidas, em todos os níveis**

<sup>1</sup> PR/Devs: razão entre o número de pull requests no período e a quantidade média de desenvolvedores no mesmo intervalo, excluindo períodos de code freezing.

<sup>2</sup> Considera os números de Méliuz e posições permanentes.

# IA não é meta: é o meio para todos os resultados que geramos

**+89%** PR/Dev em 12 meses<sup>1</sup>

**R\$ 2,2M** receita anual  
por colaborador<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recomendações  
geradas aos usuários em março de 2026

## Velocidade de entrega

**Desenvolvimento**

+90% do código sendo escrito por IA

**Infra**

De dados e testes em rápida evolução

**Skills**

Dezenas de guardrails operacionais documentados

.....  
**Produto mais rápido = receita mais cedo**

## Hiper-personalização

**Propensão**

De uso de cada feature por usuário

**Churn**

Predição e intervenção antes do abandono

**Cashback**

Otimizado individualmente por sensibilidade

.....  
**Um app diferente para cada um dos 52MM de usuários**

## Inteligência operacional

**BI via IA**

Qualquer pessoa consulta dados em linguagem natural

**Marketing**

250 criativos/semana otimizados por agentes

**Suporte**

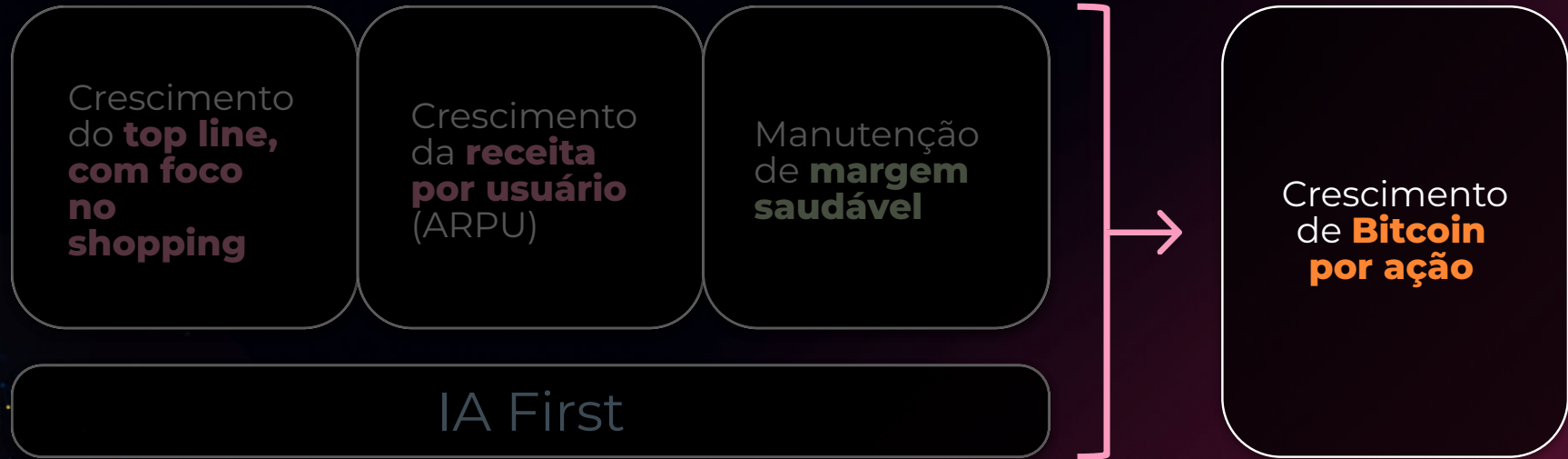
Atendimento mais rápido via assistente de IA

.....  
**Decisões melhores, mais rápidas, em todos os níveis**

<sup>1</sup> PR/Devs: razão entre o número de pull requests no período e a quantidade média de desenvolvedores no mesmo intervalo, excluindo períodos de code freezing.

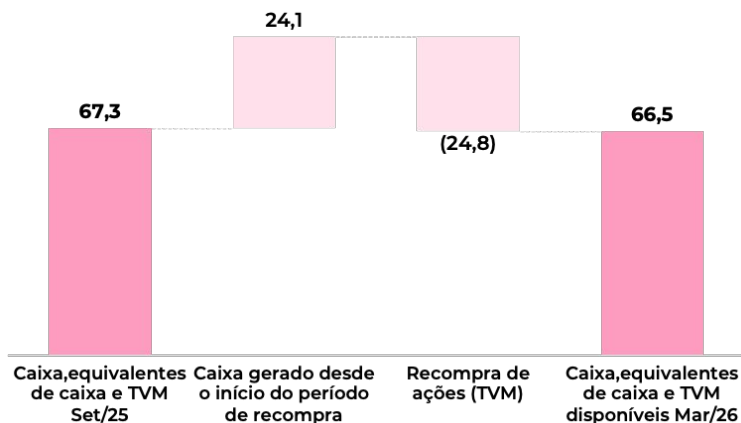
<sup>2</sup> Considera os números de Méliuz e posições permanentes.

# Em 2026, damos o **próximo passo**



Nossa forte geração de caixa permitiu uma alocação de **R\$ 24,8 milhões em recompra de ações até o primeiro trimestre;**  
**+R\$ 5,6 milhões foram recomprados até 04/maio**

Posição de caixa  
(R\$ milhões)



**+R\$ 5,6M**  
Ações recompradas no 2T26<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 4 de maio de 2026.

**Geramos um Bitcoin Yield anualizado de 12,42%**  
como resultado do programa de recompra de ações



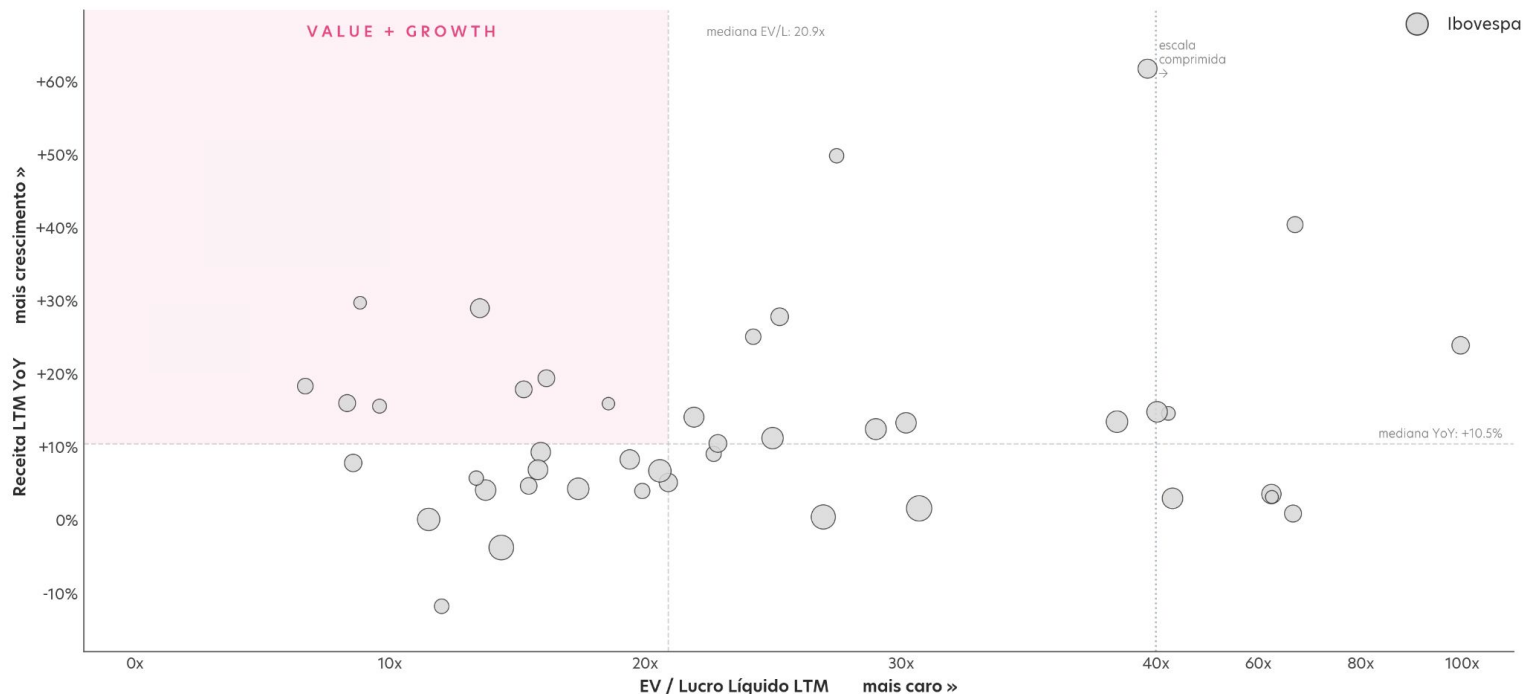
<sup>1</sup> Considera o valor das ações recompradas até a data do Comunicado ao Mercado divulgado em 4 de maio de 2026. As ações recompradas representam 6,7% do free float.

## Apresentação de Resultados 1T26

---

- 1 Méliuz em Perspectiva
- 2 Growth, Resultados e Geração de Caixa
- 3 **Considerações Finais**

# Plotamos as empresas do IBOV em um gráfico de EV/Lucro Líquido e crescimento



Análise interna RI Méliuz.

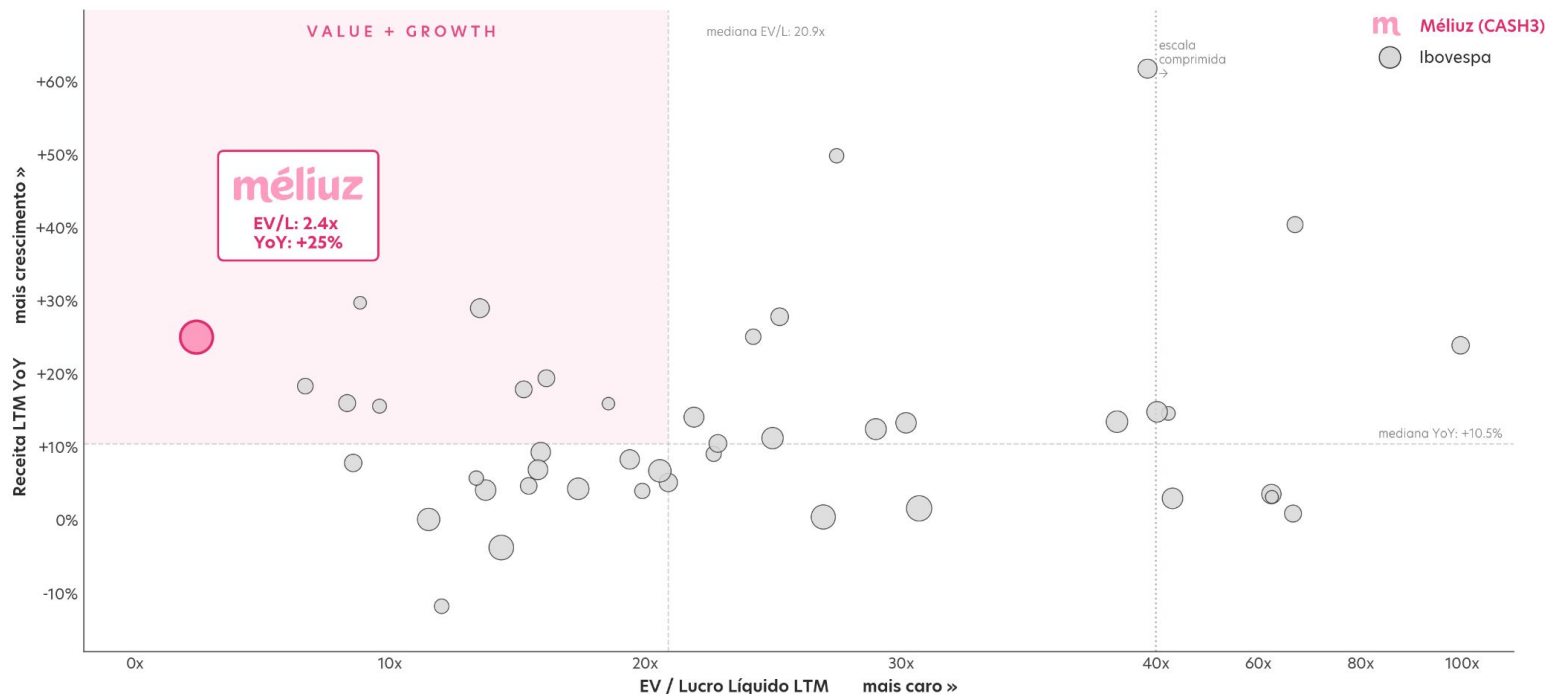
Considera o Lucro Líquido LTM TT26 do Méliuz excluindo efeitos de depreciação do preço do Bitcoin.

O EV foi calculado com base no marketcap de 14/05/2026 e descontado o caixa e equivalentes e dívida das companhias

Das empresas do Ibov, foram desconsideradas as do segmento de bancos e financeiras e empresas sem dados disponíveis até 4T25 (prejuízo no LTM, sem filing publicado ou dados incompletos).

Fonte: CVM e Yahoo Finance

# O business operacional do Méliuz é o negócio com menor EV/Lucro Líquido do Ibov, e está no top-6 de crescimento



Análise interna RI Méliuz.

Considera o Lucro Líquido LTM TT26 do Méliuz excluindo efeitos de depreciação do preço do Bitcoin.

O EV foi calculado com base no marketcap de 14/05/2026 e descontado o caixa e equivalentes e dívida das companhias

Das empresas do Ibov, foram desconsideradas as do segmento de bancos e financeiras e empresas sem dados disponíveis até 4T25 (prejuízo no LTM, sem filing publicado ou dados incompletos).

Fonte: CVM e Yahoo Finance



Seremos  
o maior  
**programa**  
**de**  
**Loyalty**  
**do Brasil!**

## PARA USUÁRIOS

- Em toda a jornada de compra
- Com a melhor experiência
- Sendo uma marca lembrada e amada

## PARA PARCEIROS

- Melhor ROI entre canais de Marketing
- Maior capacidade de geração de vendas

## PARA INVESTIDORES

- Maior crescimento
- Melhor rentabilidade e geração de caixa
- Maior capacidade de gerar Bitcoin Yield, independente do ciclo

Convidamos vocês para:



# Bate Papo sobre Estratégia BTC

**Data:** 15 de maio de 2026

**Horário:** 12h30 (BRT)

Link de acesso: [Clique aqui](#)

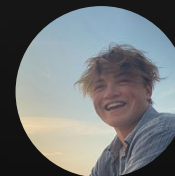
## Participantes



Gabriel Loures



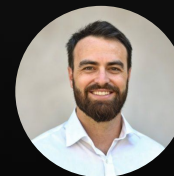
Israel Salmen



Mason Foard



Dan Hillery



Chase Palmieri

**méliuz**

[ri.meliuz.com.br](https://ri.meliuz.com.br)  
[ri@meliuz.com.br](mailto:ri@meliuz.com.br)

1Q26

# Presentation Results

MAY 15, 2026

méliuz



m AGENDA

## 1Q26 Earnings Presentation

---

- 1 Méliuz in Perspective**
- 2 Growth, Earnings, and Cash Flow**
- 3 Closing Thoughts**

m AGENDA

## 1Q26 Earnings Presentation

---

**1** Méliuz in Perspective

# We achieved an EBITDA margin of 25.5%: the highest in our history. And this is just the beginning...

## Adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin

R\$ million | %



## Key objectives for the year

**Top-line growth with a focus on the shopping**

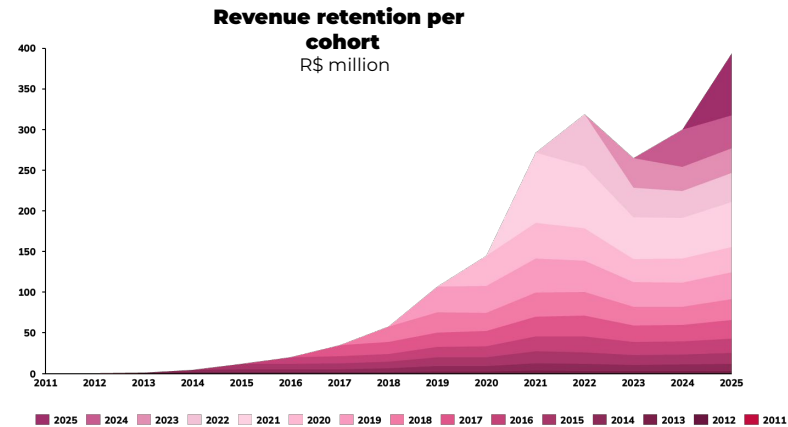
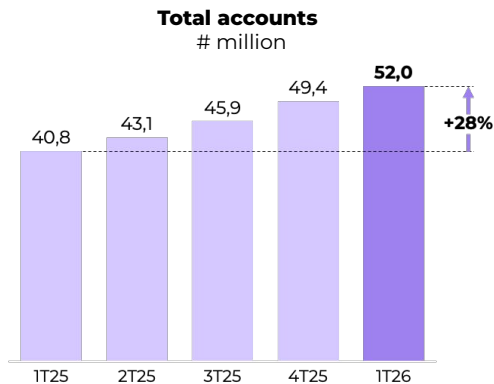
**Growth of products beyond e-commerce**

**Growth in revenue per user (ARPU)**

**Maintaining operational efficiency**

<sup>1</sup> In 1Q26, adjusted EBITDA reflects only the accounting impact related to Bitcoin.

# We create value because **we are a hyper-efficient acquisition and retention machine** for the Brazilian market



**7th most downloaded app in Brazil**  
in the retail category



in average, we invest **R\$ 1.9M** in marketing per month<sup>2</sup>



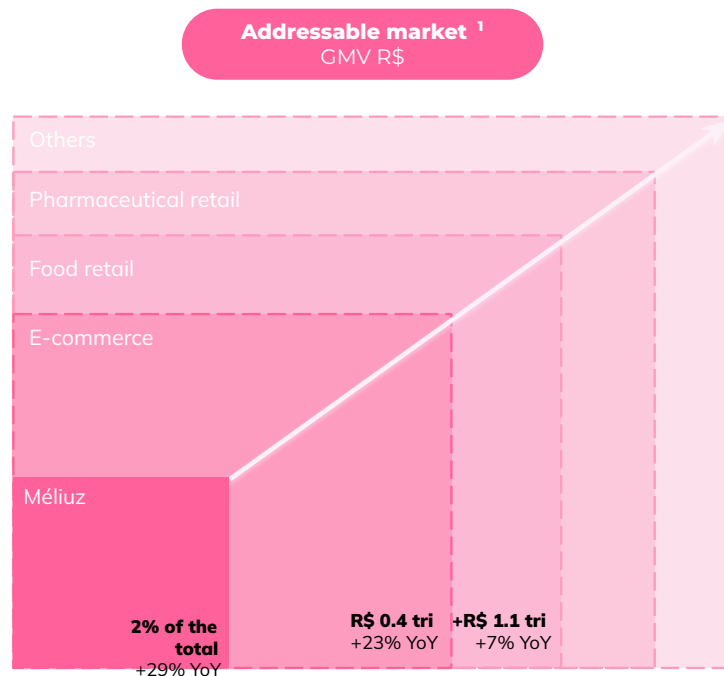
**+219%**  
Retention of revenue from the cohort purchased 10 years ago<sup>3</sup>

<sup>1</sup> SensorTower Ranking: State of Mobile 2026 Report.

<sup>2</sup> Average marketing and advertising budget of the Parent Company in 1Q26 LTM.

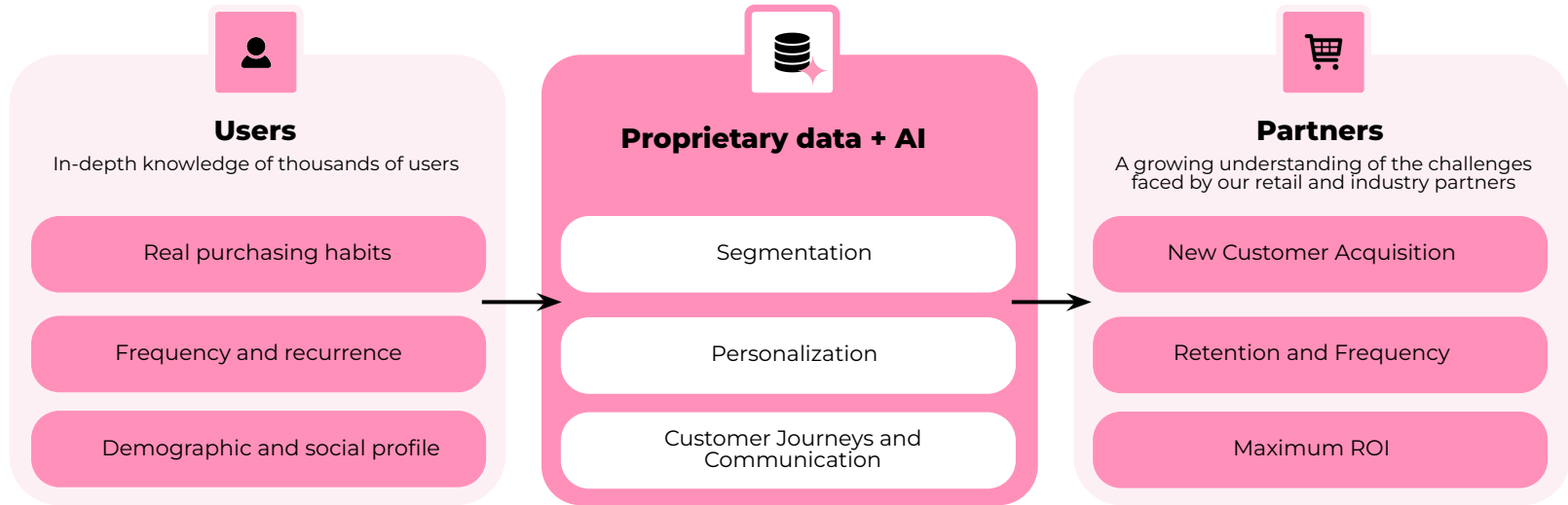
<sup>3</sup> Regarding the 2016 cohort.

**Our value is not limited to e-commerce:** we innovate, create new products, and expand our Addressable Market.



<sup>1</sup> Source: ABRAS 2026 Ranking and UBS, "Hit Refresh: Brazil's E-commerce Growing Faster Than Expected," March 19, 2026.

# We understand the actual purchasing habits of 52 million Brazilians. AI enhances our ability to create value.



#### The right offer

Based on data, context, and the partner's needs



#### The right audience

We reach those with the highest intent and relevance



#### The right moment

At the ideal time and through the ideal channel for conversion



#### Real results

Greater efficiency, incremental sales, and higher ROI



We will be  
**the largest  
loyalty  
program in  
Brazil!**

## FOR USERS

- Throughout the entire purchasing journey
- With the best experience
- A brand that is remembered and loved

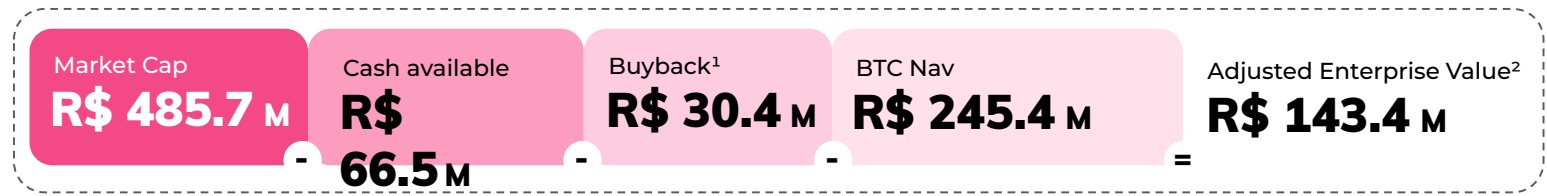
## FOR PARTNERS

- Best ROI across marketing channels
- Greater ability to generate sales

## FOR INVESTORS

- Higher growth
- Better profitability and cash flow
- Greater ability to generate Bitcoin
- Yield, regardless of the market cycle

# Our EV/EBITDA multiple is 5x–13x lower than that of comparable companies, despite our growth and debt-free position.



Adjusted EBITDA **R\$ 105.3M**  
+60% YoY

	<b>méliuz</b>	<b>Klarna</b>	<b>ibotta</b>	<b>MONEYSUPERMARKET</b>	<b>TOTUS</b>	<b>locaweb</b>	<b>BEMOBI</b>
EV/EBITDA <sup>2</sup>	<b>1.36x</b>	10.58x	17.38x	6.72x	13.27x	11.35x	6.92x
LTM revenue growth YoY <sup>3</sup>	<b>+25%</b>	+28%	-8%	+2%	+17%	+11%	+24%

Comparable companies trade between **5.3x and 13.8x Méliuz's multiple.**

<sup>1</sup> Refers to the most recent position of repurchased shares as per the Market Announcement released on May 4, 2026. The repurchased shares represent 6.7% of the free float.  
<sup>2</sup> For management purposes, EV was adjusted for the Company's cash position and BTC NAV (Net Asset Value), as both represent significant net assets. Base date: May 13, 2026. The cash position excludes amounts allocated to marketable securities.  
<sup>3</sup> Based on the most recent publicly available financial information for each Company as of the date of this presentation.

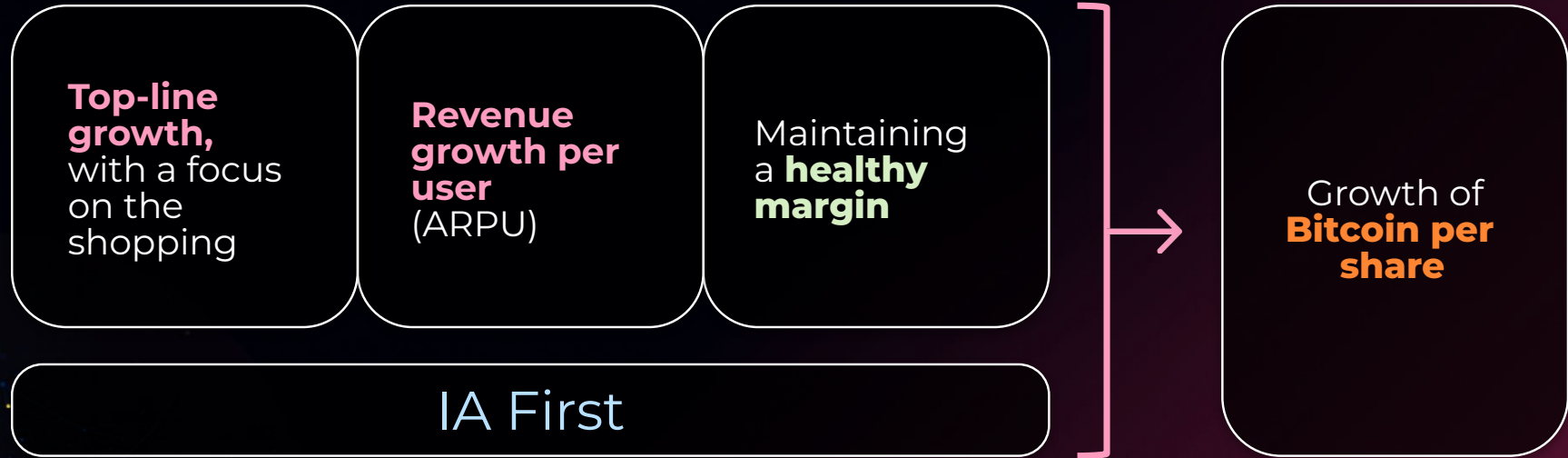
m AGENDA

## 1Q26 Earnings Presentation

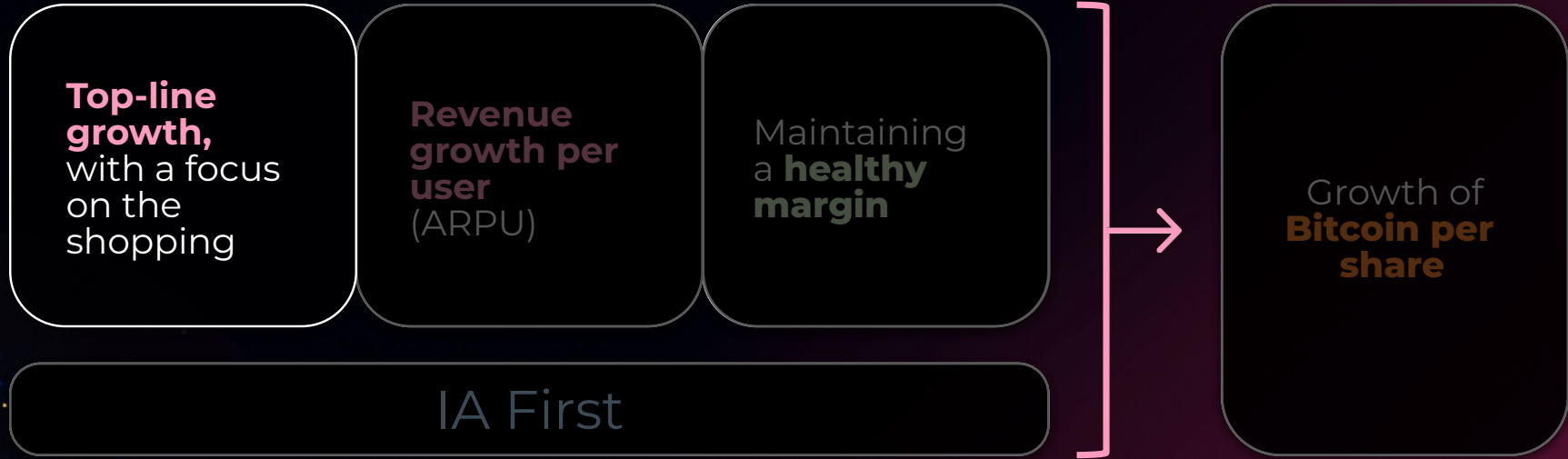
---

- 1 Méliuz in Perspective
- 2 **Growth, Earnings, and Cash Flow**

# In 2026, we'll take **next step**

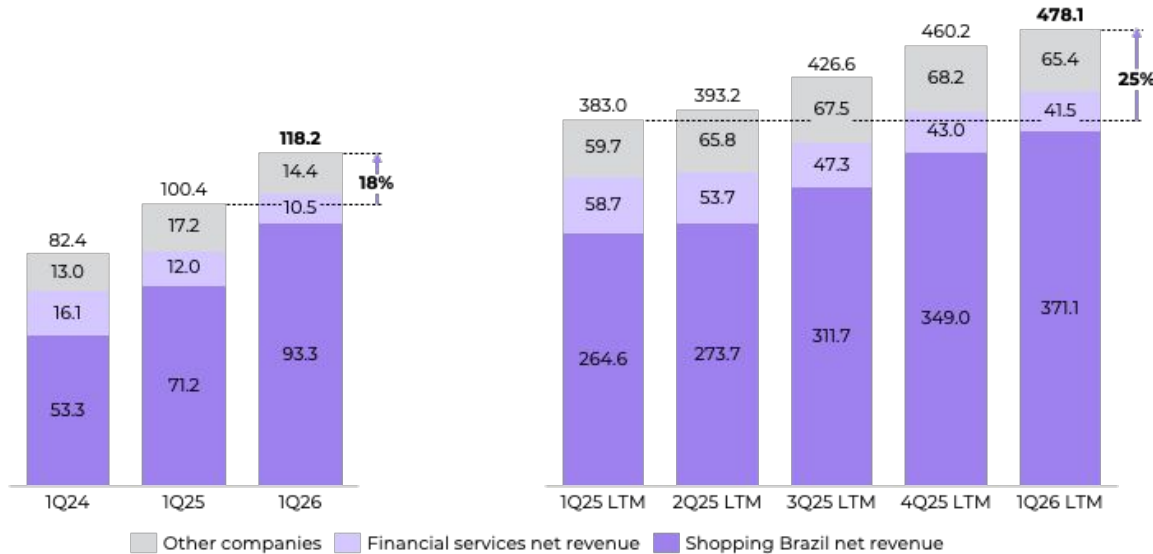


# In 2026, we'll take **next step**



# We continued to see strong revenue growth, setting a new record in 1Q26

Consolidated net revenue  
(R\$ million)



**+40%**  
Shopping revenue  
1Q26LTM vs 1Q25LTM

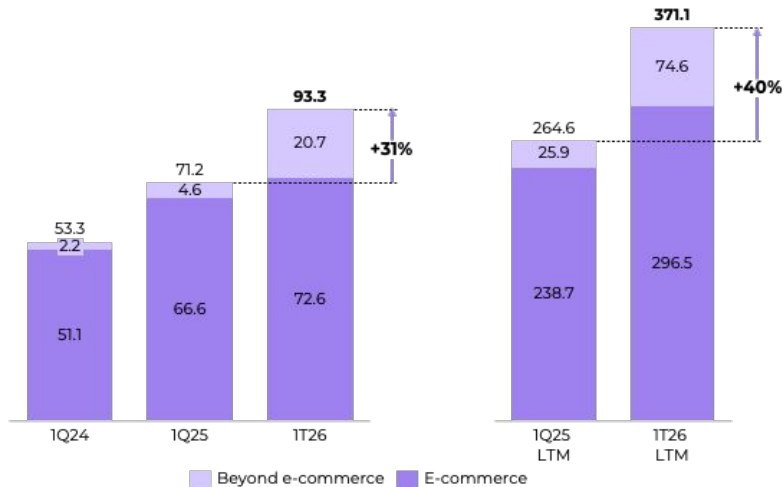
**-29%**  
Revenue from fin. serv.  
1Q26LTM vs. 1Q25LTM

**+10%**  
Other companies  
1Q26LTM vs. 1Q25LTM

# Shopping continues to grow by more than 30% YoY, driven by the “beyond e-commerce” segment, which is growing by 346% YoY

## Shopping Brazil net revenue

R\$ million



**+9%**

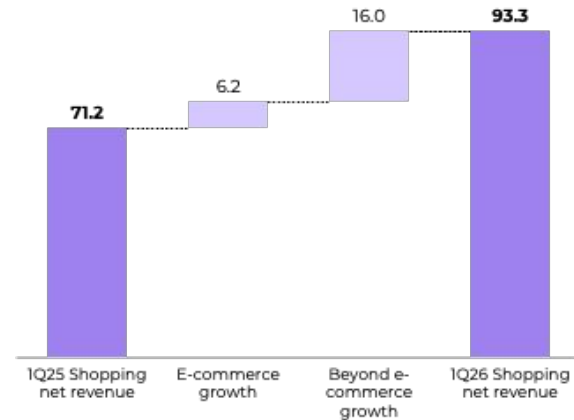
E-commerce growth  
1Q26 YoY

**+346%**

Growth beyond e-commerce  
1Q26 YoY

## Growth in Shopping Brazil net revenue

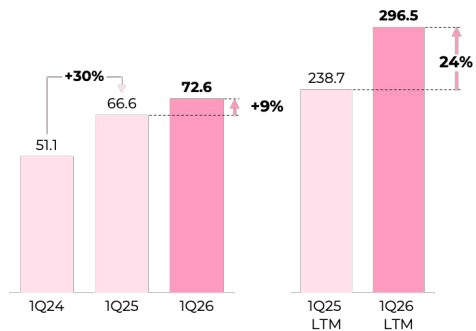
R\$ million



Our e-commerce business continues to grow, despite one-time impacts from seasonal campaign fluctuations

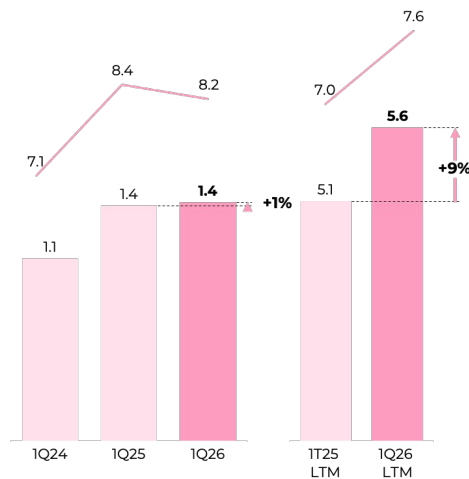
### E-commerce revenue

R\$ million



### GMV and Take rate

R\$ billion | %

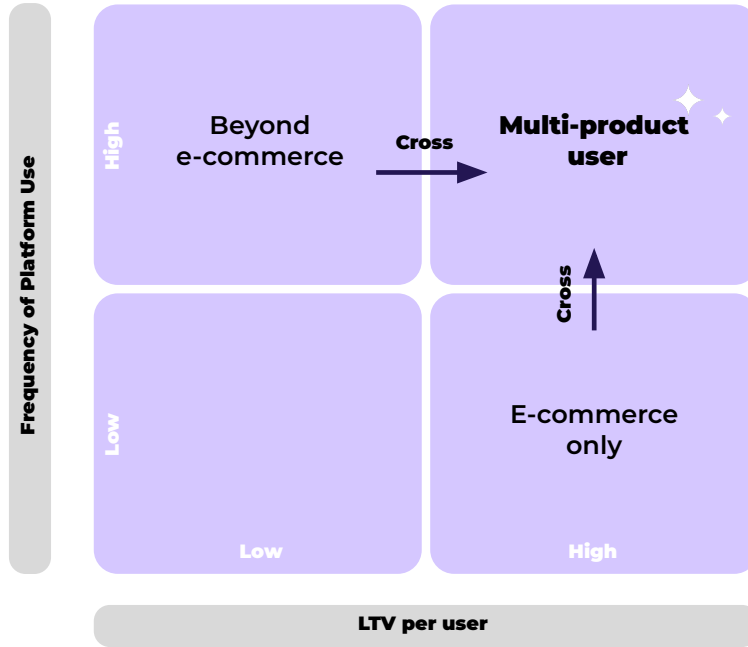


GMV Take rate

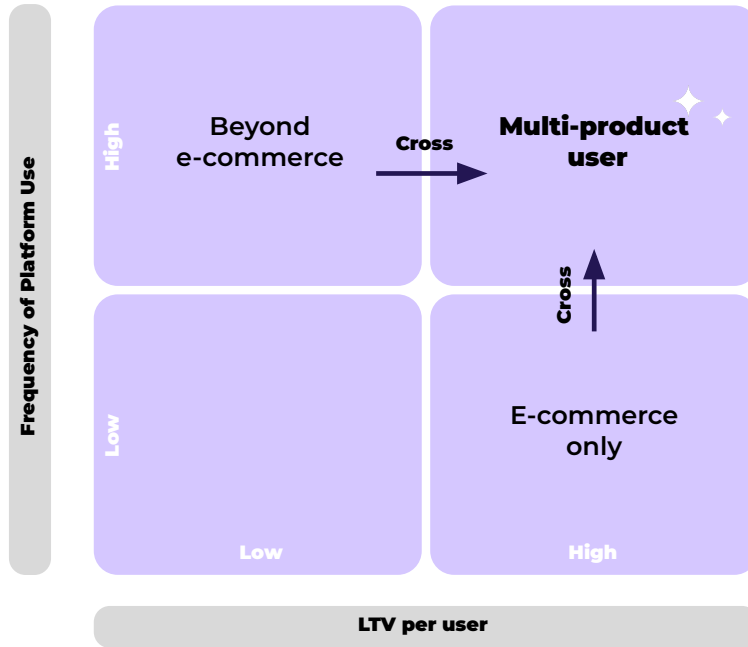
**+2.4%**  
1Q26 Net take rate

**+2.3%**  
1Q26 Net take rate LTM

# The Beyond E-commerce division drives platform engagement, with strong synergies with E-Commerce



With Beyond E-commerce, our ecosystem has become more resilient and gained new growth drivers



### Synergies for the Ecosystem

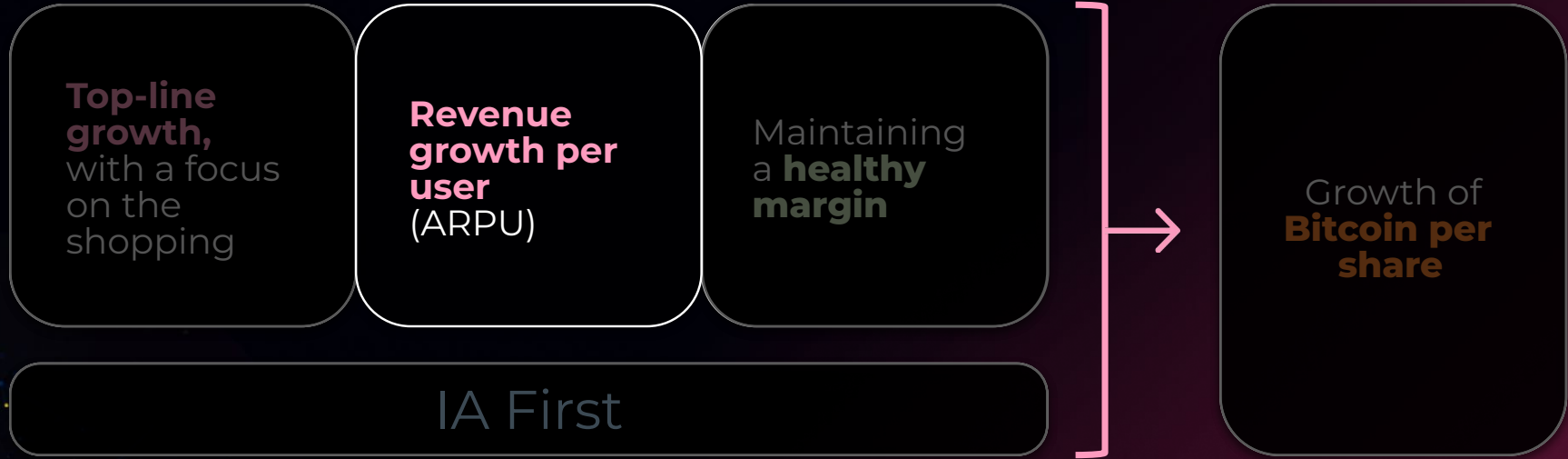
#### B2B

- Revenue Diversification
- Growth of the Addressable Market

#### B2C

- Diversification of the Target Audience
- Increased Share of Wallet
- New Growth Drivers

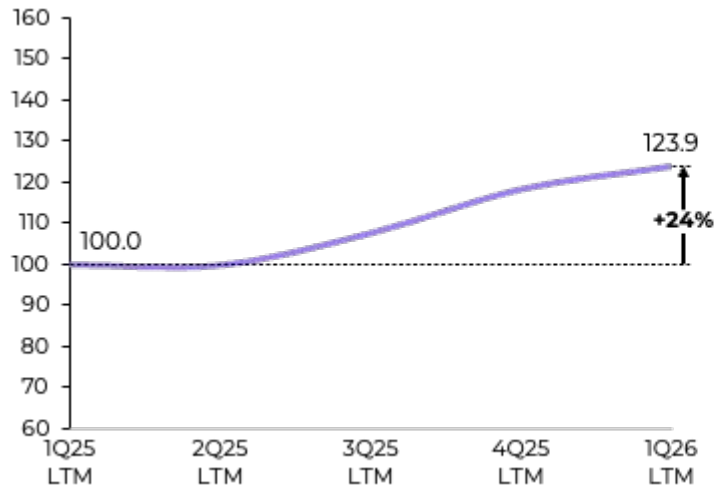
# In 2026, we'll take **next step**



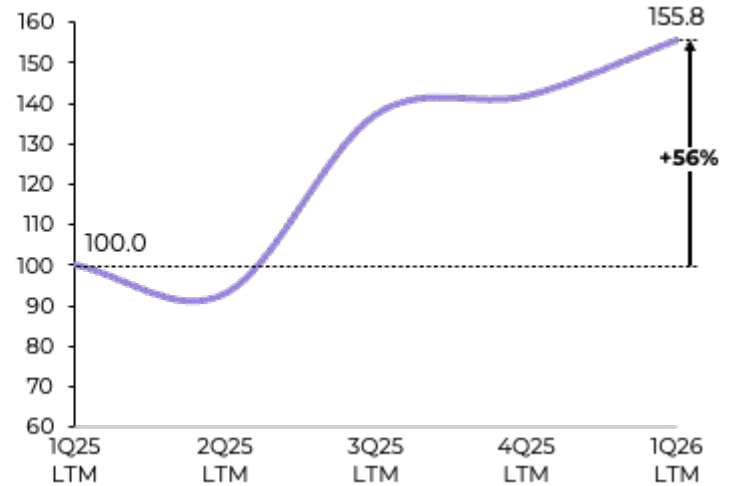
**In 2 months, we increased E-commerce ARPU by 23% and Beyond E-commerce ARPU by 56%.**

**Revenue per active user (LTM)**  
(base 100)

**E-commerce**



**Beyond E-commerce**



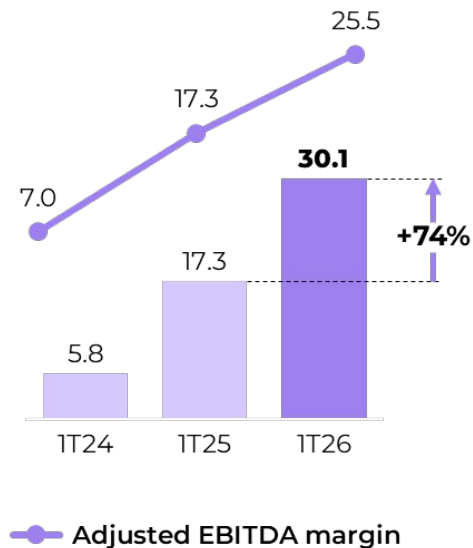
<sup>1</sup> Revenue per active user (LTM): revenue attributed to users over the past 12 months divided by the number of users who made at least one transaction during that period.

# In 2026, we'll take **next step**



**We increased our YoY EBITDA by 74% and expanded our EBITDA margin by 8.2 p.p.**

**Consolidated adjusted EBITDA**  
(R\$ million)

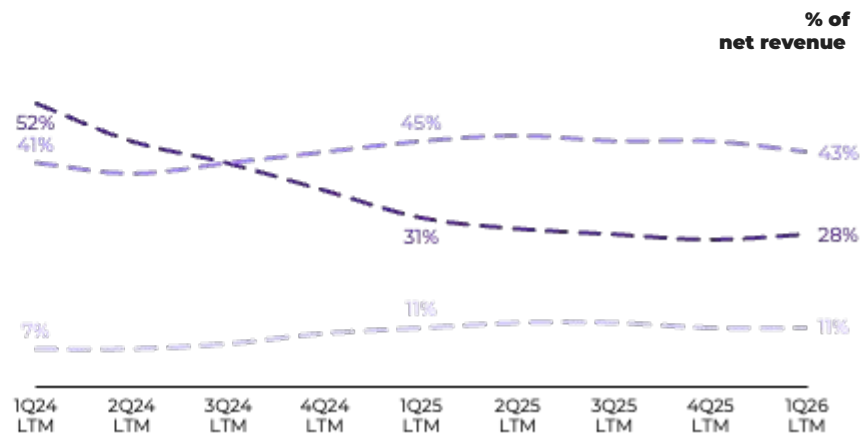
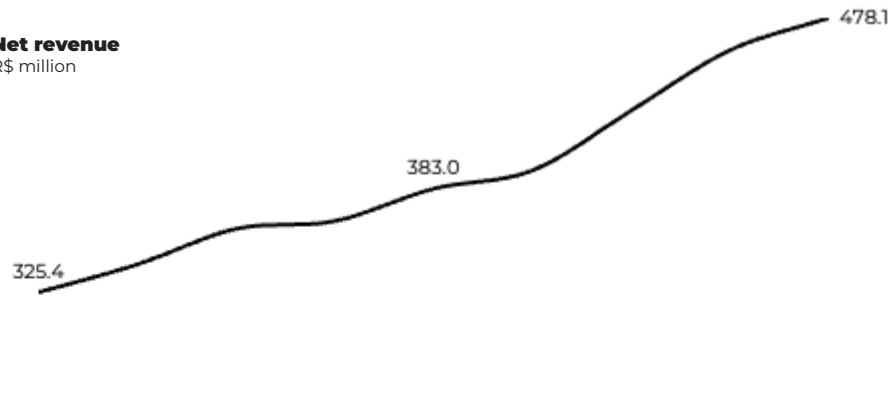


<sup>1</sup> In 1Q26, adjusted EBITDA reflects only the accounting impact related to Bitcoin.

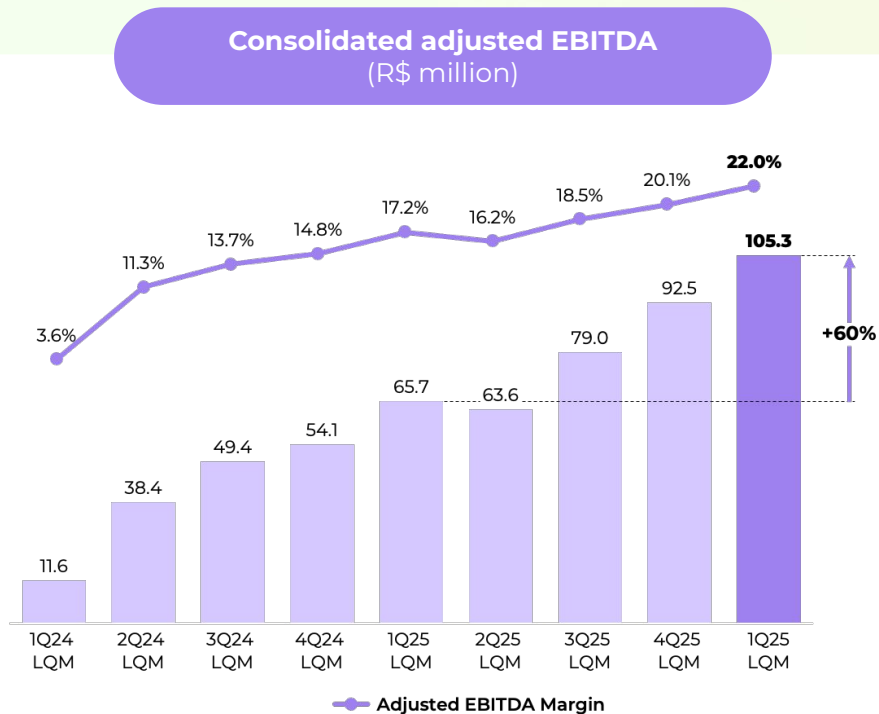
Cost and expense management is a central pillar of our strategy and **is part of the Company's day-to-day operations**

- Net revenue + 25% YoY
- Fixed expenses - 3 p.p. YoY.
- Variable expenses (cashback) - 2 p.p. YoY
- Marketing investments

**Net revenue**  
R\$ million

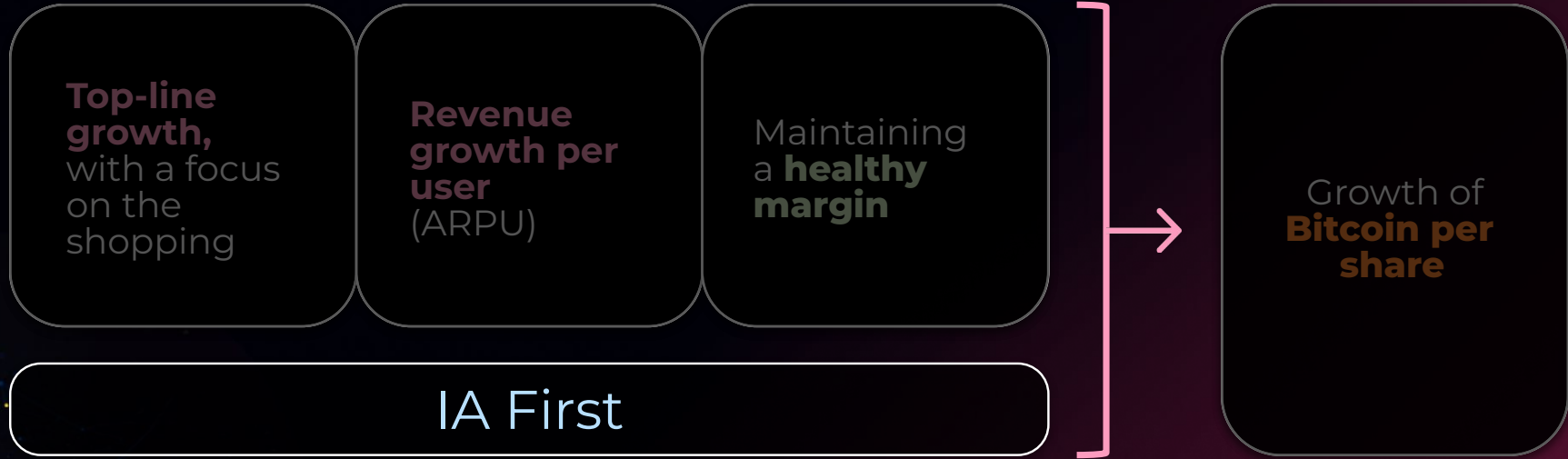


# Consistency quarter after quarter is the key to our success



<sup>1</sup> In 1Q26, adjusted EBITDA reflects only the accounting impact related to Bitcoin.

# In 2026, we'll take **next step**



# AI isn't the goal: it's the means behind all the results we deliver

**+89%** PR/Dev in 12 months<sup>1</sup>

**R\$ 2.2M** annual revenue per employee<sup>2</sup>

+ 29% YoY LTM

**+17M** recommendations

generated for users in March 2026

## Delivery speed

Development

Over 90% of the code is written by AI

Infra

Rapidly evolving data and testing

Skills

Dozens of documented operational guardrails

Faster product = revenue sooner

## Hyper-personalization

Propensity

of each feature's usage per user

Churn

prediction and intervention before churn

Cashback

individually optimized by sensitivity

A different app for each of the 52 million users

## Operational intelligence

BI via IA

Anyone can look up data using natural language

Marketing

250 creative assets per week optimized by agents

Support

Faster service via an AI assistant

Better, faster decisions, at every level

<sup>1</sup> PR/Devs: the ratio of the number of pull requests during the period to the average number of developers during the same period, excluding periods of code freezing.

<sup>2</sup> Includes figures from Méliuz and permanent positions.

# AI isn't the goal: it's the means behind all the results we deliver

**+89%** PR/Dev in 12 months<sup>1</sup>

**R\$ 2.2M** annual revenue per employee<sup>2</sup>

+ 29% YoY LTM

**+17M** recommendations

generated for users in March 2026

## Delivery speed

**Development**

Over 90% of the code is written by AI

**Infra**

Rapidly evolving data and testing

**Skills**

Dozens of documented operational guardrails

**Faster product = revenue sooner**

## Hyper-personalization

**Propensity**

of each feature's usage per user

**Churn**

prediction and intervention before churn

**Cashback**

individually optimized by sensitivity

**A different app for each of the 52 million users**

## Operational intelligence

**BI via IA**

Anyone can look up data using natural language

**Marketing**

250 creative assets per week optimized by agents

**Support**

Faster service via an AI assistant

**Better, faster decisions, at every level**

<sup>1</sup> PR/Devs: the ratio of the number of pull requests during the period to the average number of developers during the same period, excluding periods of code freezing.

<sup>2</sup> Includes figures from Méliuz and permanent positions.

# AI isn't the goal: it's the means behind all the results we deliver

**+89%** PR/Dev in 12 months<sup>1</sup>

**R\$ 2.2M** annual revenue per employee<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recommendations generated for users in March 2026

## Delivery speed

- Development** Over 90% of the code is written by AI
- Infra** Rapidly evolving data and testing
- Skills** Dozens of documented operational guardrails

Faster product = revenue sooner

## Hyper-personalization

- Propensity** of each feature's usage per user
- Churn** prediction and intervention before churn
- Cashback** individually optimized by sensitivity

A different app for each of the 52 million users

## Operational intelligence

- BI via IA** Anyone can look up data using natural language
- Marketing** 250 creative assets per week optimized by agents
- Support** Faster service via an AI assistant

Better, faster decisions, at every level

<sup>1</sup> PR/Devs: the ratio of the number of pull requests during the period to the average number of developers during the same period, excluding periods of code freezing.

<sup>2</sup> Includes figures from Méliuz and permanent positions.

# AI isn't the goal: it's the means behind all the results we deliver

**+89%** PR/Dev in 12 months<sup>1</sup>

**R\$ 2.2M** annual revenue per employee<sup>2</sup>  
+ 29% YoY LTM

**+17M** recommendations generated for users in March 2026

## Delivery speed

- Development** Over 90% of the code is written by AI
- Infra** Rapidly evolving data and testing
- Skills** Dozens of documented operational guardrails

Faster product = revenue sooner

## Hyper-personalization

- Propensity** of each feature's usage per user
- Churn** prediction and intervention before churn
- Cashback** individually optimized by sensitivity

A different app for each of the 52 million users

## Operational intelligence

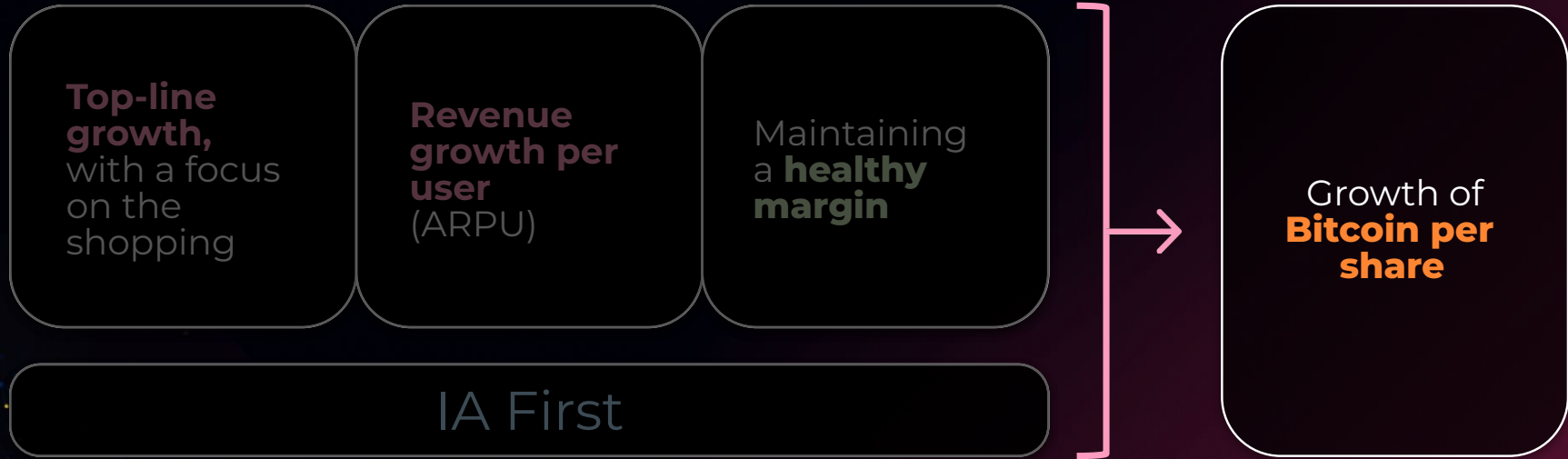
- BI via IA** Anyone can look up data using natural language
- Marketing** 250 creative assets per week optimized by agents
- Support** Faster service via an AI assistant

Better, faster decisions, at every level

<sup>1</sup> PR/Devs: the ratio of the number of pull requests during the period to the average number of developers during the same period, excluding periods of code freezing.

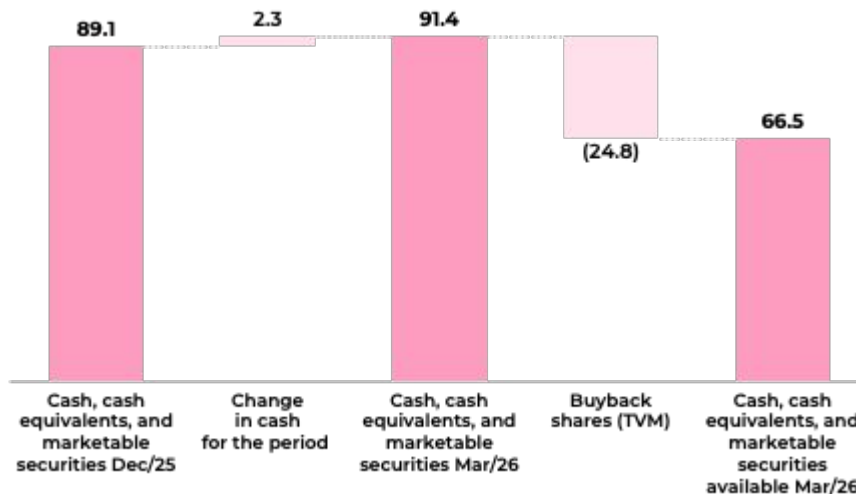
<sup>2</sup> Includes figures from Méliuz and permanent positions.

# In 2026, we'll take **next step**



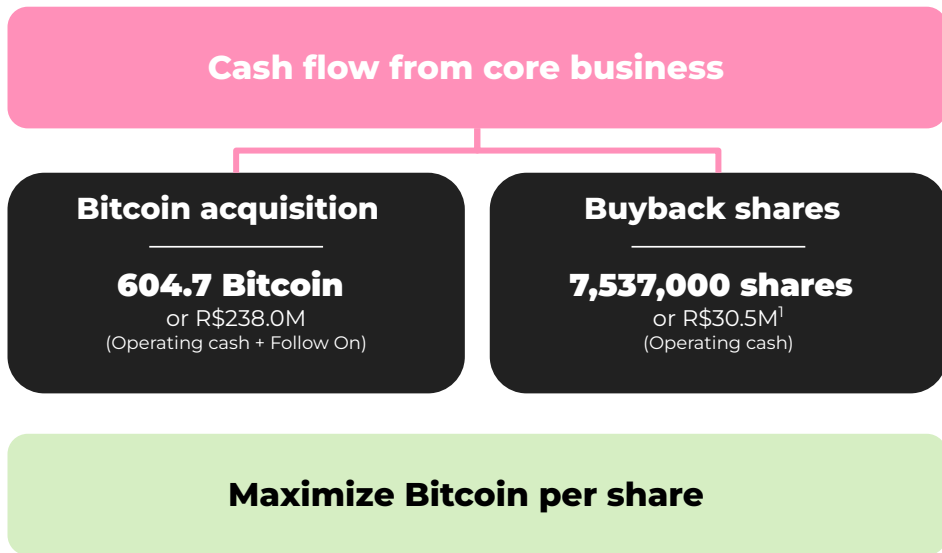
Our strong cash flow allowed us to allocate  
**R\$ 24.8 million to share buybacks through the first quarter;**  
**+R\$ 5.6 million were repurchased through May 4**

Cash position  
 (R\$ million)



**+R\$ 5.6M**  
 Shares repurchased  
 in 2Q26

**We generated an annualized Bitcoin Yield of 12.42%**  
as a result of the share buyback program



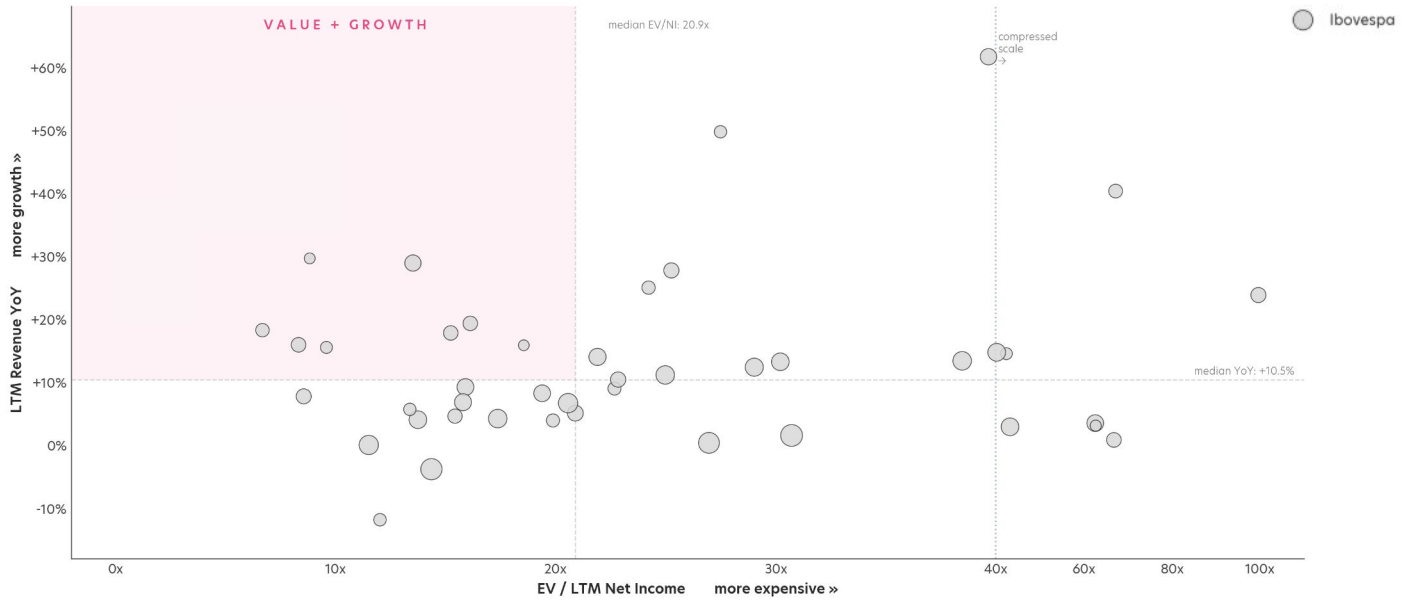
<sup>1</sup> Reflects the value of shares repurchased as of the date of the Market Announcement released on May 4, 2026. The repurchased shares represent 6.7% of the free float.

## 1Q26 Earnings Presentation

---

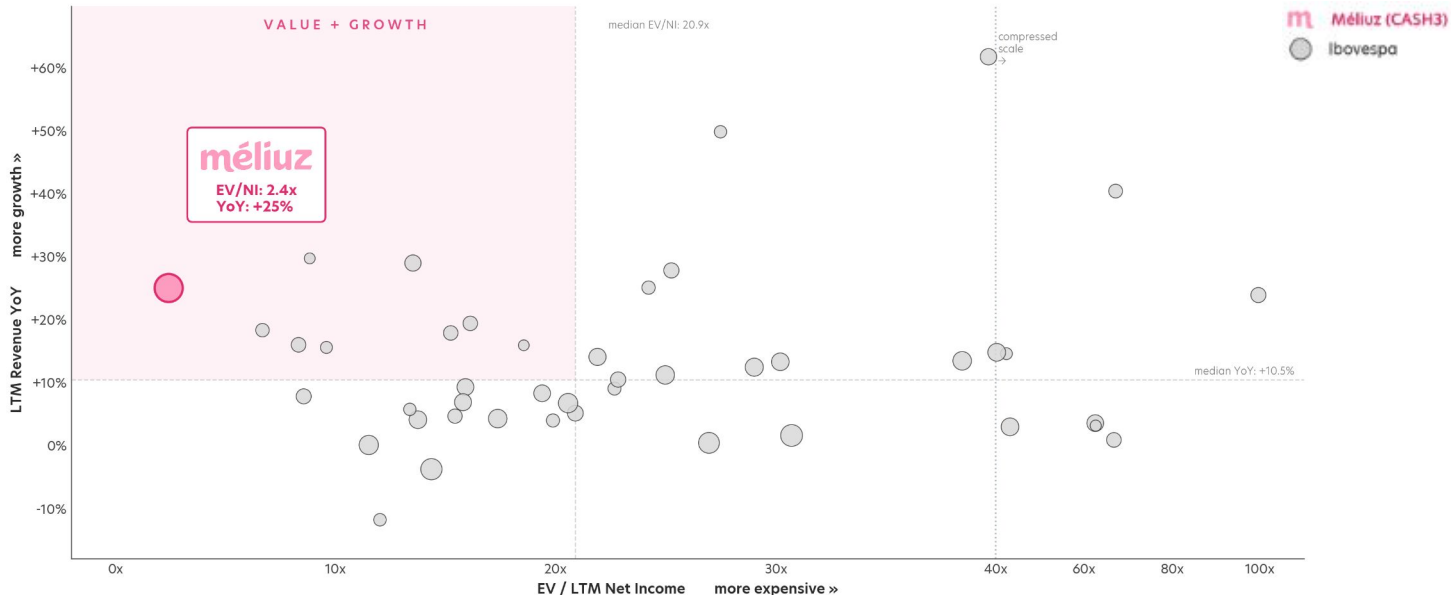
- 1 Méliuz in Perspective
- 2 Growth, Earnings, and Cash Flow
- 3 **Closing Thoughts**

# We plotted the IBOV companies on a chart showing EV/Net Income and growth



Méliuz Internal RI Analysis.  
 This analysis considers Méliuz's LTM 1Q26 Net Income, excluding the effects of Bitcoin price depreciation.  
 Among Ibov companies, those in the banking and financial services sector were excluded, as were companies without available data through 4Q25 (LTM loss, no published filings, or incomplete data).  
 Source: CVM and Yahoo Finance

# Méliuz's operating business has the lowest EV/Net Income ratio on the Ibov index and ranks among the top six in terms of growth



Méliuz Internal RI Analysis.  
 This analysis considers Méliuz's LTM 1Q26 Net Income, excluding the effects of Bitcoin price depreciation.  
 Among Ibov companies, those in the banking and financial services sector were excluded, as were companies without available data through 4Q25 (LTM loss, no published filings, or incomplete data).  
 Source: CVM and Yahoo Finance



We will be  
**the largest  
loyalty  
program in  
Brazil!**

## FOR USERS

- Throughout the entire purchasing journey
- With the best experience
- A brand that is remembered and loved

## FOR PARTNERS

- Best ROI across marketing channels
- Greater ability to generate sales

## FOR INVESTORS

- Higher growth
- Better profitability and cash flow
- Greater ability to generate Bitcoin
- Yield, regardless of the market cycle

We invite you to:



# Talk about BTC Strategy

**Date:** May 15, 2026

**Time:** 12:30 p.m. (BRT)

Access link: [Click here](#)

## Participants



Gabriel Loures



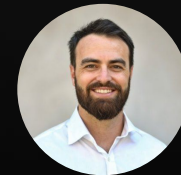
Israel Salmen



Mason Foard



Dan Hillery



Chase Palmieri

**méliuz**

[ri.meliuz.com.br](https://ri.meliuz.com.br)  
[ri@meliuz.com.br](mailto:ri@meliuz.com.br)