

Transcrição de Teleconferência
Méliuz
Resultados do 1T25

Marcio Penna:

Um excelente dia, pessoal, e, principalmente, para os nossos acionistas. Gostaria de iniciar esta teleconferência agradecendo aos nossos acionistas pela massiva participação na assembleia que aprovou, ontem, a estratégia de *Bitcoin*.

Nós, hoje, passamos a ser a primeira *Bitcoin Treasury Company* do Brasil e da América Latina, e, não menos importante, entregamos um excelente resultado no *Core Business* referente ao 1T25.

Chamo-me Marcio Penna, sou Diretor de Relações com Investidores e a Governança Corporativa do Méliuz, e comigo hoje estão o Gabriel Loures, CEO da Companhia e Diretor de *Growth*, Estratégia e Novos Negócios; e o Israel Salmen, Fundador e Presidente do Conselho de Administração.

Informo que esta teleconferência está sendo traduzida simultaneamente para o inglês, e, para aqueles que desejam mudar o idioma, basta clicar no botão “Interpretação” localizado na parte inferior da tela.

Informo, também, que esse evento está sendo gravado e, posteriormente, será publicado em conjunto com a transcrição no nosso site de Relações com Investidores (RI), e os materiais que aqui estão sendo apresentados já estão disponíveis no nosso site, e, também, na CVM.

Após a apresentação, iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas (Q&A). Para aqueles que desejarem fazer uma pergunta, basta clicarem no botão de “Levantar a Mão”, que, em um momento oportuno, vamos liberar o microfone. Esse *Webcast* também está sendo transmitido em nosso canal do YouTube.

Agora, passo a palavra para o Gabriel. Por favor, Gabriel.

Gabriel Loures:

Bom dia a todos que nos acompanham. Eu fico muito feliz por, pela segunda vez em sequência, poder chegar a uma apresentação de resultados e dizer que temos um dia e um resultado histórico.

Eu acho que isso é fruto do nosso trabalho ao longo dos últimos anos, e esse resultado é ainda mais histórico, porque agora começamos uma nova estratégia de *Bitcoin*, como essa, nos tornando a primeira *Treasury Company* do Brasil.

Eu começarei passando um pouco pelos nossos Resultados Operacionais, de Receita, EBITDA e do crescimento do negócio, e, na sequência, o Israel entrará muito mais a fundo na estratégia de como o *Bitcoin Treasury Company* está até aqui.

Esse resultado foi histórico, e, como não podia ser diferente, trouxemos números que representam isso. Todos esses números na tela são destaques e recordes na história do Méliuz

Operacional. Atingimos, pela primeira vez, uma Receita Líquida consolidada de R\$ 100,4 milhões no 1T25. Essa é uma variação de 22% versus o mesmo período do ano passado.

Na visão consolidada dos últimos 12 meses, *Last Twelve Months*, esse número cresceu 18%, nós atingimos R\$ 383 milhões de Receita Líquida, e, tão importante quanto esse crescimento do lado da Receita foi que conseguimos crescer com uma Alavancagem Operacional importante, e aumentando o nosso EBITDA em um ritmo ainda mais rápido.

Nós mais do que triplicamos o nosso EBITDA Ajustado no consolidado do 1T25 versus 1T24, onde atingimos R\$ 17,8 milhões de EBITDA, mais de três vezes maior do que no ano passado. E, na visão dos últimos 12 meses, ou seja, na visão completa de um ano, atingimos R\$ 66,1 milhões de resultado de EBITDA, mais de cinco vezes a mais do que o mesmo número na comparação do 1T24.

Esse é o resultado que estamos conseguindo entregar na operação mês após mês, que vai se acumulando para entregarmos esses resultados acumulados tão incríveis e que eu não podia deixar de parar e agradecer ao nosso time pelo trabalho fantástico que tem feito de crescer o nosso negócio, mas crescer o nosso negócio com sustentabilidade.

A consequência disso foi que a nossa Margem EBITDA Consolidada do 1T25 atingiu 17,3%. Esse é o número 383% maior do que o 1T24. Foi a maior Margem EBITDA de um primeiro trimestre na história do Méliuz, quando olhávamos neste período de 12 meses, o *Last Twelve Months*.

Acho que esse é um indicador que estamos trazendo pela primeira vez: as nossas Despesas Fixas sobre a Receita Líquida atingiram o número mais baixo da série histórica em 41%.

Esse é um número que permite mostrar que estamos crescendo a nossa receita sem aumentar os nossos custos fixos, ou aumentando os nossos custos fixos no ritmo muito inferior, e, como consequência, conseguimos entregar, nessa Alavancagem Operacional que eu estou mostrando, um crescimento de receita de 22%, mas com crescimento de EBITDA de três vezes.

Esse é o resultado que nos deixa com muito orgulho, porque mostra que somos uma Companhia que cresce, uma Companhia que gera, cada vez mais, valor para os nossos usuários e para os nossos parceiros, mas, também, uma Companhia que é sustentável e gera resultados.

Falando dos destaques Operacionais, atingimos R\$ 1.37 bilhão no GMV do Shopping Brasil. Esse número é 25% maior do que no mesmo período do 1º tri. É um recorde histórico para um 1º tri. Eu entrarei um pouco mais a fundo nesse número. Nosso *Net Take* atingiu 2,6%, e, quando olhamos o *Take Rate*, que é a nossa comissão como um percentual do GMV, esse número atingiu 8,2%. Esse número não está na tela, mas também é um número histórico.

Atingimos 40,7 M de contas abertas, ou seja, temos 40,7 milhões de brasileiros que usam o Méliuz. Esse é um resultado gigantesco e mostra a nossa capacidade de gerar valor para os nossos usuários, mas, também, para gerar valor para os nossos parceiros.

Olhando para a Receita Líquida consolidada, como eu disse, atingimos R\$ 100,4 M. Esse número é o maior da série histórica do primeiro trimestre, que é o gráfico da esquerda. Tivemos um crescimento significativo no 1T22, e o patamar dessa Receita no 1º tri estava mais ou

menos estável, e assim, conseguimos crescer no 1T25, significativamente.

Na comparação com o ano passado, esse crescimento foi de 22%, então saímos de R\$ 82,4 M para R\$ 100,4 M, e, na comparação do *Last Twelve Months*, como eu disse, atingimos R\$ 383 M, e essa escadinha e crescimento da Receita a cada tri, aumentando a nossa Receita Last Twelve Months nos enche de orgulho.

Quando olhamos para o EBITDA Ajustado consolidado, essa é a consolidação dos resultados da nossa eficiência operacional. Quando olhamos para a nossa Margem EBITDA Ajustada no primeiro trimestre, decidimos 18% versus 7% no mesmo período do primeiro trimestre do ano passado.

Novamente, o maior resultado da série histórica, tanto em termos percentuais de Margem EBITDA quanto em termos absolutos. Quando olhamos a evolução, crescemos três vezes, como eu falei, mais de 208% ano contra ano.

E, quando eu olho o gráfico da evolução disso, *Last Twelve Months*, esse consolida e mostra o nosso Resultado Operacional e o trabalho que tem sido feito ao longo dos últimos três anos. É como eu comentei na nossa última divulgação de resultados, passamos por dois anos, 2022 e 2023, com o período de *turnaround* Operacional.

Começamos o ano de 2023 com o EBITDA negativo em -27%, a Margem EBITDA negativa em -27%, um EBITDA de R\$ - 83,5 milhões. Era um momento em que estávamos investindo muito no nosso negócio e na decisão de entrar em Serviços Financeiros, o que, naturalmente, gera uma Curva S em investimentos para fazer essa estratégia escalar.

E, ao longo do tempo, conseguimos fazer esse *turnaround* Operacional e entregar resultados extremamente positivos. Quando batemos o 4T23, já tínhamos zerado o nosso EBITDA, praticamente, com R\$ -1,1 milhão negativos.

Então, foi um ano em que saímos do déficit para o *breakeven* Operacional. Ao longo do ano de 2024, caminhamos de - R\$ 1,1 M para R\$ 54,1 M de EBITDA, que é o EBITDA que aparece no 4T24, na visão Last Twelve Months, e, agora, no 1º tri, entregamos um resultado excepcional com R\$ 66,1 M de EBITDA no acumulado dos últimos 12 meses em um crescimento, como eu disse, de mais de cinco vezes na comparação com o mesmo período do ano passado, nessa visão de 12 meses.

O resultado disso, neste trimestre, foi a geração de caixa que nos permite adquirir *Bitcoins*. Então, geramos R\$ 8 milhões de caixa neste trimestre, e adquirimos 45,7 *Bitcoins* ainda no primeiro trimestre. E, ontem, como anunciamos em fato relevante para o mercado, adquirimos + 274,5 *Bitcoin* que é a nossa posição atual, somando os 274,5 mais os 45,7 *Bitcoins* que já tínhamos comprado, ficamos com equivalente de caixa de R\$ 70 milhões, que é o caixa que julgamos saudável e razoável, tanto para o negócio ser sustentável e para variações de fluxo de caixa ao longo dos meses no nosso negócio Operacional, mas, também, para investirmos no nosso negócio Operacional e gerar, cada vez mais, caixa, que será utilizado na estratégia de *Bitcoin*.

O Israel vai entrar mais a fundo nisso logo mais.

No último trimestre, apresentamos esse plano Operacional, esse plano estratégico do nosso *business*. Para o ano de 2025, mantemos esse plano estratégico. Eu passarei, um pouco, de

como estamos evoluindo em cada um desses pilares. Vocês notarão uma pequena diferença. Consolidamos, aqui, o *e-commerce* e Nota Fiscal em um pilar, mas o nosso foco estratégico segue o mesmo.

Olhando para o crescimento do *e-commerce* e Nota Fiscal, o nosso grande objetivo nesta vertical de negócio que chamamos de *shopping* é garantir que estamos acelerando a nossa velocidade de aquisição de usuários, trazendo, cada vez mais, novos compradores, novos usuários, mas, que esses usuários vão ser usuários retidos, usuários que amam o Méliuz, e, a cada mês e a cada ano, compram mais.

Então, por isso é tão importante essa retenção dos usuários. Para fazermos isso, precisamos entregar a melhor experiência possível, e comentarei, logo mais, como estamos fazendo isso para transformar a experiência de cada um dos nossos *shoppers* em uma experiência única e super positiva de compra.

Em paralelo, estamos trabalhando para expandir as nossas verticais de negócios dentro do *shopping* e permitir que os nossos parceiros vejam cada vez mais valor e consigam capturar cada vez mais valor do nosso negócio. Isso significa expandirmos nossa base de parceiros da indústria. Isso significa criarmos novos modelos de negócio com os nossos parceiros do *e-commerce* e temos feito isso de forma muito consistente ao longo dos últimos meses.

Falarei um pouquinho mais sobre isso logo mais.

Entrando nos números operacionais, atingimos um GMV de R\$ 1,37 BI no 1T25. Esse número é 25% maior do que o mesmo número no 1T24, e eu acho que é importante ressaltar que esse número teve uma queda de apenas 4% versus o 4T24. E quem conhece o *e-commerce*, sabe que o quarto trimestre é o trimestre mais forte sazonal pela *Black Friday*, e pelo Natal, e pelos vários eventos comemorativos que existem no quarto trimestre.

Tanto é que, se você compara o 4T23 contra o 1T24, esse número, que caiu só 4% agora, no mesmo período do ano passado, tinha caído 12%, e isso é natural, é uma sazonalidade do negócio que faz com que o quarto trimestre seja o trimestre mais forte do ano, mas, quando olhamos para o 1º tri e vemos essa queda de apenas 4%, isso ressalta que estamos crescendo cada vez mais rápido, e cada trimestre nosso é mais forte que o anterior. Isso fica muito evidente nos 25% de crescimento ano contra ano.

O nosso *Net Take* continua extremamente saudável. Atingimos um *Net Take Rate* de 2,6% com esse GMV, e quando olhamos para o *Take Rate*, atingimos um número, inclusive, fora da série histórica de 8,4%, número mais alto da nossa história, muito significativo, o que permitiu que a nossa Receita Líquida, na comparação tri contra tri, variasse apenas 1%, pois, de novo, o quarto trimestre é um trimestre extremamente sazonal.

Conseguimos crescer em 34% a nossa Receita do *shopping*, na comparação do 1T24 e o 1T25, ou seja, o nosso crescimento de *shopping* foi ainda mais forte do que o crescimento da receita do Méliuz, como um todo, e conseguimos fazer isso, garantindo que o nosso usuário tivesse a melhor experiência de compra e nossos parceiros tivessem as melhores oportunidades para comprar.

O que eu fico muito feliz, também, é mostrar que tivemos esse Resultado Financeiro e o Resultado Operacional do GMV, mas que não estamos esquecendo do crescimento do futuro, ou seja, a segunda derivada, que é a velocidade que vamos crescer a partir de agora, pelo

crescimento de novos usuários e pelo crescimento de compras, mas, também, de contas, também está muito acelerado.

Quando olhamos para o número de contas abertas, batemos mais de 40 M de pessoas. São mais de 40 M de brasileiros usando o Méliuz. Esse número é extremamente representativo, cresceu 30% na comparação com o 1T24.

Obviamente, a cada dia que passa é mais difícil abrir novas contas, porque já temos um percentual significativo dos brasileiros dentro do nosso canal, mas isso mostra que seguimos um ritmo de crescimento muito grande, +30% do número de contas nessa comparação ano contra ano, e já nessa escala de 40,8 milhões de brasileiros, é um número extremamente relevante para nós.

Quando olhamos para o número de novos compradores do *shopping*, estou falando de pessoas que compraram pela primeira vez o nosso *e-commerce*. Esse número seguiu o mesmo patamar, cresceu 29%, e, de novo, ressaltar que o número de novos compradores, nós não divulgamos o número absoluto, mas ele é quase igual ao número do 4T24.

Isso mostra que, durante a *Black Friday* e durante o Natal, no período sazonal, tivemos um número super significativo de compradores, mas conseguimos manter esse número de novos compradores no 1T25, porque a nossa velocidade de crescimento está se acelerando.

A grande consequência disso é o número de usuários ativos no *app*. Divulgamos esse número no último trimestre, e, atualizando para o 1T25, crescemos 74% o número de usuários ativos no *app* na comparação ano contra ano, mantendo os patamares do 4T24, mais uma vez, repito, trimestre de Black Friday e trimestre de Natal, e temos entrega do número de usuários ativos, inclusive, maior, do que do 4T24.

Eu queria dar um pouco mais de detalhe sobre o nosso produto, o que temos evoluído. O primeiro bloco, que é a experiência de compra, posso repetir isso em toda apresentação trimestral. Temos uma cultura de melhorar o nosso produto, dia após dia, e realizar dezenas de testes que permitirão que façamos a experiência de compras ser, a cada dia, melhor, os fluxos de conversão serem cada dia os melhores e são o aperto de parafusos, o aperto de parafusos que vai nos permitir crescer 10-20-30-40% em cada fluxo que estamos testando.

Obviamente, de cada uma das dezenas de testes, a maior parte vai, inclusive, perder, só que estamos aprendendo e conseguindo construir um produto cada vez mais perto, mais forte, com aqueles testes que ganham.

Em paralelo, trabalhamos muito forte no desenvolvimento que ficará pronto e será lançado pelos nossos usuários e parceiros, agora, no 2º tri, e em novas maneiras do usuário ganhar e novas maneiras dos nossos parceiros gerarem valor com o Méliuz.

Acho que a primeira delas é a vitrine de produtos. Queremos, cada vez mais, subir no funil e gerar mais valor na fase de consideração de produtos e escolha de produtos, e isso vai reforçar muito, em termos de negócios, o nosso Méliuz Ads, que é uma vertical do nosso negócio que está crescendo de forma muito acelerada e queremos continuar crescendo, permitindo que os nossos parceiros exponham os seus produtos, cada vez de forma mais destacada, no nosso *app*.

Em paralelo, estamos criando ferramentas para o usuário conseguir ganhar, cada vez mais,

nesses produtos que os parceiros estão divulgando, que são as nossas campanhas por SKU. O nosso objetivo é conseguir juntar verbas e *budgets* dos parceiros, dos *e-commerce* parceiros, com verbas das indústrias parceiras, e, com isso, conseguirmos trazer verbas compartilhadas e aumentando o nosso *addressable market*.

Eu falo muito disso, sobre qual é o nosso potencial de mercado, e, conosco entrando junto com a indústria, conseguimos aumentar esse potencial de mercado e acelerar o nosso crescimento na vertical de *shopping*. Foi um trimestre muito bem sucedido. Estamos trabalhando forte para o *shopping* continuar com resultados tão bons e tão fortes, também, no segundo trimestre e no restante do ano.

Olhando para Serviços Financeiros, queremos o nosso grande objetivo traçado para o ano de 2025, que foi a evolução da nossa conta e do nosso cartão, o crescimento no nosso saldo em conta, dos nossos depósitos a prazo com os Cofrinhos e com os CDBs, e o lançamento de novos produtos.

No primeiro grande objetivo, que é a evolução, crescemos 192%, ou seja, mais do que dobrou, e quase triplicou, o número de contas abertas. Nós atingimos 4,25 M de contas digitais, contas correntes abertas com os nossos clientes, em parceria com o Banco BV. São 4 M de brasileiros com contas digitais abertas dentro do Méliuz, e nós temos um número de 241 M de cartões de crédito emitidos. Um crescimento de 169% com a base do 1T24.

Mais do que isso, trabalhamos muito fortemente para rentabilizar essa vertical de Serviços Financeiros e lançar novos produtos. Os nossos depósitos a prazo, ou seja, os nossos produtos de investimento, mais que dobraram os nossos saldos em conta, ou esses depósitos quase dobraram, na comparação do 1T25, que eu estou partindo do final de março *to date*, ou seja, até dois dias atrás.

Isso porque lançamos novos produtos que nos ajudam a aumentar esses depósitos a prazo. Então, o Cofrinho já tinha sido lançado ao final do 4T24, mas no 1T25, pela primeira vez, permitimos que os nossos usuários investissem em CDBs e prazos diferentes, rentabilidades diferentes, e isso permitiu essa evolução nos nossos depósitos a prazo, como está no gráfico da direita.

Além disso, lançamos produtos de Seguros, Seguros de conta e cartão. Esses Seguros estão Operacionais no nosso *app*, ainda em fase de MVP, mas que vamos escalar ao longo deste trimestre, ao longo do segundo trimestre.

E nós estamos em desenvolvimento na *feature* que permite aos nossos usuários comprarem e venderem *Bitcoin* dentro do nosso canal. Trocar *cashback* por *Bitcoin*. Obviamente, é algo que faz muito sentido dada toda a nossa estratégia a partir de agora.

Por fim, para terminar a minha fala, eu queria falar um pouco de Eficiência Operacional. Queremos garantir que continuemos crescendo, mas que continuemos crescendo com muita rentabilidade e sustentabilidade.

Eu acho que queríamos trazer, pela primeira vez, um gráfico que, para mim, mostra muito isso. Quando olhamos em base 100, a nossa Receita Líquida e as nossas Despesas Fixas, começamos no 1T23 nessa base 100, e a nossa Receita Líquida cresceu 22% desde então, saindo de 100 e indo para 122, quando estamos olhando na comparação com o *Last Twelve*

Months, ou seja, 12 meses fechados.

Quando olhamos para as nossas Despesas Fixas, e aqui faço um parêntese, definimos Despesas Fixas como a nossa Despesa Total Consolidada, excluindo itens extraordinários, o impacto dos nossos investimentos de *Bitcoin* e a Despesa de *cashback*, que, por sua natureza, é uma despesa variável no nosso negócio. Essas despesas saíram de 100 e foram para 66, ou seja, caíram mais de 30%, quase 40%.

Abrimos nossa boca de jacaré, e, ao abrirmos essa boca de jacaré, isso permitiu que aumentássemos a nossa Margem EBITDA, significativamente. Como eu falei, atingimos a Margem EBITDA de 18%, que foi a maior da história do Méliuz.

Quando olhamos para a nossa relação de Despesas Fixas sobre a Receita Líquida, que é o gráfico da direita, saímos de 76% da nossa Receita Líquida, sendo utilizada para bancar as nossas Despesas Fixas, e nós batemos 41% na visão do *Last Twelve Months* no 1T25.

Isso é o reflexo do gráfico da esquerda. Crescemos a Receita sem crescermos a nossa base de custos. Na verdade, diminuindo a nossa base de custos fixos, e, como consequência, somos uma Companhia muito mais saudável, e 40% da nossa Receita é necessária para bancar essas Despesas Fixas.

Isso mostra o esforço de todo o nosso time para garantir que cresçamos, mas cresçamos com eficiência e cresçamos com sustentabilidade, olhando para frente.

Aqui, temos um gráfico que eu fico com muito orgulho, vindo do meu histórico de *growth* junto com o Marcos Marchesi e todo o time de *growth*. Esse gráfico da esquerda me mostra, e me deixa muito orgulhoso, porque, como eu falei, saímos de 76% das nossas Despesas Fixas para 41%, que é a linha de cima, que estava no gráfico anterior.

Mas, se você olhar as nossas Despesas de *Marketing*, elas cresceram ao longo do tempo. Mantivemos estável durante todo o período em que estávamos reduzindo e fazendo um *turnaround* Operacional. Não abrimos mão de crescer. Não abrimos mão de investir. O nosso *turnaround* Operacional foi com base em custos fixos, custos que não geram receita diretamente.

E, a partir do 2T24, no 3T24, voltamos a crescer o nosso investimento de *Marketing*, que saiu de 7% da nossa base de receita e foram para 11%, ou seja, estamos reduzindo a nossa base de Despesas Fixas, e, ao mesmo tempo, crescendo os nossos investimentos de *Marketing*.

Isso permite que sejamos uma Empresa muito mais saudável, uma Empresa que cresce muito mais rápido, e a consequência disso é o número que já mostrei, que é o número de usuários ativos no nosso *app*, que cresceu 74% no período. Estamos crescendo com eficiência e crescendo cada vez mais rápido, e esse é o nosso objetivo traçado para 2025 e é o que iremos entregar.

A consequência disso é o próximo gráfico, que é sobre como o nosso EBITDA e como a nossa Receita evoluiu. E, para fazer um *recap*, saímos de R\$ 313,7 M de Receita no 1T23, que é o gráfico roxinho claro, fomos para R\$ 383 M de Receita Líquida consolidada, no 1T25, com um crescimento de 22% no período, e o nosso EBITDA saiu de - R\$ 83,5 M e foi para R\$ 66,1 M. Isso é o resultado de todo aquele crescimento com eficiência que mostramos logo mais.

Atingimos uma Margem EBITDA de 17% e queremos seguir crescendo esse número e crescendo com rentabilidade. Esse resultado e essa eficiência permitem que geremos caixa.

A geração deste caixa faz toda essa estratégia, como o *Bitcoin Treasury Company*, fazer sentido. Estamos crescendo as nossas vendas, crescendo nossas receitas, reduzindo ou mantendo estável as nossas Despesas Fixas.

Isso permite que geremos cada vez mais caixa. Gerando cada vez mais caixa, temos cada vez mais dinheiro para investir, tanto em *Bitcoin*, quanto em tecnologia para crescimento daquele próprio *business* Operacional, que gera valor e gera, cada vez mais, caixa.

Ao investir nessas duas verticais e investir todo o nosso caixa excedente em *Bitcoin*, entregamos valor, entregamos uma reserva de valor em *Bitcoin*, que é o nosso grande objetivo a partir daqui, cria um poder de marca, um poder de *branding*, gera visibilidade, gera visibilidade para os nossos usuários, gera visibilidade para os nossos parceiros, gera visibilidade para os nossos investidores.

Isso permite que adquiramos cada vez mais usuários. Permite que criemos novas oportunidades de negócios que certamente virão ao longo dos anos, como uma estratégia de *Bitcoin Treasury Company* e, conseqüentemente, geremos cada vez mais caixa, cada vez mais receitas e cada vez mais resultados.

Então, fico muito feliz com a nossa aprovação de 99,3% dos votos válidos. Esse número é impressionante. Tivemos 99,3% de aprovação na nova estratégia dentro de todos aqueles que votaram para nos tornar uma *Bitcoin Treasury Company*. Isso reforça o nosso *Business* Operacional, assim como o nosso *Business* Operacional reforça nossa estratégia de *Bitcoin Treasury Company*.

Eu queria passar agora para Israel, que vai entrar muito mais a fundo nesse novo passo e nesse novo *day one*.

Israel, é com você.

Israel Salmen:

Obrigado. Obrigado, Gabriel. Queria te parabenizar e parabenizar todo o time.

Parece que é o resultado de um trimestre, mas é o resultado de três anos de muito trabalho, três anos em que o nosso time deu o máximo, realmente, de si. Mas, foram três anos em que todos eles, como acionistas do Méliuz, ou a maioria deles, como acionistas do Méliuz, não foram recompensados por isso, olhando para o mercado.

Acho que esse novo momento da Companhia celebra, realmente, um trabalho duro de pessoas sérias que nunca desistiram. Afinal, aqui no Méliuz, nós acreditamos que nada é impossível. Então, seguiremos fortemente, agora, com essa nova estratégia que nós estamos adicionando na Companhia, que é a de nos tornarmos uma *Bitcoin Treasury Company*.

E, hoje, é um dia muito importante. Eu acho que é um dia muito importante para o Méliuz por se tornar a primeira *Bitcoin Treasury Company* da América Latina, não somente do Brasil, mas também, é um dia muito importante para o mercado de capitais brasileiro. O mercado de capitais brasileiro nos dá a oportunidade de darmos os próximos passos nessa estratégia e

falaremos um pouco mais sobre isso hoje.

No início de março, fazendo uma recapitulação, nós anunciamos a locação de 10% do nosso caixa em *Bitcoin*, e também anunciamos que iniciaríamos um grupo de estudo interno para estudar sobre a viabilidade da expansão dessa estratégia para chegar a ter o *Bitcoin* como o principal ativo de reserva de valor da nossa tesouraria.

Pois bem, fizemos esses estudos e convocamos uma assembleia para alteração do objeto social que nos permitisse, de fato, nos tornar uma *Bitcoin Treasury Company*.

Como o Gabriel já disse, tivemos uma aprovação de 99,3% dos votos, mas queria ressaltar uma outra coisa, nós tivemos um quórum de mais de 60% em nossa assembleia para conseguirmos esses votos, e foi o maior quórum da nossa história desde o *IPO*.

Isso mostra quanto os nossos acionistas antigos e novos se engajaram com essa nova fase e com essa nossa estratégia, e como eles nos deram o aval. Então, gostaria de agradecer a todo o time, a todos os conselheiros do Méliuz e a todos os *board members* da Companhia.

Queria agradecer muito, também, ao nosso time jurídico, a Dúnia, e toda a equipe, que conduziu com maestria toda essa mudança, sendo super transparente com os acionistas, dando o direito de recesso aos acionistas e explicando toda essa estratégia e dando esses primeiros passos da forma correta.

Então, muito obrigado, Dúnia, toda a equipe do jurídico do Méliuz, também, pelo trabalho incrível, e todos os conselheiros, nesses passos que nós demos. Nós saímos de 45,72 de *Bitcoin* no primeiro trimestre para 320,25 de *Bitcoin*, agora, com essa nova compra que nós fizemos.

O Méliuz, agora, é a Companhia de número 42 no *ranking* de companhias listadas com mais *Bitcoin* em tesouraria. Então, é um motivo de muita alegria para nós colocar a bandeira do Brasil nesse gráfico, nesse *ranking*, que é liderado, hoje, por uma das nossas maiores inspirações, que é a *MicroStrategy*, que possui mais de 568 mil de *Bitcoin* em balanço, e iniciou essa estratégia em 2020, e tem pavimentado esse caminho e ajudado não somente o Méliuz, mas outras empresas ao redor do mundo a adotarem, também, esse padrão Bitcoin.

E o início da nossa Era padrão *Bitcoin* foi quando convocamos a assembleia, mostrando, de fato, os nossos planos para o mercado. Ele teve um impacto excepcional na cotação da nossa ação e no nosso volume negociado. O volume médio diário financeiro negociado das nossas ações pré convocação da assembleia estava em cerca de R\$ 2,4 milhões. Hoje, ele está 19 vezes maior, com mais de R\$ 44 milhões.

E, olhando para o dia de hoje, que hoje, são 11h30, e o pregão abriu não tem 1h30, a nossa ação já movimentou R\$ 65 milhões na Bolsa do Brasil, e é um valor que já está muito superior à média dos últimos dias, que já foram muito fortes.

Então, mais uma vez, consideramos que o *Bitcoin* é como um reator nuclear instalado no nosso balanço, é um negócio que é o ativo que atrai atenção. É o ativo no qual existe o número de investidores que o apoia, que é maior, até, do que o número de investidores, talvez, que investem em ações no Brasil, hoje. Estamos muito felizes com todo esse movimento, e que seja o início de uma nova história muito bonita para nós, no Méliuz, e para os nossos acionistas.

Considerando a cotação do dia 14, dois dias atrás, quando fechamos a apresentação, nós tivemos um retorno, desde a data da convocação da assembleia, de 176%. Mais uma vez, veio o volume de novos investidores e de antigos investidores, mas, também, veio uma apreciação das nossas ações, uma apreciação da nossa Empresa, e, de certa forma, um prêmio para todos nós que trabalhamos duro nos últimos três anos.

Esse slide talvez seja o slide mais importante da minha apresentação. Nós queremos introduzir três novos KPIs para mensurar a nossa estratégia de *Bitcoin Treasury Company*.

O primeiro KPI é o *Bitcoin Yield*, o *BTC Yield*, que é, basicamente, a variação percentual de *Bitcoin* por ação. Ele importa porque indica se os acionistas estão ganhando exposição ao *Bitcoin*, dado que essa é a nossa principal missão a partir de agora, e o utilizamos, basicamente, para acompanhar a quantidade de *Bitcoin* por ação ao longo do tempo.

Então, esse KPI, o *Bitcoin Yield*, você irá acompanhá-lo em todas as nossas próximas comunicações e divulgações, pois será o KPI chave daqui, assim como o *Bitcoin Gain*, que, basicamente, é o *Bitcoin* adquirido sem diluição acionária. Ele importa porque quantifica a acumulação líquida de *Bitcoin*, e o utilizamos para comparar o ganho de *Bitcoin* entre esses períodos. No caso, essa compra que foi feita no Q2 e a compra do Q1.

E o *Bitcoin \$ Gain*, que, basicamente, é o *Bitcoin Gain* em termos de moeda fiduciária, em dólares. É, basicamente, o valor em dólares, portanto, do *Bitcoin* adquirido sem diluição acionária. Ele importa porque comunica o desempenho nos termos monetários tradicionais e não em *Bitcoin*, e o utilizamos para contextualizar a execução da estratégia de fato, como eu já falei, em termos fiduciários, em termos de moeda fiduciária.

Eu trouxe, aqui, uma visão mais desenhada sobre como foram esses KPIs com essa nossa nova compra realizada ontem e a comparação com o primeiro trimestre, em que finalizamos lá com cerca de 45 *Bitcoin*.

Então, nós tivemos um *BTC Yield* de 600%. Nós conseguimos adicionar o número de *Bitcoins* por ação para os nossos acionistas, entregando esse retorno que consideramos o aumento de *Bitcoin* por ação. Nós saímos, vocês podem ver no gráfico da esquerda, de 0,00052 *Bitcoin* por ação para 0,00367 ou 367,37 satoshis por ação, na linguagem do *Bitcoin*.

O *Bitcoin Gain* foi, nesse caso, dado que não houve nenhuma diluição dos acionistas, exatamente o valor que nós fizemos de compra ontem, que foi de US\$ 28 M ou R\$ 161 M, do lado que temos o *Bitcoin Gain* em reais. E nós extinguimos, como já foi falado, também, 320 *Bitcoins*, pouco mais de 320 *Bitcoins*, em custódia, em um preço médio de compra de US\$ 101,704 mil.

A ideia da Companhia é, reforçando mais uma vez, gerar *BTC Yield*, a partir da geração de caixa Operacional, mas, também, de operações no mercado de capitais. O foco sempre é no crescimento de *Bitcoin* por ação, e a primeira forma que geramos esse *Yield* foi comprando R\$ 185 M em excesso do nosso caixa, que foi convertido em *Bitcoin*, e nós pretendemos usar as futuras gerações de caixa da Companhia, também, como uma forma de adicionar *Bitcoin Yield* para os nossos acionistas.

Além disso, é possível, uma vez que nós somos uma Companhia pública, utilizar instrumentos financeiros diversos no mercado de capitais para acelerar essa acumulação.

Ao longo dos próximos resultados, também será comum que eu traga algumas comparações de retorno, não somente das nossas ações, mas, também, de outros ativos, comparando com outros ativos, e, nesse caso, nós estamos olhando 12 meses antes do início da nossa Era *Bitcoin*, que foi quando convocamos a assembleia.

O Méliuz apresentava, portanto, nesse período, uma rentabilidade de 4% e está tudo dolarizado, estão todos aqui normalizados, dolarizados. Nós tivemos, nos últimos 12 meses, um retorno acumulado de 4%.

E, quando olhamos para o restante dos ativos, do lado esquerdo, também colocamos de alaranjado, assim como colocamos o próprio Méliuz, a *Metaplanet*, que é a primeira *Bitcoin Treasury Company* do Japão, que começou essa estratégia, literalmente, há 12 meses atrás, em abril para maio de 2024, e lidera esse *ranking* como o maior retorno para os acionistas, desde então.

Em segundo lugar, a nossa maior inspiração, foi quem pavimentou todo esse caminho desde 2020 e tem ensinado outras companhias a como dar esses primeiros passos, tem a *MicroStrategy*, com mais de 110% de retorno acumulado, de novo. Isso, na pré convocação da nossa assembleia.

Colocamos, ainda, outros ativos comparativos, como o próprio *Bitcoin*, com 26% de retorno nesses 12 meses, e, do lado direito, vemos a maioria dos ativos brasileiros listados em bolsa, com uma performance negativa.

Dessa forma, tirando esse recorte da convocação, e, agora, olhando para os últimos 12 meses, contados do dia 14 de maio passado para trás, nós temos o seguinte: a *Metaplanet* segue como a líder de retornos para o acionista, com quase 2700% nesses últimos 12 meses; a *MicroStrategy*, em segundo lugar, com 221%; o Méliuz, agora, antes com 4%, mas, agora, com 138% de retorno para os acionistas nos últimos 12 meses; e o *Bitcoin*, com 66% no mesmo período.

Aqui, fizemos um recorte de curto prazo. Nós pegamos, desde o início da nossa Era padrão *Bitcoin*, que foi quando convocamos a assembleia para deliberar sobre o tema, e nós tivemos um retorno acumulado de 188%, o maior retorno entre os ativos comparados, maior do que a própria *Metaplanet* no Japão, que também teve um retorno incrível de 64%, maior do que a própria *MicroStrategy*, que teve um retorno de 34%, e maior também, principalmente, que o próprio *Bitcoin*, que teve um retorno de 23% nesse mesmo período.

As performances passadas certamente não são garantias de futuro, mas é muito importante trazeremos essa visão para mostrar para os nossos acionistas que o padrão *Bitcoin* tem sido muito bem adotado em alguns países do mundo.

Eu trouxe exemplos de uma japonesa e de uma americana, mas existem outros exemplos, também, de muito sucesso na França, que eu tive a oportunidade de conhecer o fundador, assim como dessas outras companhias, também, e ter boas conversas sobre o assunto.

Então, estamos muito felizes em colocar o Méliuz de vez no radar desse público que gosta de *Bitcoin* e gosta das *Bitcoin Treasury Companies*. Gostaria de me comprometer com os nossos acionistas, de sempre perseguir esse *Bitcoin Yield* positivo, que é a nossa principal métrica a partir de agora, e que seja, como já falei, o início de uma trajetória nova, uma trajetória incrível,

para os nossos acionistas e para todo o nosso time do Méliuz, que está envolvido nessa nova operação e nessa nova jornada.

Muito obrigado, de novo, a toda a equipe do Méliuz pela confiança, a todos os conselheiros pelo suporte e pela confiança, a todos os acionistas, que também passaram por momentos difíceis nos últimos três anos e não desistiram. Desejo que seja, realmente, uma nova jornada do Méliuz, e que contem conosco, como sempre, para esses próximos passos. Vamos continuar dando o nosso melhor e acreditando que nada é impossível.

Marcio Penna:

Excelente, Israel, obrigado pela apresentação. Obrigado, Gabriel.

Andrew Ruben, Morgan Stanley:

Thanks very much for the question, I have two topics from my side.

The first is related to Bitcoin. I'm curious if you can update on the ways you see this fitting in your operational strategy, maybe users on the app or otherwise and just thinking about any evolution to the organization, as you have Bitcoin in addition to the finance strategy; and then, the second topic is on the core operations, it was nice growth in the Brazil GMV.

I'm curious how you break it down between sellers and i'm trying to think about that seller based new ones and existing ones, any mix with Asia based versus Brazil based, if you color there would be much appreciated and congratulations on the result.

Gabriel Loures:

Andrew, Obrigado.

Eu pegarei a pergunta e respondo em português. Acho que a primeira pergunta foi sobre como a operação de *Bitcoin*, a nossa missão como *Bitcoin Treasury Company*, impacta no *business Operacional*.

Eu acho que, em primeiro lugar, é o que eu comentei no final da minha fala. Acho que o *Bitcoin*, como o Israel falou, é um reator nuclear. Esse reator nuclear nos permite ter mais visibilidade, nos permite garantir a atenção de usuários, garantir a atenção de um público gigantesco de *Bitcoin*, no Brasil e no mundo, e que, obviamente, podem se tornar usuários parceiros, além de criarmos, também, novas oportunidades de negócio.

Estamos muito no início, ainda, dessa trajetória, mas vemos sim, várias opções e várias opcionalidades que são criadas a partir do momento em que temos *Bitcoin* no nosso balanço, tornando-nos, ao longo do tempo, embora já sejamos a posição 42 de *Bitcoin* no nosso balanço, queremos crescer esse número, e, conseqüentemente, isso abrirá diversas oportunidades de negócio que vamos anunciar no momento correto e à medida que elas estiverem mais próximas de acontecer.

Marcio Penna:

Gabriel, deixa-me te complementar. Desculpe-me por te interromper, porque acho, também, que o Andrew gostaria de saber sobre, potencialmente, utilizar *features* de *Bitcoin* dentro do

nosso aplicativo, se eu entendi bem. Algo que sim, ok, Andrew?

Se é isso que você estava querendo saber, também, a *feature* de *Bitcoin*, de compra e venda de *Bitcoin*, a utilização de *Bitcoin* como *cashback*, por exemplo, são, de fato, *features* que nós estamos implementando para toda a nossa carteira de usuários.

Em breve, deve estar disponível para todo mundo.

Desculpe-me, Gabriel, pode seguir.

Israel Salmen:

Se puder complementar, também, nós não pretendemos fazer nenhum *disclosure* na operação do Méliuz do que veio de GMV desse público ou de novos usuários vindos por conta dessa estratégia. A operação vai continuar sendo feita da mesma forma que o Gabriel fez hoje.

Vamos mostrar quando tivermos crescimento nas métricas e tudo, mas não vai haver uma discriminação falando “essa parte veio por conta da *Bitcoin Treasury Strategy*”, até porque o objetivo principal de uma *Bitcoin Treasury Company* é acumular mais *Bitcoin* na tesouraria e aumentar o *Bitcoin Yield*, aumentar os *Bitcoins* por ação do nosso consumidor.

Esse reflexo que o Gabriel mencionou na apresentação é um reflexo secundário, que é um bônus que vem com essa adoção da nossa estratégia, mas não é o cerne dessa estratégia.

Gabriel Loures:

Perfeito, exatamente isso que o Israel e o Marcio comentaram. Então, temos iniciativas de curto prazo, e eu até comentei sobre compra e venda de *Bitcoin* e vemos o impacto sim, no nosso negócio de longo prazo.

Falando sobre o GMV, que eu acho que é um pouco da sua pergunta, tivemos um crescimento bastante significativo. Ele foi concentrado. Hoje, dentro do *e-commerce*, principalmente, já somos parceiros das lojas entre as mais relevantes do Brasil do *e-commerce* de Mercado Livre, a Amazon, a Magalu, a Samsung, todos os grandes *players* do *e-commerce* brasileiro já usam a nossa plataforma para gerar mais vendas e mais resultados.

Então, a resposta, o foco e o grande crescimento veio de *players* já existentes que já estavam na base. Você comentou sobre chineses e outros entrantes no mercado. Todos já são nossos parceiros. Temu é nosso parceiro, Shopee é nosso parceiro. Shein é nosso parceiro. Aliexpress é nosso parceiro. Então, crescemos muito a nossa base.

Fomos o 7º *app* de *shopping* mais baixado no Brasil no ano passado, o terceiro que mais cresceu, e temos conseguido gerar vendas para todos esses parceiros. Temu foi a que mais cresceu. Fomos o 3º *app* de *shopping* que mais cresceu, porque além de ajudar a Temu, ajudamos todos os outros parceiros também.

Então, não fazemos *disclosure* de composição de parceiros, mas posso dizer que temos trabalhado com todo mundo, tanto os que já estavam no mercado, quanto os que estão entrando agora.

Andrew Ruben:

Obrigado.

Marcio Penna:

Obrigado pela pergunta, Andrew.

Bom, a única pergunta que nós tínhamos era do Andrew. Sendo assim, passarei a palavra para o Gabriel Loures, e também para o Israel, caso ele queira fazer os últimos comentários do nosso *Webcast* de resultados.

Gabriel Loures:

Queria agradecer a todo mundo, todos os presentes, reforçar as palavras do Israel, agradecer aos nossos acionistas, ao nosso time, aos nossos conselheiros. É o começo de um novo *day one* e é o começo de um novo *day one* nas duas vertentes, tanto no Operacional, em que começamos um novo ciclo de crescimento com rentabilidade, saindo de um período de *turnaround* Operacional, que acabou no final do ano passado, quanto o principal, o nosso novo *day one* como *Bitcoin Treasury Company*.

Israel, quer fazer algum comentário final?

Israel Salmen:

Deixo com você, nosso CEO. Muito obrigado, Loures.

Gabriel Loures:

Obrigado a todos, pessoal.