

# méliuz

EBITDA Ajustado  
LTM acima de

# R\$ 100 milhões

pela primeira vez na história



## 1T26

# Release de Resultados

## **Conteúdo**

<b>Mensagem do CEO</b>	<b>3</b>
<b>Destaques Resultados</b>	<b>6</b>
<b>Business Operacional</b>	<b>7</b>
<b>Bitcoin Treasury Strategy</b>	<b>20</b>
<b>Demonstrações Financeiras</b>	<b>23</b>
<b>Contatos</b>	<b>28</b>

---

## **Webcast de resultado**

**15 de maio 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

**Ultrapassamos R\$ 100 milhões de EBITDA LTM pela primeira vez, com a maior margem operacional da nossa história - e é só o início do que vamos entregar.**

## O ano não poderia começar melhor

Entregamos no 1T26 um EBITDA ajustado de R\$ 30,1 milhões (recorde para o 1T!) e uma margem EBITDA ajustada de 25,5%, a maior da história da Companhia. No LTM, nosso EBITDA Ajustado foi de R\$ 105,3 milhões e a receita líquida consolidada cresceu 25%, atingindo R\$ 478,1 milhões.

**Estamos crescendo, expandindo a margem e diversificando o negócio ao mesmo tempo.** Em três anos, saímos de uma operação em *turnaround* para uma empresa que cresce 25% ao ano, com margem em expansão, sem dívida e com geração de caixa consistente - e fazemos isso com cada vez menos custo marginal, porque a IA está nos tornando muito mais eficientes.

---

## A fórmula que sustenta o resultado

Gosto de sempre dar um passo atrás e pensar nossa estratégia a partir dos primeiros princípios. Fundamentalmente:

**Geramos valor para nossos usuários ao entregar a melhor experiência para ganhar:** quando compram, quando pagam ou quando completam qualquer missão em nossos canais.

**Geramos valor para nossos parceiros porque somos muito mais eficientes que o mercado para adquirir usuários e porque retemos esses usuários por 10+ anos,** marca impensável para outras plataformas B2C. Em outras palavras, somos eficientes. E é essa eficiência que nos permite gerar CAC e ROI competitivo para diversos setores. Começamos com o e-commerce, trouxemos serviços financeiros, avançamos no mundo físico e seguimos expandindo nosso mercado endereçável em diversas verticais.

**Aumentamos o valor que geramos para nossos usuários e parceiros sendo cada vez mais inteligentes.** Temos algo extremamente raro: conhecimento profundo do comportamento real de compra (e não só da intenção) de 52 milhões de brasileiros. Combinando nossa abrangência e profundidade de dados com a penetração da IA na nossa plataforma, estamos desbloqueando muito mais rápidas avenidas de descoberta, hiper-personalização e predição de comportamento.

Nosso foco é inovar e criar novos produtos/serviços, mas sempre com consistência nesses princípios básicos do nosso negócio. É isso que nos permitiu entregar os resultados que alcançamos no 1T26.

## Shopping Brasil - o core acelerando

A receita do Shopping Brasil cresceu 31% no comparativo anual, atingindo R\$ 93,3 milhões no trimestre. Na visão dos últimos doze meses, o crescimento foi de excelentes 40%.

O e-commerce, mesmo já sendo a maior parte da nossa operação, segue crescendo acima do mercado, 24% na visão LTMIT26 vs LTMIT25. Na mesma comparação, nosso *take* subiu de 7% para 7,6% - reforçando o valor cada vez maior que geramos para nossos parceiros.

Ao longo do último ano, abrimos uma nova frente de resultados dentro do Méliuz, que passaremos a chamar de *Beyond E-commerce*. Esse segmento cresceu 4,5x YoY - em apenas um ano sua representatividade saltou de 7% para 22% do Shopping Brasil<sup>1</sup>. Mais de 70% do crescimento absoluto da receita do Shopping Brasil entre o 1T26 e o 1T25 veio dessa frente - são quase R\$ 20 milhões de receita por trimestre sendo somados, vindos de uma frente que praticamente não existia há doze meses.

Voltamos aos primeiros princípios do nosso negócio: somos muito mais que cashback, e ainda estamos no início dessa jornada. Temos diversos formatos de monetização inexplorados no mundo online, no mundo físico e na infraestrutura de mercado (dado nosso conhecimento do comportamento de consumo de 52 milhões de pessoas). O mercado endereçável é gigante - cabe a nós acelerar e capturar múltiplas dessas frentes.

---

## Inteligência Artificial - o nosso dia a dia

Em minha carta do 4T25, declarei que queríamos ser a primeira empresa de capital aberto no Brasil a ser, de fato - e não só no discurso - *AI First*. Os números falam mais do que qualquer ambição declarada.

**Velocidade de entrega e inteligência operacional.** Mais de 90% do nosso código já é escrito por IA e revisado pelo nosso time. A consequência? O número de PRs por desenvolvedor cresceu 89% YoY - e, no nosso caso, produto mais rápido significa receita mais cedo. Esse ganho não veio da simples adoção de uma LLM avulsa: construímos internamente uma infraestrutura proprietária de IA, com agentes nativos e servidores de integração próprios, atendendo todos nossos times: de Tecnologia e Produto a Growth e Operações. Vai muito além de tecnologia: nossos times consultam dados em linguagem natural, geram criativos com agentes e identificam automaticamente degradações de produto antes que afetem o usuário. IA já está presente em quase todos os nossos processos, não só alguns.

---

<sup>1</sup> No 4T25 anunciamos um segmento chamado de "Outras Verticais Shopping Brasil", que já representava 30% da receita do Shopping Brasil. Aprimoramos a metodologia de classificação gerencial das receitas do Shopping Brasil, passando a alocar gerencialmente cada produto de acordo com a natureza do negócio ao qual está associado e a partir de agora reportaremos esses números em uma vertical chamada de *Beyond Ecommerce*... Como resultado, determinados valores anteriormente classificados em Outras Verticais do Shopping Brasil passaram a ser alocados em e-commerce e vice-versa, sem mudança dos valores totais de receita do Shopping.

**Hiper-personalização.** Hoje, cada um dos nossos 52 milhões de usuários tem uma experiência diferente no Méliuz - propensão de uso por *feature*, predição de *churn* com intervenção antecipada e cashback otimizado individualmente, para citar alguns exemplos. Geramos mais de 17 milhões de recomendações personalizadas só no último mês - via sistema próprio que conecta o comportamento de compra do usuário no mundo físico ao catálogo dos nossos parceiros de e-commerce online.

Estamos nos movendo muito rápido. Mas o mundo também está. Em um ano, modelos de IA passaram de 60% para perto de 100% em benchmarks de engenharia de software real<sup>2</sup>. Entre fevereiro e abril, sete modelos de fronteira foram lançados. A duração das tarefas que IA consegue executar autonomamente dobra a cada quatro meses.

Ainda temos muito a acelerar.

---

## Minha visão de futuro

Geramos R\$ +100M de EBITDA, crescemos 25% YoY, não temos dívida e nosso EV/EBITDA ajustado está em 1,35x<sup>3</sup>. Acreditamos no enorme potencial do nosso negócio, e estamos agindo para gerar valor para nossos acionistas.

Em outubro de 2025, iniciamos o programa de recompra. No 4T25 e 1T26 geramos R\$ 24,1M de caixa operacional, que foram integralmente aplicados na recompra. Até a divulgação desse resultado, já havíamos recomprado mais R\$ 5,6 milhões, totalizando aproximadamente R\$ 30,5 milhões ao valor de compra. Alcançamos 82,5% do total do programa de recompra autorizado e não vamos parar por aí.

A recompra segue sendo a melhor forma de gerar Bitcoin Yield e valor para nossos acionistas - em taxa anualizada, o programa de recompra representou um BTC Yield de 12,42%. E reforço: nossa convicção no ativo segue inalterada, apesar da flutuação de curto prazo, que gerou um *impairment* na visão finda no 1T26, mas que já será parcialmente revertida considerando valores atuais de mercado.

Queremos ser o maior, melhor, e mais inteligente programa de *Loyalty* do Brasil. E esse é mais um trimestre que mostra que estamos no caminho certo.

## É só o começo!!!

Gabriel Loures

CEO

---

<sup>2</sup> Fonte: Stanford HAI 2026.

<sup>3</sup> Market Cap de 13 de maio de 2026 (aproximadamente R\$ 481,2 milhões), menos o caixa disponível ao final do 1T26 (R\$ 66,5 milhões), menos o valor da recompra de ações acumulado (R\$ 30,5 milhões), menos o valor em reais da quantidade de Bitcoin em balanço (R\$ aproximadamente 242,3 milhões). Resultado é um EV/EBITDA LTM ajustado de 1,35x.

## Destques Resultados

	1T26	1T25 <sup>4</sup>	(Var. %)	4T25	(Var. %)	1T26 LTM	1T25 LTM	(Var. %)
<b>Desempenho Financeiro (R\$ milhões)</b>								
<b>Receita líquida consolidada</b>	118,2	100,4	18%	138,3	-15%	478,1	383,0	25%
Shopping Brasil (Méliuz)	93,3	71,2	31%	109,2	-15%	371,1	264,6	40%
Serviços financeiros (Méliuz)	10,5	12,0	-12%	11,8	-11%	41,5	58,7	-29%
Shopping internacional (Picodi)	3,0	6,2	-51%	4,4	-31%	17,8	21,5	-17%
Outras Companhias	11,4	11,0	3%	12,9	-12%	47,6	38,2	25%
<b>EBITDA ajustado consolidado</b>	30,1	17,3	74%	34,6	-13%	105,3	65,7	60%
Impacto Bitcoin	-76,4	-2,0	-3.770%	-57,1	-34%	-131,6	-2,0	-6.564%
Outros itens extraordinários	-	-	-	5,4	-	1,4	-68,2	102%
<b>EBITDA consolidado</b>	-46,3	15,4	-401%	-17,2	-170%	-24,9	-4,5	-457%
<b>Lucro/Prejuízo ajustado consolidado</b>	16,3	12,0	36%	18,8	-13%	59,0	49,8	18%
Impacto Bitcoin	-76,4	-2,0	-3.770%	-57,1	-34%	-131,6	-2,0	-6.564%
Outros itens extraordinários	-	-	-	5,4	-	1,4	-68,2	102%
<b>Lucro/Prejuízo consolidado</b>	-60,1	10,0	-701%	-32,9	-83%	-71,3	-20,4	-249%
<b>Caixa, equiv. caixa &amp; TVM consolidado</b>	91,4	230,8	-60%	89,1	3%	91,4	230,8	-60%
Caixa & equiv. caixa disponível	66,5	230,8	-71%	73,1	-9%	66,5	230,8	-71%
Recompra de ações (TVM)	24,8	-	-	16,0	55%	24,8	-	-
<b>Posição Bitcoin acumulado (#)</b>	₺ 604,7	-	-	₺ 604,7	-	₺ 604,7	-	-
<b>Valor da carteira de Bitcoin em Reais<sup>5</sup></b>	215,4	21,7	892%	291,8	-26%	215,4	-	-
<b>Desempenho operacional</b>								
<b>Contas totais Méliuz (# milhões)</b>	52,0	40,8	28%	49,4	5%	52,0	40,8	28%
<b>Net take rate (Méliuz)</b>	2,4%	2,6%	-0,2 p.p	2,3%	0,1 p.p	2,3%	2,3%	-
<b>Take rate (Méliuz)</b>	8,2%	8,4%	-0,2 p.p	7,6%	0,6 p.p	7,6%	7,0%	0,5 p.p
<b>GMV Shopping Brasil (R\$ milhões)</b>	1.382,8	1.365,2	1%	1.622,5	-15%	5.577,3	5.096,8	9%

<sup>4</sup> Os números do 1T25 foram ajustados entre linhas, sem impacto no resultado total (apenas no EBITDA), conforme orientações do Ofício CVM nº 1/2026 aplicáveis a arranjos de computação em nuvem.

<sup>5</sup> Valor da carteira: multiplicação da quantidade de Bitcoin acumulada pelo preço de fechamento do Bitcoin em dólares (US\$) e pela cotação do dólar na data de fechamento de cada respectivo trimestre.

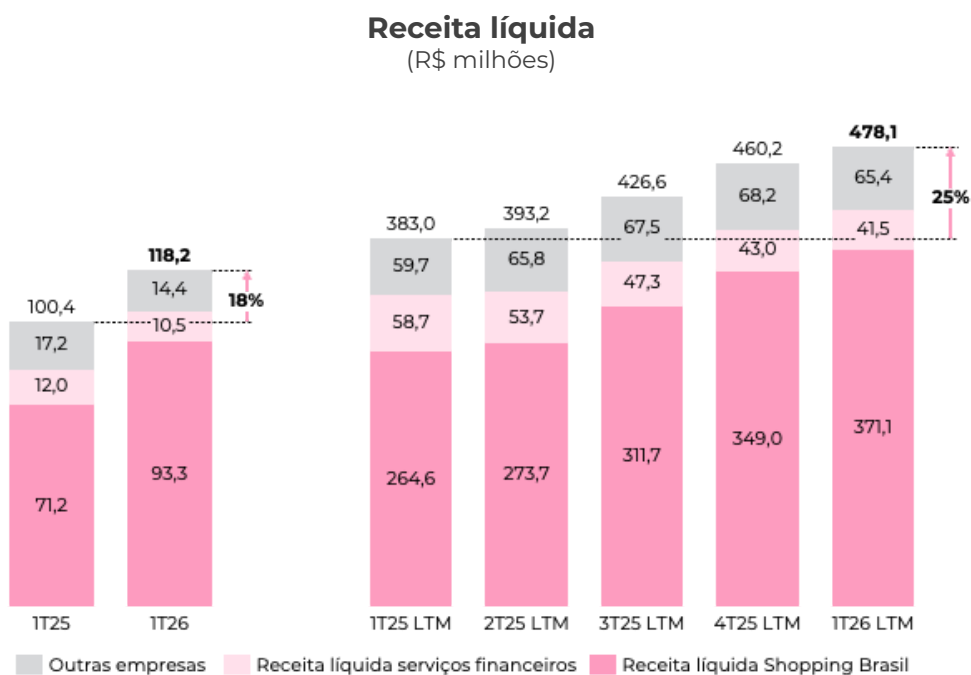
## Business Operacional

### Receita líquida

No 1T26, atingimos uma receita líquida consolidada de R\$ 118,2 milhões, um recorde para o primeiro trimestre, representando um forte crescimento de 18% contra os R\$ 100,4 milhões do 1T25. Na comparação com o 4T25, a queda de 15% reflete a sazonalidade característica do período, já que o quarto trimestre é o período mais forte do ano.

Na visão dos últimos doze meses, a receita líquida consolidada atingiu R\$ 478,1 milhões no LTM1T26, um novo recorde. Esse resultado representa um crescimento de 25% em relação ao LTM1T25, quando a receita líquida foi de R\$ 383,0 milhões.

A evolução da receita segue ancorada no segmento de Shopping, o *core business* da Companhia, que representou 79% da receita total no trimestre, um avanço de 8 p.p. na sua representatividade em relação ao 1T25. Esse aumento de participação reflete não apenas a evolução do e-commerce, mas principalmente a ampliação de novas alavancas de monetização dentro do próprio segmento, resultado de um processo contínuo de inovação e evolução do modelo de negócios.



No 1T26, o segmento *Beyond E-commerce* (Méliuz Nota Fiscal, Méliuz Prime, Méliuz Ads, Gift Carga & Recarga, Joy, entre outros) representaram aproximadamente 22% da receita do Shopping Brasil, contra 7% no 1T25, sinalizando uma diversificação relevante e crescente dentro do *core business*.

Vale ressaltar que no 4T25 anunciamos esse segmento como “Outras Verticais Shopping Brasil”, que representava 30% da receita do Shopping Brasil. Aprimoramos a metodologia de classificação gerencial dessas receitas, passando a alocar gerencialmente cada produto de acordo com a natureza do negócio ao qual está associado e agora reportaremos esses números em uma vertical chamada de *Beyond E-commerce*. Como resultado, determinados valores anteriormente classificados em “Outras Verticais do Shopping Brasil” passaram a ser alocados em e-commerce e vice-versa, sem mudança dos valores totais de receita do Shopping.

<b>Receita Líquida</b> (R\$ milhões)	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var (%)</b>	<b>4T25</b>	<b>Var (%)</b>	<b>1T26 LTM</b>	<b>1T25 LTM</b>	<b>Var (%)</b>
Shopping Brasil	93,3	71,2	31%	109,2	-15%	371,1	264,6	40%
E-commerce	72,6	66,6	9%	84,8	-14%	296,5	238,7	24%
<i>Beyond E-commerce</i>	20,7	4,6	346%	24,4	-15%	74,6	25,9	188%
Serviços financeiros	10,5	12,0	-12%	11,8	-11%	41,5	58,7	-29%
Shopping internacional	3,0	6,2	-51%	4,4	-31%	17,8	21,5	-17%
Outros	11,4	11,0	3%	12,9	-12%	47,6	38,2	25%
<b>Receita líquida total</b>	<b>118,2</b>	<b>100,4</b>	<b>18%</b>	<b>138,3</b>	<b>-15%</b>	<b>478,1</b>	<b>383,0</b>	<b>25%</b>

O crescimento, acoplado à redução da representatividade de serviços financeiros dentro do nosso resultado, comprova nossa capacidade de inovação contínua e diversificação de receita. E ainda enxergamos espaço grande para crescimento do nosso negócio: existem diversas avenidas praticamente inexploradas de novos formatos de monetização no mundo online e físico.

***Nos consolidamos no mercado brasileiro como o canal mais eficiente de aquisição e retenção de usuários, gerando benefícios reais para os usuários e resultados concretos para os parceiros, com vendas incrementais e maior retorno sobre investimentos.***

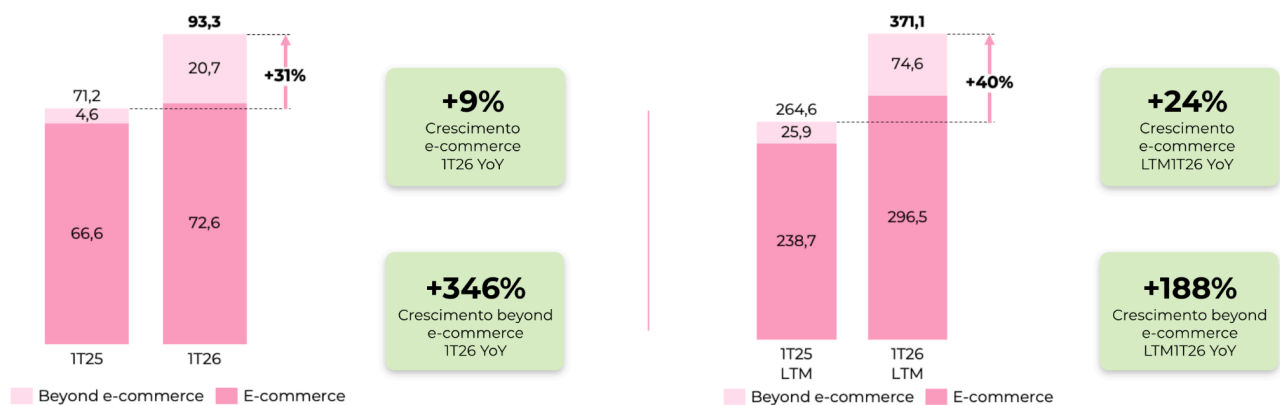
***Reunimos algo raro no mercado: o conhecimento profundo do comportamento de 52 milhões de consumidores aliado à proximidade crescente com as dores dos nossos parceiros varejistas e da indústria. Com dados proprietários e inteligência artificial, conseguimos conectar esses dois mundos com precisão, entregando a oferta certa para o usuário certo no momento certo, gerando resultado real em cada campanha realizada.***

# Shopping Brasil

## Destaque financeiro

No 1T26, atingimos R\$ 93,3 milhões de receita líquida no shopping Brasil, um recorde para o primeiro trimestre, representando um crescimento de 31% sobre os R\$ 71,2 milhões do 1T25.

### Receita líquida Shopping Brasil (R\$ milhões)



O E-commerce do Méliuz segue com bom ritmo de crescimento, atingindo +24% no LTM1T26 vs LTM1T25. Em paralelo, aceleramos o crescimento das novas verticais.

No 1T26, a vertical Beyond E-Commerce cresceu 346% YoY, passando a representar aproximadamente 22% da receita do Shopping Brasil, ante 7% no 1T25. Esse crescimento evidencia a capacidade da Companhia de ampliar fontes de monetização para além do e-commerce tradicional, capturando novas oportunidades a partir da sua base de usuários e relacionamento com parceiros.

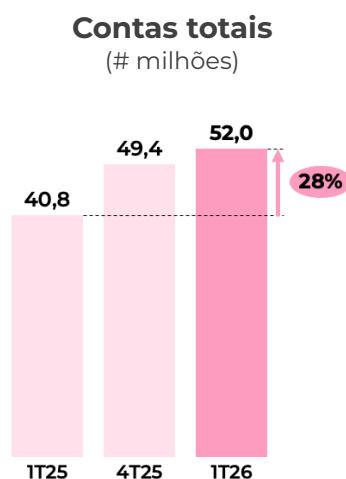
A melhora do resultado do 1T26 reflete, principalmente: (i) a continuidade do bom desempenho dentro do e-commerce aliado a novos formatos de monetização com parceiros e o crescimento do take rate; e (ii) o avanço dos produtos *Beyond E-commerce* dentro do Shopping Brasil (Méliuz Ads, Méliuz Nota Fiscal, Méliuz Prime, Joy, Resgate Combinado, Recarga & Gift Card, entre outros produtos).

Na comparação com o 4T25, a queda de 15% reflete a sazonalidade usual do período, no qual o quarto trimestre concentra *Black Friday* e eventos de fim de ano.

### **Destaque operacional**

Finalizamos o 1T26 com 52,0 milhões de contas cadastradas, crescimento de 28% versus o 1T25. Em apenas um ano, foram mais de 11 milhões de novos usuários que iniciaram sua jornada de compra utilizando o Méliuz pela primeira vez.

***Nossa fórmula de sucesso segue consistente: a cada ano, novas safras de usuários compram com mais frequência e contribuem cada vez mais para o GMV da Companhia e ampliam o potencial de monetização da Companhia.***



No 1T26, atingimos R\$ 1,38 bilhão de GMV no Shopping Brasil, ligeiramente acima dos R\$ 1,37 bilhão reportados no 1T25. Vale destacar que no 1T25 os dados de GMV e *take rate* foram positivamente impactados por campanhas pontuais e relevantes realizadas com parceiros estratégicos no período. Em 2026, essas campanhas ocorreram no segundo trimestre, impactando a comparabilidade direta entre o 1T25 e o 1T26.

No comparativo com o 4T25, quando o GMV atingiu R\$ 1,62 bilhão, apresentamos uma queda de 15%, devido à sazonalidade do período.

O *take rate* atingiu 8,2% no 1T26, praticamente estável em relação ao 1T25. A variação no período reflete o efeito de campanhas pontuais realizadas com parceiros estratégicos, que também influenciaram o GMV, conforme mencionado anteriormente. Na visão LTM, o *Take Rate* médio do negócio está em 7,6%, 0,6 p.p. superior aos 7,0% do 1T25LTM.

Em relação ao 4T25, quando atingimos um percentual de 7,6%, apresentamos um aumento de 0,6 p.p no *take rate*, explicado pela melhora no mix de campanhas no período.

No 1T26, atingimos um *net take rate* de 2,4%, 0,2 p.p. menor ao reportado no 1T25 e 0,1 p.p maior em relação ao 4T25, quando atingimos 2,3%.

## **Serviços financeiros**

### **Destaque financeiro**

No 1T26, a receita líquida de Serviços Financeiros totalizou R\$ 10,5 milhões, frente a R\$ 12,0 milhões no 1T25 e R\$ 11,8 milhões no 4T25. Destacamos que a Companhia segue no período de aviso prévio da parceria com o banco BV, válido até junho de 2027, durante o qual o acordo permanece integralmente válido e em execução.

### **Destaque operacional**

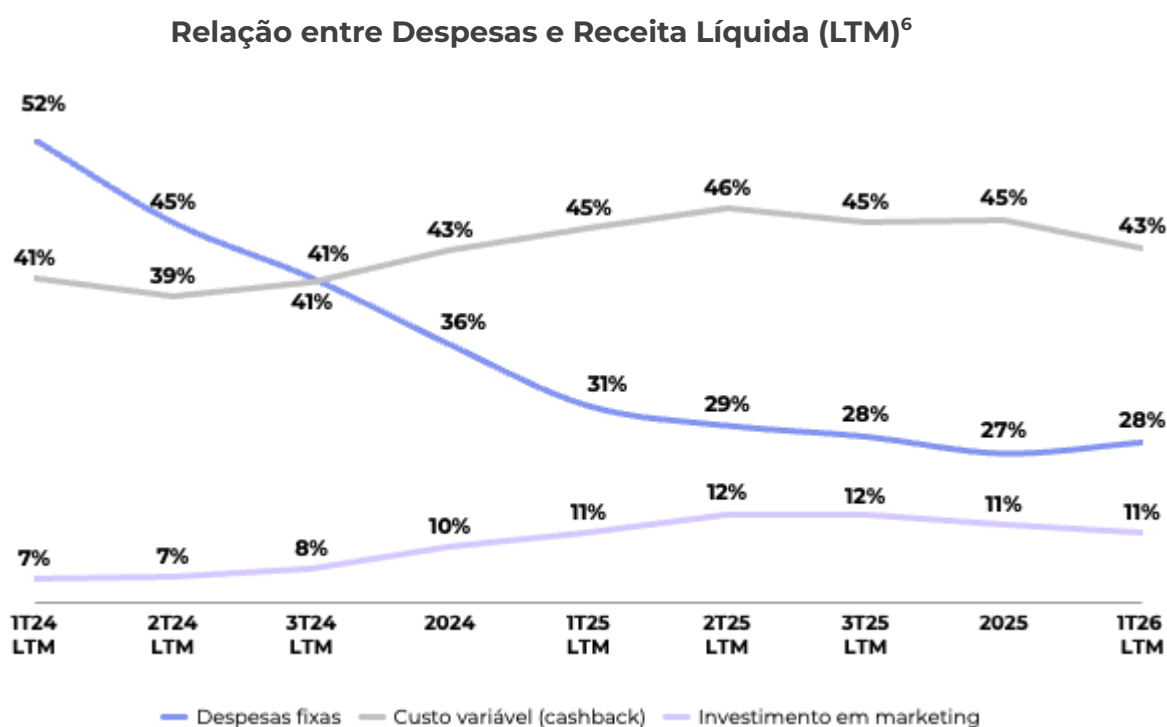
Atingimos no 1T26 um total de 5,6 milhões de contas digitais abertas acumuladas em parceria com o banco BV, um crescimento de 32% em relação às 4,2 milhões de contas abertas até o final do 1T25.

Até o final do 1T26, tínhamos emitido um acumulado de 299,9 mil cartões de crédito em parceria com o Banco BV, um crescimento de 24% em relação ao final do 1T25. Em termos de TPV, atingimos R\$ 225,1 milhões no 1T26, contra 298,4 milhões no 1T25.

## Custos e despesas

No 1T26, os custos e despesas consolidadas ajustadas (desconsiderando itens extraordinários desconsiderando o impacto Bitcoin) totalizaram R\$ 92,6 milhões, contra R\$ 87,2 milhões no 1T25 e R\$ 106,9 milhões no 4T25.

**A gestão de custos e despesas é um pilar central da nossa estratégia e faz parte da rotina operacional da Companhia. Nesse sentido, na visão dos últimos doze meses, mantivemos um patamar saudável de despesas fixas em relação à receita líquida da Companhia, abaixo de 30%. E, mesmo com o forte crescimento da receita, também mantivemos os investimentos em marketing em um patamar saudável de aproximadamente 11% da receita líquida.**



No 1T26, registramos um impacto negativo de R\$ 76,4 milhões negativos relacionado ao Bitcoin, conforme detalhado no capítulo seguinte (*Operação de Bitcoin Treasury Company*). Esse efeito não impacta o caixa da Companhia e reflete a diferença entre o preço médio de aquisição dos Bitcoin detidos pela Companhia e seu valor de mercado em 31 de março de 2026. Vale ressaltar que, considerando os valores de 12 de maio de 2026, o preço do Bitcoin estava próximo a US\$ 80.477, o que levaria a uma reversão de aproximadamente R\$ 22,9 milhões deste *impairment* para o resultado do 2T26.

<sup>6</sup> Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin, custo de cashback e investimento em marketing.

<b>Custos e despesas operacionais</b> (R\$ milhões)	1T26	1T25	Var (%)	4T25	Var (%)
<b>Custo variável</b>	45,6	48,3	-6%	62,4	-27%
<b>Cashback</b>	45,6	48,3	-6%	62,4	-27%
Shopping Brasil	40,9	45,5	-10%	67,2	-39%
Outros	4,7	2,8	69%	-4,8	-198%
<b>Despesas fixas</b>	36,3	27,2	33%	31,7	14%
<b>Pessoal</b>	19,9	16,9	18%	19,5	2%
<b>Softwares</b>	3,7	3,2	14%	4,5	-19%
<b>Serviços de terceiros</b>	5,8	3,3	75%	4,1	42%
<b>Outras despesas/receitas</b>	7,0	3,8	85%	3,6	91%
<b>Investimentos em marketing</b>	10,8	11,7	-8%	12,8	-16%
<b>Publicidade e propaganda</b>	10,8	11,7	-8%	12,8	-16%
<b>Custos e despesas operacionais ajustadas</b>	92,6	87,2	6%	106,9	-13%
% receita líquida	78,3%	86,9%	-8,5 p.p	77,3%	1,1 p.p
<b>(+) Itens extraordinários<sup>7</sup></b>	-	-	-	-5,4	-100%
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	-	-0,9	-
Outras despesas/receitas	-	-	-	-4,5	-
<b>(+) Impacto Bitcoin</b>	76,4	2,0	3.770%	57,1	34%
<b>Custos e despesas operacionais</b>	169,1	89,2	90%	158,6	7%

### **Despesas fixas**

Conforme mencionado anteriormente, mantivemos a relação entre as despesas fixas e a receita líquida dentro de um patamar saudável no trimestre.

Na linha de despesas com Pessoal, apresentamos um aumento de 18% em relação ao 1T25, explicado, majoritariamente, por efeitos *one-off* associados a variações no provisionamento de remuneração variável, que impactaram positivamente o 1T25 e negativamente o 1T26.

Na linha de Serviços com Terceiros, apresentamos um aumento de 75% em relação ao 1T25, explicado pela contratação de assessores jurídicos no período.

Na linha de Outros, apresentamos um aumento de 85% em relação ao 1T25, refletindo principalmente mudanças na classificação contábil entre linhas - sem impacto no resultado líquido da Companhia. No 1T25, as receitas associadas a alguns novos produtos foram contabilizados em *Outras Receitas/Despesas* devido a sua baixa representatividade no período. Desde o 3T25, a receita desses produtos está sendo contabilizada diretamente na *Receita de Beyond E-commerce*.

<sup>7</sup> Os itens extraordinários do 4T25 se referem a: 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 e ii) outros valores recuperáveis de ativos R\$ 0,9 milhão (impacto positivo no resultado).

Em relação ao 4T25, a variação decorre principalmente de um efeito pontual positivo registrado naquele trimestre, relacionado ao fechamento do FIDC, no valor de aproximadamente R\$ 4,0 milhões. Esse impacto reduziu a linha de *Outros* no 4T25, tornando a despesa do período inferior à observada no 1T26.

### **Investimentos em marketing**

Mesmo com o forte crescimento da receita, mantivemos nossos investimentos em marketing em patamares saudáveis. Essa manutenção reflete a consistência na estratégia de investimento, com metas claras de *Payback* e ROI, tanto para o Marketing B2C, quanto para o Marketing B2B.

### **Custo variável (cashback)**

No LTM1T26 os custos com cashback representaram 43% da receita líquida (R\$ 206,5 milhões), ante 45% (R\$ 171,7 milhões) no LTM1T25 e 45% no LTM4T25 (R\$ 209,3 milhões).

No 1T26, a despesa com cashback apresentou uma queda de 6% em relação ao 1T25, principalmente em função de campanhas pontuais e relevantes que em 2025 foram realizadas no primeiro trimestre e em 2026 ocorreram no segundo trimestre do ano.

### **Operação de Bitcoin Treasury Company (impacto Bitcoin)**

No 1T26, reportamos um impacto contábil (*impairment*) relacionado aos ativos de Bitcoin no valor de R\$ 76,4 milhões. **Trata-se de um efeito não caixa, decorrente da avaliação pelo valor de mercado na data de encerramento do período** (US\$ 68.257 em 31 de março de 2026), inferior ao preço médio de aquisição do ativo (US\$ 103.322). Vale ressaltar que, considerando os valores de 12 de maio de 2026, o preço do Bitcoin estava próximo a US\$ 80.477, o que já levaria a uma reversão de aproximadamente R\$ 22,9 milhões deste *impairment* para o resultado do 2T26.

**A flutuação de curto prazo faz parte da natureza do ativo. Nossa alocação, porém, segue orientada por uma tese estrutural e de longo prazo.** O *impairment* reconhecido no período reflete exclusivamente a aplicação das normas contábeis vigentes<sup>8</sup> e não altera a convicção estratégica da Companhia em relação ao Bitcoin. Seguimos avaliando o ativo a partir de seus fundamentos - escassez, descentralização e independência de políticas monetárias discricionárias - características que, em nossa visão, sustentam seu papel como reserva de valor no balanço corporativo.

---

<sup>8</sup> 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.

## EBITDA Consolidado

Atingimos EBITDA ajustado consolidado de R\$ 30,1 milhões no 1T26, um novo recorde para o primeiro trimestre, representando um crescimento de 74% em relação ao 1T25. **A margem EBITDA ajustada consolidada foi de 25,5% no 1T26, avanço de 8,2 p.p. no comparativo anual, atingindo o maior patamar já registrado pela Companhia.** Esse desempenho foi impulsionado principalmente pela evolução dos resultados do Shopping Brasil.

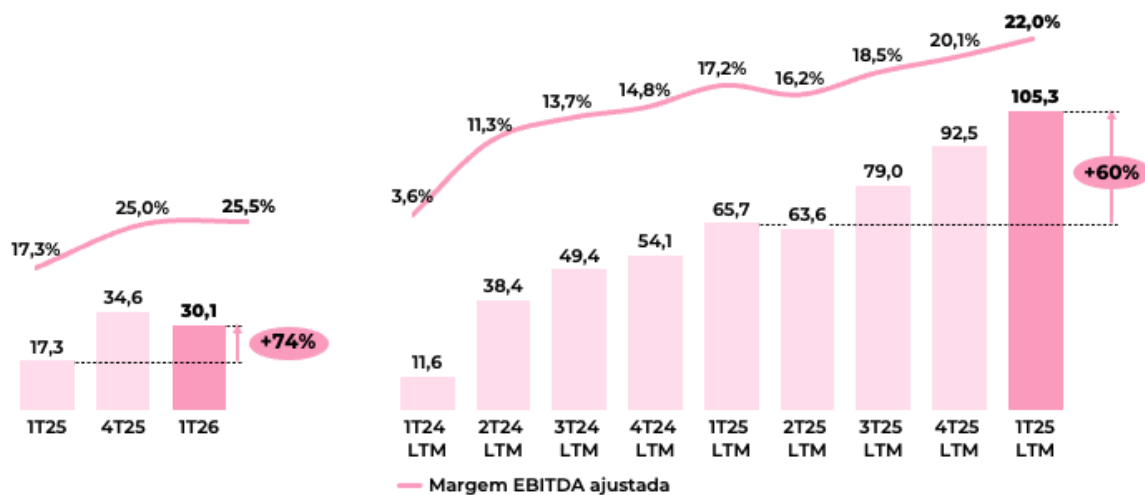
Na comparação com o 4T25, apresentamos uma redução do EBITDA Ajustado de 13%, movimento usual para o período, considerando que o quarto trimestre concentra a maior sazonalidade do ano.

Na visão dos últimos doze meses, o EBITDA ajustado consolidado atingiu R\$ 105,3 milhões no LTM1T26, ultrapassando o marco de R\$ 100 milhões pela primeira vez na história do Méliuz. Esse resultado representa um crescimento de 60% em relação ao LTM1T25, quando o EBITDA ajustado foi de R\$ 65,7 milhões. Em termos de margem, evoluímos de 17,2% no LTM1T25 para 22,0% no LTM1T26.

Vale ressaltar que o único ajuste realizado no EBITDA do 1T26 é referente ao *impairment* da avaliação de curto prazo do Bitcoin, sem efeitos caixa e que já teria sido parcialmente revertida a preços do fechamento deste relatório. Não há qualquer outro custo ou receita *one-off* para fins de cálculo do EBITDA Ajustado no 1T26. No EBITDA Ajustado LTM, também há um efeito negligível de outros ajustes, com exceção do *impairment* de Bitcoin.

***Mais do que crescer em EBITDA absoluto, a Companhia demonstra, trimestre após trimestre, maior capacidade de converter receita em resultado, evidenciando a alavancagem operacional de um modelo que escala sem pressionar proporcionalmente a estrutura de custos.***

## EBITDA consolidado ajustado (R\$ milhões)

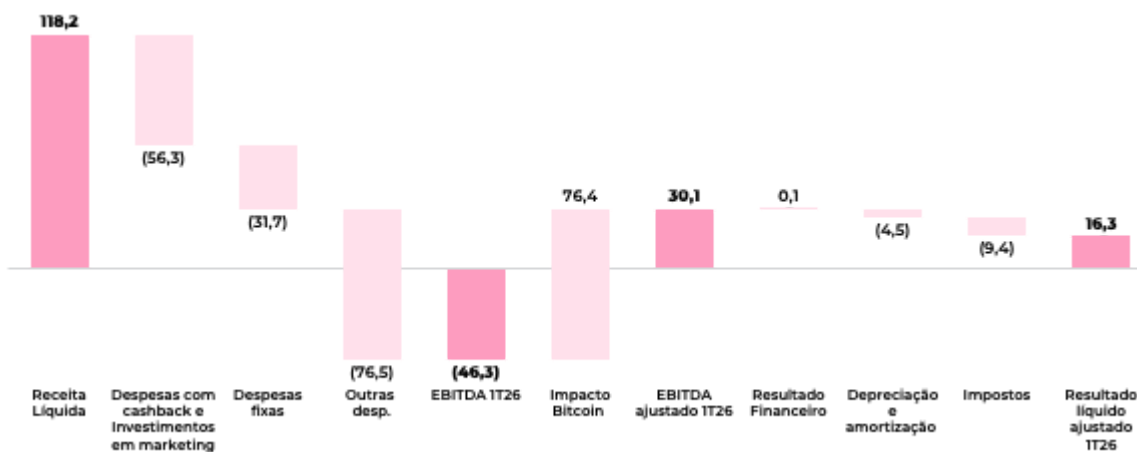


Considerando os itens extraordinários e os impactos relacionados à operação de Bitcoin Treasury Company, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 46,3 milhões negativos no 1T26, frente a R\$ 15,4 milhões positivos no 1T25 e R\$ 17,2 milhões negativos no 4T25.

## Resultado líquido

Considerando o resultado financeiro (R\$ 0,1 milhão), a amortização e depreciação (R\$ 4,5 milhões negativos) e os impostos (R\$ 9,4 milhões negativos), finalizamos o 1T26 com lucro líquido consolidado ajustado de R\$ 16,3 milhões. Esse valor representa um crescimento de 36% em comparação aos R\$ 12,0 milhões reportados no 1T25 e 13% menor em relação aos R\$ 18,8 milhões reportados no 4T25. Considerando o impacto do Bitcoin, a Companhia apresentou no 1T26 um prejuízo líquido de R\$ 60,1 milhões.

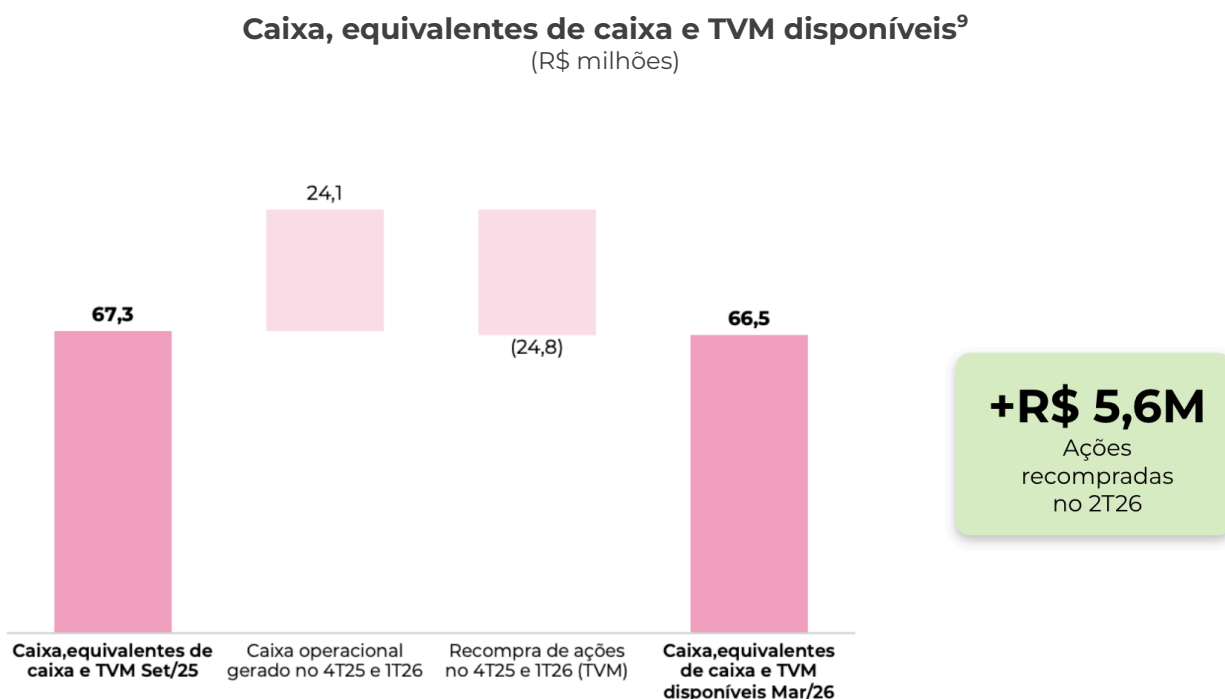
### Resultado líquido consolidado ajustado do 1T26 (R\$ milhões)



## Caixa e equivalentes de caixa e TVM

Finalizamos o 3T25 com uma disponibilidade de caixa de R\$ 67,3 milhões. Em seis meses, ou seja, somando o 4T25 com o 1T26, geramos R\$ 24,1 milhões de caixa operacional. Esse valor foi integralmente convertido para a recompra de ações (R\$ 24,8 milhões até o fechamento do 1T26). Já no início do 2T26, conforme comunicado ao mercado divulgado em 4 de maio, já recomparamos mais R\$ 5,6 milhões de ações no mercado, totalizando aproximadamente R\$ 30,5 milhões em recompras no acumulado, o que corresponde a aproximadamente 82,5% do total do programa autorizado.

*Iniciamos o programa de recompra de ações em outubro do ano passado já que consideramos que o preço de mercado das ações da Companhia não capturava adequadamente o seu valor real, tornando a recompra uma decisão estratégica e alinhada aos interesses de geração de valor aos seus acionistas. Com as recompras realizadas até o momento, geramos um Bitcoin Yield anualizado para os nossos acionistas de 12,42%.*

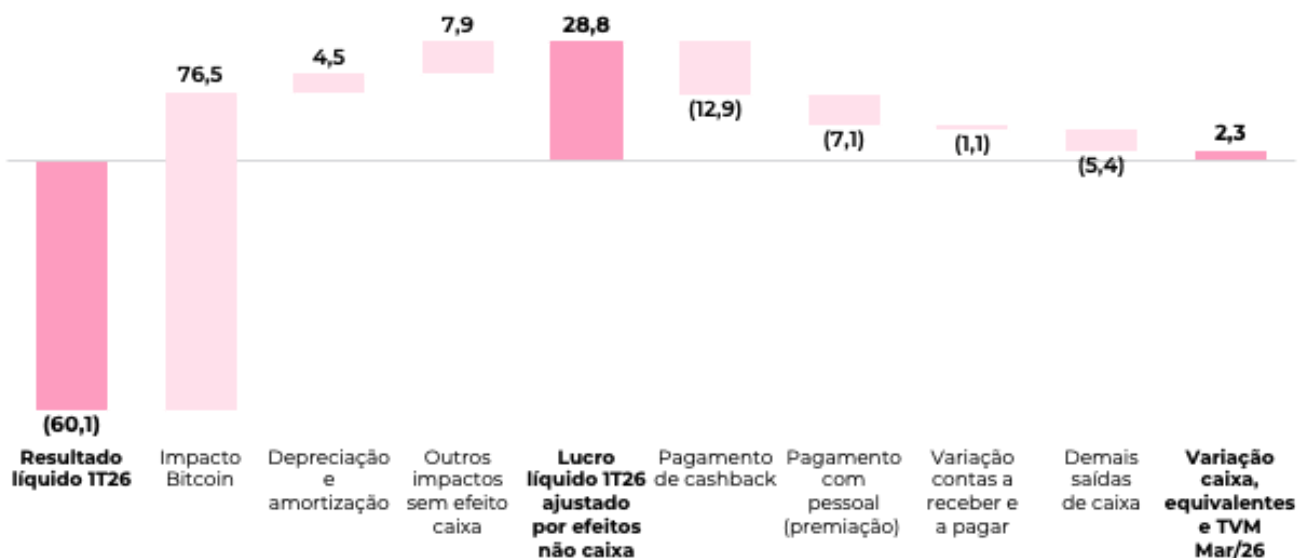


<sup>9</sup> Conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 4 de maio de 2026, a Companhia informou ao mercado a posição mais atualizada do programa de recompra de ações. O referido valor de caixa disponível não representa projeção, estimativa ou guidance da Companhia, tratando-se apenas de uma proxy para demonstrar o montante já recomprado e, portanto, alocado em TVM, dado que o programa de recompra é realizado por meio de contrato entre contrapartes.

Partindo do lucro líquido ajustado do 1T26 (R\$ 28,8 milhões), considerando o pagamento de cashback do período (R\$ 12,9 milhões), o pagamento da premiação anual por atingimento de metas (R\$ 7,1 milhões), a variação de contas a pagar e a receber (R\$ 1,1 milhões negativos), e as demais saídas de caixa (R\$ 5,4 milhões), chegamos a uma variação positiva de caixa de R\$ 2,3 milhões no período.

Destaca-se que o maior cashback pago no período reflete, principalmente, o descasamento temporal entre o cashback confirmado, decorrente do maior volume de vendas apresentado na Black Friday e no fim de ano, e a data na qual o cashback foi efetivamente resgatado pelos usuários.

### Composição da Variação de Caixa no 1T26 (R\$ milhões)



## Destaques Bitcoin Treasury Strategy

	1T26	4T25
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	฿ 604,7
Preço médio de compra acumulado (US\$)	103.321,6	103.321,6
Ações recompradas acumuladas (#)	6.255.000	3.755.000
Sats por ação (#)	565,3	552,4
Bitcoin por mil ações (#)	฿ 0,00565	฿ 0,00552
Bitcoin Gain (#)	฿ 14,1	฿ 19,4
Bitcoin Gain (US\$ milhões)	1,0	1,7
Bitcoin Gain (R\$ milhões)	5,0	9,4
Bitcoin Yield	2,3%	3,2%

### 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.

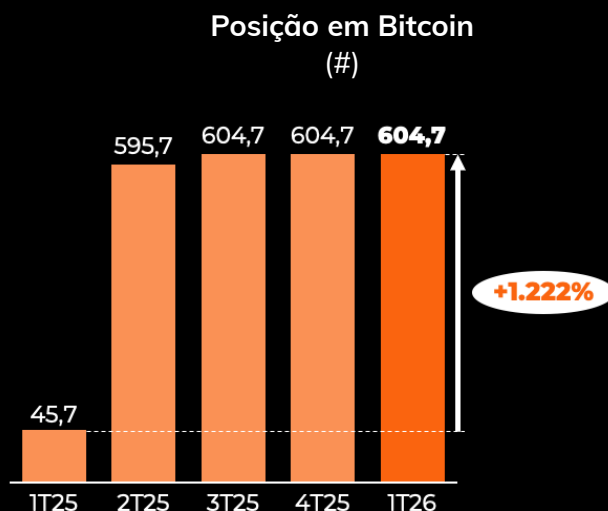
## Bitcoin Treasury Strategy

Seguimos executando nossa estratégia de aumentar o Bitcoin por ação de forma disciplinada e acretiva aos nossos acionistas. Ao longo do período, priorizamos a recompra de ações por entendermos que, diante do preço de mercado das ações da Companhia, essa era a forma mais eficiente de gerar Bitcoin Yield para nossos acionistas.

A lógica de alocação de capital permanece inalterada: avaliamos continuamente a melhor combinação entre aquisição de Bitcoin e recompra de ações sempre com o objetivo de maximizar o Bitcoin por ação ao longo do tempo. Nesse contexto, a recompra de ações não representa uma mudança na estratégia, mas sim uma ferramenta complementar para executá-la de forma mais eficiente quando as condições de mercado tornam essa alternativa mais atrativa.

Nossa convicção de longo prazo em Bitcoin permanece a mesma. Seguimos entendendo o ativo como a melhor reserva de valor de longo prazo para compor o balanço da Companhia, e continuamos financiando essa estratégia com a geração de caixa do nosso negócio operacional, preservando disciplina financeira e flexibilidade para alocar capital de acordo com as oportunidades disponíveis.

Encerramos o período com uma posição de 604,7 Bitcoin, adquiridos a um preço médio de US\$ 103.322.



Até a data de divulgação deste relatório, havíamos recomprado 7.537.000 ações, equivalentes a aproximadamente R\$ 30,5 milhões e a 82,5% de execução do programa de recompra. Essa estratégia contribuiu para um Bitcoin Yield acumulado de 6,9% no período, equivalente a uma taxa anualizada de 12,42%, reforçando a efetividade da recompra como instrumento de aumento do Bitcoin por ação.

#### 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.

# Demonstrações Financeiras

## Demonstrações de Resultado

Período de três meses findos em 31 de março

(Em milhares de reais, exceto o lucro básico e diluído por ação)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2026	31/03/2025	31/03/2026	31/03/2025
<b>Receita líquida</b>	<b>103.851</b>	<b>83.140</b>	<b>118.246</b>	<b>100.399</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(76.239)</b>	<b>(71.304)</b>	<b>(169.070)</b>	<b>(89.180)</b>
Despesas com cashback	(45.146)	(47.596)	(45.564)	(48.273)
Despesas com pessoal	(14.675)	(12.168)	(19.851)	(16.877)
Despesas com publicidade e propaganda	(5.782)	(6.343)	(10.761)	(11.725)
Despesas com softwares	(2.612)	(2.619)	(3.676)	(3.233)
Serviços de terceiros	(3.864)	(2.573)	(5.815)	(3.329)
Depreciação e amortização	(3.691)	(3.323)	(4.520)	(4.155)
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	(76.502)	(1.975)
Outros	(469)	3.318	(2.381)	387
<b>Resultado bruto</b>	<b>27.612</b>	<b>11.836</b>	<b>(50.824)</b>	<b>11.219</b>
Resultado de equivalência patrimonial	(79.140)	(1.936)	-	-
<b>Resultado antes do resultado financeiro e impostos</b>	<b>(51.528)</b>	<b>9.900</b>	<b>(50.824)</b>	<b>11.219</b>
Resultado financeiro	575	5.956	65	6.114
<b>Resultado antes dos tributos sobre o lucro</b>	<b>(50.953)</b>	<b>15.856</b>	<b>(50.759)</b>	<b>17.333</b>
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(8.986)	(5.529)	(9.353)	(7.329)
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(59.939)</b>	<b>10.327</b>	<b>(60.112)</b>	<b>10.004</b>
Lucro líquido (prejuízo) do período atribuído a:				
Não controladores	-	-	(173)	(323)
Controladores	-	-	(59.939)	10.327
Resultado básico e diluído por ação (em R\$)	-	-	(0,53)	0,12

# Balanço Patrimonial

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2026	31/12/2025	31/03/2026	31/12/2025
<b>Ativo Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	52.041	59.900	64.323	72.857
Contas a receber de clientes	74.015	71.589	82.438	83.881
Títulos e valores mobiliários	27.042	16.245	27.042	16.245
Tributos a recuperar	29	29	343	469
Tributos sobre o lucro - antecipação	917	553	1.185	789
Custódia de Bitcoin	-	-	13.281	13.261
Valores a receber de partes relacionadas	4.666	3.136	-	-
Outros ativos	6.692	6.014	9.274	8.367
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>165.402</b>	<b>157.466</b>	<b>197.886</b>	<b>195.869</b>
<b>Não circulante</b>				
Realizável a longo prazo				
Tributos diferidos	22.453	29.341	22.651	29.390
Empréstimos e contratos a receber	3.239	3.239	3.239	3.239
Outros ativos	4.915	5.606	5.127	5.823
<b>Total do ativo realizável a longo prazo</b>	<b>30.607</b>	<b>38.186</b>	<b>31.017</b>	<b>38.452</b>
Investimento	312.384	390.401	2.901	2.901
Imobilizado	326	441	416	590
Intangível	13.076	14.069	317.822	396.078
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>356.393</b>	<b>443.097</b>	<b>352.156</b>	<b>438.021</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>521.795</b>	<b>600.563</b>	<b>550.042</b>	<b>633.890</b>
<b>Passivo Circulante</b>				
Fornecedores	6.763	6.267	8.705	12.147
Instrumentos financeiros derivativos	2.825	1.570	2.825	1.570
Obrigações sociais e trabalhistas	9.191	15.847	11.959	18.689
Obrigações tributárias	5.516	4.662	6.375	5.737
Imposto de renda e contribuição social a recolher	-	1.310	50	1.817
Provisão de <i>cashback</i>	12.467	25.075	13.273	26.220
Dividendos mínimos a pagar	-	-	-	104
Custódia de Bitcoin	-	-	13.281	13.261
Receita Diferida	5.749	5.749	5.761	5.795
Contas a pagar por aquisições de empresas	7.155	6.329	7.155	6.329
Outros passivos	2.778	2.620	4.351	3.751
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>52.444</b>	<b>69.429</b>	<b>73.735</b>	<b>95.420</b>

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2026	31/12/2025	31/03/2026	31/12/2025
<b>Não circulante</b>				
Tributos diferidos	-	-	434	556
Obrigações sociais e trabalhistas	561	593	673	681
Contas a pagar por aquisições de empresas	-	616	-	616
Receita Diferida	15.809	17.246	15.809	17.246
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.203	1.195	1.280	1.274
Outros passivos	-	-	2	2
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>17.573</b>	<b>19.650</b>	<b>18.198</b>	<b>20.375</b>
<b>Patrimônio líquido</b>				
Capital social	523.439	523.439	523.439	523.439
Reserva de capital	1.130	664	1.130	664
Outros resultados abrangentes	(2.640)	(2.407)	(2.640)	(2.407)
Lucro/Prejuízos acumulados	(70.151)	(10.212)	(70.151)	(10.212)
Patrimônio líquido atribuído a controladores	451.778	511.484	451.778	511.484
Patrimônio líquido atribuído a não controladores			6.331	6.611
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>451.778</b>	<b>511.484</b>	<b>458.109</b>	<b>518.095</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>521.795</b>	<b>600.563</b>	<b>550.042</b>	<b>633.890</b>

## Fluxo De Caixa

Períodos de três meses findos em 31 de março  
(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2026	31/03/2025	31/03/2026	31/03/2025
<b>Atividades operacionais</b>				
Lucro (prejuízo) do período antes dos tributos sobre o lucro	(50.953)	15.856	(50.759)	17.333
<b>Ajustes por:</b>				
Depreciação e amortização	3.691	3.323	4.520	4.155
Ganho ou baixa de imobilizado e intangível	-	1.635	148	1.635
Rendimento e juros líquidos	229	364	229	124
Provisão para perda esperada de crédito	(4)	-	(276)	(213)
Resultados de participações societárias	79.140	1.936	-	-
Benefícios a empregados com opções de ações	466	505	581	505
Apropriação de receita diferida	(1.437)	(1.437)	(1.471)	(1.449)
Provisão de cashback, líquida	50.966	51.859	51.384	52.536
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquida	8	(759)	6	(757)
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	76.502	1.975
Outros	-	-	(716)	(5.288)
<b>Resultado ajustado</b>	<b>82.106</b>	<b>73.282</b>	<b>80.148</b>	<b>70.556</b>
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>				
Contas a receber de clientes	(2.422)	(1.769)	2.247	(975)
Tributos a recuperar	-	(3.982)	101	(4.592)
Outros ativos	13	(252)	(225)	(66)
Valores a receber de partes relacionadas	(1.530)	(4)	-	-
Fornecedores	496	(1.480)	(3.308)	(1.790)
Instrumentos Derivativos financeiros	1.255	-	1.255	-
Receita diferida	-	-	-	135
Obrigações sociais e trabalhistas	(6.688)	(13.474)	(6.709)	(13.090)
Obrigações tributárias	854	3.910	658	3.751
Cashback pagos	(63.573)	(45.506)	(64.331)	(46.253)
Outros passivos	186	(362)	674	(661)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>10.697</b>	<b>10.363</b>	<b>10.510</b>	<b>7.015</b>
IRPJ e CSLL pagos	(3.772)	(141)	(4.855)	(75)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	-	-	-	(2)
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>6.925</b>	<b>10.222</b>	<b>5.655</b>	<b>6.938</b>
<b>Atividades de investimento</b>				
Adições ao imobilizado	(14)	-	(14)	-
Adições ao intangível	(2.569)	(2.546)	(2.730)	(26.916)
Aumento em títulos e valores mobiliários	(10.797)	(3.617)	(10.797)	(3.617)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2026	31/03/2025	31/03/2026	31/03/2025
Redução em títulos e valores mobiliários	-	52.005	-	52.355
Recebimento de distribuição de resultado	-	1.455	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	(1.356)	(24.000)	-	-
Empréstimos e contratos a receber	-	(52)	-	(52)
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado) nas atividades de investimento</b>	<b>(14.736)</b>	<b>23.245</b>	<b>(13.541)</b>	<b>21.770</b>
<b>Atividades de financiamento</b>				
Redução de capital	(48)	-	(48)	-
Dividendos pagos	-	-	(104)	-
Pagamentos de empréstimos e arrendamentos	-	-	(41)	(41)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento</b>	<b>(48)</b>	<b>0</b>	<b>(193)</b>	<b>(41)</b>
Efeito de variação cambial - ajuste de conversão	-	-	(455)	3.990
<b>Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(7.859)</b>	<b>33.467</b>	<b>(8.534)</b>	<b>32.657</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>				
No início do período	59.900	26.352	72.857	37.365
No final do período	52.041	59.819	64.323	70.022
<b>Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(7.859)</b>	<b>33.467</b>	<b>(8.534)</b>	<b>32.657</b>

## Contatos

### Equipe de Relações com Investidores

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

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

📞 31 3195-6854