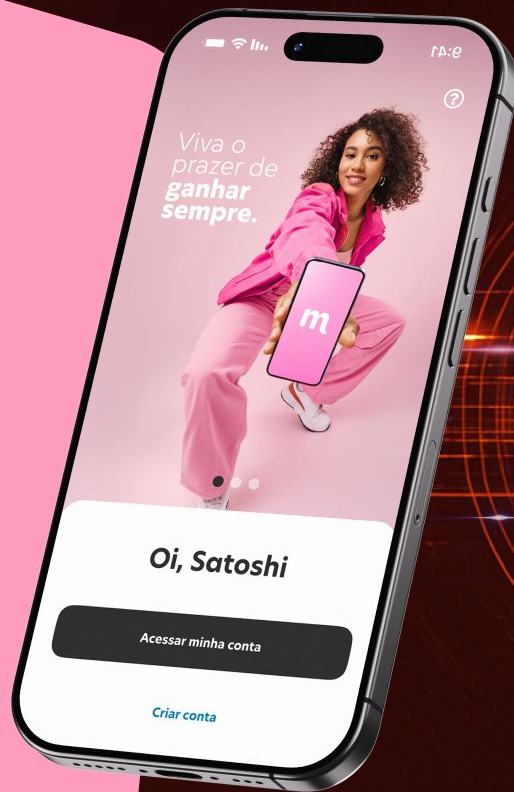


2T25

Apresentação de Resultados

8 DE AGOSTO DE 2025



méliuz



Atingimos BTC Yield de 908% com o resultado operacional e nosso Follow-On

Méliuz

Resultado Operacional

R\$ 12MM EBITDA 2T25
R\$ 75MM EBITDA L12M

Instrumentos financeiros

Follow-on com captação
de R\$ 180 milhões

Bitcoin Yield = 908%

2T25 vs. 1T25

m

AGENDA



**Resultados Financeiros
e Operacionais 2T25**



Bitcoin Treasury
Company





Registramos os melhores resultados para um segundo trimestre de nossa história

Destaques Financeiros

R\$ 97,8MM

Receita Líquida
Consolidada
2T25

+12%

vs. 2T24

R\$ 7,6MM

Lucro Líquido 2T25

+113%

vs. 2T24

R\$ 75,6MM

EBITDA LTM

R\$ 12,0MM

EBITDA
Consolidado 2T25

+118%

vs. 2T24

12,3%

Margem EBITDA
2T25

R\$ 47,9MM

Lucro Líquido LTM

Destaques Operacionais

+17%

vs. 2T24

R\$ 1,3B

GMV Shopping
Brasil

+33%

Novos compradores
vs. 2T24

43,1MM

Contas totais
abertas Méliuz

+29%

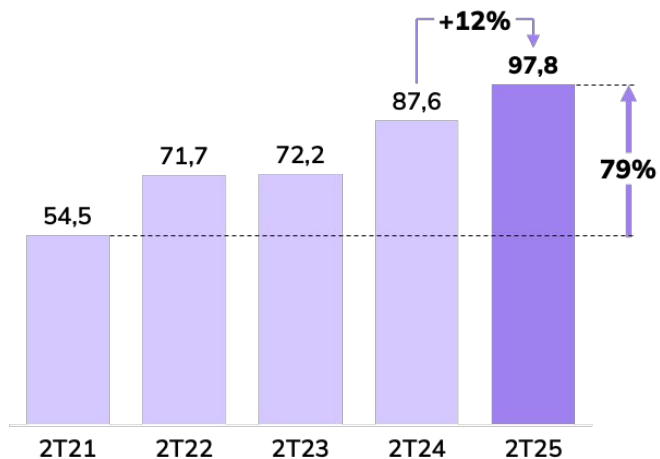
vs. 2T24



Atingimos a **maior receita líquida para um 2º trimestre**, representando um crescimento de 12% no comparativo anual

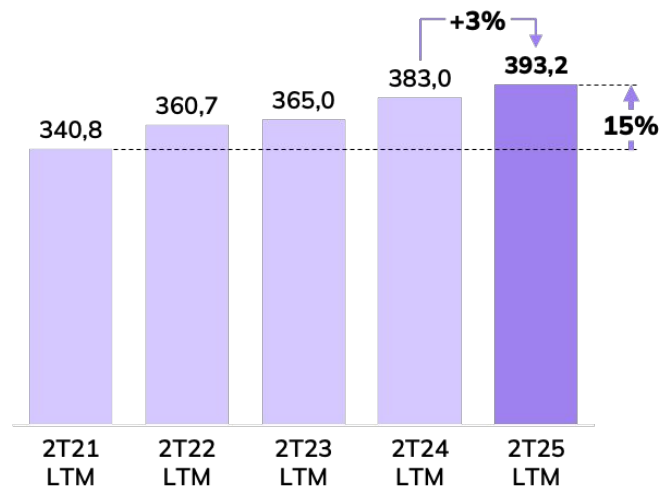
Receita Líquida Consolidado

(R\$ milhões)



R\$ 97,8MM
2T25

Maior receita
líquida para um
2º trimestre



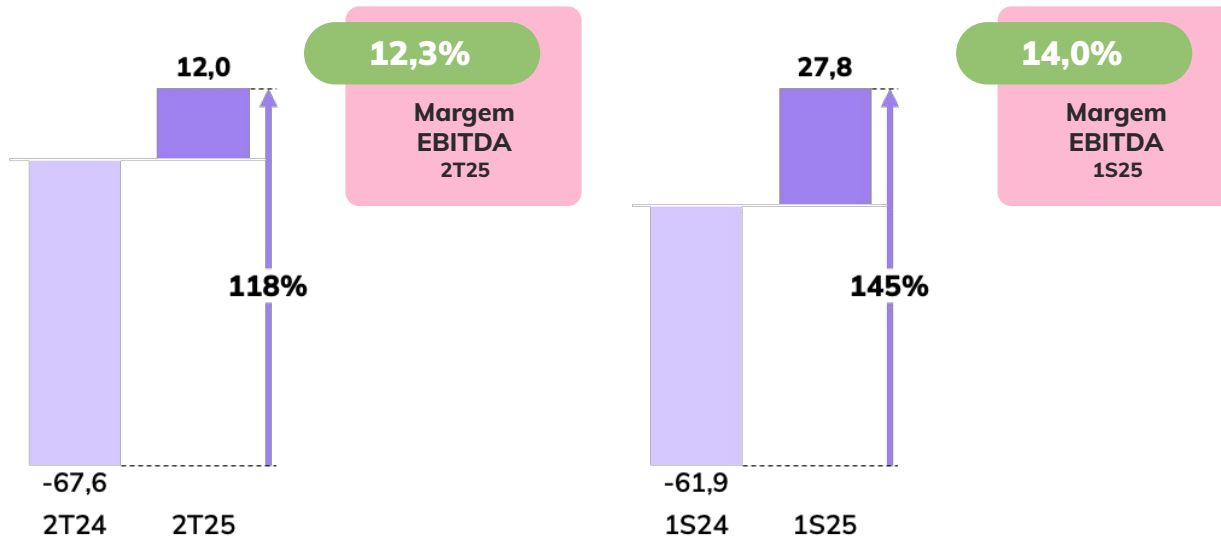


O EBITDA e margem EBITDA também representaram recordes
trimestre

para um segundo

EBITDA Consolidado

(R\$ milhões)



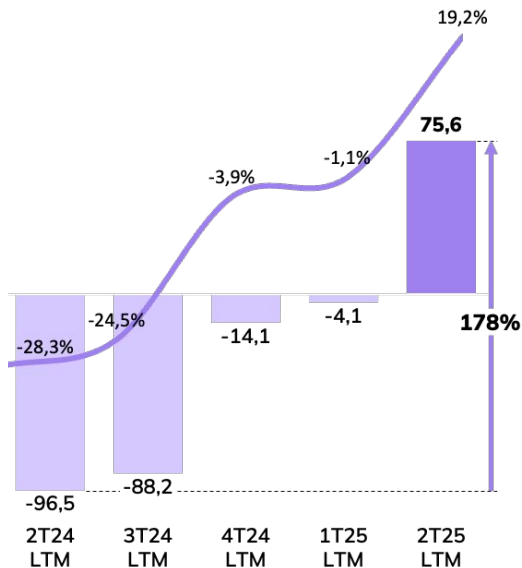


A melhoria de performance foi construída de forma **consistente** ao longo dos últimos trimestres

EBITDA Consolidado

(R\$ milhões)

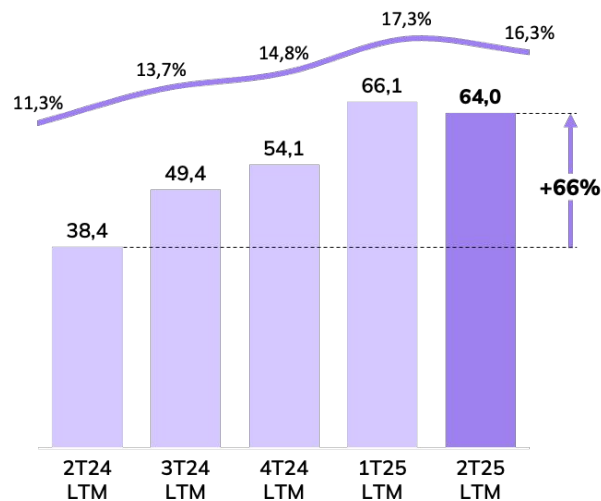
— Margem EBITDA



EBITDA Ajustado Consolidado

(R\$ milhões)

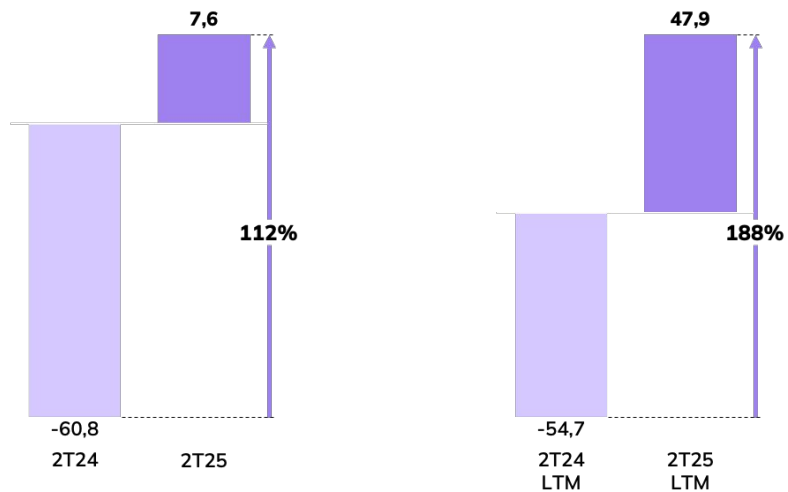
— Margem EBITDA ajustada



 **Atingimos R\$ 47,9MM de lucro líquido** nos últimos 12 meses

Lucro Líquido Consolidado

(R\$ milhões)



¹ Considera o lucro líquido das operações em continuidade.



Mantemos nosso plano estratégico de 2025,
focado em acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis

2025

PLANO ESTRATÉGICO

A

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

B

Rentabilização Serv. Financeiros

- Evolução Conta e Cartão
- Crescimento Cofrinho e CDBs
- Lançamento de Novos Produtos

C

Eficiência Operacional

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros



Mantemos nosso plano estratégico de 2025,
focado em acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis

2025

PLANO ESTRATÉGICO

A

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

B

Rentabilização Serv. Financeiros

- Evolução Conta e Cartão
- Crescimento Cofrinho e CDBs
- Lançamento de Novos Produtos

C

Eficiência Operacional

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros

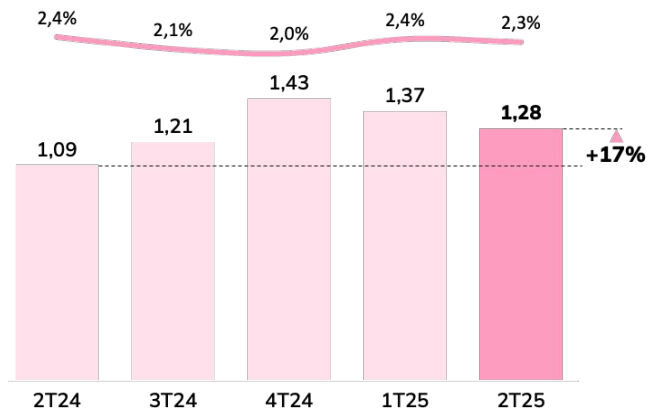


Entregamos um **sólido crescimento de 15% na vertical de Shopping**, sustentado pelo crescimento do GMV e manutenção de take rate forte

GMV Shopping Brasil e Net Take Rate

(R\$ bilhões | %)

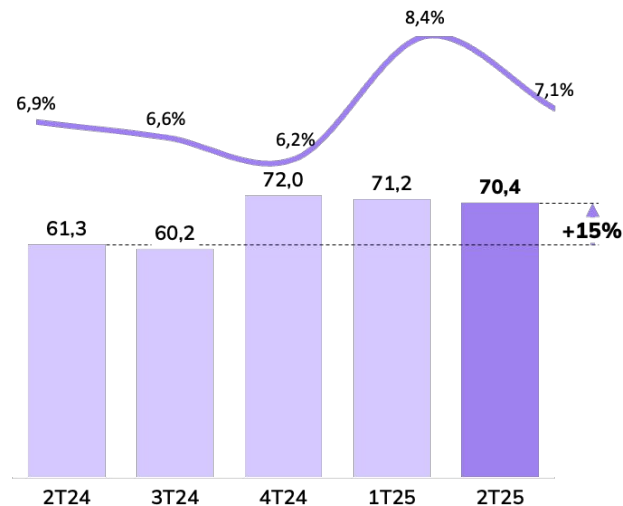
Net take rate



Receita líquida shopping Brasil e Take Rate

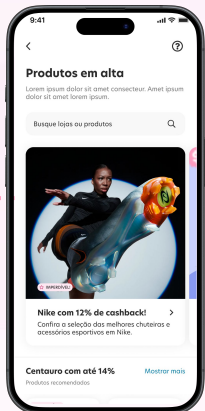
(R\$ milhões | %)

Take rate



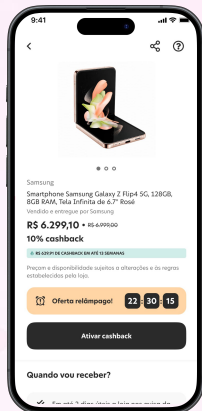


Aceleramos a construção de produtos B2B, aumentando nosso TAM e construindo novas avenidas de geração de valor para nossos parceiros



CONCLUÍDO

Vitrine de Produtos



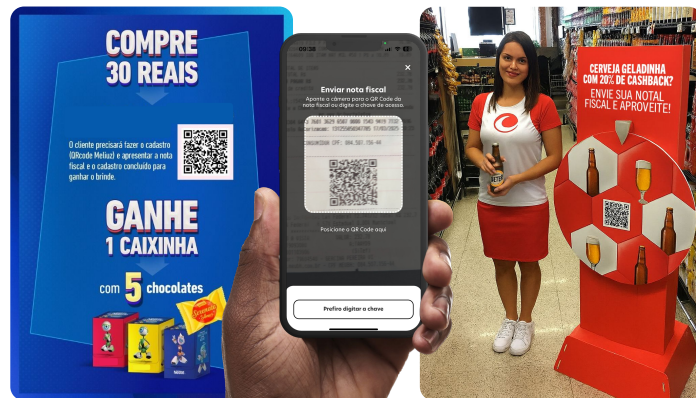
CONCLUÍDO

Campanhas por SKU

méliuz In Store



CONCLUÍDO



Tecnologia Méliuz para campanhas e insights no PDV físico

EM DESENVOLVIMENTO

méliuz
Performance
Network

Redes de Varejo parceiras

EM DESENVOLVIMENTO

méliuz
Survey

Plataforma de Pesquisas



Dezenas de cases **provam a geração de valor do Méliuz Business** para E-commerces e Marcas parceiras

O desafio da marca:

O parceiro necessitava realizar o lançamento do produto com:



Alcance segmentado



Custo reduzido



Retorno mensurável



Resultados:



3MM

Usuários Impactados
no público alvo



+6 pp.

em
Market Share



~15%

Recompra no
M1



-30%

Redução no CAC
(vs sampling físico)



Mantemos nosso plano estratégico de 2025,
focado em acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis

2025

PLANO ESTRATÉGICO

A

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

B

Rentabilização Serv. Financeiros

- Evolução Conta e Cartão
- Crescimento Cofrinho e CDBs
- Lançamento de Novos Produtos

C

Eficiência Operacional

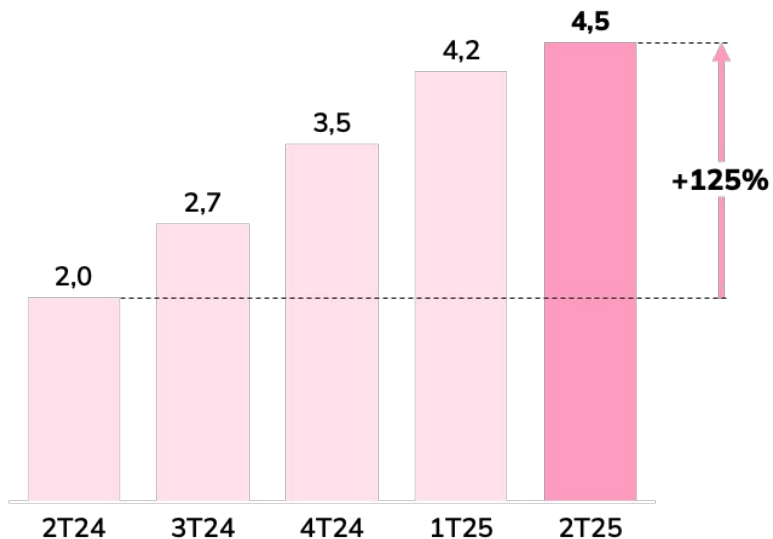
- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros



Seguimos **crescendo a base de Contas e Cartões** em parceria com o Banco BV

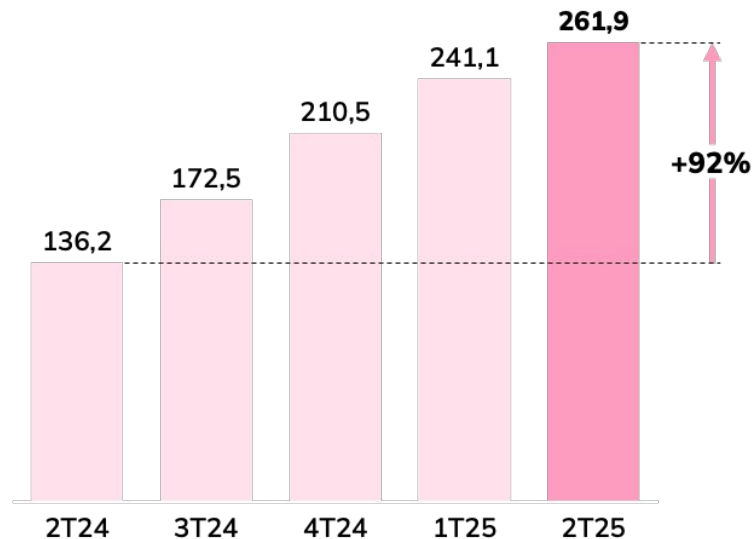
Contas digitais abertas acumulado

(# milhões)



Cartões emitidos acumulado

(# mil)



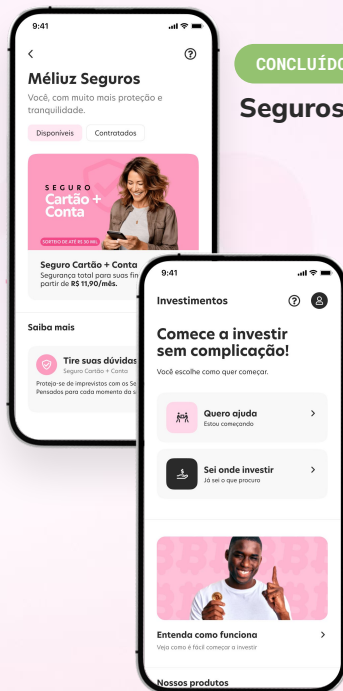


Lançamos novos produtos de Seguros e Investimentos

em nosso Roadmap de Bitcoin no 2S

e avançaremos em

m



CONCLUÍDO

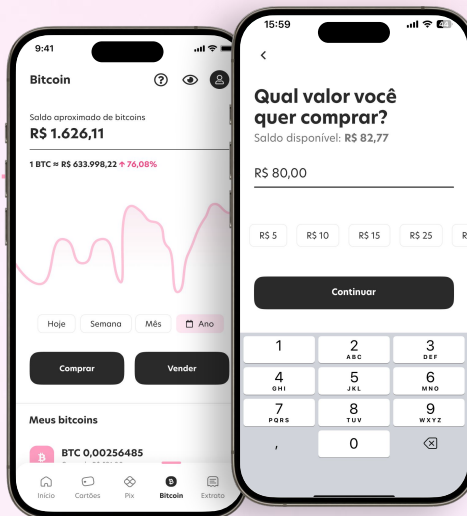
Seguros

CONCLUÍDO

Investimento
em CDBs

DESENVOLVIMENTO

Compra e venda de Bitcoins



DESENVOLVIMENTO

Criptoback: Cashback em Bitcoins





Mantemos nosso plano estratégico de 2025,
focado em acelerar o crescimento, mantendo as margens saudáveis

2025

PLANO ESTRATÉGICO

A

Crescimento E-commerce e Nota Fiscal

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência
- Expansão da base de parceiros do MNF e novos modelos de negócio com parceiros do e-commerce

B

Rentabilização Serv. Financeiros

- Evolução Conta e Cartão
- Crescimento Cofrinho e CDBs
- Lançamento de Novos Produtos

C

Eficiência Operacional

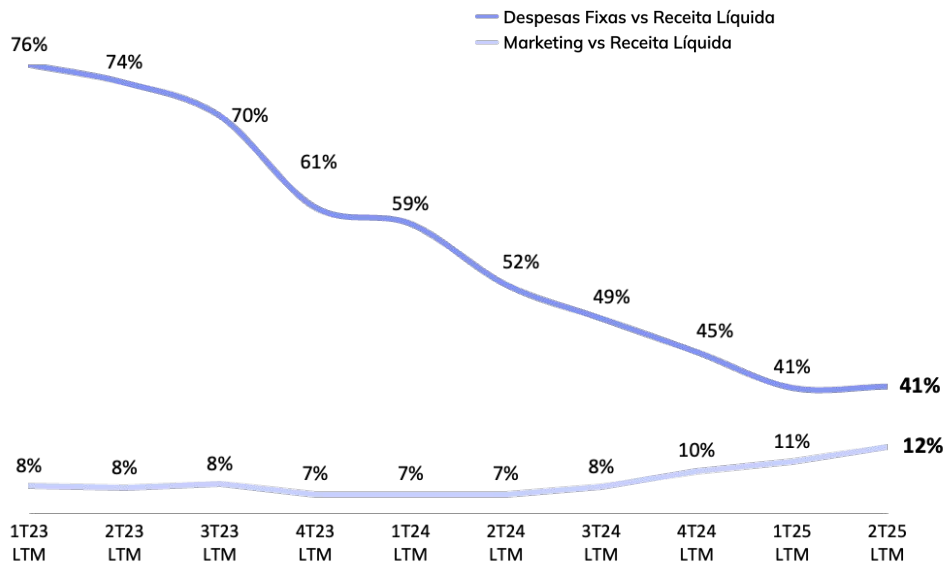
- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros



Mantivemos nossos níveis de eficiência, sem abrir mão de **investir cada vez mais no crescimento do negócio**

Relação Despesas Fixas¹ e Investimentos em Marketing

(% despesas fixas sobre % receita líquida; % Marketing sobre receita líquida)



+59%

**Usuários Ativos
no App
vs. 2T24**

+33%

**Novos
Compradores
vs. 2T24**

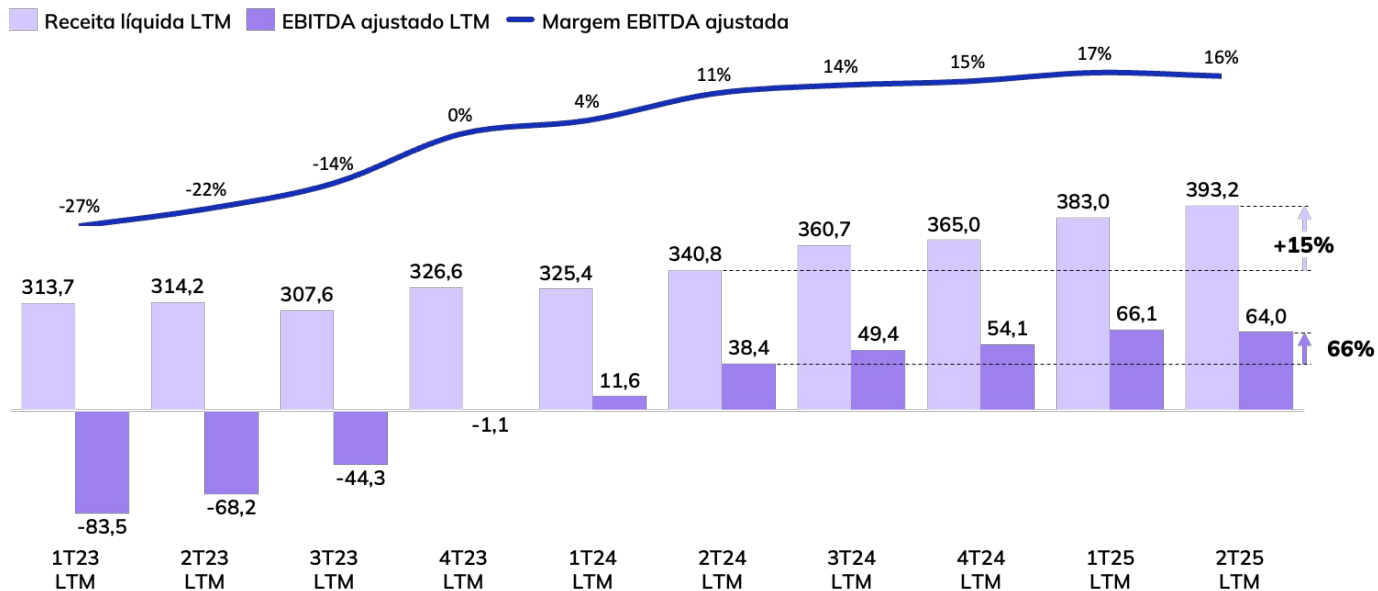
¹ Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin e a despesa de cashback.



Seguimos consistentes em nossa missão de crescer com margens saudáveis

Receita Líquida, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado Consolidado

(R\$ milhões | %)

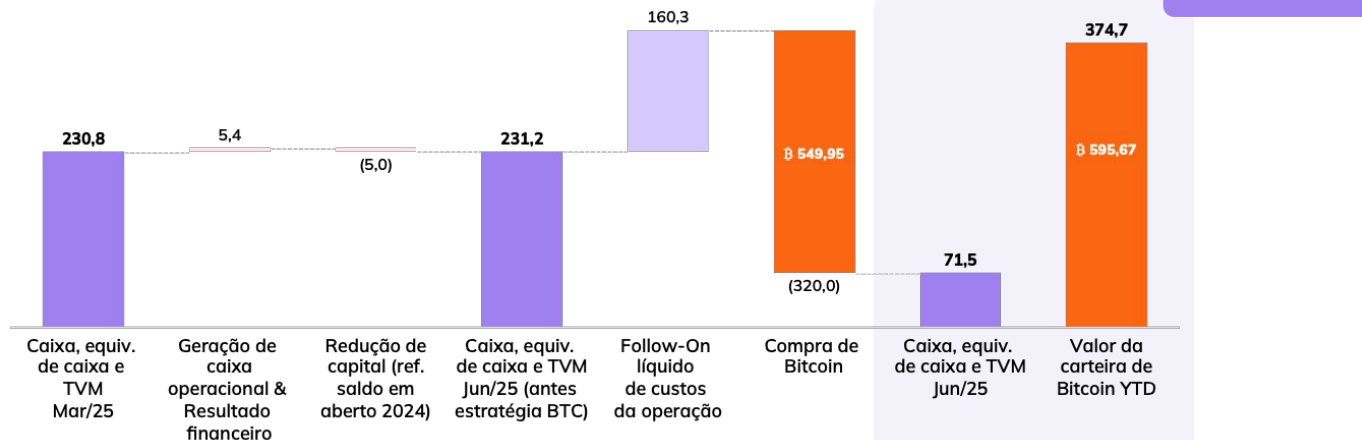




Finalizamos o trimestre com uma sólida posição de caixa de R\$ 71,4 milhões, e R\$ 374,7 milhões em Bitcoin

Evolução do Caixa Consolidado

(R\$ milhões)





AGENDA



Resultados Financeiros
e Operacionais 2T25



**Bitcoin Treasury
Company**



Entregamos resultados sólidos como uma BTC Treasury Company

Bitcoin Yield
(vs. 1T25)

908%

Sats por Ação
(+908% vs 1T24)

≡ 528,6

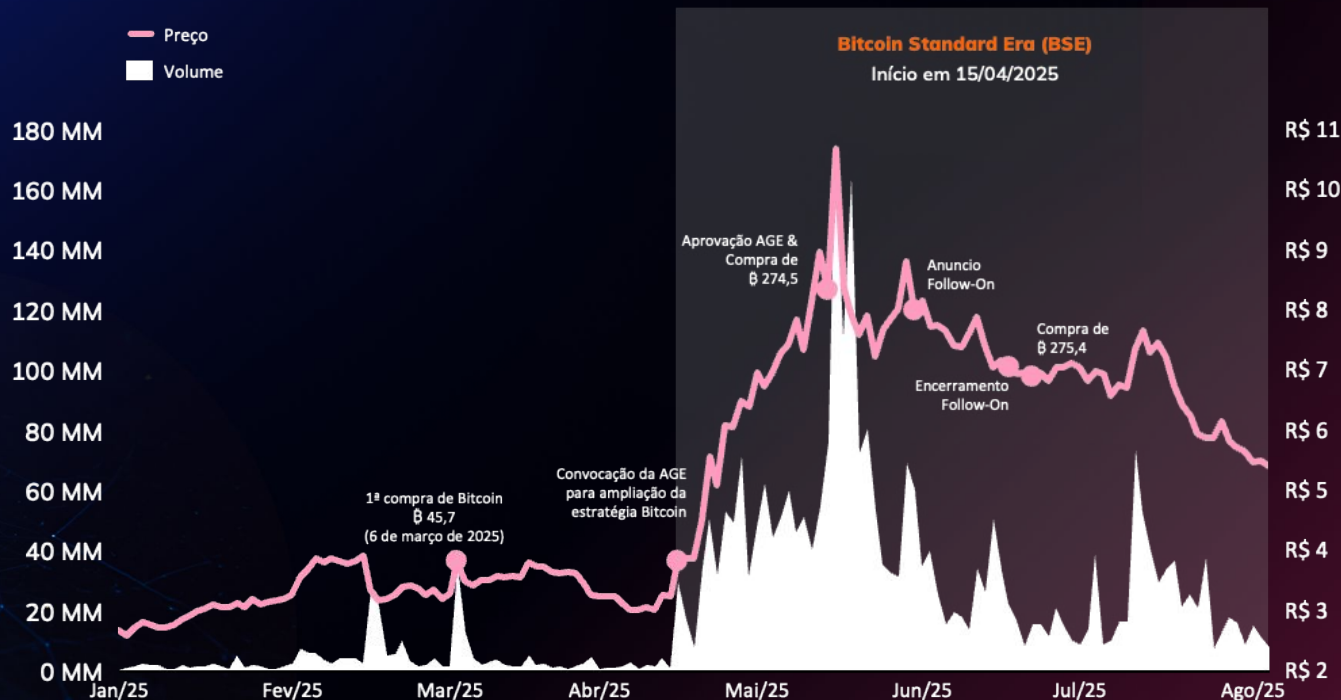
**Valorização da
Carteira Bitcoin**
(medida não GAAP)

R\$ 30MM



Realizamos uma captação (follow-on) no valor líquido de R\$ 160 milhões
e nos posicionamos como a maior detentora de Bitcoin da América Latina com 595,7 Bitcoin

CASH3: Evolução de preço e volume



+67%

**Valorização
CASH3
(desde BSE)**

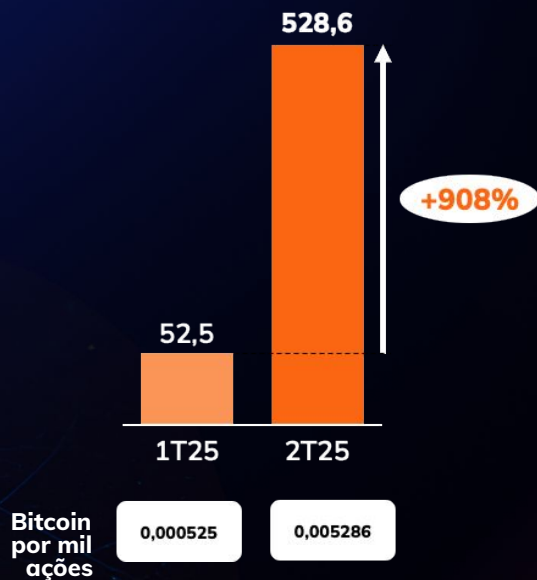
R\$ 37,6 MM

**Volume médio
diário negociado
(desde BSE)**

+9,2x vs. 4T24 + 1T25

Crescemos em 908% o número de BTC por ação na comparação trimestral

Sats por ação



BTC Gain (BTC)

₿ **415,0**

BTC yield (vs. 1T25)

+908%

Posição de Bitcoin

₿ **595,67**

BTC US\$ Gain (USD)

US\$ 44,5MM

BSE return

67%

Preço médio de compra

BTC (US\$)
US\$ 103.189

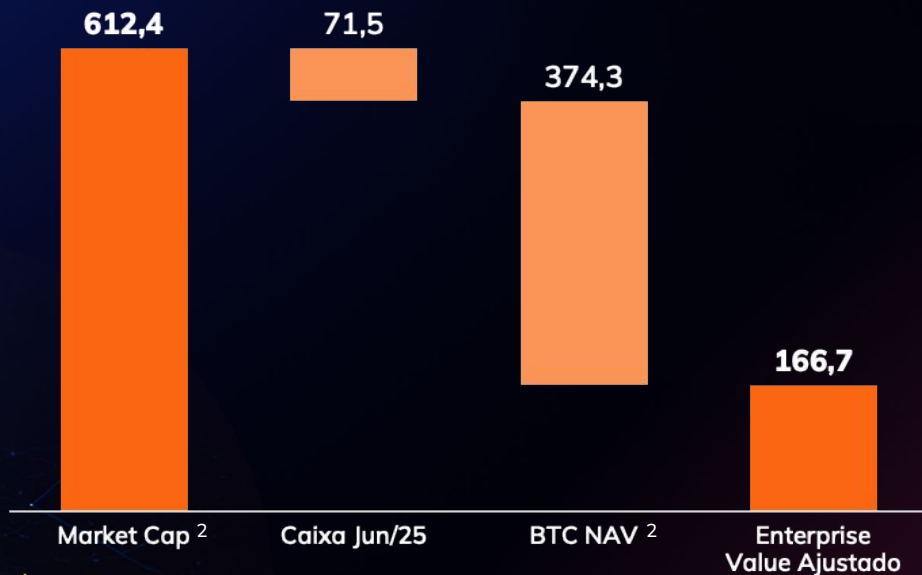
¹ No 1T25 o Capital Social da Companhia era de 87,2 milhões de ações e no 2T25 112,7 milhões de ações



Nosso Enterprise Value ¹ está avaliado em 2,2x EBITDA LTM, assumindo mNav de 1 para
nossas reservas de BTC

Méliuz Enterprise Value (EV) ¹

(R\$ milhões)



EBITDA LTM: R\$ 75,6MM
Múltiplo EV/ EBITDA: 2,2x

1. De forma gerencial o EV foi ajustado pela posição de caixa e pelo BTC NAV (Net Asset Value) da Companhia, dado que ambos representam ativos líquidos relevantes

2. Data-base 5 de agosto de 2025.

méliuz

ri.meliuz.com.br
ri@meliuz.com.br