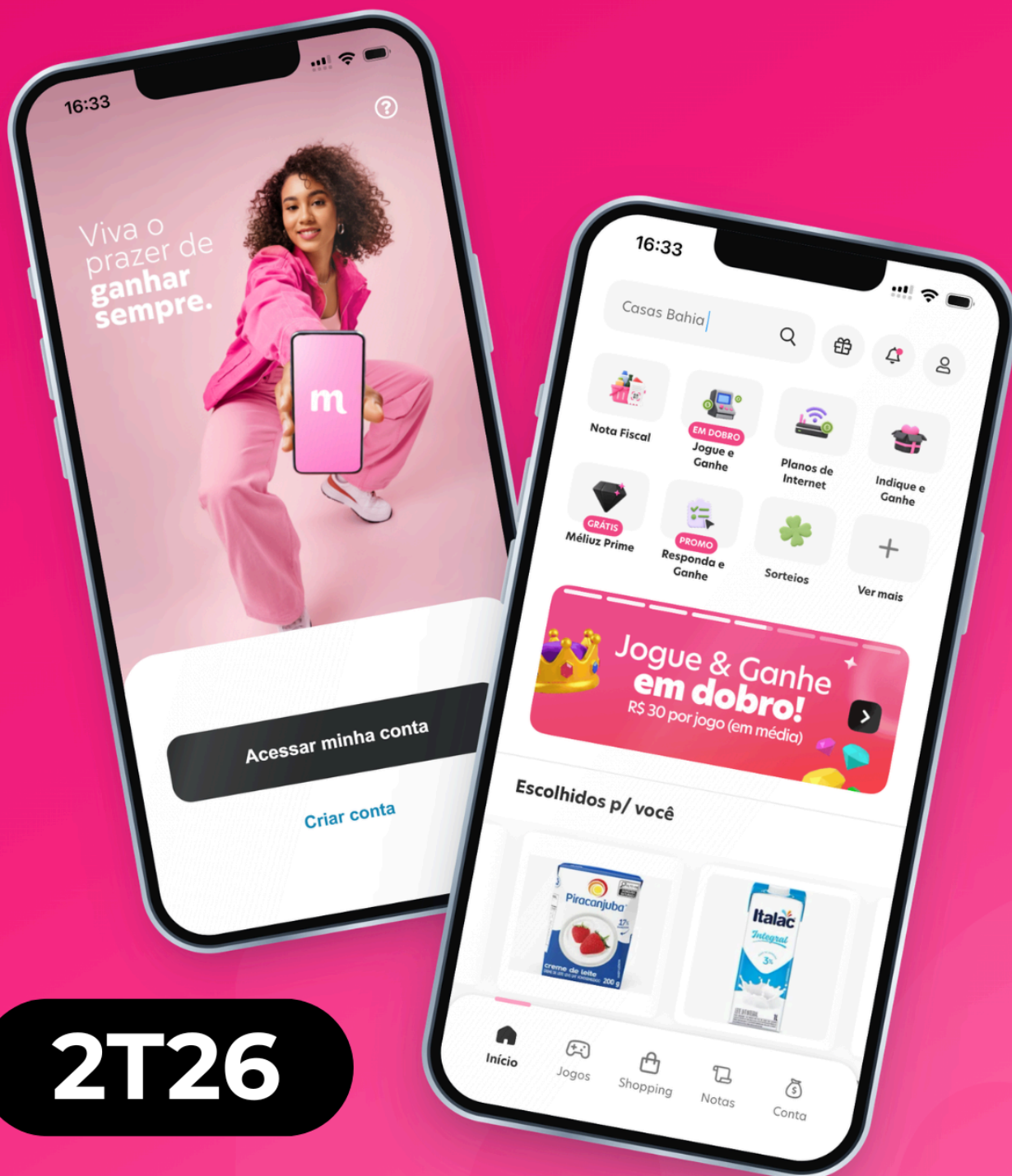


méliuz



2T26

Release de Resultados

Conteúdo

Novo Programa de Recompra de Ações e Evolução da Estratégia de Tesouraria	3
Mensagem do CEO	5
Destaques Resultados	8
Business Operacional	9
Bitcoin Treasury Strategy	22
Demonstrações Financeiras	25
Contatos	30

Webcast de resultado

06 de agosto de 2026 às 11:00
(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**", localizado na parte inferior da janela do aplicativo Zoom.

Novo Programa de Recompra de Ações e Evolução da Estratégia de Tesouraria

Em outubro de 2025, a Companhia aprovou seu primeiro programa de recompra de ações, com base no entendimento da Administração de que suas ações eram negociadas abaixo de seu valor intrínseco, não refletindo suas perspectivas de crescimento e seu potencial de criação de valor para os acionistas. Apenas nove meses após seu lançamento, o programa foi concluído com a aquisição de 9.131.725 ações, totalizando aproximadamente R\$ 37,2 milhões. O cancelamento implicou em uma redução de 8,1% do número de ações em circulação da Companhia. Com isso, cabe destacar que: (i) houve um ganho de representatividade de 8,46% para os acionistas que permaneceram na base desde do início do programa de recompra de ações, com a aprovação do cancelamento das ações, (ii) consequentemente a Companhia gerou um *Bitcoin Yield* para os seus acionistas de 8,46% (ou 11,43% anualizado) apenas com o programa de recompra de ações; (iii) a totalidade das recompras foi financiada¹ pela geração de caixa operacional da Companhia.

Em linha com a estratégia adotada em outubro de 2025, a Administração da Companhia permanece com o entendimento de que, neste momento, a melhor alternativa de alocação de capital e geração de valor para os acionistas segue sendo a recompra das próprias ações da empresa. Essa avaliação considera: (i) o forte desempenho operacional divulgado de forma consistente nos últimos resultados trimestrais - EBITDA ajustado de R\$ 109,6 milhões nos últimos doze meses findos no segundo trimestre de 2026 (crescimento de 74% em relação aos últimos doze meses findos no segundo trimestre de 2025); (ii) sólida posição financeira² de aproximadamente R\$ 258,8 milhões em ativos líquidos, composto por moeda fiduciária e Bitcoin; (iii) a inexistência de endividamento; e (iv) o valor de mercado atual da Companhia, a qual a Companhia acredita que o valor das ações não reflete adequadamente os fundamentos e o potencial de geração de valor da Companhia.

Nesse sentido, o Conselho de Administração autorizou a abertura de um novo programa de recompra de ações, de até 8.105.834 ações, que representam 10% do *free float* atual da Companhia.

Em paralelo ao novo programa de recompra de ações, a Companhia anunciou a ampliação de sua estratégia de tesouraria em Bitcoin, reforçando sua política de alocação eficiente de capital com foco na maximização da geração de valor para os acionistas. Com isso, a Companhia passou a contar com maior flexibilidade para administrar sua posição de caixa líquida e capturar oportunidades de mercado, mantendo inalterado seu objetivo estratégico de longo prazo: elevar a exposição ao Bitcoin por ação.

¹ O programa de recompra via derivativos foi financiado pela geração de caixa operacional da Companhia.

² Saldo de caixa e disponibilidades em 30 de junho de 2026 e valor da carteira de Bitcoin em 4 de agosto de 2026.

Nesse contexto, a Companhia poderá avaliar de forma integrada suas disponibilidades em moeda fiduciária, seus ativos em Bitcoin e instrumentos financeiros relacionados, podendo utilizar sua posição de liquidez para apoiar programas de recompra de ações, otimizar sua estrutura de capital ou ampliar sua exposição econômica ao Bitcoin em condições consideradas atrativas pela Administração.

A Companhia poderá ainda utilizar instrumentos derivativos referenciados em Bitcoin, incluindo compra de opções de compra (call options), venda de opções de compra cobertas (covered calls) e venda de opções de venda garantidas por caixa (cash-secured puts), com o objetivo de otimizar sua exposição econômica ao ativo a médio e longo prazo. Tais operações, se concretizadas, serão conduzidas de forma conservadora, sem alavancagem, observando critérios de gestão de risco, limites de exposição e os processos de governança aplicáveis da Companhia.

A Administração entende que essa evolução representa um aprimoramento da gestão de sua tesouraria, permitindo maior disciplina e flexibilidade na alocação de capital, com foco na geração de valor aos acionistas, crescimento da exposição ao Bitcoin por ação e no fortalecimento dos fundamentos da Companhia no longo prazo.

Mensagem do CEO

**R\$ 110M de EBITDA LTM³ (+74% vs. LTM2T25!); R\$ 21,3M de geração de caixa no 2T26
8,46% de *Bitcoin Yield* e Abertura de Novo Programa de Recompra**

Em outubro de 2025, anunciamos nosso primeiro programa de recompra de ações com uma convicção simples: o entendimento de que nossas ações estavam sendo negociadas abaixo de seu valor justo e não refletiam as perspectivas de crescimento da Companhia. O programa está concluído: recomparamos 9,1 milhões de ações, totalizando R\$ 37,2 milhões — 100% financiados⁴ pela geração de caixa da operação, sem emissão e sem dívida.

Na nossa visão, a assimetria era evidente. O fato relevante da abertura do programa de recompra, divulgado em 8 de outubro de 2025, mencionou que, na ocasião, o mercado avaliava o nosso negócio operacional — descontados os ativos líquidos — em aproximadamente R\$ 10 milhões. Desde então, esse mesmo negócio gerou R\$ 45,3 milhões de caixa operacional: mais de 4 vezes o valor que o mercado atribuía à operação inteira naquele momento.

Hoje, anunciamos o cancelamento dessas ações. O resultado para o acionista é direto: 8,46% de aumento de representatividade para os acionistas que permaneceram na base desde o início do programa de recompra, e consequentemente um *Bitcoin Yield* de 8,46% no período (11,43% anualizado).

Permanecemos com o entendimento de que, neste momento, a melhor alternativa de alocação de capital e geração de valor para os acionistas segue sendo a recompra das próprias ações da empresa. Descontado o caixa disponível, as ações em tesouraria antes do cancelamento e a carteira de Bitcoin, a operação do Méliuz é avaliada hoje a um *Enterprise Value*⁵ de R\$ 197,5 milhões — 1,8x do EBITDA ajustado — mesmo com um crescimento de EBITDA de 74% no mesmo período.

Com o objetivo de seguir desbloqueando valor, aprovamos um novo programa de recompra, de até 8,1 milhões de ações - 10% do *free float* atual. Para sustentá-lo, evoluímos a política de caixa para uma gestão integrada dos nossos recursos: caixa, Bitcoin e derivativos passam a ser administrados como um único conjunto de ativos líquidos, capaz de financiar recompras ou ampliar nossa exposição ao Bitcoin — sempre sem alavancagem, e sem abrir mão de capturar a valorização do Bitcoin, inclusive via

³ EBITDA ajustado, ou seja, desconsiderando apenas o *impairment* de Bitcoin.

⁴ O programa de recompra via derivativos foi financiado pela geração de caixa operacional da Companhia.

⁵ Data base 4 de agosto de 2026.

derivativos. A estratégia de longo prazo não muda: o objetivo segue sendo maximizar o Bitcoin por ação; o que ganhamos é flexibilidade para capturar assimetrias como a atual.

O *business* segue crescendo e cada vez mais rentável

O que também não muda é a força da geração de caixa da operação para seguir financiando o programa de recompra⁶. Somente no 2T26, geramos R\$ 21,3M de caixa! Os resultados do segundo trimestre reforçam o momento operacional excelente do negócio.

A receita líquida consolidada atingiu R\$ 115,7 milhões no 2T26, com crescimento de 18% sobre o 2T25. Mais uma vez, o crescimento foi sustentado pelo Shopping Brasil, nosso *core business*, que entregou R\$ 92,6 milhões, alta de 32%. Na visão dos últimos 12 meses, atingimos R\$ 495,9 milhões de receita (+26%), nos aproximando da marca de meio bilhão de reais.

A rentabilidade acompanhou. O EBITDA ajustado foi de R\$ 17,3 milhões no trimestre (+38% vs. 2T25) e de R\$ 109,6 milhões nos últimos 12 meses (+74%), com margem EBITDA ajustada LTM recorde de 22,1% — 6,1 p.p. acima de um ano atrás. Crescemos, expandimos a margem e geramos caixa, tudo ao mesmo tempo.

Por trás desses números está a capacidade do Méliuz de crescer a base simultaneamente à criação de novos negócios para rentabilizá-la. No 2T, nossa base de usuários atingiu 54,1 milhões de contas - 25% maior no 2T25 - e o número de novos compradores do *e-commerce* cresceu 19% na comparação vs. 2T25. Ao mesmo tempo, o ARPU cresceu 37% no *e-commerce* e 78% no *beyond e-commerce* nos últimos 12 meses.

Parte relevante dessa equação vem do *beyond e-commerce*, que cresceu 114% versus o 2T25 e já representa 21% da receita do Shopping Brasil — era 13% há um ano. São produtos de alta frequência que potencializam o *Lifetime Value* do usuário do *e-commerce*: o usuário que manda a notinha do mercado, responde uma pesquisa, participa de nossos sorteios ou joga um jogo, é o mesmo que compra o eletrônico, a roupa ou a viagem no nosso *e-commerce*. Quando conectamos os dois mundos, o resultado é um usuário mais ativo, mais retido e mais rentável.

E a Inteligência Artificial, que já era ferramenta para eficiência (nossa receita por funcionário cresceu 41% em 12 meses!), está se tornando também o motor desse crescimento.

⁶ Financiar o programa de recompra via derivativos, conforme explicado no Fato Relevante divulgado em 5 de agosto de 2026.

Nossa velocidade de desenvolvimento segue crescendo: o número de PRs por desenvolvedor dobrou ano contra ano, e cresceu 32% tri contra tri. No 2T26, começamos o *rollout* do *Cockpit do Méliuz* — nossa esteira proprietária de desenvolvimento com IA. Ele transforma uma demanda em código pronto: implementa, escreve os testes e passa por revisões adversariais antes de entregar. Na prática, o cockpit permite que nosso time não escreva mais a primeira versão do código, acelerando de forma exponencial nosso desenvolvimento de produtos.

Além dessa, lançamos diversas outras soluções baseadas em IA e que impactam todo o ciclo da jornada do cliente: desde a aquisição de usuários e o teste de criativos automatizados por IA, até o atendimento do cliente e a identificação de *bugs*.

E um dos maiores impactos segue sendo a ultra-personalização: nossa capacidade de ofertar o produto certo para o usuário certo. O *cross-sell* entre usuários das linhas do *beyond e-commerce* e do *e-commerce* praticamente dobrou nos três meses entre o 1T26 e o 2T26.

Seguimos atingindo nossos objetivos traçados para o ano: crescer o Shopping, diversificar a receita, expandir a margem e converter tudo isso em caixa — e o caixa em valor para o acionista.

Queremos ser o maior, melhor e mais inteligente programa de *loyalty* do Brasil. Continua sendo só o começo!

Gabriel Loures
CEO – Méliuz

Destaques Resultados

	2T26	2T25 ⁷	(Var. %)	1T26	(Var. %)	1S26	1S25	(Var. %)	2T26 LTM	2T25 LTM	(Var. %)
Desempenho Financeiro (R\$ milhões)											
Receita líquida consolidada	115,7	97,8	18%	118,2	-2%	233,9	198,2	18%	495,9	393,2	26%
Shopping Brasil (Méliuz)	92,6	70,4	32%	93,3	-1%	185,9	141,6	31%	393,4	273,7	44%
Serviços financeiros (Méliuz)	8,2	9,6	-15%	10,5	-22%	18,7	21,6	-13%	40,1	53,7	-25%
Shopping internacional (Picodi)	2,8	6,0	-54%	3,0	-8%	5,9	12,3	-52%	14,6	23,7	-38%
Outras Companhias	12,0	11,8	2%	11,4	6%	23,4	22,8	3%	47,8	42,1	14%
EBITDA ajustado consolidado	17,3	12,6	38%	30,1	-42%	47,5	29,9	59%	109,6	63,1	74%
Impacto Bitcoin	-32,1	2,0	-1726%	-76,4	58%	-108,6	-	-	-165,7	0,0	-
Outros itens extraordinários	-	-2,9	-100%	-	-	-	-2,9	-100%	4,3	11,7	-63%
EBITDA consolidado	-14,8	11,6	-228%	-46,3	68%	-61,1	27,0	-327%	-51,8	74,8	-169%
Lucro/Prejuízo ajustado consolidado	9,7	8,5	14%	16,3	-41%	26,0	20,5	27%	60,1	36,3	66%
Impacto Bitcoin	-32,1	2,0	-1726%	-76,4	58%	-108,6	-	-	-165,7	-	-
Outros itens extraordinários	-	-2,9	-100%	-	-	-	-2,9	-100%	4,3	11,7	-63%
Lucro/Prejuízo consolidado	-22,4	7,6	-396%	-60,1	63%	-82,5	17,6	-570%	-101,3	47,9	-311%
Caixa, equiv. caixa & TVM consolidado	112,6	71,5	58%	91,4	23%	112,6	71,5	-33%	112,6	71,5	-54%
Caixa e equiv. caixa disponível	75,5	71,5	6%	66,5	13%	75,5	71,5	6%	75,5	71,5	6%
Recompra de ações (TVM)	37,2	-	-	24,8	50%	37,2	-	-	37,2	-	-
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	฿ 595,7	2%	฿ 604,7	-	฿ 604,7	฿ 595,7	2%	฿ 604,7	฿ 595,7	2%
Valor da carteira de Bitcoin em Reais⁸	183,3	348,6	-47%	215,4	-15%	183,3	348,6	-47%	183,3	348,6	-47%

Desempenho operacional

Contas totais Méliuz (# milhões)	54,1	43,1	26%	52,0	4%	54,1	43,1	26%	54,1	43,1	26%
Net take rate (Méliuz)	2,0%	2,3%	-0,2 p.p	2,4%	-0,4 p.p	2,2%	2,4%	-0,2 p.p	2,2%	2,2%	0,0 p.p
Take rate (Méliuz)	6,5%	7,1%	-0,7 p.p	8,2%	-1,7 p.p	7,4%	7,8%	-0,4 p.p	7,4%	7,1%	0,3 p.p
GMV Shopping Brasil (R\$ milhões)	1.273,0	1.277,7	0%	1.382,8	-8%	2.655,8	2.642,9	0%	5.572,6	5.282,1	5%

⁷ Os números do 2T25 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, tal ajuste reflete nos números acumulados na tabela.

⁸ 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

A receita líquida consolidada do 2T26 fechou em R\$ 115,7 milhões, o maior valor já registrado para um segundo trimestre - alta de 18% frente aos R\$ 97,8 milhões do 2T25. Em relação ao 1T26, houve uma retração pontual de 2%, explicada pela sazonalidade usual entre os trimestres.

No acumulado do primeiro semestre, a receita líquida consolidada somou R\$ 233,9 milhões, novo recorde para o período, 18% acima dos R\$ 198,2 milhões do 1S25. O crescimento foi impulsionado pelo Shopping Brasil, que avançou 31% no período, puxado pela combinação entre o crescimento da base de usuários (+26% no 1S26 vs 1S25), a aceleração do e-commerce (+14%) e a expansão do *beyond e-commerce*, que mais que dobrou de tamanho na comparação anual (+193%) e já responde por cerca de 21% da receita do Shopping Brasil.

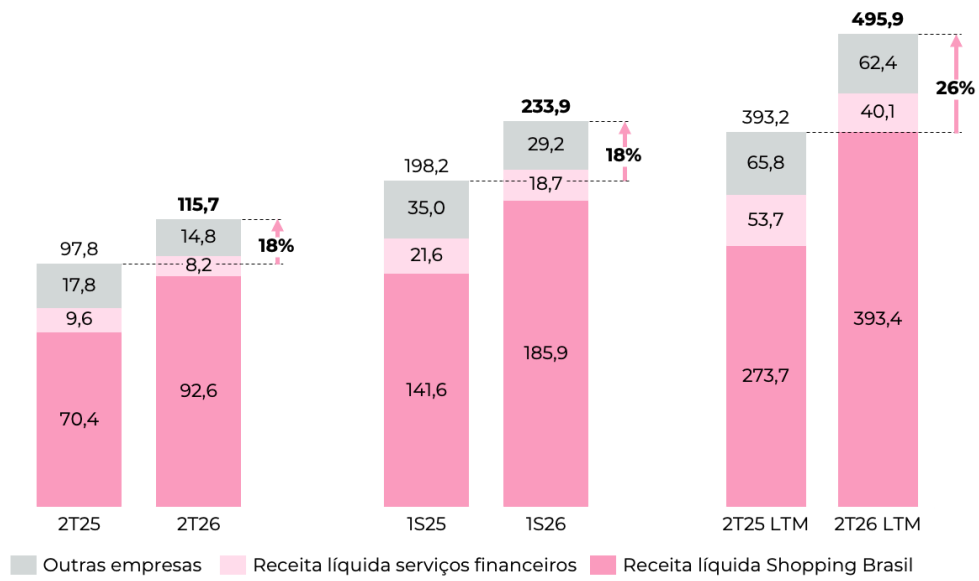
Já nos últimos doze meses encerrados no 2T26, a Companhia registrou uma receita de R\$ 495,9 milhões, também um recorde, 26% acima do LTM2T25 (R\$ 393,2 milhões).

Receita Líquida (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	1S26	1S25	Var (%)	2T26LTM	2T25LTM	Var (%)
Shopping Brasil	92,6	70,4	32%	93,3	-1%	185,9	141,6	31%	393,4	273,7	44%
E-commerce	73,0	61,2	19%	72,6	1%	145,6	127,8	14%	308,2	244,4	26%
Beyond E-commerce	19,6	9,2	114%	20,7	-5%	40,4	13,8	193%	85,1	29,4	190%
Serviços financeiros	8,2	9,6	-15%	10,5	-22%	18,7	21,6	-13%	40,1	53,7	-25%
Shopping internacional	2,8	6,0	-54%	3,0	-8%	5,9	12,3	-52%	14,6	23,7	-38%
Outros	12,0	11,8	2%	11,4	6%	23,4	22,8	3%	47,8	42,1	14%
Receita líquida total	115,7	97,8	18%	118,2	-2%	233,9	198,2	18%	495,9	393,2	26%

O principal vetor de crescimento em todos os períodos analisados é o Shopping Brasil, nosso *core business*, que passou a responder por 80% da receita total do trimestre - 8 p.p. a mais do que no 2T25. Esse ganho de representatividade não vem apenas do e-commerce mas reflete também o avanço de novas alavancas de monetização dentro do próprio segmento, o *beyond e-commerce*⁹. A vertical é fruto de um processo contínuo de inovação e evolução do modelo de negócio da companhia - no capítulo abaixo, *Shopping Brasil*, detalharemos sobre.

⁹ Beyond e-commerce: Méliuz Nota Fiscal, Méliuz Prime, Méliuz Ads, Gift Carga & Recarga, Joy, entre outros.

Receita Líquida Consolidada (R\$ milhões)

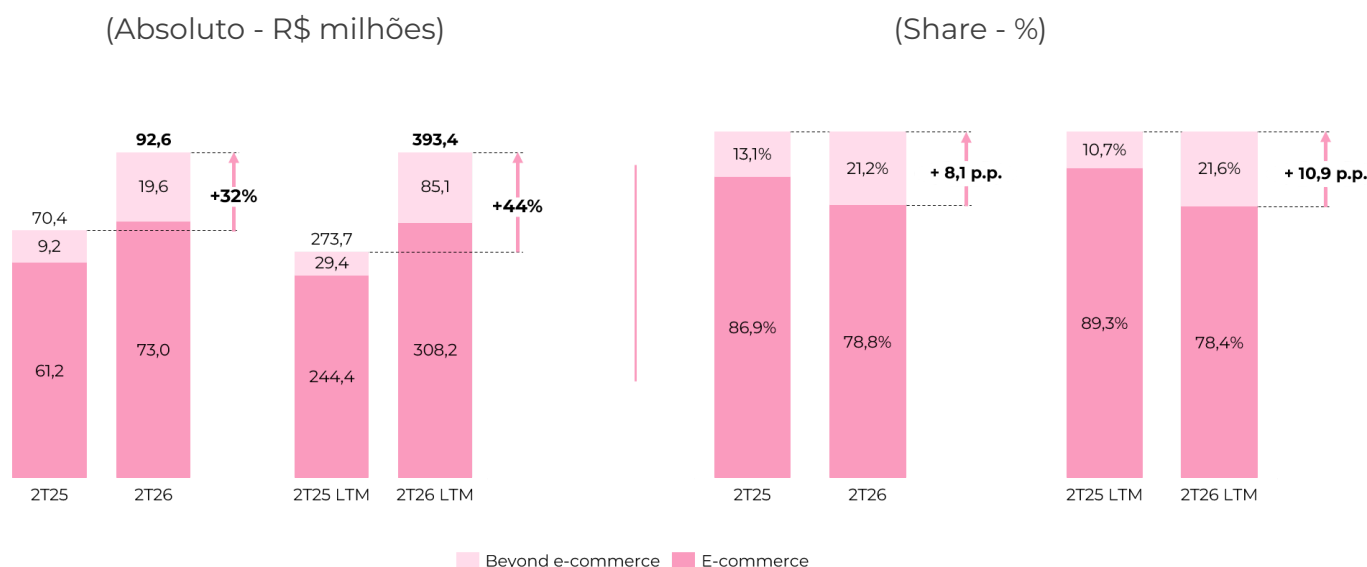


Shopping Brasil

Destaque financeiro

O Shopping Brasil encerrou o 2T26 com R\$ 92,6 milhões de receita líquida, o melhor segundo trimestre da história da Companhia - crescimento de 32% sobre os R\$ 70,4 milhões do 2T25.

Receita Líquida Shopping Brasil



O *e-commerce* atingiu uma receita líquida de R\$ 73,0 milhões no 2T26, um crescimento de 19% se comparado aos R\$ 61,2 milhões reportados no 2T25. Esse crescimento é fruto dos constantes esforços da companhia para crescimento e rentabilização da base, sendo também explicado pelo(a): (i) melhoria do ciclo financeiro com parceiros, com faturamento da receita em prazos mais curtos e (ii) efeito pontual no calendário de campanhas entre os períodos analisados.

Nos LTM2T26 a receita líquida de *e-commerce* foi R\$ 308,2 milhões, um crescimento de 26% se comparado aos R\$ 244,4 milhões do LTM2T25 explicado, principalmente, pela(o): (i); melhora do GMV (+5%); (ii) pela melhora no *take rate* no período (+0,3 p.p.); (iii) melhoria no ciclo financeiro mencionada acima; e (iv) aumento do mix de parceiros da companhia

Em paralelo, seguimos acelerando as novas verticais dentro do Shopping Brasil: o *beyond e-commerce* mais que dobrou de tamanho na comparação anual (+114%) e já representa cerca de 21% da receita do Shopping Brasil, ante 13% no 2T25.

Nosso objetivo é seguirmos monetizando além do *e-commerce* tradicional, explorando nossa base de usuários e o relacionamento com parceiros para abrir novas frentes de

receita. Esse resultado passa por quatro principais alavancas: (i) crescimento contínuo da base de usuários; (ii) lançamento de novos produtos e verticais dentro do ecossistema de beyond e-commerce; (iii) ampliação da base de parceiros do Méliuz For Brands e (iv) iniciativas de *cross-sell* entre os produtos do ecossistema com ultra-segmentação e personalização de ofertas.

As alavancas acima passam pelo uso cada vez mais direcionado da Inteligência Artificial para gerar resultados efetivamente reais. Como exemplo, o cross sell entre o offline e o online cresceu impressionantes 87% em apenas 3 meses (1T26 vs 2T26). Esses avanços só foram possíveis porque a Inteligência Artificial no Méliuz não é apenas uma ferramenta de eficiência operacional, mas sim um novo motor de crescimento, permitindo decisões mais precisas, experiências mais personalizadas e maior captura de valor em toda a jornada do cliente. À medida que ampliamos sua aplicação em nossas operações, reforçamos nossa convicção de que a IA seguirá como um importante vetor de crescimento sustentável e de geração de valor para a Companhia.

Destaque operacional

Finalizamos o 2T26 com 54,1 milhões de contas cadastradas, um crescimento de 26% em relação ao 2T25, o que representa a adição de 11 milhões de novos usuários em um ano.

O padrão de sempre se confirma: à medida que amadurecem, as safras de usuários compram com mais frequência e ampliam sua contribuição não apenas em GMV, mas também nas demais frentes de monetização que vêm ganhando espaço dentro da Companhia.

No 2T26, atingimos R\$ 1,27 bilhão de GMV no Shopping Brasil, praticamente em linha com os R\$ 1,28 bilhão reportados no 2T25.

Na comparação semestral (1S26 vs 1S25), o *take rate* apresentou uma pequena queda de 0,4 p.p., enquanto que no LTM2T26 vs LTM2T25 o *take rate* médio teve um crescimento de 0,3 p.p., ficando em 7,4%.

Nessa mesma linha, o *net take rate* apresentou uma pequena queda de 0,2 p.p. no 1S26 vs 1S25. Na comparação LTM2T26 vs LTM2T25, o *net take rate* permaneceu estável em 2,2%.

Serviços financeiros

Destaque financeiro

A receita líquida de Serviços Financeiros somou R\$ 8,2 milhões no 2T26, ante R\$ 9,6 milhões no 2T25. 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 2T26 um total de 5,9 milhões de contas digitais abertas acumuladas em parceria com o banco BV, um crescimento de 30% em relação às 4,5 milhões de contas abertas até o final do 2T25.

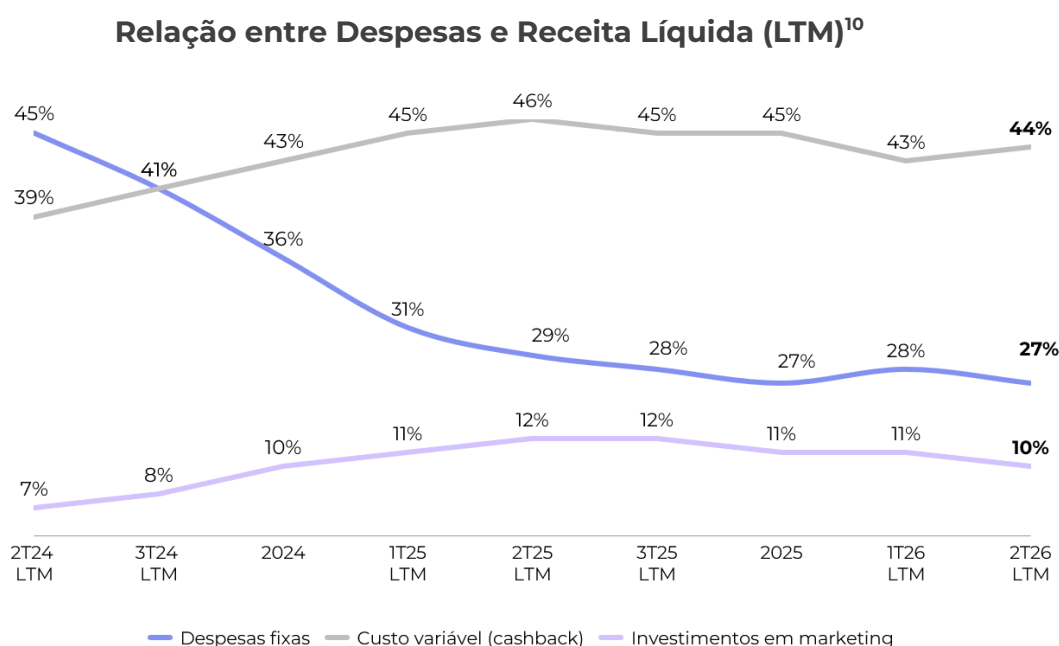
Até o final do 2T26, tínhamos emitido um acumulado de 301,8 mil cartões de crédito em parceria com o banco BV, um crescimento de 15% em relação ao final do 2T25. Em termos de TPV, atingimos R\$ 220,3 milhões no 2T26, contra 301,5 milhões no 2T25.

Custos e despesas

Os custos e despesas consolidados ajustados (excluindo apenas o impacto Bitcoin) somaram R\$ 102,6 milhões no 2T26 ante R\$ 89,5 milhões no 2T25 e R\$ 92,6 milhões no 1T26.

A disciplina em custos e despesas segue sendo um pilar da nossa operação, como já reforçamos em relatórios anteriores. Por isso, acompanhamos de perto três frentes: despesas fixas, custo variável (*cashback*) e investimentos em *marketing*. As duas últimas guardam relação direta com a receita e crescem naturalmente com a melhora da operação. Seguimos rigorosos nos investimentos em *marketing*, sempre avaliando *payback* e *ROI* de cada campanha, e garantindo níveis de *cashbacks* otimizados para eficiência operacional, sem perda de retenção de usuários.

As despesas fixas seguem em um patamar saudável de 27% da receita líquida na visão dos últimos doze meses. Em paralelo, o forte crescimento da receita não exigiu crescimento desproporcional de investimentos: mantivemos os investimentos em *marketing* em um patamar de 10% da receita líquida no LTM2T26, e o custo com *cashback* ficou em 44% da receita líquida no mesmo período - ambos dentro do padrão histórico.



No 2T26, registramos um impacto negativo de R\$ 32,1 milhões relacionado ao *impairment* do Bitcoin. Esse efeito não impacta o caixa da Companhia e reflete a diferença entre o preço médio de aquisição da quantidade de Bitcoin detida pela Companhia e seu valor de

¹⁰ Despesa fixa é a despesa total consolidada excluindo itens extraordinários, impacto Bitcoin, custo de cashback e investimento em marketing.

mercado em 30 de junho de 2026. Vale ressaltar que esse valor pode ser revertido parcial ou integralmente em trimestres futuros caso o preço do Bitcoin se recupere, respeitando o limite do custo de aquisição. Apenas a título ilustrativo, caso o preço do Bitcoin observado em 4 de agosto de 2026 (próximo a US\$ 64.025) se mantivesse até o encerramento do terceiro trimestre, o efeito estimado seria uma reversão de aproximadamente R\$ 14,3 milhões deste impairment — valor meramente ilustrativo baseado em preço de mercado do ativo, que não constitui estimativa, projeção ou guidance da Companhia e está sujeito a variação até a data de eventual apuração.

Custos e despesas operacionais (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var (%)	1T26	Var (%)	1S26	1S25	Var (%)
Custo variável	59,2	47,2	25%	45,6	30%	104,8	95,5	10%
Cashback	59,2	47,2	25%	45,6	30%	104,8	95,5	10%
Shopping Brasil	53,7	43,9	22%	40,9	31%	94,6	89,4	6%
Outros	5,5	3,3	66%	4,7	18%	10,2	6,1	68%
Despesas fixas	31,5	28,4	11%	36,3	-13%	67,8	55,6	22%
Pessoal	18,4	20,3	-10%	19,9	-8%	38,2	37,2	3%
Softwares	3,4	3,3	3%	3,7	-6%	7,1	6,6	9%
Serviços de terceiros	3,5	3,3	4%	5,8	-40%	9,3	6,7	39%
Outras despesas/receitas	6,3	1,4	351%	7,0	-11%	13,2	5,1	156%
Investimentos em marketing	11,8	13,9	-15%	10,8	10%	22,6	25,6	-12%
Publicidade e propaganda	11,8	13,9	-15%	10,8	10%	22,6	25,6	-12%
Custos e despesas operacionais ajustadas	102,6	89,5	15%	92,6	11%	195,2	176,7	10%
% receita líquida	88,7%	91,5%	-2,8 p.p	78,3%	10,3 p.p	83,4%	89,1%	-5,7 p.p
(+) Itens extraordinários	-	2,9	-	-	-	-	2,9	-100%
Software	-	2,3	-	-	-	-	2,3	-
Outras despesas/receitas	-	0,7	-	-	-	-	0,7	-
(+) Impacto Bitcoin	32,2	-2,0	1729%	76,4	-58%	108,6	-	-
Custos e despesas operacionais	134,7	90,5	49%	169,1	-20%	303,8	179,6	69%

Despesas fixas

Como já mencionado, a relação entre despesas fixas e receita líquida seguiu em patamar saudável no trimestre, em linha com a média histórica de 44% apresentada no gráfico.

Na linha de despesas com Pessoal, apresentamos uma redução de 10% em relação ao 2T25 e de 8% em relação ao 1T26, explicada principalmente por um quadro de colaboradores menor no grupo CASH3 e por uma redução nos encargos sobre plano de ações, cujo valor é atrelado à cotação da ação da Companhia.

Na linha de Serviços de Terceiros, apresentamos um aumento de 4% em relação ao 2T25 e uma redução de 40% em relação ao 1T26. Essa redução é explicada pela menor despesa com assessores jurídicos.

Na linha de Outras Despesas/Receitas, apresentamos uma despesa de R\$ 6,3 milhões, um aumento de 351% se comparado ao 2T25, explicado pelas mudanças na classificação contábil entre linhas - sem impacto no resultado líquido da Companhia e explicado nos relatórios anteriores. Em suma, no 2T25, as receitas associadas a alguns novos produtos foram contabilizadas em Outras Despesas/Receitas devido a sua baixa representatividade no período. Desde o 3T25, a receita desses produtos está sendo contabilizada diretamente na Receita de Beyond E-commerce. Já no comparativo com o 1T26 apresentamos uma queda de 11%.

Investimentos em marketing

No 2T26 o investimento em *marketing* foi de R\$ 11,8 milhões, 15% menor se comparado aos R\$ 13,9 milhões do 2T25 e 10% superior se comparado ao R\$ 10,8 milhões do 1T26.

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*.

Custo variável (cashback)

No 2T26, o custo com *cashback* foi de R\$ 59,2 milhões, 25% superior ao 2T25 e 30% ao 1T26. Esse crescimento reflete o crescimento do próprio *business* de shopping, vide crescimento da receita de Shopping Brasil de 32% ano contra ano.

Apesar do aumento em termos absolutos, a representatividade do custo variável (*cashback*) segue em linha com o histórico do período analisado, representando 44%.

Operação de Bitcoin Treasury Company (impacto Bitcoin)

O 2T26 registrou um *impairment* contábil de R\$ 32,1 milhões sobre os ativos em Bitcoin. **Trata-se de um efeito não caixa, gerado pela avaliação a valor de mercado no encerramento do período** (US\$ 58.559 em 30 de junho de 2026), abaixo do preço médio de aquisição do ativo (US\$ 103.322). Como sempre reforçamos, conforme as normas contábeis vigentes¹¹, esse valor pode ser revertido parcial ou integralmente em trimestres futuros caso o preço do Bitcoin se recupere, respeitando o limite do custo de aquisição. Apenas a título ilustrativo, caso o preço do Bitcoin observado em 4 de agosto de 2026 (próximo a US\$ 64.025) se mantivesse até o encerramento do terceiro trimestre, o efeito estimado seria uma reversão de aproximadamente R\$ 14,3 milhões deste *impairment* — valor meramente ilustrativo baseado em preço de mercado do ativo, que não constitui estimativa, projeção ou guidance da Companhia e está sujeito a variação até a data de eventual apuração.

¹¹ 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

O EBITDA ajustado consolidado¹² atingiu R\$ 109,6 milhões na visão LTM2T26, novo recorde histórico, crescimento de 74% frente aos R\$ 63,1 milhões do LTM2T25. A margem EBITDA ajustada também bateu recorde, em 22,1%, avanço de 6,1 p.p. frente aos 16,1% do LTM2T25. O resultado foi puxado pela receita do Shopping Brasil.

No 2T26, o EBITDA ajustado consolidado somou R\$ 17,3 milhões, 38% acima dos R\$ 12,6 milhões do 2T25, com margem de 15,0%, um avanço de 2,2 p.p. na comparação anual.

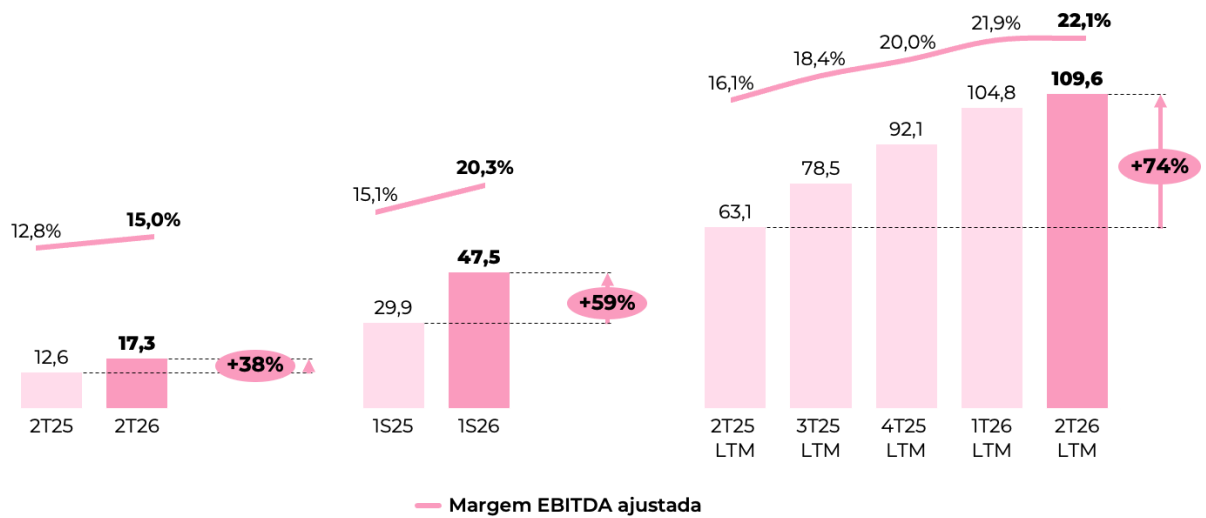
Na visão semestral, o EBITDA ajustado consolidado somou R\$ 47,5 milhões no 1S26, alta de 59% frente ao 1S25 (R\$ 29,9 milhões), com margem evoluindo de 15,1% para 20,3%, um avanço de 5,2 p.p.

É importante frisar que o único ajuste feito no EBITDA do 2T26 corresponde ao *impairment* de curto prazo referente a flutuação do preço do Bitcoin, sem qualquer efeito caixa.

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. Ao mesmo tempo, seguimos mostrando capacidade de inovar e abrir novas avenidas de monetização, como o beyond e-commerce, ampliando continuamente as fontes de crescimento do negócio.

¹² EBITDA ajustado desconsidera apenas o impairment de Bitcoin.

EBITDA Ajustado Consolidado (R\$ milhões)



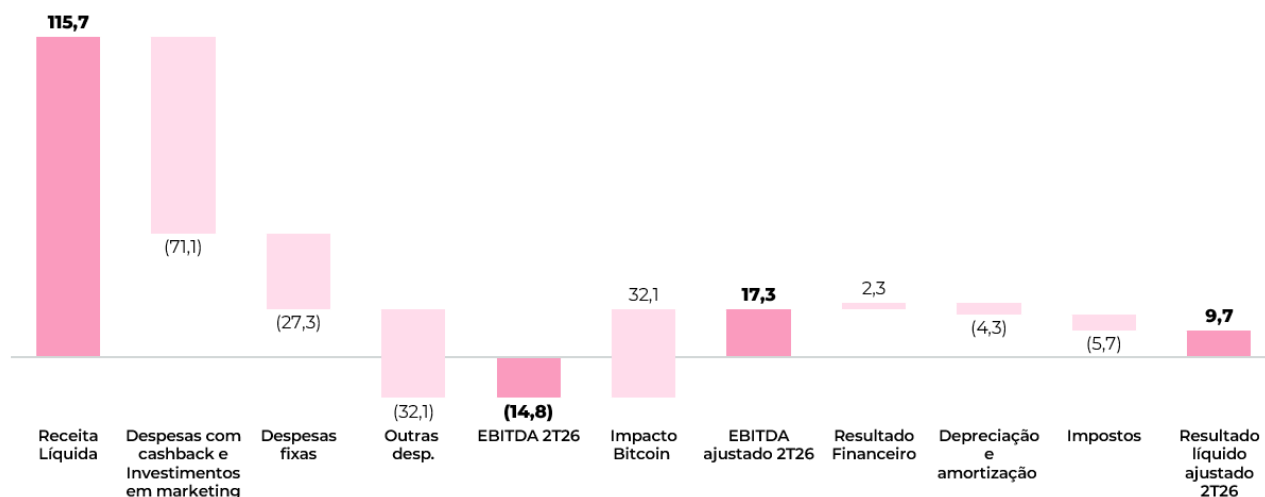
Incluindo o impacto da operação de Bitcoin Treasury Company, o EBITDA consolidado ficou negativo em R\$ 14,8 milhões no 2T26 - ante um resultado positivo de R\$ 11,6 milhões no 2T25 e negativo de R\$ 46,3 milhões no 1T26.

Resultado líquido

Somando o resultado financeiro (R\$ 2,3 milhões positivos), a depreciação e amortização (R\$ 4,3 milhões negativos) e os impostos (R\$ 5,7 milhões negativos) ao EBITDA ajustado, fechamos o 2T26 com lucro líquido consolidado ajustado de R\$ 9,7 milhões - 13% acima dos R\$ 8,5 milhões do 2T25.

Resultado Líquido Ajustado Consolidado

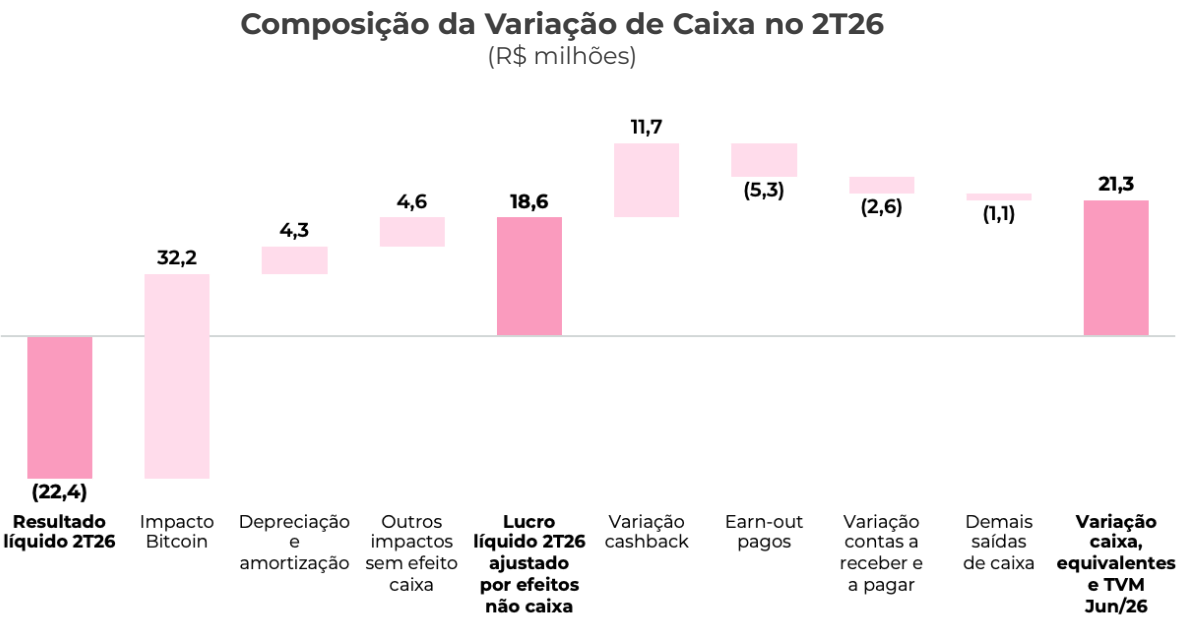
(R\$ milhões)



Considerando o impacto contábil do Bitcoin, a Companhia registrou um prejuízo líquido de R\$ 22,4 milhões no 2T26, contra um lucro de R\$ 7,6 milhões apurado no 2T25.

Caixa e equivalentes de caixa, e TVM

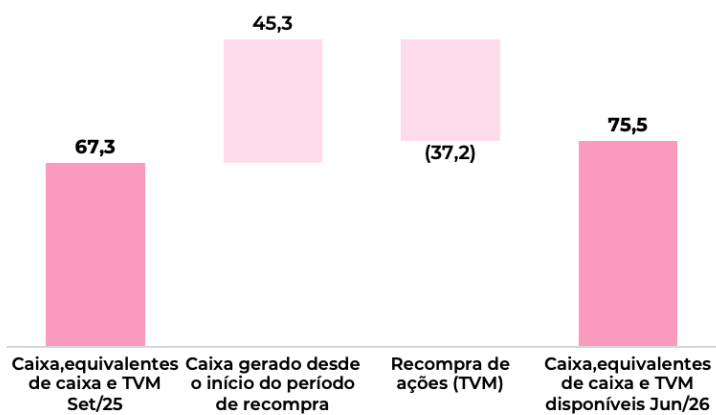
Partindo do lucro líquido ajustado do 2T26 (R\$ 18,6 milhões), considerando a variação de *cashback* do período (R\$ 11,7 milhões), o pagamento da parcela retida dos *earn-out* (R\$ 5,3 milhões)¹³, a variação de contas a pagar e a receber (R\$ 2,6 milhões negativos), e as demais saídas de caixa (R\$ 1,1 milhão), chegamos a uma variação positiva de caixa de R\$ 21,3 milhões no período.



Em apenas nove meses, geramos R\$ 45,3 milhões de caixa operacional - esse período corresponde aproximadamente ao início do programa de recompra de ações, em outubro de 2025, até a sua conclusão, em julho de 2026. Essa geração de caixa foi mais do que suficiente para financiar a totalidade das recompras, que somaram R\$ 37,2 milhões. Mesmo realizando o investimento em recompras de ações, finalizamos o 2T26 com uma disponibilidade em caixa de R\$ 75,5 milhões, R\$ 8,2 milhões superior à disponibilidade em setembro de 2025, antes do início do programa de recompras.

¹³ Refere-se ao pagamento de parcelas retidas dos *earn-outs* de Promobit e Melhor Plano, previamente contabilizadas no saldo do passivo e contratualmente retidas para cobertura de eventuais passivos relacionados às aquisições.

Caixa, equivalentes de caixa e TVM disponíveis (R\$ milhões)



Destaques Bitcoin Treasury Strategy

	2T26	1T26	2T26 LTM
Posição Bitcoin acumulado (#)	฿ 604,7	฿ 604,7	฿ 604,7
Preço médio de compra acumulado (US\$)	103.321,6	103.321,6	103.321,6
Sats por ação (#)	580,9	565,3	580,9
Bitcoin por mil ações (#)	฿ 0,00581	฿ 0,00565	฿ 0,00581
Bitcoin Gain (#)	฿ 16,7	฿ 14,1	฿ 59,0
Bitcoin Gain (US\$ milhões)	1,0	1,0	3,5
Bitcoin Gain (R\$ milhões)	5,1	5,0	17,9
Bitcoin Yield	2,8%	2,3%	9,9%

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

Encerramos o 2T26 com 604,7 Bitcoin em custódia, ao mesmo preço médio de aquisição de US\$ 103.322 do trimestre anterior. Como é de conhecimento do mercado, desde outubro de 2025, o caixa gerado pela operação vem sendo direcionado à recompra de ações, dado o entendimento da Administração de que suas ações vêm sendo negociadas abaixo de seu valor intrínseco.

Apenas nove meses após seu lançamento, o programa de recompra de ações foi concluído com a aquisição de 9.131.725 ações, totalizando aproximadamente R\$ 37,2 milhões. Cabe destacar que: (i) a Companhia gerou um *Bitcoin Yield* para os seus acionistas de 8,46% (ou 11,43% anualizado) apenas com o programa de recompra; e (ii) a totalidade das recompras foi financiada pela geração de caixa operacional da Companhia.

Em paralelo à divulgação deste resultado, a Companhia informou ao mercado sobre a abertura de um novo programa de recompra de ações, de até 8.105.834 ações, que representam 10% do *free float* atual da Companhia.

A estratégia por trás do novo programa de recompra de ações é a mesma utilizada do programa de outubro de 2025, ou seja, Administração da Companhia permanece com o entendimento de que, neste momento, a melhor alternativa de alocação de capital e geração de valor para os acionistas segue sendo a recompra das próprias ações da empresa.

Em paralelo ao novo programa de recompra de ações, a Companhia anunciou a ampliação de sua estratégia de tesouraria em Bitcoin, reforçando sua política de alocação eficiente de capital, mantendo inalterado seu objetivo estratégico de longo prazo: elevar a exposição ao Bitcoin por ação.

Nesse contexto, a Companhia poderá avaliar de forma integrada suas disponibilidades em moeda fiduciária, seus ativos em Bitcoin e instrumentos financeiros relacionados, podendo utilizar sua posição de liquidez para apoiar programas de recompra de ações, otimizar sua estrutura de capital ou ampliar sua exposição econômica ao Bitcoin em condições consideradas atrativas pela Administração.

Ao mesmo tempo, a Companhia poderá utilizar instrumentos derivativos referenciados em Bitcoin, incluindo opções de compra (*call options*), opções de compra cobertas (*covered calls*) e opções de venda garantidas por caixa (*cash-secured puts*), com o objetivo de otimizar sua exposição econômica ao ativo a médio e longo prazo.

Dessa forma, a Companhia entende que essa estratégia permitirá conciliar duas importantes frentes de geração de valor: de um lado, a recompra de ações em um momento em que a Administração considera que elas estejam sendo negociadas abaixo de seu valor intrínseco; de outro, a captura do potencial de valorização do Bitcoin no médio e longo prazo pelo uso de derivativos. Essa estratégia busca conciliar uma alocação eficiente de capital com a criação sustentável de valor para os acionistas.

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.

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

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2026	30/06/2025	30/06/2026	30/06/2025
Receita operacional líquida	100.825	80.050	115.663	97.820
Custos e despesas operacionais	(86.924)	(73.622)	(134.720)	(90.454)
Cashback	(58.987)	(46.545)	(59.211)	(47.232)
Pessoal	(13.630)	(15.149)	(18.355)	(20.341)
Publicidade e propaganda	(6.060)	(6.203)	(11.846)	(13.870)
Softwares	(2.331)	(4.797)	(3.447)	(5.618)
Serviços de terceiros	(1.683)	(731)	(3.476)	(3.336)
Depreciação e amortização	(3.525)	(3.369)	(4.267)	(4.231)
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	(32.178)	1.975
Outros	(708)	3.172	(1.940)	2.199
Resultado bruto	13.901	6.428	(19.057)	7.366
Resultado de participações societárias	(33.855)	263	-	-
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro e impostos	(19.954)	6.691	(19.057)	7.366
Resultado financeiro, líquido	2.531	3.280	2.333	2.485
Lucro (prejuízo) antes dos tributos sobre o lucro	(17.423)	9.971	(16.724)	9.851
Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	(5.032)	(2.603)	(5.707)	(2.284)
Lucro líquido (prejuízo) do período	(22.455)	7.368	(22.431)	7.567
Lucro líquido (prejuízo) do período atribuível a:				
Não controladores	-	-	24	199
Controladores	-	-	(22.455)	7.368
Resultado básico e diluído por ação (em R\$)			(0,20)	0,08

Balanço Patrimonial

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2026	31/12/2025
Ativo Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	59.181	59.900	73.301	72.857
Contas a receber de clientes	74.045	71.589	82.540	83.881
Títulos e valores mobiliários	39.336	16.245	39.336	16.245
Tributos a recuperar	57	29	263	469
Tributos sobre o lucro - Antecipação	543	553	709	789
Custódia de Bitcoin	-	-	10.916	13.261
Valores a receber de partes relacionadas	2.093	3.136	-	-
Outros ativos	7.037	6.014	9.330	8.367
Total do ativo circulante	182.292	157.466	216.395	195.869
Não circulante				
Realizável a longo prazo				
Tributos diferidos	24.417	29.341	24.554	29.390
Empréstimos e contratos a receber	3.239	3.239	3.239	3.239
Outros ativos	4.227	5.606	4.437	5.823
Total do ativo realizável a longo prazo	31.883	38.186	32.230	38.452
Investimentos	282.210	390.401	2.901	2.901
Imobilizado	203	441	260	590
Intangível	9.739	14.069	281.814	396.078
Total do ativo não circulante	324.035	443.097	317.205	438.021
Total do ativo	506.327	600.563	533.600	633.890
Passivo Circulante				
Fornecedores	3.802	6.267	5.978	12.147
Instrumentos financeiros derivativos	2.232	1.570	2.232	1.570
Obrigações sociais e trabalhistas	12.299	15.847	15.492	18.689
Obrigações tributárias	3.361	4.662	4.111	5.737
Imposto de renda e contribuição social a recolher	3.684	1.310	3.843	1.817
Provisão de <i>cashback</i>	24.251	25.075	24.948	26.220
Dividendos mínimos a pagar	-	-	-	104
Custódia de Bitcoin	-	-	10.916	13.261
Receita diferida	5.749	5.749	5.841	5.795
Contas a pagar por aquisições de empresas	2.031	6.329	2.031	6.329
Outros passivos	3.091	2.620	5.286	3.751

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2026	31/12/2025	30/06/2026	31/12/2025
Total do passivo circulante	60.500	69.429	80.678	95.420
Não circulante				
Tributos diferidos	-	-	446	556
Obrigações sociais e trabalhistas	611	593	738	681
Contas a pagar por aquisições de empresas	-	616	-	616
Receita diferida	14.372	17.246	14.372	17.246
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.406	1.195	1.472	1.274
Outros passivos	-	-	2	2
Total do passivo não circulante	16.389	19.650	17.030	20.375
Total do passivo	76.889	89.079	97.708	115.795
Patrimônio líquido				
Capital social	472.387	523.439	472.387	523.439
Reserva de capital	42.132	664	42.132	664
Outros resultados abrangentes	(2.687)	(2.407)	(2.687)	(2.407)
Prejuízos acumulados	(82.394)	(10.212)	(82.394)	(10.212)
Patrimônio líquido atribuído a controladores	429.438	511.484	429.438	511.484
Patrimônio líquido atribuído a não controladores	-	-	6.454	6.611
Total do patrimônio líquido	429.438	511.484	435.892	518.095
Total do passivo e patrimônio líquido	506.327	600.563	533.600	633.890

Fluxo De Caixa

Períodos de três meses findos em 30 de junho
(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2026	30/06/2025	30/06/2026	30/06/2025
Atividades operacionais				
Resultado do período antes dos tributos sobre o lucro	(68.376)	25.827	(67.483)	27.184
Ajustes por:				
Depreciação e amortização	7.216	6.692	8.787	8.386
Ganho ou baixa de imobilizado e intangível	-	1.633	149	1.743
Rendimento e juros líquidos	398	(340)	398	231
Provisão para perda esperada de crédito	(154)	-	(472)	(1.100)
Resultados de participações societárias	112.995	1.673	-	-
Benefícios a empregados com opções de ações	628	1.705	885	1.705
Apropriação de receita diferida	(2.874)	(2.875)	(2.971)	(2.920)
Provisão de cashback, líquida	114.714	104.172	115.356	105.536
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas, líquida	211	(1.228)	198	(1.313)
Redução ao valor recuperável de ativos	-	-	108.680	-
Outros	(2)	-	(830)	61
Resultado ajustado	164.756	137.259	162.697	139.513
Variações nos ativos e passivos:				
Contas a receber de clientes	(2.302)	7.183	2.440	10.409
Tributos a recuperar	(28)	(4.506)	189	(4.569)
Outros ativos	356	(7.142)	409	(9.247)
Valores a receber de partes relacionadas	1.043	(1.209)	-	-
Fornecedores	(2.465)	6.499	(6.054)	7.336
Instrumentos financeiros derivativos	662	-	662	-
Receita diferida	-	-	143	135
Obrigações sociais e trabalhistas	(3.530)	(10.236)	(3.108)	(9.911)
Obrigações tributárias	(1.301)	(1.806)	(1.600)	(1.981)
Cashback pagos	(115.537)	(107.155)	(116.628)	(108.408)
Outros passivos	421	(373)	1.545	541
Contas a pagar por aquisições de empresas pagas	(5.260)	-	(5.260)	-
Caixa gerado pelas atividades operacionais	36.815	18.514	35.435	23.818
IRPJ e CSLL pagos	(6.711)	(8.954)	(8.172)	(10.969)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	-	-	-	(4)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	30.104	9.560	27.263	12.845

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2026	30/06/2025	30/06/2026	30/06/2025
Atividades de investimento				
Adições ao imobilizado	(16)	(1)	(16)	(1)
Recebimento pela venda de imobilizado	1	5	4	5
Adições ao intangível	(2.633)	(4.947)	(3.014)	(350.061)
Adiantamento para futuro aumento de capital	(5.084)	(345.097)	-	-
Aumento em títulos e valores mobiliários	(23.091)	-	(23.091)	-
Redução em títulos e valores mobiliários	-	209.245	-	209.506
Recebimento de distribuição de resultado	-	1.455	-	-
Devolução de capital de investidas	-	92	-	-
Empréstimos e contratos a receber	-	(48)	-	(48)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(30.823)	(139.296)	(26.117)	(140.599)
Atividades de financiamento				
Integralização de capital líquida dos custos de emissão	-	167.022	-	167.022
Redução de capital	-	(5.052)	-	(5.052)
Dividendos pagos	-	-	(104)	-
Adição de participação de minoritário	-	-	-	(51)
Pagamentos de empréstimos e arrendamentos	-	-	(53)	(84)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado) atividades de financiamento	-	161.970	(157)	161.835
Efeito de variação de câmbio de ajuste de conversão	-	-	(545)	23
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	(719)	32.234	444	34.104
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	59.900	26.352	72.857	37.365
No final do período	59.181	58.586	73.301	71.469
Variação líquida de caixa e equivalentes de caixa	(719)	32.234	444	34.104



Contatos

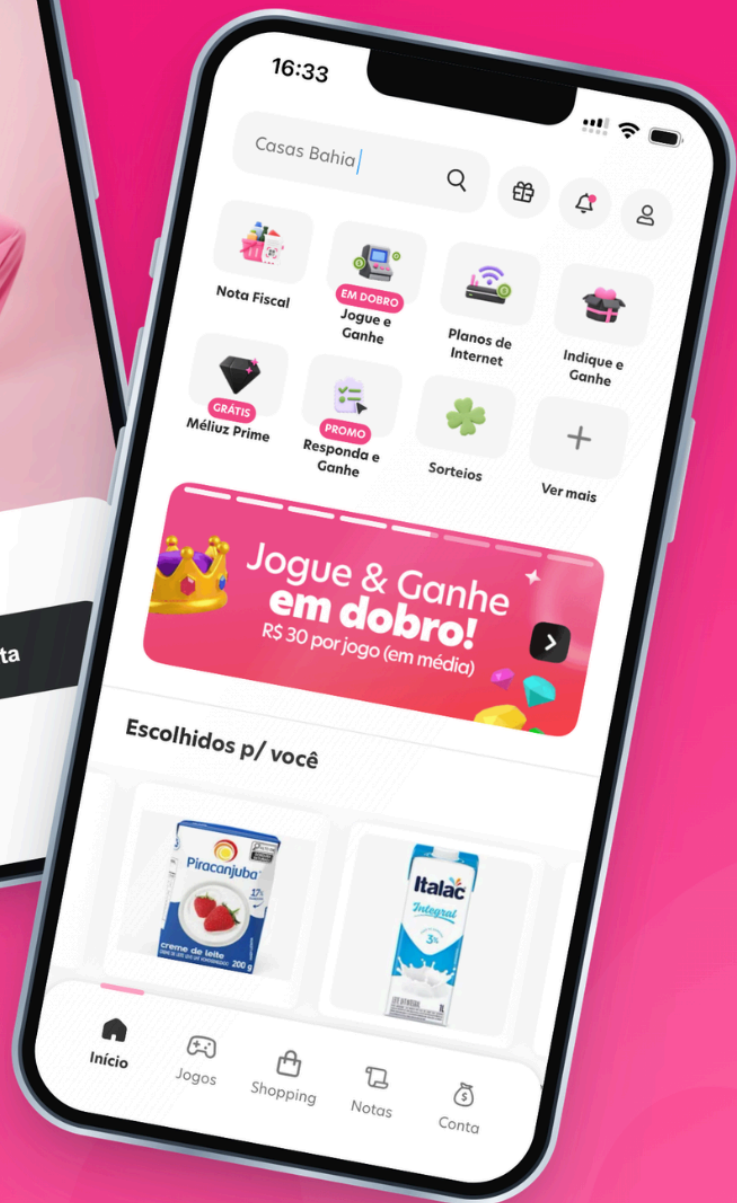
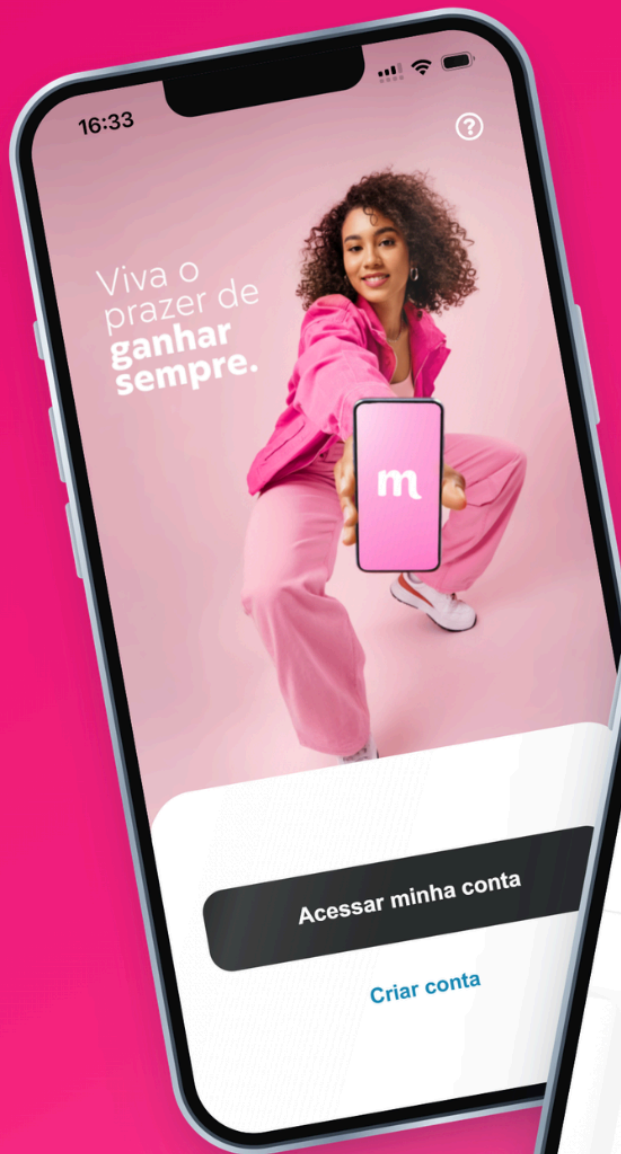
Equipe de Relações com Investidores

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

✉ ri@meliuz.com.br

📞 31 3195-6854

méliuz



2Q26

Earnings Release

Content

New Share Buyback Program and Evolution of the Treasury Strategy	3
Message from the CEO	5
Results Highlights	8
Operating Business	9
Bitcoin Treasury Strategy	22
Financial Statements	25
Contacts	30

Results webcast

August 6, 2026 at 11 a.m (BRT)
with simultaneous translation into English*

Webcast link: [Click here](#)

Webcast link on Youtube: [Click here](#)

*Select your preferred language
by clicking the **"Interpretation"** button,
located at the bottom of the Zoom
application window.

New Share Buyback Program and Evolution of the Treasury Strategy

In October 2025, the Company approved its first share buyback program, based on Management's understanding that its shares were trading below their intrinsic value, not reflecting its growth prospects and its potential for shareholder value creation. Just nine months after its launch, the program was completed with the acquisition of 9,131,725 shares, totaling approximately R\$ 37.2 million. The cancellation resulted in an 8.1% reduction in the number of the Company's outstanding shares. In this regard, it is worth noting that: (i) shareholders who have remained on the shareholder roster since the beginning of the share repurchase program saw their ownership stake increase by 8.46% with the approval of the share cancellation, (ii) consequently, the Company generated a Bitcoin Yield for its shareholders of 8.46% (or 11.43% annualized) solely through the share repurchase program; (iii) all repurchases were financed by the Company's operating cash flow.

In line with the strategy adopted in October 2025, the Company's Management maintains its understanding that, at this time, the best alternative for capital allocation and shareholder value creation remains the repurchase of the Company's own shares. This assessment considers: (i) the strong operating performance consistently disclosed in recent quarterly results - adjusted EBITDA of R\$ 109.6 million in the last twelve months ended in the second quarter of 2026 (up 74% from the last twelve months ended in the second quarter of 2025); (ii) a solid financial position¹ of approximately R\$ 258.8 million in liquid assets, composed of fiat currency and Bitcoin; (iii) the absence of debt; and (iv) the Company's current market value, as the Company believes its share price does not adequately reflect its fundamentals and value creation potential.

Accordingly, the Board of Directors authorized the opening of a new share buyback program of up to 8,105,834 shares, representing 10% of the Company's current free float.

In parallel with the new share buyback program, the Company announced the expansion of its Bitcoin treasury strategy, reinforcing its policy of efficient capital allocation focused on maximizing shareholder value creation. As a result, the Company now has greater flexibility to manage its net cash position and capture market opportunities, while keeping its long-term strategic objective unchanged: increasing Bitcoin exposure per share.

In this context, the Company may assess, in an integrated manner, its fiat currency holdings, its Bitcoin assets, and related financial instruments, and may use its liquidity

¹ Cash and cash equivalents balance as of June 30, 2026, and value of the Bitcoin portfolio as of August 4, 2026.

position to support share buyback programs, optimize its capital structure, or increase its economic exposure to Bitcoin under conditions deemed attractive by Management.

The Company may also use Bitcoin-referenced derivative instruments, including the purchase of call options, the sale of covered calls, and the sale of cash-secured puts, with the goal of optimizing its economic exposure to the asset over the medium and long term. Such transactions, if carried out, will be conducted conservatively, without leverage, in compliance with risk management criteria, exposure limits, and the Company's applicable governance processes.

Management believes this evolution represents an enhancement of its treasury management, allowing greater discipline and flexibility in capital allocation, with a focus on shareholder value creation, growth in Bitcoin exposure per share, and the strengthening of the Company's fundamentals over the long term.

Message from the CEO

R\$ 110M in LTM EBITDA (+74% vs. LTM 2Q25!); R\$ 21.3M in cash generation in 2Q26 8.46% Bitcoin Yield and Launch of a New Share Buyback Program

In October 2025, we announced our first share buyback program with a simple conviction: the understanding that our shares were trading below their fair value and did not reflect the Company's growth prospects. The program is now complete: we repurchased 9.1 million shares, totaling R\$ 37.2 million - 100% funded² by the operation's cash generation, with no issuance and no debt.

In our view, the asymmetry was evident. The material fact regarding the launch of the share repurchase program, disclosed on October 8, 2025, noted that, at the time, the market valued our operating business - net of liquid assets - at approximately R\$ 10 million. Since then, that same business has generated R\$ 45.3 million in operating cash flow: more than four times the value the market attributed to the entire operation at that time.

Today, we are announcing the cancellation of these shares. The result for shareholders is straightforward: an 8.46% increase in ownership for shareholders who have remained in the shareholder base since the start of the buyback program, and consequently a Bitcoin yield of 8.46% for the period (11.43% annualized).

We maintain our understanding that, at this time, the best option for capital allocation and creating value for shareholders remains the repurchase of the company's own shares. Excluding available cash, treasury shares prior to cancellation, and the Bitcoin portfolio, Méliuz's operations are currently valued at an Enterprise Value³ of R\$ 197.5 million - 1.8x adjusted EBITDA - even with EBITDA growth of 74% in the same period.

With the goal of continuing to unlock value, we approved a new share buyback program of up to 8.1 million shares - 10% of the current free float. To sustain it, we evolved our cash policy toward integrated management of our resources: cash, Bitcoin, and derivatives are now managed as a single pool of liquid assets, capable of funding buybacks or increasing our exposure to Bitcoin - always without leverage, and without giving up the capture of Bitcoin's appreciation, including through derivatives. The long-term strategy does not change: the goal remains maximizing Bitcoin per share; what we gain is flexibility to capture asymmetries like the current one.

² The buyback program via derivatives was funded by the Company's operating cash generation.

³ As of August 4, 2026.

The business keeps growing and becoming increasingly profitable

What also does not change is the strength of the operation's cash generation to keep funding the buyback program⁴. In 2Q26 alone, we generated R\$ 21.3 million in cash! The second-quarter results underscore the business's excellent operational momentum.

Consolidated net revenue reached R\$ 115.7 million in 2Q26, up 18% from 2Q25. Once again, growth was sustained by Shopping Brazil, our core business, which delivered R\$ 92.6 million, up 32%. On a last-twelve-month basis, we reached R\$ 495.9 million in revenue (+26%), approaching the half-billion-real mark.

Profitability followed. Adjusted EBITDA was R\$ 17.3 million in the quarter (+38% vs. 2Q25) and R\$ 109.6 million in the last 12 months (+74%), with a record LTM adjusted EBITDA margin of 22.1% - 6.1 p.p. above a year ago. We grew, expanded margins, and generated cash, all at the same time.

Behind these numbers is Méliuz's ability to grow its base while simultaneously creating new businesses to monetize it. In 2Q, our user base reached 54.1 million accounts - 25% larger than in 2Q25 - and the number of new e-commerce buyers grew 19% versus 2Q25. At the same time, ARPU grew 37% in e-commerce and 78% in beyond e-commerce over the last 12 months.

A significant part of this equation comes from the beyond e-commerce, which grew 114% versus 2Q25 and already represents 21% of Shopping Brazil's revenue - up from 13% a year ago. These are high-frequency products that boost the lifetime value of e-commerce users: the user who submits a grocery receipt, answers a survey, joins our giveaways, or plays a game is the same one who buys electronics, clothing, or a trip through our e-commerce. When we connect the two worlds, the result is a more active, more retained, and more profitable user.

And Artificial Intelligence, which was already an efficiency tool (our revenue per employee grew 41% in 12 months!), is also becoming the engine of this growth.

Our development speed keeps increasing: the number of PRs per developer doubled year over year and grew 32% quarter over quarter. In 2Q26, we began rolling out the Méliuz Cockpit—our proprietary AI-powered development pipeline. It transforms a request into ready-to-use code: it implements the code, writes the tests, and undergoes peer reviews before delivery. In practice, the Cockpit eliminates the need for our team to write the first version of the code, greatly accelerating our product development.

⁴ To fund the buyback program via derivatives, as explained in the Material Fact disclosed on August 5, 2026.

Beyond that, we launched several other AI-based solutions that impact the entire customer journey cycle: from user acquisition and AI-automated creative testing to customer service and bug detection.

And one of the biggest impacts remains ultra-personalization: our ability to offer the right product to the right user. Cross-sell between users of the beyond e-commerce and e-commerce lines practically doubled in the three months between 1Q26 and 2Q26.

We continue to meet the objectives set for the year: growing Shopping, diversifying revenue, expanding margins, and converting all of this into cash - and cash into shareholder value.

We want to be the largest, best, and smartest loyalty program in Brazil. This is still just the beginning!

Gabriel Loures
CEO – Méliuz

Results Highlights

	2Q26	2Q25 ⁵	% Change	1Q26	% Change	1H26	1H25	% Change	2Q26 LTM	2Q25 LTM	% Change
Financial Performance (R\$ million)											
Consolidated net revenue	115.7	97.8	18%	118.2	-2%	233.9	198.2	18%	495.9	393.2	26%
Shopping Brazil (Méliuz)	92.6	70.4	32%	93.3	-1%	185.9	141.6	31%	393.4	273.7	44%
Financial services (Méliuz)	8.2	9.6	-15%	10.5	-22%	18.7	21.6	-13%	40.1	53.7	-25%
International shopping (Picodi)	2.8	6.0	-54%	3.0	-8%	5.9	12.3	-52%	14.6	23.7	-38%
Other Companies	12.0	11.8	2%	11.4	6%	23.4	22.8	3%	47.8	42.1	14%
Adjusted consolidated EBITDA	17.3	12.6	38%	30.1	-42%	47.5	29.9	59%	109.6	63.1	74%
Bitcoin impact	-32.1	2.0	-1726%	-76.4	58%	-108.6	-	-	-165.7	0.0	-
Other extraordinary items	-	-2.9	-100%	-	-	-	-2.9	-100%	4.3	11.7	-63%
Consolidated EBITDA	-14.8	11.6	-228%	-46.3	68%	-61.1	27.0	-327%	-51.8	74.8	-169%
Adjusted consolidated net income/loss	9.7	8.5	14%	16.3	-41%	26.0	20.5	27%	60.1	36.3	66%
Bitcoin impact	-32.1	2.0	-1726%	-76.4	58%	-108.6	-	-	-165.7	-	-
Other extraordinary items	-	-2.9	-100%	-	-	-	-2.9	-100%	4.3	11.7	-63%
Consolidated net income/loss	-22.4	7.6	-396%	-60.1	63%	-82.5	17.6	-570%	-101.3	47.9	-311%
Consolidated cash, cash equiv. & marketable securities	112.6	71.5	58%	91.4	23%	112.6	71.5	-33%	112.6	71.5	-54%
Available cash & cash equiv.	75.5	71.5	6%	66.5	13%	75.5	71.5	6%	75.5	71.5	6%
Share buyback (marketable securities)	37.2	-	-	24.8	50%	37.2	-	-	37.2	-	-
Cumulative Bitcoin position (#)	฿ 604.7	฿ 595.7	2%	฿ 604.7	-	฿ 604.7	฿ 595.7	2%	฿ 604.7	฿ 595.7	2%
Value of the Bitcoin holdings (R\$ million)⁶	183.3	348.6	-47%	215.4	-15%	183.3	348.6	-47%	183.3	348.6	-47%
Operating performance											
Total accounts Méliuz (# million)	54.1	43.1	26%	52.0	4%	54.1	43.1	26%	54.1	43.1	26%
Net take rate (Méliuz)	2.0%	2.3%	-0.2 p.p	2.4%	-0.4 p.p	2.2%	2.4%	-0.2 p.p	2.2%	2.2%	0.0 p.p
Take rate (Méliuz)	6.5%	7.1%	-0.7 p.p	8.2%	-1.7 p.p	7.4%	7.8%	-0.4 p.p	7.4%	7.1%	0.3 p.p
Shopping Brazil GMV (R\$ million)	1,273.0	1,277.7	0%	1,382.8	-8%	2,655.8	2,642.9	0%	5,572.6	5,282.1	5%

⁵ 2Q25 figures were adjusted between lines, with no impact on total results (only on EBITDA), pursuant to the guidance of CVM Circular Letter No. 1/2026 applicable to cloud computing arrangements; this adjustment is reflected in the cumulative figures in the table.

⁶ Portfolio value: the cumulative amount of Bitcoin multiplied by the closing price of Bitcoin in U.S. dollars (US\$) and by the U.S. dollar exchange rate on the closing date of each respective quarter.

Operating Business

Net revenue

Consolidated net revenue for 2Q26 came in at R\$ 115.7 million, the highest figure ever recorded for a second quarter - up 18% from R\$ 97.8 million in 2Q25. Compared to 1Q26, there was a slight 2% decline, explained by the usual seasonality between quarters.

In the first half of the year, consolidated net revenue totaled R\$ 233.9 million, a new record for the period, 18% above the R\$ 198.2 million in 1H25. Growth was driven by Shopping Brazil, which grew 31% in the period, fueled by the combination of user base growth (+26% in 1H26 vs. 1H25), the acceleration of e-commerce (+14%), and the expansion of beyond e-commerce, which more than doubled in size year over year (+193%) and already accounts for approximately 21% of Shopping Brazil's revenue.

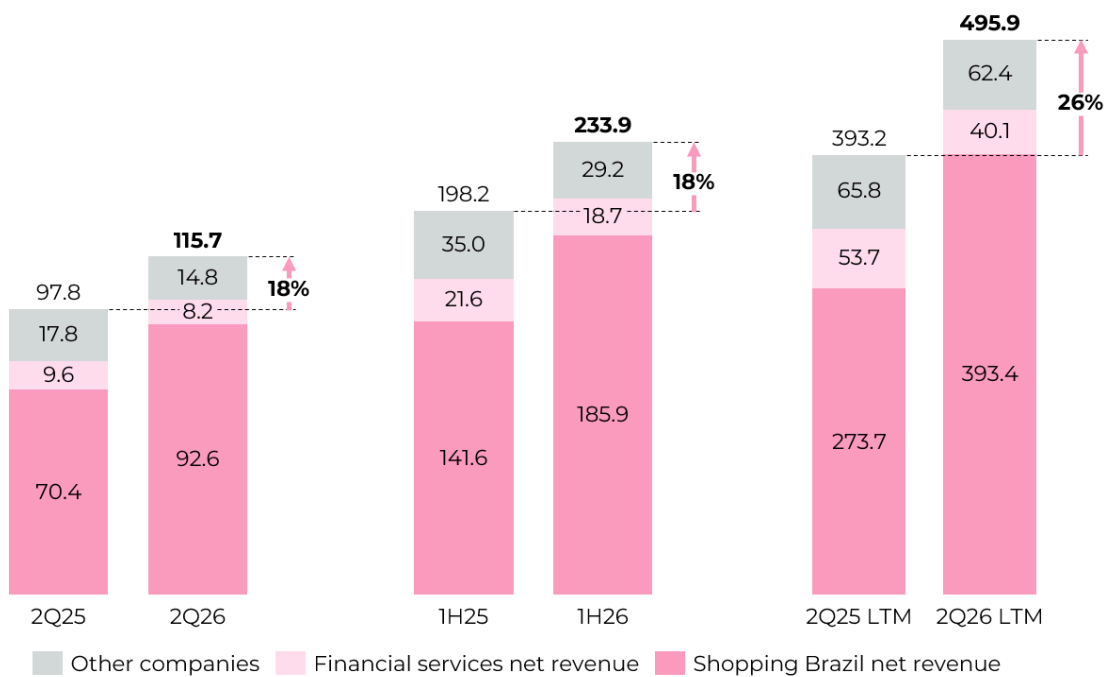
In the last twelve months ended in 2Q26, the Company recorded revenue of R\$ 495.9 million, also a record, 26% above LTM2Q25 (R\$ 393.2 million).

Net revenue (R\$ million)	2Q26	2Q25	% Change	1Q26	% Change	1H26	1H25	% Change	2Q26 LTM	2Q25 LTM	% Change
Shopping Brazil	92.6	70.4	32%	93.3	-1%	185.9	141.6	31%	393.4	273.7	44%
E-commerce	73.0	61.2	19%	72.6	1%	145.6	127.8	14%	308.2	244.4	26%
Beyond E-commerce	19.6	9.2	114%	20.7	-5%	40.4	13.8	193%	85.1	29.4	190%
Financial services	8.2	9.6	-15%	10.5	-22%	18.7	21.6	-13%	40.1	53.7	-25%
International shopping	2.8	6.0	-54%	3.0	-8%	5.9	12.3	-52%	14.6	23.7	-38%
Others	12.0	11.8	2%	11.4	6%	23.4	22.8	3%	47.8	42.1	14%
Total net revenue	115.7	97.8	18%	118.2	-2%	233.9	198.2	18%	495.9	393.2	26%

The main growth driver across all periods analyzed is Shopping Brazil, our core business, which came to account for 80% of total revenue for the quarter - 8 p.p. more than in 2Q25. This increased share does not come from e-commerce alone; it also reflects the advance of new monetization levers within the segment itself, the beyond e-commerce⁷, the result of a continuous process of innovation and evolution of our business model - further detailed in the Shopping Brazil chapter below.

⁷ Beyond e-commerce: Méliuz Nota Invoice, Méliuz Prime, Méliuz Ads, Gift Carga & Recarga, Joy, among others.

Consolidated Net Revenue (R\$ million)

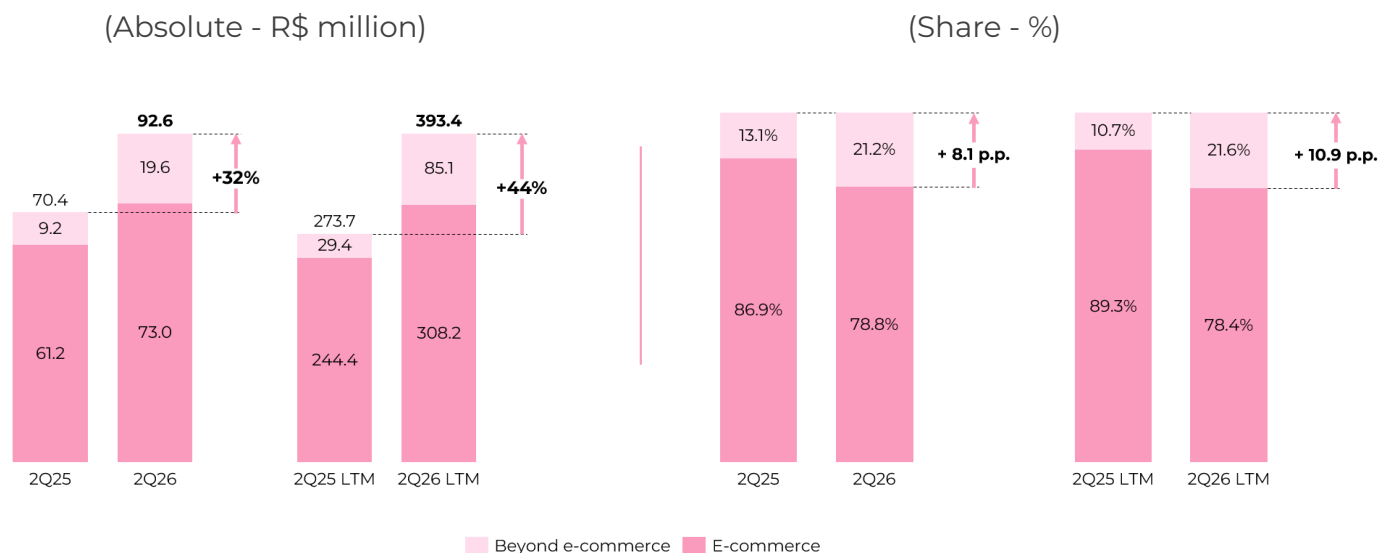


Shopping Brazil

Financial highlight

Shopping Brazil ended 2Q26 with R\$ 92.6 million in net revenue, the best second quarter in the Company's history - up 32% from R\$ 70.4 million in 2Q25.

Shopping Brazil Net Revenue



The e-commerce operation reached net revenue of R\$ 73.0 million in 2Q26, up 19% from the R\$61.2 million reported in 2Q25. This growth is the result of the company's ongoing efforts to expand and monetize its customer base, and is also attributable to: (i) improvements in the financial cycle with partners, with revenue being recognized within shorter time frames, and (ii) a one-time effect related to the campaign schedule between the periods analyzed.

In LTM2Q26, e-commerce net revenue was R\$ 308.2 million, up 26% from R\$ 244.4 million in LTM2Q25, driven primarily by: (i) an improvement in GMV (+5%); (ii) an improvement in the take rate during the period (+0.3 p.p.); (iii) the improvement in the financial cycle mentioned above; and (iv) an increase in the company's partner mix.

In parallel, we continue to accelerate the new verticals within Shopping Brazil: the beyond e-commerce, more than doubled in size year over year (+114%) and already represents approximately 21% of Shopping Brazil's revenue, versus 13% in 2Q25.

Our goal is to continue monetizing beyond traditional e-commerce, leveraging our user base and partner relationships to open new revenue fronts. This result is driven by four key factors: (i) continued growth of the user base; (ii) the launch of new products and verticals

within the beyond e-commerce ecosystem; (iii) expansion of the Méliuz For Brands partner base; and (iv) cross-selling initiatives among products in the ecosystem, featuring ultra-segmentation and personalized offers.

The drivers mentioned above involve the increasingly targeted use of Artificial Intelligence to generate tangible results. For example, cross-selling between offline and online channels grew by an impressive 87% in just 3 months (1Q26 vs. 2Q26). These advances were only possible because AI at Méliuz is not merely a tool for operational efficiency, but rather a new engine of growth, enabling more precise decisions, more personalized experiences, and greater value capture throughout the customer journey. As we expand its application across our operations, we are increasingly convinced that AI will continue to be a key driver of sustainable growth and value creation for the Company.

Operating highlight

We ended 2Q26 with 54.1 million registered accounts, up 26% from 2Q25, representing the addition of 11 million new users in one year.

The usual pattern holds: as they mature, user cohorts purchase more frequently and increase their contribution not only in GMV, but also across the other monetization fronts that have been gaining ground within the Company.

In 2Q26, we reached R\$ 1.27 billion in GMV in Shopping Brazil, practically in line with the R\$1.28 billion reported in 2Q25.

In the half-year comparison (1H26 vs. 1H25), take rate showed a slight decline of 0.4 p.p., while in LTM2Q26 vs. LTM2Q25 the average take rate grew 0.3 p.p., reaching 7.4%.

Along the same lines, net take rate showed a slight decline of 0.2 p.p. in 1H26 vs. 1H25. In the LTM2Q26 vs. LTM2Q25 comparison, net take rate remained stable at 2.2%.

Financial services

Financial highlight

Financial Services net revenue totaled R\$8.2 million in 2Q26, versus R\$9.6 million in 2Q25. We highlight that the Company remains in the prior notice period of the partnership with banco BV, effective until June 2027, during which the agreement remains fully valid and in effect.

Operating highlight

In 2Q26, we reached a cumulative total of 5.9 million digital accounts opened in partnership with banco BV, up 30% from the 4.5 million accounts opened through the end of 2Q25.

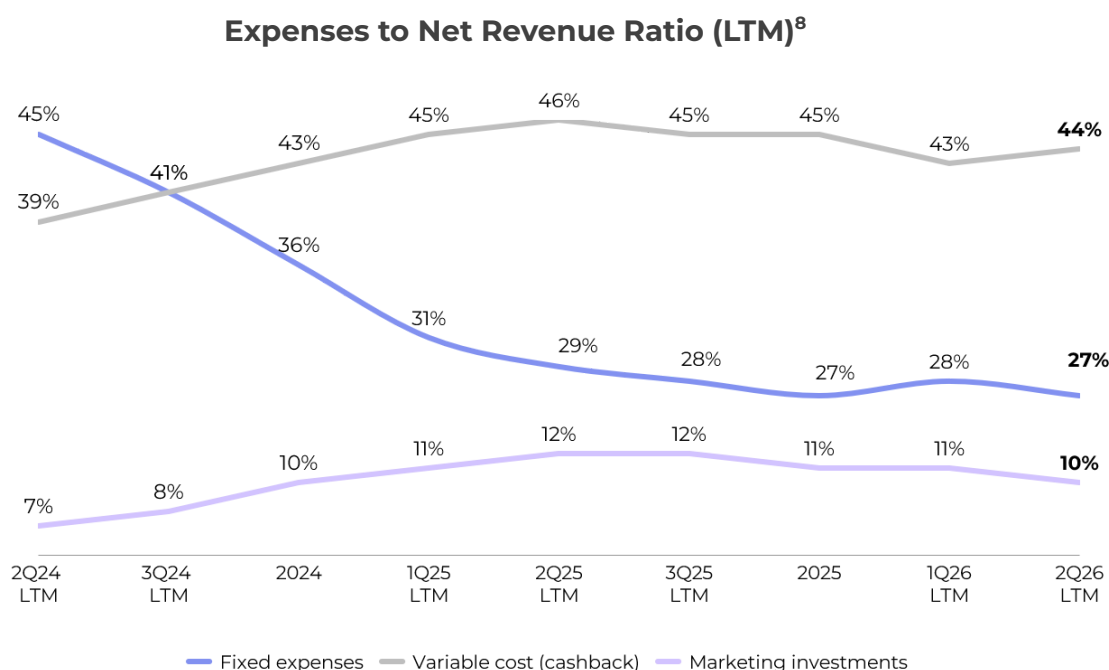
Through the end of 2Q26, we had issued a cumulative total of 301.8 thousand credit cards in partnership with banco BV, up 15% from the end of 2Q25. In terms of TPV, we reached R\$ 220.3 million in 2Q26, versus R\$ 301.5 million in 2Q25.

Costs and expenses

Adjusted consolidated costs and expenses (excluding only the impact of Bitcoin) totaled R\$ 102.6 million in 2Q26, compared to R\$ 89.5 million in 2Q25 and R\$ 92.6 million in 1Q26.

Cost and expense discipline remains a pillar of our operation, as reinforced in previous reports. For this reason, we closely monitor three fronts: fixed expenses, variable cost (cashback), and marketing investments. The latter two are directly related to revenue and naturally grow as the operation improves. We remain rigorous in our marketing investments, always assessing the payback and ROI of each campaign, and ensuring cashback levels optimized for operational efficiency without compromising user retention.

Fixed expenses remain at a healthy level of 27% of net revenue on a trailing twelve-month basis. At the same time, strong revenue growth did not require a disproportionate increase in investments: we maintained marketing investments at 10% of net revenue in LTM2Q26, and cashback costs stood at 44% of net revenue in the same period - both within historical norms.



In 2Q26, we recorded a negative impact of R\$ 32.1 million related to Bitcoin impairment. This effect has no impact on the Company's cash and reflects the difference between the average acquisition price of the Bitcoin held by the Company and its market value as of June 30, 2026. It is worth noting that this amount may be partially or fully reversed in future quarters should the price of Bitcoin recover, up to the limit of the acquisition cost. Purely for illustrative purposes, if the Bitcoin price observed on August 4, 2026 (close to

⁸ Fixed expenses are total consolidated expenses excluding extraordinary items, Bitcoin impact, cashback costs, and marketing investments.

US\$ 64,025) were to remain unchanged through the end of the third quarter, the estimated effect would be a reversal of approximately R\$ 14.3 million of this impairment—a figure provided for illustrative purposes only, based on the asset's market price, which does not constitute an estimate, projection, or guidance from the Company and is subject to change until the date of any eventual calculation.

Operating costs and expenses (R\$ million)	2Q26	2Q25	% Change	1Q26	% Change	1H26	1H25	% Change
Variable cost	59.2	47.2	25%	45.6	30%	104.8	95.5	10%
Cashback	59.2	47.2	25%	45.6	30%	104.8	95.5	10%
Shopping Brazil	53.7	43.9	22%	40.9	31%	94.6	89.4	6%
Others	5.5	3.3	66%	4.7	18%	10.2	6.1	68%
Fixed expenses	31.5	28.4	11%	36.3	-13%	67.8	55.6	22%
Personnel	18.4	20.3	-10%	19.9	-8%	38.2	37.2	3%
Softwares	3.4	3.3	3%	3.7	-6%	7.1	6.6	9%
Third-party services	3.5	3.3	4%	5.8	-40%	9.3	6.7	39%
Other expenses/revenue	6.3	1.4	351%	7.0	-11%	13.2	5.1	156%
Marketing investments	11.8	13.9	-15%	10.8	10%	22.6	25.6	-12%
Advertising and publicity	11.8	13.9	-15%	10.8	10%	22.6	25.6	-12%
Adjusted operating costs and expenses	102.6	89.5	15%	92.6	11%	195.2	176.7	10%
% of net revenue	88.7%	91.5%	-2.8 p.p	78.3%	10.3 p.p	83.4%	89.1%	-5.7 p.p
(+) Extraordinary items	-	2.9	-	-	-	-	2.9	-100%
Software	-	2.3	-	-	-	-	2.3	-
Other expenses/revenue	-	0.7	-	-	-	-	0.7	-
(+) Bitcoin impact	32.2	-2.0	1729%	76.4	-58%	108.6	-	-
Operating costs and expenses	134.7	90.5	49%	169.1	-20%	303.8	179.6	69%

Fixed expenses

As mentioned, the ratio of fixed expenses to net revenue remained at a healthy level in the quarter, in line with the historical average of 44% shown in the chart.

In the Personnel line, we recorded a 10% reduction versus 2Q25 and 8% versus 1Q26, mainly explained by a smaller headcount in the CASH3 group and by a reduction in charges related to the stock plan, whose value is tied to the Company's share price.

In the Third-Party Services line, we recorded a 4% increase versus 2Q25 and a 40% reduction versus 1Q26. This reduction is explained by lower expenses with legal advisors.

In the Other Expenses/Revenues line, we recorded an expense of R\$ 6.3 million, a 351% increase compared to 2Q25, explained by changes in accounting classification between lines - with no impact on the Company's net income, as explained in previous reports. In short, in 2Q25, revenues associated with certain new products were recorded under Other Expenses/Revenues due to their low materiality in the period. Since 3Q25, revenue from

these products has been recorded directly under Beyond E-commerce Revenue. Compared to 1Q26, we recorded an 11% decline.

Marketing investments

In 2Q26, marketing investment was R\$ 11.8 million, 15% lower than the R\$ 13.9 million in 2Q25 and 10% higher than the R\$ 10.8 million in 1Q26.

Even with strong revenue growth, we kept our marketing investments at healthy levels. This reflects consistency in our investment strategy, with clear Payback and ROI targets.

Variable cost (cashback)

In 2Q26, cashback expenses totaled R\$ 59.2 million, up 25% from 2Q25 and 30% from 1Q26. This increase reflects the growth of the Shopping business itself, as evidenced by the 32% year-over-year growth in Shopping Brazil revenue.

Despite the increase in absolute terms, the share of variable cost (cashback) remains in line with the historical level for the period analyzed, at 44%.

Bitcoin Treasury Company operation (Bitcoin impact)

2Q26 recorded an accounting impairment of R\$32.1 million on Bitcoin assets. **This is a non-cash effect, generated by the mark-to-market valuation at the end of the period** (US\$ 58,559 as of June 30, 2026), below the asset's average acquisition price (US\$ 103,322). As we have consistently reinforced, under current accounting standards⁹, this amount may be partially or fully reversed in future quarters should the price of Bitcoin recover, up to the limit of the acquisition cost. Purely for illustrative purposes, if the Bitcoin price observed on August 4, 2026 (close to US\$ 64,025) were to remain unchanged through the end of the third quarter, the estimated effect would be a reversal of approximately R\$ 14.3 million of this impairment—a figure provided for illustrative purposes only, based on the asset's market price, which does not constitute an estimate, projection, or guidance from the Company and is subject to change until the date of any eventual calculation.

⁹ Under the accounting standards in force in Brazil (CPC 04 and the Brazilian Corporations Law), Bitcoin assets are measured quarterly based on the asset's closing price on the period-end date. However, any appreciation of the asset above its acquisition cost is not recognized for accounting purposes as a gain, being considered a non-GAAP measure.

Consolidated EBITDA

Adjusted consolidated EBITDA¹⁰ reached R\$ 109.6 million on an LTM2Q26 basis, a new all-time record, up 74% from R\$ 63.1 million in LTM2Q25. Adjusted EBITDA margin also hit a record at 22.1%, up 6.1 p.p. from 16.1% in LTM2Q25. The result was driven by Shopping Brazil revenue.

In 2Q26, consolidated adjusted EBITDA totaled R\$ 17.3 million, up 38% from R\$ 12.6 million in 2Q25, with a margin of 15.0%, an increase of 2.2 percentage points year-over-year.

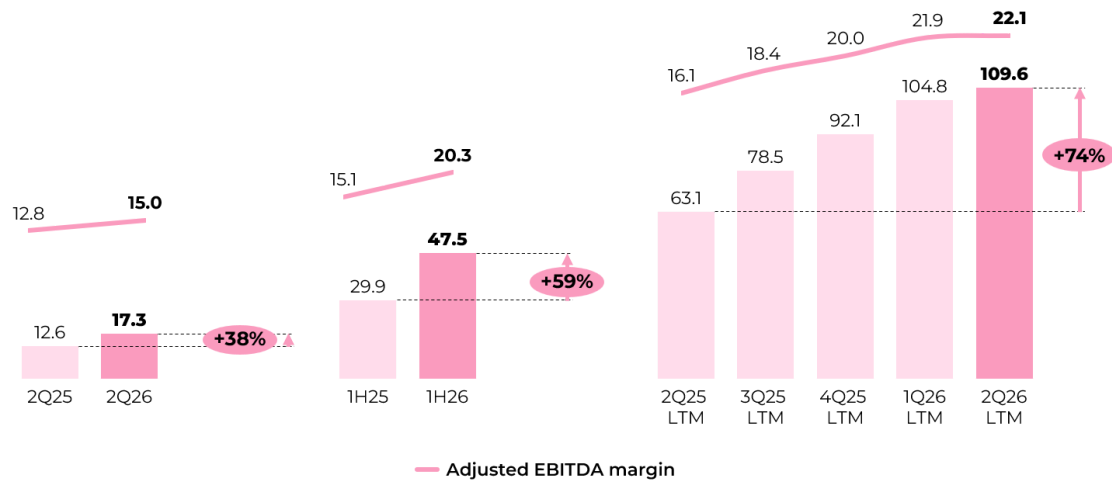
On a half-year basis, adjusted consolidated EBITDA totaled R\$ 47.5 million in 1H26, up 59% from 1H25 (R\$ 29.9 million), with margin expanding from 15.1% to 20.3%, an increase of 5.2 p.p.

It is important to note that the only adjustment made to 2Q26 EBITDA corresponds to the short-term impairment related to Bitcoin price fluctuation, with no cash effect.

More than growing in absolute EBITDA, the Company demonstrates, quarter after quarter, a greater ability to convert revenue into results, evidencing the operating leverage of a model that scales without proportionally pressuring the cost structure. At the same time, we continue to show the ability to innovate and open new monetization avenues, such as the beyond e-commerce, continuously expanding the business's sources of growth.

¹⁰ Adjusted EBITDA excludes only the impairment of Bitcoin.

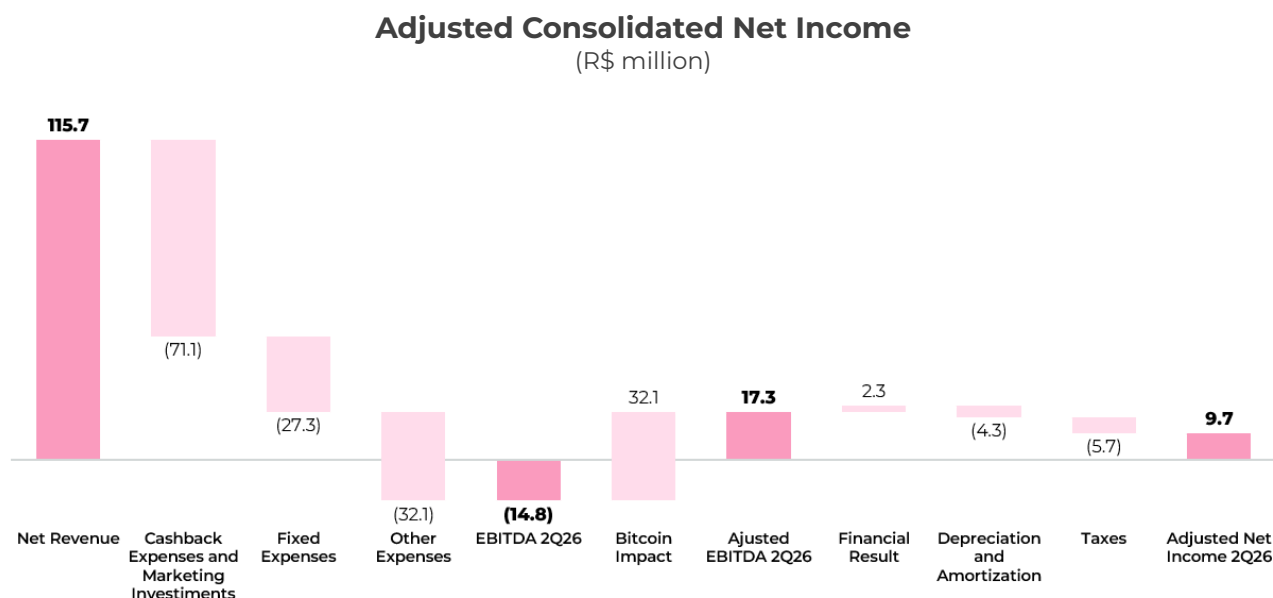
Adjusted Consolidated EBITDA (R\$ million)



Including the impact of the Bitcoin Treasury Company operation, consolidated EBITDA was negative R\$ 14.8 million in 2Q26 - versus a positive result of R\$ 11.6 million in 2Q25 and negative R\$ 46.3 million in 1Q26.

Net Income

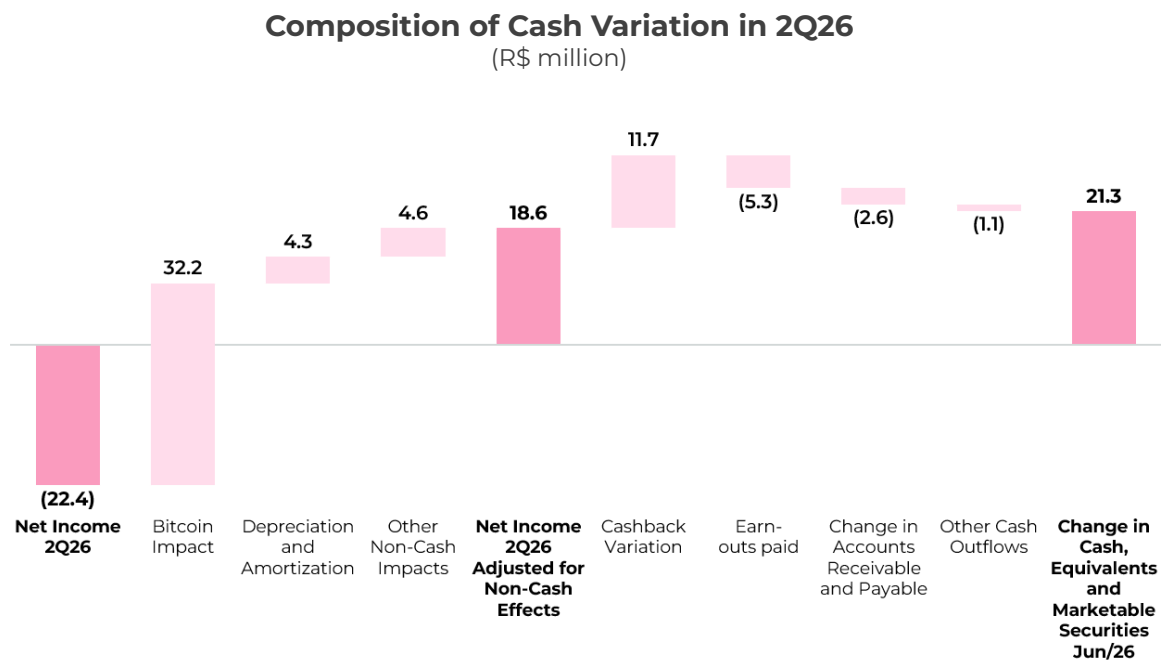
Adding the financial result (positive R\$ 2.3 million), depreciation and amortization (negative R\$ 4.3 million), and taxes (negative R\$ 5.7 million) to adjusted EBITDA, we ended 2Q26 with adjusted consolidated net income of R\$ 9.7 million - 13% above the R\$ 8.5 million in 2Q25.



Considering the accounting impact of Bitcoin, the Company recorded a net loss of R\$ 22.4 million in 2Q26, versus net income of R\$ 7.6 million in 2Q25.

Cash and cash equivalents, and marketable securities

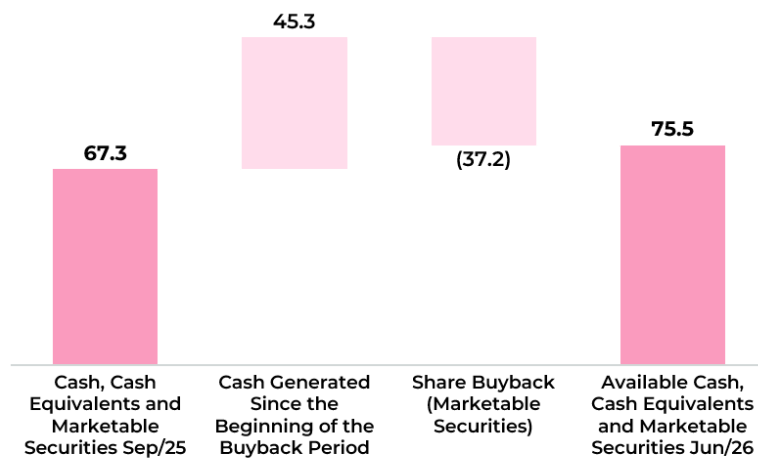
Starting from 2Q26 adjusted net income (R\$ 18.6 million), considering the change in cashback for the period (R\$ 11.7 million), the payment of the retained earn-out installment (R\$ 5.3 million)¹¹, the change in accounts payable and receivable (negative R\$ 2.6 million), and other cash outflows (R\$ 1.1 million), we arrive at a positive cash variation of R\$ 21.3 million in the period.



In just nine months, we generated R\$ 45.3 million in operating cash - a period spanning approximately from the beginning of the share buyback program, in October 2025, to its conclusion, in July 2026. This cash generation was more than sufficient to fund all buybacks, which totaled R\$ 37.2 million. Even after investing in share buybacks, we ended 2Q26 with cash on hand of R\$ 75.5 million, R\$ 8.2 million more than the cash on hand in September 2025, before the buyback program began.

¹¹ This refers to the payment of retained installments of the Promobit and Melhor Plano earn-outs, previously recorded in liabilities and contractually withheld to cover potential liabilities related to the acquisitions.

Available Cash, Cash Equivalents and Marketable Securities (R\$ million)



Bitcoin Treasury Strategy Highlights

	2Q26	1Q26	2Q26 LTM
Bitcoin Position (#)	฿ 604.7	฿ 604.7	฿ 604.7
Average Purchase Price (US\$)	103,321.6	103,321.6	103,321.6
Sats per Share (#)	580.9	565.3	580.9
Bitcoin per Thousand Shares (#)	฿ 0.00581	฿ 0.00565	฿ 0.00581
Bitcoin Gain (#)	฿ 16.7	฿ 14.1	฿ 59.0
Bitcoin Gain (US\$ million)	1.0	1.0	3.5
Bitcoin Gain (R\$ million)	5.1	5.0	17.9
Bitcoin Yield	2.8%	2.3%	9.9%

Glossary

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

Cumulative Average Purchase Price: average price in U.S. dollars (US\$) paid for the Bitcoin acquired by the Company.

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

Bitcoin per Thousand Shares: total Bitcoin held in custody by the Company multiplied by one thousand and divided by the Company's total number of outstanding shares.

Bitcoin Gain: amount of Bitcoin held by the Company at the beginning of the period multiplied by the Bitcoin Yield for the period.

Bitcoin US\$ Gain: BTC Gain multiplied by the market price of Bitcoin at the end of the period.

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

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

Bitcoin Treasury Strategy

We ended 2Q26 with 604.7 Bitcoin in custody, at the same average acquisition price of US\$103,322 as in the previous quarter. As the market is aware, since October 2025, cash generated by the operation has been directed toward share buybacks, given Management's understanding that the Company's shares have been trading below their intrinsic value.

Just nine months after its launch, the share buyback program was completed with the acquisition of 9,131,725 shares, totaling approximately R\$ 37.2 million. It is worth highlighting that: (i) the Company generated a Bitcoin Yield for its shareholders of 8.46% (or 11.43% annualized) through the buyback program alone; and (ii) all buybacks were funded by the Company's operating cash generation.

Alongside the release of these results, the Company informed the market of the opening of a new share buyback program of up to 8,105,834 shares, representing 10% of the Company's current free float.

The strategy behind the new share buyback program is the same as that of the October 2025 program - that is, the Company's Management maintains its understanding that, at this time, the best alternative for capital allocation and shareholder value creation remains the repurchase of the Company's own shares.

In parallel with the new share buyback program, the Company announced the expansion of its Bitcoin treasury strategy, reinforcing its policy of efficient capital allocation while keeping its long-term strategic objective unchanged: increasing Bitcoin exposure per share.

In this context, the Company may assess, in an integrated manner, its fiat currency holdings, its Bitcoin assets, and related financial instruments, and may use its liquidity position to support share buyback programs, optimize its capital structure, or increase its economic exposure to Bitcoin under conditions deemed attractive by Management.

At the same time, the Company may use Bitcoin-referenced derivative instruments, including call options, covered calls, and cash-secured puts, with the goal of optimizing its economic exposure to the asset over the medium and long term.

Accordingly, the Company believes this strategy will allow it to reconcile two important value creation fronts: on one hand, the repurchase of shares at a time when Management considers them to be trading below their intrinsic value; on the other, the capture of

Bitcoin's appreciation potential over the medium and long term through the use of derivatives. This strategy seeks to combine efficient capital allocation with sustainable value creation for shareholders.

Disclaimer

Under the accounting standards and laws in force in Brazil (CPC 04 and the Brazilian Corporations Law), Bitcoin held as a store of value is classified as an intangible asset and, as such, is not subject to upward revaluation. In other words, increases in market value are not recognized as profit - only potential impairment losses or their reversal.

In short, if the market value of Bitcoin at the end of the quarter is below the average acquisition price in the accounting records, an impairment must be recognized - that is, a non-cash accounting loss that adjusts the asset's value to its realizable value at that time. On the other hand, if the market price recovers in subsequent quarters, the previously reduced amount may be partially or fully reversed, up to the limit of the amount originally recorded. In other words, the accounting ceiling will always be the cost of the Bitcoin: if it depreciates, an impairment is recognized; if it appreciates, the impairment is reversed up to the limit of the Bitcoin's purchase cost, in accordance with the accounting standards in force in Brazil.

Financial Statements

Income Statements

Three-month period ended June 30

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

	Parent Company		Consolidated	
	06/30/2026	06/30/2025	06/30/2026	06/30/2025
Net operating revenue	100,825	80,050	115,663	97,820
Operating costs and expenses	(86,924)	(73,622)	(134,720)	(90,454)
Cashback	(58,987)	(46,545)	(59,211)	(47,232)
Personnel	(13,630)	(15,149)	(18,355)	(20,341)
Advertising and publicity	(6,060)	(6,203)	(11,846)	(13,870)
Softwares	(2,331)	(4,797)	(3,447)	(5,618)
Third-party services	(1,683)	(731)	(3,476)	(3,336)
Depreciation and amortization	(3,525)	(3,369)	(4,267)	(4,231)
Impairment of assets	-	-	(32,178)	1,975
Others	(708)	3,172	(1,940)	2,199
Gross profit	13,901	6,428	(19,057)	7,366
Equity in earnings of investees	(33,855)	263	-	-
Profit (loss) before financial result and taxes	(19,954)	6,691	(19,057)	7,366
Financial result, net	2,531	3,280	2,333	2,485
Profit (loss) before income taxes	(17,423)	9,971	(16,724)	9,851
Current and deferred income tax and social contribution	(5,032)	(2,603)	(5,707)	(2,284)
Net income (loss) for the period	(22,455)	7,368	(22,431)	7,567
Net income (loss) for the period attributable to:				
Non-controlling interests	-	-	24	199
Controlling interests	-	-	(22,455)	7,368
Basic and diluted earnings per share (in R\$)				
			(0.20)	0.08

Balance Sheet

(In thousand of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	06/30/2026	12/31/2025	06/30/2026	12/31/2025
Current Assets				
Cash and cash equivalents	59,181	59,900	73,301	72,857
Trade accounts receivable	74,045	71,589	82,540	83,881
Marketable securities	39,336	16,245	39,336	16,245
Recoverable taxes	57	29	263	469
Income taxes - Prepayments	543	553	709	789
Bitcoin custody	-	-	10,916	13,261
Receivables from related parties	2,093	3,136	-	-
Other assets	7,037	6,014	9,330	8,367
Total current assets	182,292	157,466	216,395	195,869
Non-current				
Long-term receivables				
Deferred taxes	24,417	29,341	24,554	29,390
Loans and contracts receivable	3,239	3,239	3,239	3,239
Other assets	4,227	5,606	4,437	5,823
Total long-term receivables	31,883	38,186	32,230	38,452
Investments	282,210	390,401	2,901	2,901
Property and equipment	203	441	260	590
Intangible assets	9,739	14,069	281,814	396,078
Total non-current assets	324,035	443,097	317,205	438,021
Total assets	506,327	600,563	533,600	633,890
Current Liabilities				
Suppliers	3,802	6,267	5,978	12,147
Derivative financial instruments	2,232	1,570	2,232	1,570
Social and labor obligations	12,299	15,847	15,492	18,689
Tax obligations	3,361	4,662	4,111	5,737
Income tax and social contribution payable	3,684	1,310	3,843	1,817
Cashback provision	24,251	25,075	24,948	26,220
Minimum dividends payable	-	-	-	104
Bitcoin custody	-	-	10,916	13,261
Deferred revenue	5,749	5,749	5,841	5,795
Payables for business acquisitions	2,031	6,329	2,031	6,329
Other liabilities	3,091	2,620	5,286	3,751

	Parent Company		Consolidated	
	06/30/2026	12/31/2025	06/30/2026	12/31/2025
Total current liabilities	60,500	69,429	80,678	95,420
Non-current				
Deferred taxes	-	-	446	556
Social and labor obligations	611	593	738	681
Payables for business acquisitions	-	616	-	616
Deferred revenue	14,372	17,246	14,372	17,246
Provisions for tax, civil and labor risks	1,406	1,195	1,472	1,274
Other liabilities	-	-	2	2
Total non-current liabilities	16,389	19,650	17,030	20,375
Total liabilities	76,889	89,079	97,708	115,795
Shareholders' Equity				
Capital stock	472,387	523,439	472,387	523,439
Capital reserve	42,132	664	42,132	664
Other comprehensive income	(2,687)	(2,407)	(2,687)	(2,407)
Accumulated losses	(82,394)	(10,212)	(82,394)	(10,212)
Equity attributable to controlling interests	429,438	511,484	429,438	511,484
Equity attributable to non-controlling interests	-	-	6,454	6,611
Total shareholders' equity	429,438	511,484	435,892	518,095
Total liabilities and shareholders' equity	506,327	600,563	533,600	633,890

Cash Flow Statement

Three-month periods ended June 30
(In thousands of Brazilian reais)

	Parent Company		Consolidated	
	06/30/2026	06/30/2025	06/30/2026	06/30/2025
Operating activities				
Result for the period before income taxes	(68,376)	25,827	(67,483)	27,184
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	7,216	6,692	8,787	8,386
Gain or write-off of property and equipment and intangible assets	-	1,633	149	1,743
Net interest and investment income	398	(340)	398	231
Provision for expected credit losses	(154)	-	(472)	(1,100)
Equity in earnings of investees	112,995	1,673	-	-
Employee benefits with stock options	628	1,705	885	1,705
Recognition of deferred revenue	(2,874)	(2,875)	(2,971)	(2,920)
Cashback provision, net	114,714	104,172	115,356	105,536
Provision for tax, civil, and labor risks, net	211	(1,228)	198	(1,313)
Impairment of assets	-	-	108,680	-
Other	(2)	-	(830)	61
Adjusted result	164,756	137,259	162,697	139,513
Changes in assets and liabilities:				
Trade accounts receivable	(2,302)	7,183	2,440	10,409
Recoverable taxes	(28)	(4,506)	189	(4,569)
Other assets	356	(7,142)	409	(9,247)
Receivables from related parties	1,043	(1,209)	-	-
Suppliers	(2,465)	6,499	(6,054)	7,336
Derivative financial instruments	662	-	662	-
Deferred revenue	-	-	143	135
Social and labor obligations	(3,530)	(10,236)	(3,108)	(9,911)
Tax obligations	(1,301)	(1,806)	(1,600)	(1,981)
Cashback paid	(115,537)	(107,155)	(116,628)	(108,408)
Other liabilities	421	(373)	1,545	541
Payables for business acquisitions paid	(5,260)	-	(5,260)	-
Cash generated by operating activities	36,815	18,514	35,435	23,818
Corporate income tax (IRPJ) and social contribution (CSLL) paid	(6,711)	(8,954)	(8,172)	(10,969)
Payment of interest on leases	-	-	-	(4)

	Parent Company		Consolidated	
	06/30/2026	06/30/2025	06/30/2026	06/30/2025
Net cash generated by operating activities	30,104	9,560	27,263	12,845
Investing activities				
Additions to property and equipment	(16)	(1)	(16)	(1)
Proceeds from sale of property and equipment	1	5	4	5
Additions to intangible assets	(2,633)	(4,947)	(3,014)	(350,061)
Advance for future capital increase	(5,084)	(345,097)	-	-
Increase in marketable securities	(23,091)	-	(23,091)	-
Decrease in marketable securities	-	209,245	-	209,506
Receipt of profit distributions	-	1,455	-	-
Capital returned by investees	-	92	-	-
Loans and contracts receivable	-	(48)	-	(48)
Net cash used in investing activities	(30,823)	(139,296)	(26,117)	(140,599)
Financing activities				
Capital contribution net of issuance costs	-	167,022	-	167,022
Capital reduction	-	(5,052)	-	(5,052)
Dividends paid	-	-	(104)	-
Addition of non-controlling interest	-	-	-	(51)
Payments of borrowings and leases	-	-	(53)	(84)
Net cash generated by (used in) financing activities	-	161,970	(157)	161,835
Effect of exchange rate changes on translation adjustment	-	-	(545)	23
Net change in cash and cash equivalents	(719)	32,234	444	34,104
Cash and cash equivalents				
At the beginning of the period	59,900	26,352	72,857	37,365
At the end of the period	59,181	58,586	73,301	71,469
Net change in cash and cash equivalents	(719)	32,234	444	34,104



Contacts

Investor Relations Team

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

✉ ri@meliuz.com.br

📞 +55 31 3195-6854