



BEMOBI

Relatório de Resultados

2T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

**Teleconferência em Português com
tradução simultânea para Inglês**

15 de agosto de 2025

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Replay disponível no site de RI



Principais Destaques do Trimestre

- ▶ **Lançamento da “Grace”, novo produto com foco em IA para Pagamentos Conversacionais**, automatizando atendimento e pagamentos via WhatsApp
- ▶ **Nova parceria com a Sabesp**, nosso primeiro cliente no segmento de Saneamento e o primeiro a adotar nosso pack completo de soluções para uma jornada 100% digital, incluindo Pagamentos, SaaS e Grace IA
- ▶ **Aceleração do crescimento da receita, +19% YoY**, com as **4 linhas de negócio expandindo dois dígitos**; destaques para Microfinanças (+27% YoY) e Pagamentos (+26% YoY)
- ▶ **Pagamentos segue ganhando tração, TPV crescendo +29% YoY para R\$2,5 bi**, impulsionado pelo ramp-up de iniciativas recentes – Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, entre outras
- ▶ **EBITDA Ajustado acelerou para +24% YoY, totalizando R\$60M**, beneficiado pela alavancagem operacional, com margem EBITDA melhorando ainda mais para acima de 34%
- ▶ **Geração de caixa operacional atingiu R\$45M (+27% YoY)**, com **conversão de caixa de 75%**; encerrando o trimestre com ~R\$490M em caixa, suportando à atual política de dividendos mais agressiva e preservando a estratégia de crescimento inorgânico

Principais Indicadores Financeiros¹

(em R\$ MM)	2T25	2T24	% var.	6M25	6M24	% var.
Receita Líquida ¹	175,1	147,2	19,0%	342,1	288,8	18,4%
Lucro Bruto Ajustado ¹	128,1	105,9	21,0%	249,2	209,8	19,3%
Mg Bruta %	73,2%	71,9%	+1,2p.p.	72,8%	72,3%	+0,6p.p.
EBITDA Ajust. ¹	59,9	48,2	24,1%	116,4	94,8	22,9%
Mg EBITDA %	34,2%	32,8%	+1,4p.p.	34,0%	32,8%	1,2p.p.
Lucro Líquido Ajust. ¹	38,8	37,2	+4,5%	73,7	59,1	24,6%
Mg Líquida %	22,2%	25,3%	-3,0p.p.	20,5%	21,5%	1,1p.p.
Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap	33,3	39,7	-16,1%	61,3	63,1	-2,8%
Mg Líquida ex-Swap %	19,0%	27,0%	-7,9p.p.	17,9%	21,8%	-3,9p.p.

R\$ 2,5 bi Volume Financeiro Pagamentos	9,2 MM Licenças Ativas SaaS	58,2 MM Total de Transações de Microfinanças	26,7 MM Média das Assinaturas pagas pelos usuários
--	---------------------------------------	---	---

¹Resultado Ajustado e Harmonizado: As informações financeiras são harmonizadas em função da incorporação da M4U, além de ajustadas pelas despesas de natureza não-recorrente, bem como itens que não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia. Mais detalhes no Anexo IV deste documento.

Mensagem da Administração

No segundo trimestre realizamos nosso **2º Investor Day** com a presença dos nossos principais investidores. Foi uma ótima oportunidade de compartilharmos nossa **visão do futuro da indústria de pagamentos** e como vemos a atuação da Bemobi evoluindo nesse novo ecossistema. Aproveitamos também para anunciarmos o **lançamento de um novo produto para Pagamentos Conversacionais, chamado “Grace”, baseado 100% em IA, que automatiza pagamentos e atendimento via WhatsApp.**

Outro grande destaque do trimestre foi a implementação de **nova parceria com a Sabesp**, primeira parceira no segmento de **Saneamento** e primeiro parceiro que **adotará nossa solução completa de digitalização da jornada de atendimento, contemplando Pagamentos, SaaS e Grace IA.**

Esse foi mais um trimestre de **sólido crescimento**, com **expansão da receita em 19% YoY**, com as 4 linhas de negócio reportando crescimento YoY de dois dígitos. Destaque para Microfinanças (+27% YoY) e Pagamentos (+26% YoY). Nossa solução de **Pagamentos** continuou ganhando tração, com **TPV crescendo 29% YoY**, alcançando **R\$2,5 bilhões** no trimestre, sendo impulsionado pelo *ramp-up* das iniciativas recentes, como Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, entre outras. Como resultado, a receita de Pagamentos atingiu **representatividade de 36,5%** da receita da Bemobi. Na vertical de Microfinanças, observamos uma recuperação após um 1T25 mais fraco, com receitas crescentes na solução de *Credit Score*.

O **EBITDA Ajustado** acelerou seu ritmo de **expansão** para **+24% YoY**, impulsionado por um efeito positivo de alavancagem operacional, que elevou nossa **margem EBITDA para acima dos 34%, um incremento de 140bps YoY**. Já o Lucro Líquido ajustado ex-swap registrou declínio de 16% YoY para R\$33 milhões, em função principalmente do efeito fiscal do JCP no 2T24, reduzindo a alíquota efetiva naquele período, além de impacto cambial negativo. Nesse sentido, foi aprovado o pagamento de **R\$30 milhões** a título de **JCP** a serem pagos no dia 26/ago, que devem beneficiar o bottom line no 3T25.

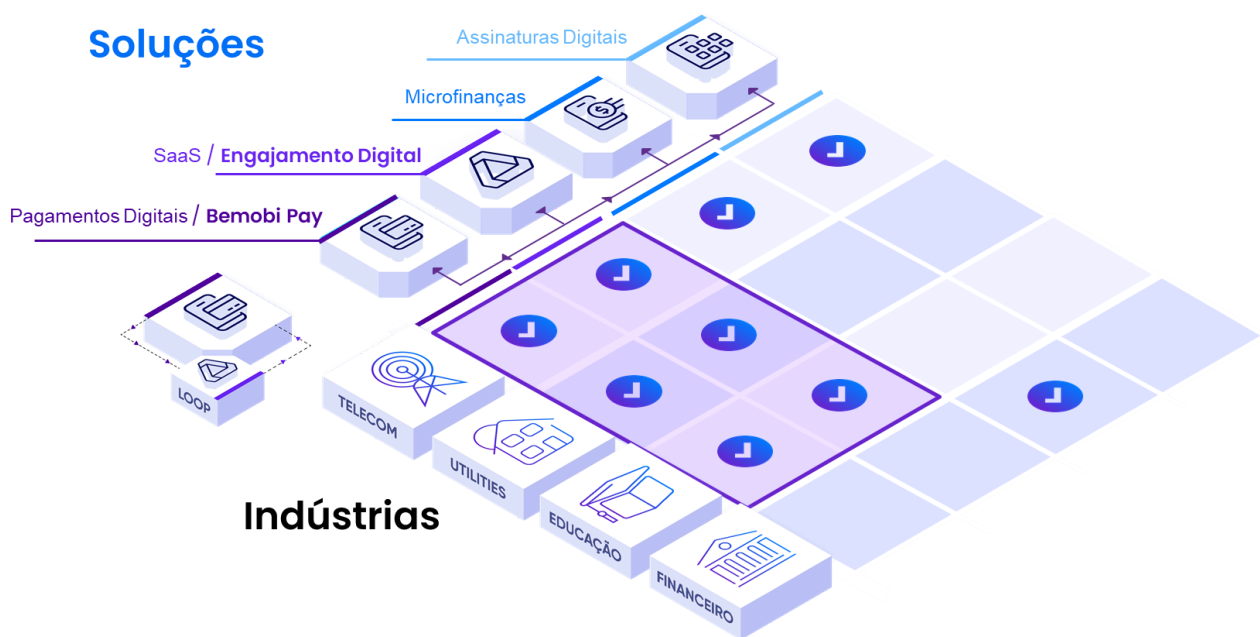
A **geração de caixa operacional** no trimestre seguiu em ritmo de expansão, atingindo **R\$45 milhões, +27% YoY** com uma **conversão de caixa superior a 75%**. Tivemos mais uma vez consumo de capital de giro, relacionado principalmente ao crescimento da operação de pagamento parcelado. Observamos também desembolsos extraordinários neste trimestre que totalizaram cerca de R\$65 milhões, associados principalmente ao pagamento de dividendos e ao pagamento de PLR, que foram parcialmente mitigados pela emissão de nova linha de financiamento junto ao BNDES, para iniciativas de tecnologia e inovação. Desta maneira, nossa posição de caixa se reduziu para cerca de R\$490 milhões ao fim do trimestre. A **prioridade** do uso do caixa continua sendo **explorar oportunidades de M&As** e executar a **nova política de dividendos**.

Estamos bastante otimistas com as perspectivas de crescimento da companhia, suportado pela vertical de Pagamentos e também pela nova ótica de atendimento ao cliente, potencializada pelo novo produto Grace IA. Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas por nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos e atendimento das grandes indústrias de serviços essenciais recorrentes.

Pedro Ripper
CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

Nossas Soluções

Bemobi é uma empresa de tecnologia B2B2C que oferece a empresas de serviços a simplificação da jornada digital do cliente, assegurando que interações e pagamentos ocorram com menos esforço e perfeitamente integrados ao dia a dia dos clientes em diversas indústrias de serviços, através de plataformas de SaaS (Software as a Service) de engajamento para que possam melhor conectar-se digitalmente com seus clientes. E assim alavancando suas jornadas de pagamentos digitais, ofertas de microcrédito e cross-sell de serviços de assinatura digital.



Nossas soluções, originalmente oferecidas às operadoras de telefonia celular, e posteriormente expandidas às distribuidoras de energia elétrica, se mostraram replicáveis a outras indústrias de serviço, especialmente àquelas com desafios de pagamento recorrente. Esse foco e especialização nos permitiu desenvolver **plataformas tecnológicas que otimizam a conversão de arrecadação de pagamentos recorrentes**.

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

- **Especialização nas indústrias de serviços básicos com cobranças recorrentes**, impulsionando a sua digitalização, principalmente para: Telecomunicações, Energia Elétrica e Educação. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos da indústria de serviços.
- **Plataformas fim-a-fim pré-integradas de pagamentos digitais e engajamento omnicanal**: Nossas plataformas de SaaS de engajamento digital são customizadas para cada indústria que atendemos e integramos com nossas soluções completas de pagamentos, simplificando drasticamente a implantação e a operação por parte de nossos parceiros.

Bemobi Pay: Solução completa que automatiza e simplifica os pagamentos

A Bemobi Pay é uma solução white-label completa que automatiza e simplifica os pagamentos digitais, facilitando a aceitação em qualquer canal, com múltiplas formas de pagamento e total flexibilidade. Sua abordagem vertical, segmentada por indústria, permite que empresas de serviços essenciais recorrentes maximizem a conversão de pagamentos, proporcionando uma experiência fluida e sem atrito para os clientes finais.



The infographic is divided into two main sections. On the left, a light blue rounded rectangle lists three key benefits: 'Aceite pagamentos por qualquer canal, método e condições', 'Maximize a conversão e otimize os custos através da orquestração de pagamentos', and 'Simplifique a gestão de pagamentos e recebíveis'. On the right, a dark blue rounded rectangle titled 'Componentes Principais' lists four main components: '1 Smart Checkout', '2 Orquestração de Pagamentos', '3 Parcelamento - SNPL', and '4 Grace - Conversational Payment (WhatsApp + AI)'. To the right of this list is a smartphone displaying a payment interface with a chat conversation and a payment confirmation screen.

Além disso, a Bemobi Pay conta com uma tecnologia avançada de orquestração de pagamentos, que melhora as taxas de aprovação, reduz os custos de transação e acelera o time to market. A solução inclui ainda um sistema proprietário de antifraude, desenvolvido especificamente para o setor de serviços, garantindo mais segurança nas transações.

A plataforma oferece um gateway de pagamento que viabiliza transações seguras e um motor de recorrência para a gestão eficiente de assinaturas e pagamentos. Também disponibiliza soluções de multi-adquirência, sub-adquirência e PIX de ponta a ponta, otimizando custos e eliminando intermediários desnecessários. Além disso, conta com uma plataforma de conciliação que assegura total transparência financeira.

A Bemobi Pay também se destaca pelas funcionalidades como re-tentativa inteligente e tokenização avançada, que reduzem falhas e melhoram a experiência de pagamento. Dessa forma, a plataforma se posiciona como uma solução única e completa, projetada para indústrias de serviços essenciais recorrentes, permitindo um controle total da gestão de pagamentos sem os custos elevados de desenvolvimento e manutenção.

Adicionalmente lançamos a Grace, nossa nova solução AI-first de pagamentos conversacionais. O produto transforma o WhatsApp em um canal inteligente de atendimento e pagamentos, combinando inteligência artificial com uma experiência fluida de interação. Utilizando modelos de linguagem de grande escala (LLM), a Grace atua como um agente virtual que interpreta o contexto da conversa para identificar o cliente e suas dívidas, propondo soluções de pagamento personalizadas e integradas aos sistemas da empresa. A solução proporciona uma comunicação ágil, reduz custos operacionais por meio da automação e eleva a experiência do cliente com interações naturais e resolutivas..

Além destas soluções SaaS de Engajamento do Cliente e Pagamento Digital, a Bemobi também oferece uma gama de soluções complementares, consolidando sua liderança na digitalização de serviços recorrentes.

Indicadores Operacionais

Clientes Ativos:

1.589 +75 no 2T25

156 +1 no 2T25
Clientes Empresariais

1.433 +74 no 2T25
Clientes PMEs

A Companhia atua a partir de um modelo B2B2C, oferecendo soluções aos nossos parceiros que, por sua vez, provêm a oferta destes serviços aos seus clientes. Assim, optamos por retratar os indicadores operacionais de forma segregada entre indicadores B2B e B2C. Os indicadores B2B retratam a quantidade de parceiros/clientes a quem oferecemos nossas soluções de serviço. Já os indicadores B2C apresentam métricas de uso/consumo de nossas soluções disponibilizadas a partir de nossos parceiros.

B2B – Business to Business

Reportamos nossos indicadores B2B de forma segregada entre grandes empresas (Enterprise) e pequenas e médias (PME), para facilitar o monitoramento da evolução de nossa atuação nestes dois segmentos, que são definidos a partir de um faturamento anual superior ou inferior a R\$500 milhões/ano.

Neste segundo trimestre de 2025, adicionamos em **Pagamentos 1 novo cliente de grande porte**, a **Sabesp**, sendo nosso **primeiro parceiro em Utility de Saneamento**, além de ser o primeiro parceiro a adotar nossa **solução completa de digitalização da jornada de atendimento**, contemplando soluções de **Pagamento, SaaS e Grace IA**. Tivemos também **66 novos clientes PMEs**, que implementaram nossa solução de Pagamentos no trimestre, sendo 56 escolas de médio porte e 10 provedores de banda larga.

Em **SaaS**, além da implementação na **Sabesp** de nossa solução digital de atendimento ao cliente, tivemos a adição de **75 novos clientes** em nossa base de SaaS de engajamento do cliente, todos PMEs, sendo 71 da indústria de educação e 4 da indústria de ISPs.

Já em **Microfinanças**, neste trimestre, registramos a redução líquida de **1 cliente** para a solução de **Credit Score** no México.

Em **Assinaturas Digitais**, não tivemos adições neste trimestre. Continuamos focados em nossa estratégia de ampliar nossa atuação no continente europeu, no qual entramos em 9 novas geografias desde o 4T23.



Pagamentos
Digitais /
Bemobi Pay



SaaS /
Engajamento
Digital



Microfinanças



Assinaturas
Digitais

629

Clientes em
soluções de
pagamentos

+67 no 2T25

17

Clientes Empresariais
+1 no 2T25

612

Clientes PMEs
+66 no 2T25

1.462

Clientes em
soluções de
SaaS

+76 no T25

47

Clientes Empresariais
+1 no 2T25

1.415

Clientes PMEs
+75 no 2T25

34

Clientes em
soluções de
Microfinanças

-1 no 2T25

16

Clientes Empresariais

18

Clientes PMEs
-1 no 2T25

117

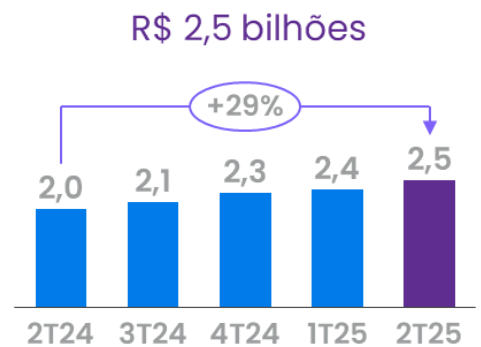
Operadoras,
Bancos Digitais e
Wallets como
parceiros

B2C – Business to Customers

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais.

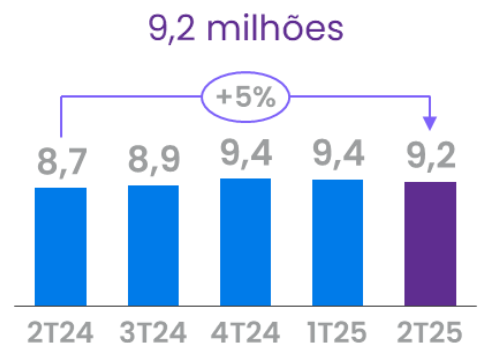
- ▶ Crescimento contínuo, com expansão de +29% YoY, atingindo, R\$2,5 bilhões
- ▶ Principais vetores de crescimento foram: (i) aceleração nos clientes recentes, como Salta, Light, NeoEnergia, Inspira e Enel Chile; (ii) aumento de penetração em parceiros mais antigos, como Equatorial e Claro; e (iii) ganho de tração nas escolas de pequeno e médio porte (PMEs)



Licenças Ativas SaaS

Média de licenças ativas em SaaS, incluindo ISPs e Agenda Edu (para PMEs) e serviços de voz (Empresarial)

- ▶ Expansão de 5% YoY, mas queda QoQ
- ▶ Contínua expansão de licenças associadas às ISPs e escolas de educação básica
- ▶ Nos serviços de voz junto a uma operadora de telefonia no Brasil, implementamos novo modelo comercial, que reduz a métrica de licenças, apesar de aumento na receita

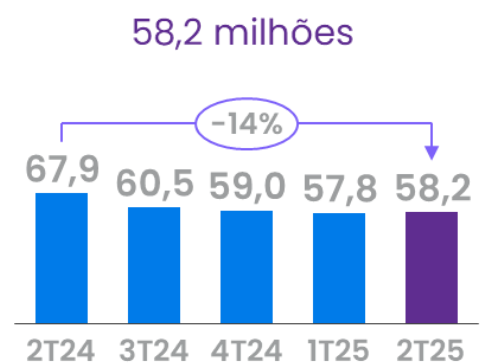


Transações de Microfinanças

Número de transações de microfinanças incluindo adiantamento de Saldo/Voz/Dados e *Credit Score*.

Queda do volume de transações YoY, mas com ligeiro aumento QoQ, em função de comportamentos diversos das variáveis:

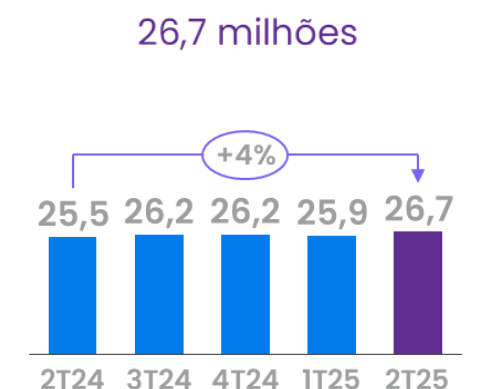
- ▶ Transações relacionadas ao produto de *Credit Score*, que possuem ticket médio mais elevado: expansão principalmente no México
- ▶ Transações de antecipação de saldo/recarga, de ticket médio menor: retração do volume, principalmente na Ásia, enquanto México continua em expansão e Brasil estável



Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Recuperação consistente da base de usuários nas operações internacionais, como reflexo do bom desempenho comercial, principalmente no Paquistão, México, Bangladesh, Marrocos e Nigéria, compensados



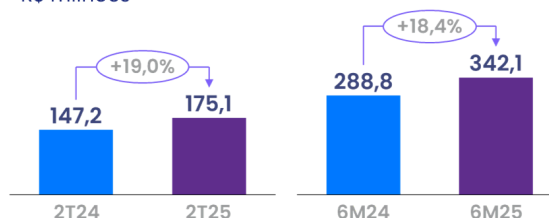
por um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil

Indicadores Financeiros

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$175,1 milhões, um crescimento de **+19,0% em comparação ao 2T24**, um sólido ritmo de expansão. Neste trimestre observamos novamente efeito positivo do câmbio na receita, resultando em impacto de cerca de 4%. No acumulado de 6 meses a receita líquida ajustada totalizou R\$342,1 milhões, uma expansão de +18,4% em relação ao mesmo período de 2024.

Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



Na visão por verticais, a receita se comportou da seguinte maneira:

(i) Microfinanças registrou **crescimento de 27,1% YoY** no trimestre, uma melhora significativa em relação ao último trimestre, apesar da redução na receita oriunda das soluções de antecipação de saldo/recarga. Esta dinâmica positiva observada no trimestre é fruto principalmente de: (i) melhora do volume de transações da solução de *Credit Score* no México; e (ii) entrada de nova fintech parceira no México em *Credit Score* com novo modelo de precificação, no qual a receita fica concentrada no *setup*. No acumulado dos 6 primeiros meses do ano, a receita teve expansão de +10,7% YoY, impulsionada pela evolução positiva em *Credit Score*.

(ii) Pagamentos Digitais expandiu **+25,7% YoY**, decorrente principalmente da: (i) evolução positiva do *ramp-up* nos clientes recentes, como Salta, Light, NeoEnergia, Inspira e Enel Chile; (ii) aumento de penetração em parceiros mais antigos, como Equatorial e Claro; e (iii) ganho de tração nas escolas de educação básica de pequeno e médio porte. Já no acumulado do ano, a receita reportou expansão de +24,4% YoY.

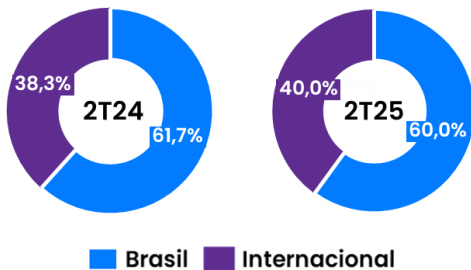
(iii) SaaS com **crescimento de 14,0% YoY**, resultado do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação básica e ISPs, bem como de receitas oriundas de *setup* da plataforma tecnológica de atendimento ao cliente, associadas às soluções da Wave Tech e Grace IA. Já no período acumulado dos 6 primeiros meses do ano, a receita cresceu +12,8% YoY.

(iv) Assinaturas Digitais teve **expansão de 12,2% YoY** no trimestre, em função principalmente de: (i) melhora da base de usuários no México, Paquistão, Bangladesh, Marrocos e Nigéria; (ii) entrada recente em novas geografias europeias – 23 novas operadoras europeias em 9 países diferentes desde 4T23; e (iii) efeito cambial positivo. No acumulado do ano a receita teve aumento de +18,7% YoY, resultante do aumento de penetração em algumas geografias das operações internacionais, como também efeito positivo do câmbio.

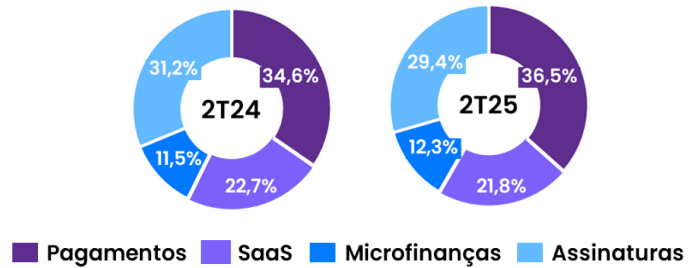
Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de Pagamentos Digitais e de Microfinanças tiveram incremento de +1,9 p.p. e +0,8p.p., respectivamente. **Pagamentos totalizou 36,5% da receita**, enquanto Microfinanças expandiu para 12,3%. As **receitas provenientes da nossa estratégia de combinar Pagamentos Digitais e SaaS representaram 58,3%**, um incremento de 0,9 p.p. em relação ao 2T24.

Na distribuição de nossa receita por geografia, a participação das receitas internacionais registrou um aumento de +1,7 p.p., principalmente devido à performance de Microfinanças e Assinaturas Digitais fora do país.

Distribuição por geografia



Distribuição por linhas de negócio



Custo de Serviços Prestados Ajustado

A linha de custos de serviços prestados ajustado em nosso negócio é composta pelos: (i) investimentos em marketing para promoção e divulgação de nossas soluções através de parceiros líderes no mundo de mídias digitais e de aplicativos; (ii) valores de licenciamento de uso devido aos desenvolvedores dos aplicativos e jogos no formato de compartilhamento da receita (revenue-share); (iii) custos relacionados ao processamento e arrecadação da solução de Pagamentos Digitais, incluindo, mas não se limitando a MDR junto à adquirente, chargeback, processamento de pix, dentre outros; além de (iv) outros custos com vendas.

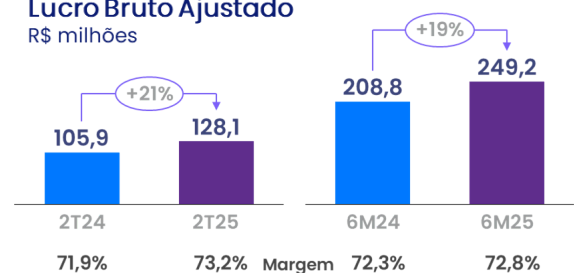
Neste 2T25 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$47,0 milhões, um aumento de 13,8% em relação ao 2T24, resultado principalmente de maiores custos com licenciamento, associados à Assinaturas Digitais e soluções de SaaS, além de maiores custos decorrentes da forte expansão da receita de Pagamentos.

Já no período de 6 meses acumulado, o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$92,9 milhões, um aumento de 16,1% em relação ao 6M24.

Lucro Bruto Ajustado

Como resultado, o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$128,1 milhões no trimestre, um avanço de 21% em relação ao 2T24. Esse crescimento reflete tanto a expansão da receita quanto a melhora de 1,3 p.p. na margem bruta, impulsionada pelo efeito mix - maior participação da solução de Pagamentos e incremento de receitas de SaaS associadas à *setup*, em detrimento de Assinaturas Digitais.

Lucro Bruto Ajustado
R\$ milhões



No período acumulado até junho, o Lucro Bruto Ajustado totalizou R\$249,2 milhões, um crescimento de 19% em relação ao mesmo período de 2024, com a margem Bruta se expandindo em 50bps quando comparado aos 72,3% dos 6M24.

Despesa Operacional Ajustada

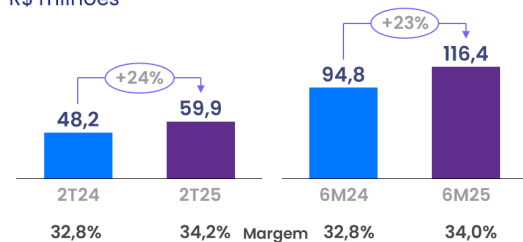
As Despesas Operacionais Ajustadas somaram R\$68,2 milhões no 2T25, um aumento de 18% em relação ao 2T24. Este aumento decorre principalmente: **(i) despesas com pessoal:** (a) temos reforçado nosso quadro de colaboradores, principalmente associado às soluções de SaaS (majoritariamente nas empresas adquiridas, 7AZ e Wave Tech), (b) efeito da não renovação da CPRB de uma das entidades no Brasil, e (c) impacto cambial em despesas com pessoal denominadas em moeda estrangeira; **(ii) despesas com tecnologia:** (a) aumento do uso de serviços/software de tecnologia, como AWS e (b) impacto cambial em despesas de tecnologia denominadas em moeda estrangeira; e **(iii) outras despesas:** aumento de provisão para devedores duvidosos, decorrente de uma dilatação dos prazos de faturas em aberto, predominantemente concentrado nas operações internacionais.

Nos 6 primeiros meses do ano, as Despesas Operacionais Ajustadas atingiram R\$132,7 milhões, incremento de 16% em comparação aos 6M24.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado totalizou R\$59,9 milhões neste trimestre, uma expansão de 24% quando comparado ao 2T24, acelerando o ritmo de crescimento em relação aos trimestres anteriores. Esta aceleração resulta de uma contínua expansão de nossas receitas, combinada ao efeito positivo da alavancagem operacional, à medida que o Lucro Bruto Ajustado se expande a um ritmo mais acelerado (+21% YoY) do que o aumento das Despesas Operacionais Ajustadas (+18% YoY). Como resultado, a margem EBITDA reportou incremento de 140bps YoY, para 34,2% no trimestre. Importante reforçar que os ganhos de margem EBITDA decorrentes do efeito de alavancagem operacional não necessariamente ocorrerão de maneira linear ao longo do tempo, à medida que em novos gastos para capturar oportunidades de crescimento podem se fazer necessários.

EBITDA Ajustado
R\$ milhões



No período acumulado de 6 meses o EBITDA Ajustado alcançou R\$116,4 milhões, uma expansão de 23% comparado aos R\$94,8 milhões do mesmo período de 2024. A margem EBITDA registrou aumento de 120bps no período de 6 meses, totalizando 34%.

O EBITDA Ajustado neste trimestre excluiu basicamente despesas com ILP, no valor de R\$6,3 milhões. Na visão acumulada de 6 meses, os ajustes somaram R\$11,7 milhões, basicamente relacionado à despesas com ILP.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro neste 2T25 foi de R\$16,0 milhões, comparado a R\$11,0 milhões no 2T24, uma variação de +R\$5,0 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- ▶ variação de +R\$8,2 milhões no efeito do swap: no 2T25 reportamos um resultado financeiro com o swap de +R\$6,7 milhões comparado ao impacto negativo no 2T24 de R\$1,6 milhão. Este impacto positivo no trimestre decorre da valorização de 20% da ação BMOB3 ao longo do 2T25.

- ▶ -R\$5,0 milhões de variação cambial: despesas de R\$3,0 milhões no 2T25, em comparação a receita de R\$2,1 milhões no 2T24. Este impacto cambial decorre basicamente da desvalorização do saldo líquido de ativos e passivos denominados em moeda estrangeira.
- ▶ +R\$1,5 milhões de receita financeira: rendimento de aplicações financeiras totalizou R\$12,7 milhões neste trimestre, comparado aos R\$11,2 milhões no 2T24, em função principalmente de um CDI médio maior no período (~14,5% no 2T25 vs ~10,5% no 2T24), mitigado por uma posição de caixa médio no Brasil 8% menor e pela compressão do spread médio de retorno disponível no mercado (retorno, como % do CDI, menor).

O resultado financeiro no período acumulado dos 6 meses foi R\$27,1 milhões, comparado a R\$19,6 milhões nos 6M24, uma variação de +R\$7,5 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

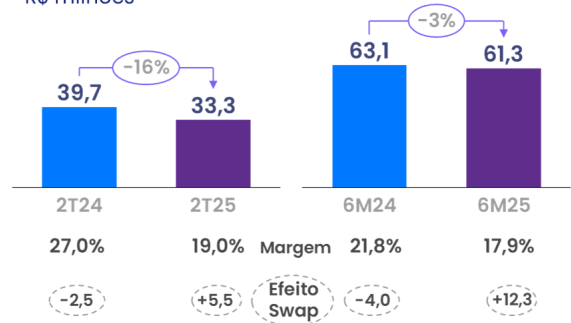
- ▶ variação de +R\$18,8 milhões no efeito do swap: resultante basicamente da valorização de ~50% da ação BMOB3 em 2025, levando a registarmos um resultado positivo com o swap de +R\$15,3 milhões nos 6M25 comparado a uma perda de R\$3,4 milhões no 6M24.
- ▶ -R\$14,3 milhões de variação cambial: despesas de R\$12,8 milhões no 6M25, em comparação a um resultado positivo de +R\$1,5 milhões nos 6M24. Este impacto cambial decorre principalmente da desvalorização do saldo líquido de ativos e passivos denominados em moeda estrangeira.
- ▶ +R\$2,1 milhões de receita financeira: rendimento de aplicações financeiras totalizou R\$24,8 milhões no período, comparado aos R\$22,7 milhões no mesmo período de 2024, em função principalmente de um CDI médio maior no período (~13,8% no 6M25 vs ~11,0% no 6M24), mitigado por uma posição de caixa médio no Brasil 13% menor e pela compressão do spread médio de retorno disponível no mercado (retorno, como % do CDI, menor).

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 2T25 totalizou R\$33,3 milhões, uma queda de 16% em comparação ao 2T24, resultado principalmente de: (i) efeito fiscal do JCP no 2T24, reduzindo a alíquota efetiva daquele período; (ii) variação cambial negativa resultante da desvalorização do estoque líquido de ativos e passivos monetários em moeda estrangeira. Como resultado, a margem líquida registrou queda para 19,0%, em comparação a 27,0% do 2T24. Vale lembrar que foi aprovado o pagamento de R\$30M em JCP, a ser pago em agosto, o que deve gerar benefício no 3T25.

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

R\$ milhões



O efeito da marcação a mercado do Swap no Lucro Líquido neste trimestre foi de +R\$5,5 milhões, em comparação a R\$2,5 milhões negativos no 2T24. Este efeito positivo no trimestre foi decorrente basicamente da apreciação de ~25% no preço da ação BMOB3 ao longo deste segundo trimestre.

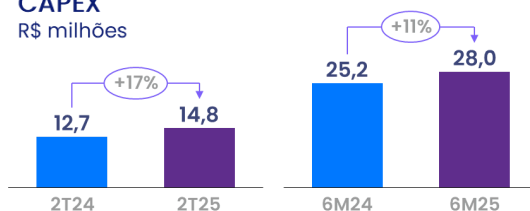
No acumulado dos 6 primeiros meses do ano o Lucro Líquido Ajustado ex-Swap foi de R\$61,3 milhões, uma redução de 3% em comparação ao mesmo período de 2024, basicamente pelos efeitos citados acima. Resultando em uma margem líquida de 17,9% nos 6M25, uma retração em relação aos 21,8% dos 6M24. O efeito da marcação a mercado do Swap no período foi de +R\$12,3 milhões, em comparação a R\$4,0 milhões negativos.

CAPEX

Nosso patamar de Capex segue sendo composto, majoritariamente, por investimentos em ativos intangíveis, à medida que reforçamos nossos investimentos em P&D visando manter maior diferencial competitivo. Além de um baixo nível de imobilização de ativos fixos visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços.

Neste trimestre, investimentos totalizaram R\$14,8 milhões, um incremento de 17%, associado principalmente ao aumento de investimentos em P&D relacionados principalmente a novos produtos, como a Grace, e novas funcionalidades em Pagamentos, além de R\$0,6 milhão associado à aquisição de POS. No período de 6 meses os investimentos somaram R\$28,0 milhões, um aumento de 11% em comparação aos R\$25,2 milhões do mesmo período de 2024, decorrente basicamente do incremento dos investimentos em P&D. No período, registramos R\$1,5 milhão de investimentos relativos à aquisição de POS.

CAPEX
R\$ milhões



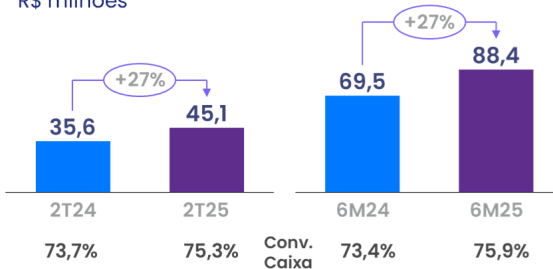
Geração Operacional e Conversão de Caixa

Utilizamos internamente o indicador de nossa Geração de Caixa medida pelo resultado EBITDA Ajustado deduzido dos investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (i.e. CAPEX).

Neste trimestre, a Geração Operacional de Caixa registrou R\$45,1 milhões, um crescimento de 27% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado. Refletindo principalmente uma sólida performance operacional, com o EBITDA Ajustado registrando expansão de 24% YoY, aliado a um crescimento do Capex de somente 17% YoY. Como resultado, o índice de conversão de caixa neste trimestre foi de 75,3%, um incremento de 1,6 p.p. em relação ao 2T24.

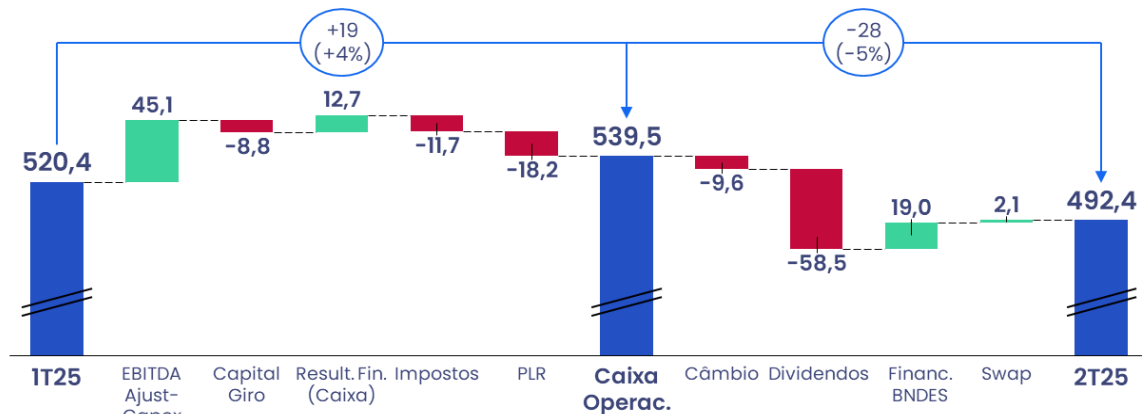
No acumulado de 6 meses, a Geração Operacional de Caixa somou R\$88,4 milhões, uma expansão de 27% em comparação ao mesmo período do ano passado, em função principalmente de um crescente EBITDA Ajustado, +23% YoY, e um ritmo de Capex controlado, +17% YoY. Desta maneira, o índice de conversão de caixa do período foi de 75,9%, um incremento de 2,5 p.p. em relação ao 6M24.

Ger. Operacional e Conv. de Caixa
R\$ milhões



Variação no saldo de caixa 2T25 vs 1T25

R\$ milhões



Neste trimestre observamos uma redução de R\$28 milhões em nossa posição de caixa, fruto principalmente de três componentes extraordinários da ordem de R\$58 milhões: (i) pagamento de dividendos de R\$58,5 milhões, (ii) desembolso referente ao PLR de todos os colaboradores da Companhia, no montante total de R\$18,2 milhões, e (iii) por outro lado, tivemos a entrada de +R\$19,0 milhões relativo a uma **nova linha de financiamento junto ao BNDES** - mais detalhes na seção abaixo.

Adicionalmente, a geração de caixa operacional de R\$45,1 milhões foi parcialmente consumida pelo (a) emprego de capital em nossas operações de pagamento, associado principalmente à expansão da modalidade de pagamento parcelado, (b) impostos de R\$11,7 milhões decorrente de tributos relativos à resgates de aplicações financeiras, e (c) desvalorização da posição de nosso caixa em moeda estrangeira.

No contexto de nossa **nova política de dividendos**, declaramos nesta data **juros sobre capital próprio** no montante de **R\$30 milhões**, que se tornarão "ex-" no dia 21/ago com pagamento efetivo a ser realizado no dia 26/ago. Como resultado, já teremos executado 44% de nossa política, restando ainda R\$112 milhões a serem declarados até a aprovação das Demonstrações Financeiras do exercício fiscal de 2025.

Linha de Financiamento BNDES

A Companhia firmou uma linha de financiamento junto ao BNDES no âmbito do Programa BNDES Mais Inovação. O montante total acordado foi de R\$66 milhões, com liberação parcelada dos recursos. No dia 27 de junho de 2025 houve a liberação de R\$19,0 milhões líquido de comissões e taxas.

A dívida tem prazo total de 10 anos, com carência de 3 anos para pagamento de principal. E a taxa acordada foi de TR+2,20% ao ano, com pagamento de juros trimestrais.

Guidance/ Projeções – Lucro Líquido Mínimo

A Companhia, em atendimento ao disposto no parágrafo 4º do artigo 157 da Lei nº 6.404/76 e na Resolução CVM nº 44/21, e em continuidade ao Fato Relevante divulgado em 20 de março de 2025, divulgou Política de Dividendos 2025 para o Exercício Social de 2025, a qual tem como base além do lucro líquido do exercício, a utilização de até a totalidade do saldo de reservas de lucros da Companhia.

Para composição do montante total de proventos, que inclui os Dividendos Complementares 2024 e o potencial uso da base de reservas de lucros da Companhia, **o lucro líquido mínimo total da Companhia no Exercício Social 2025 para suportar este valor deveria ser de no mínimo R\$100 milhões.**

Vale notar que os Dividendos Complementares 2024 foram referendados em Assembleia Geral Ordinária realizada em 24 de abril, e tiveram seu pagamento no dia 09 de maio, no valor de R\$58,5 milhões. Adicionalmente, declaramos nesta data a distribuição de juros sobre capital próprio no valor de R\$30 milhões, a serem pagos no dia 26 de agosto.

Desta maneira, o valor a ser declarado até a divulgação dos resultados financeiros da Companhia relativos ao Exercício Social de 2025 é de R\$111,5 milhões. Considerando as perspectivas de crescimento e a capacidade de geração de caixa da Companhia, a Administração estima, como forma de fundamentar esta potencial distribuição de dividendos ou juros sobre o capital próprio, um **lucro líquido de, no mínimo, R\$100 milhões.**

Indicadores Financeiros	Guidance 2025 Lucro Líquido mínimo (R\$ mil)	Realizado 6M25 (R\$ mil)	% Realizado vs Guidance
Lucro Líquido (atribuível aos controladores)	R\$ 100.000	64.405	64,4%

As projeções ora divulgadas constituem estimativas baseadas em premissas fundamentadas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, leis e regulamentações aplicáveis, do desempenho do setor de locação de carros e da economia brasileira em geral, dentre outros fatores alheios ao controle da Localiza. Estes aspectos e a atividade operacional podem afetar o desempenho futuro da Companhia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente das projeções. As projeções estão sujeitas a riscos e incertezas, não constituindo promessa de desempenho futuro. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base exclusivamente nessas informações. Qualquer alteração na percepção ou nos fatores supracitados pode fazer com que os resultados concretos divirjam das projeções efetuadas e divulgadas.

Relacionamento com os auditores

Em conformidade da Resolução CVM 162/22 informamos que a Companhia consultou os auditores independentes PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. no sentido de assegurar o cumprimento das normas emanadas pela Autarquia, bem como a Lei de Regência da profissão contábil, instituída por meio do Decreto Lei 9.295/46 e alterações posteriores.

Também foi observado o cumprimento da regulamentação do exercício da atividade profissional emanada do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e as orientações técnicas emanadas do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON). A Companhia adotou o princípio fundamental de preservação da independência dos auditores, garantindo a não influência de auditar os seus próprios serviços, e tão pouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia.

A PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

Anexo I – Demonstração de Resultados – Visão contábil

(Mais informações da Demonstração de Resultados Harmonizada e Ajustada no Anexo IV)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	2T25	2T24	6M25	6M24
	Contábil	Contábil	Contábil	Contábil
Receita líquida	408,5	364,5	796,1	716,9
Custo dos serviços prestados	(304,8)	(280,7)	(596,5)	(552,4)
Lucro Bruto	103,7	83,8	199,6	164,4
Despesas gerais e administrativas	(67,6)	(53,7)	(129,9)	(106,1)
Outras receitas e despesas	0,0	0,1	0,2	1,9
EBIT	36,1	30,2	69,9	60,3
Resultado financeiro	16,0	11,0	27,1	19,6
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	52,0	41,2	96,9	79,9
Imposto de renda e contribuição social	(17,4)	(5,2)	(31,0)	(22,1)
Lucro Líquido	34,7	36,0	65,9	57,8

Anexo II – Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	30/06/2025	30/06/2024
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	302,792	378,610
Títulos e valores mobiliários	189,644	209,965
Contas a receber de clientes	200,888	191,402
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	305,598	208,542
Estoques	22,115	15,740
Tributos a recuperar	39,062	46,585
Adiantamentos a terceiros	16,582	16,631
Instrumentos financeiros derivativos	6,927	0,000
Outros valores a receber	1,135	1,273
Total do ativo circulante	1.084,743	1.068,748
Contas a receber de clientes	35,243	38,504
Outros valores a receber	1,925	1,900
Tributos diferidos	19,990	22,128
Investimentos	2,196	2,143
Direitos de uso	5,413	6,173
Imobilizado	10,607	10,220
Intangível	460,536	477,396
Total do ativo não circulante	535,910	558,464
TOTAL DO ATIVO	1.620,653	1.627,212
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	48,599	55,217
Tributos a recolher	12,305	12,469
Contas a pagar	128,009	122,843
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	211,409	145,653
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,000	50,762
Arrendamentos	2,813	2,071
Instrumentos financeiros derivativos	0,000	7,892
Outras obrigações	5,619	8,883
Total do passivo circulante	408,754	405,790
Adiantamentos de terceiros	0,107	0,121
Tributos diferidos	36,706	32,127
Arrendamentos	3,812	5,155
Empréstimos a pagar	19,002	0,000
Contraprestações a pagar	16,744	10,590
Outras obrigações	3,284	3,390
Total do passivo não circulante	79,655	51,383
Capital social	1.233,744	1.233,744
Ações em tesouraria	(21,053)	(4,233)
Reservas de capital	8,879	7,858
Reservas de lucros	98,451	98,451
Dividendo adicional proposto	0,000	58,494
Resultados acumulados	64,405	0,000
Ajuste de avaliação patrimonial	(241,302)	(235,068)
Outros resultados abrangentes	(15,945)	7,251
Participação de não controladores	5,065	3,542
Total do patrimônio líquido	1.132,244	1.170,039
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.620,653	1.627,212

Anexo III – Demonstrativo de Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	30/06/2025	30/06/2024
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	96,937	79,888
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Provisão para perdas	2,155	3,939
Depreciação de direitos de uso	1,465	0,462
Depreciação e amortização	33,450	31,999
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,000	0,052
Baixa por redução a valor recuperável	0,000	7,927
Juros sobre arrendamentos	0,366	0,284
Variação no valor justo de contraprestações	(0,080)	(12,355)
Demais juros pagos e recebidos	0,008	0,118
Opções de ações da controladora	4,071	1,964
Resultado de equivalência patrimonial	(0,052)	0,000
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(15,342)	3,427
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	(8,380)	(17,550)
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(97,056)	(6,932)
Estoques	(6,375)	8,797
Tributos a recuperar	7,523	(5,466)
Adiantamentos a terceiros	0,049	0,692
Outros valores a receber	0,113	7,485
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	(3,909)	(7,320)
Tributos a recolher	(4,872)	(2,844)
Contas a pagar	5,166	(6,595)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	65,756	(6,629)
Outras obrigações	(3,370)	0,768
Adiantamentos de terceiros	(0,014)	0,856
Caixa gerado nas operações	77,609	82,967
Juros líquidos pagos	(0,374)	(0,402)
CSLL e IRPJ pagos	(19,568)	(12,389)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	57,667	70,176
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	20,321	(1,582)
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	2,783	3,225
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(2,260)	(0,638)
Aquisição de imobilizado e intangível	(28,037)	(25,230)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(7,193)	(24,225)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(1,097)	(0,406)
Empréstimos de terceiros	19,002	0,000
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(109,256)	(40,425)
Pagamento de contraprestações	0,000	(2,653)
Ações em tesouraria adquiridas	(22,579)	(12,729)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(113,930)	(56,213)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(12,362)	14,669
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(75,818)	4,407
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	378,610	262,973
Saldo final	302,792	267,380
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(75,818)	4,407

Anexo IV – Demonstração de Resultados Harmonizados

Em 2021, a Companhia adquiriu a M4U, que tem como objeto social a prestação de serviços de transmissão de dados de créditos de telefonia celular e o comércio de recarga de aparelhos celulares, especialmente para produtos e planos na modalidade pré-paga ou controle, dentre outros. Especificamente na modalidade de serviço de transmissão, ela disponibiliza diretamente os recursos capturados em sua plataforma digital às operadoras já líquidos do valor devido pela sua prestação de serviço. Já na modalidade de comércio, a M4U adquire os créditos diretamente das operadoras para posterior venda ao consumidor final.

Em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente no que tange a modalidade de comércio, a administração da Bemobi entende que o registro da receita e custos relacionados a operações dessa natureza podem criar distorções significativas na maneira de interpretação do resultado do Grupo.

Nesse sentido, de modo a tornar comparáveis entre si, os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõe o Grupo Bemobi, tornaram-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

Assim, as informações de Receita Líquida, Custos dos Serviços Prestados, Lucro Bruto Ajustado, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado utilizadas e constantes exclusivamente nesse Relatório de Resultados que lhes é apresentado foram ajustadas e demonstradas no grupo Harmonização M4U, auxiliando os investidores na melhor compreensão do resultado auferido, tendo com isso melhores condições de elaborar suas premissas e projeções de performance da Companhia.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	2T25 Contábil	2T25 Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	2T25 Ajustado	2T24 Contábil	2T24 Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	2T24 Ajustado
Receita líquida	408,5	0,0	(233,4) ⁽¹⁾	0,0	175,1	364,5	0,0	(217,4) ⁽¹⁾	0,0	147,2
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(291,7)	11,2 ⁽³⁾	233,4 ⁽¹⁾	0,0	(47,0)	(268,9)	10,3 ⁽³⁾	217,4 ⁽¹⁾	0,0	(41,3)
Lucro Bruto Ajustado	116,9	11,2	0,0	0,0	128,1	95,6	10,3	0,0	0,0	105,9
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(63,3)	(11,2) ⁽³⁾	0,0	6,3 ⁽²⁾	(68,2)	(49,2)	(10,3) ⁽³⁾	0,0	1,8 ⁽²⁾	(57,7)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(0,0)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
EBITDA	53,6	0,0	0,0	6,3	59,9	46,4	0,0	0,0	1,8	48,2
Despesa com depreciação e amortização	(17,5)	0,0	0,0	0,0	(17,5)	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)
Resultado financeiro	16,0	0,0	0,0	0,0	16,0	11,0	0,0	0,0	0,0	11,0
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	52,0	0,0	0,0	6,3	58,4	41,2	0,0	0,0	1,8	43,0
Imposto de renda e contribuição social	(17,4)	0,0	0,0	(2,1)	(19,5)	(5,2)	0,0	0,0	(0,6)	(5,8)
Lucro Líquido	34,7	0,0	0,0	4,2	38,8	36,0	0,0	0,0	1,2	37,2

Notas:

(1) Ajustes referentes à harmonização descrita no caput do anexo, prevalecendo a ótica de receitas exclusivas de serviço

(2) Referentes às despesas não recorrentes relacionadas, principalmente, com reestruturação e plano de incentivo de longo prazo destinado a executivos da Bemobi.

(3) Os valores de pessoal que constam na linha de custo de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas. Assim como os valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	6M25 Contábil	6M25 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	6M25 Ajustado	6M24 Contábil	6M24 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	6M24 Ajustado
Receita líquida	796,1	0,0	(454,0) ⁽¹⁾	0,0	342,1	716,9	0,0	(428,1) ⁽¹⁾	0,0	288,8
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(570,4)	23,5 ⁽³⁾	454,0 ⁽¹⁾	0,0	(92,9)	(529,0)	20,9 ⁽³⁾	428,1 ⁽¹⁾	0,0	(80,1)
Lucro Bruto Ajustado	225,7	23,5	0,0	0,0	249,2	187,9	20,9	0,0	0,0	208,8
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(121,1)	(23,5) ⁽³⁾	0,0	11,6 ⁽²⁾	(132,9)	(97,1)	(20,9) ⁽³⁾	0,0	3,6 ⁽²⁾	(114,3)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	1,9	0,0	0,0	(1,6)	0,3
EBITDA	104,7	0,0	0,0	11,7	116,4	92,8	0,0	0,0	2,0	94,8
Despesa com depreciação e amortização	(34,9)	0,0	0,0	0,0	(34,9)	(32,5)	0,0	0,0	0,0	(32,5)
Resultado financeiro	27,1	0,0	0,0	0,0	27,1	19,6	0,0	0,0	0,0	19,6
Equivalência Patrimonial	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	96,9	0,0	0,0	11,7	108,6	79,9	0,0	0,0	2,0	81,9
Imposto de renda e contribuição social	(31,0)	0,0	0,0	(4,0)	(35,0)	(22,1)	0,0	0,0	(0,7)	(22,8)
Lucro Líquido	65,9	0,0	0,0	7,7	73,7	57,8	0,0	0,0	1,3	59,1

Notas:

(1) Ajustes referentes à harmonização descrita no caput do anexo, prevalecendo a ótica de receitas exclusivas de serviço

(2) Referentes às despesas não recorrentes relacionadas, principalmente, com reestruturação e plano de incentivo de longo prazo destinado a executivos da Bemobi.

(3) Os valores de pessoal que constam na linha de custo de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas. Assim como os valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.

Disclaimer

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 30 de junho de 2024 e de 2025. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo os Pronunciamentos Técnicos, Interpretações e Orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), atualmente denominadas pela Fundação IFRS como “normas contábeis IFRS” (IFRS Accounting Standards), incluindo as interpretações emitidas pelo IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) ou pelo seu órgão antecessor, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

Vale lembrar que em 2021 a Companhia adquiriu a M4U e em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere a modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal, e portanto, para fins das demonstrações contábeis o registro da receita e custos desta operação são contabilizados pelos seus valores totais. Sabendo que é do interesse dos analistas de mercado e investidores analisar esta operação pela sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização entre os demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. Conseqüentemente, são reportados os efeitos líquidos das receitas e dos custos da atividade de comércio da M4U, de modo que no resultado seja demonstrado apenas o efeito da margem que é de direito da entidade pela prestação deste serviço. Mais detalhes da conciliação das receitas e custos no Anexo IV deste documento.

Por fim, as despesas com reestruturação e com aquisições, assim como os valores de provisões ligadas ao programa de ILP foram classificadas como não-recorrentes nesse relatório já que no entendimento da administração não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia.

Assim, para auxiliar os investidores na elaboração de suas premissas e projeções sobre a performance da Bemobi e manter a comparabilidade dos resultados, as informações de Receita Líquida, Custo de Serviços Prestados, Lucro Bruto Ajustado, Despesas Administrativas, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional utilizadas e constantes exclusivamente neste Relatório de Resultados que lhes é apresentado, foram ajustadas. Mais detalhes podem ser encontrados no Anexo IV deste documento.

Por fim, importante ressaltar que eventuais comentários neste documento, relativos às perspectivas de negócios da Bemobi, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Bemobi.



BEMOBI

Earnings Release

2Q25 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

**Conference call in Portuguese
translated simultaneously to English**

August 15, 2025

8:30 a.m. EST and 9:30 a.m. Brasília time

Replay available on the IR website



Main Highlights of the Quarter

- ▶ **Launch of “Grace”, a new AI-based product for Conversational Payments**, automating customer service and payments via WhatsApp
- ▶ **New partnership with Sabesp**, our first client in the Sanitation segment and the first to adopt our full digital journey solutions pack, including Payments, SaaS and Grace AI
- ▶ **Accelerated revenue growth, +19% YoY**, with **all four business lines expanding at double digit pace of growth**; highlights for Microfinance (+27% YoY) and Payments (+26% YoY)
- ▶ **Payments continues to gain traction, with TPV growing +29% YoY to R\$2.5 billion**, driven by ramp-up of recent initiatives – Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, among others
- ▶ **Adjusted EBITDA accelerated to +24% YoY, reaching R\$60M**, benefiting from operational leverage, with EBITDA margin improving further to above 34%
- ▶ **Operating cash flow reached R\$45M (+27% YoY)**, with **cash conversion of 75%**; ending the quarter with ~R\$490M in cash, supporting the current more aggressive dividend policy while preserving the inorganic growth strategy

Main Financial Indicators

(in R\$ MM)	2Q25	2Q24	% var.	6M25	6M24	% var.
Net revenue ¹	175.1	147.2	19.0%	342.1	288.8	18.4%
Adjusted Gross Profit ¹	128.1	105.9	21.0%	249.2	209.8	19.3%
Gross Margin %	73.2%	71.9%	+1.2p.p.	72.8%	72.3%	+0.6p.p.
Adjusted EBITDA ¹	59.9	48.2	24.1%	116.4	94.8	22.9%
EBITDA Margin %	34.2%	32.8%	+1.4p.p.	34.0%	32.8%	1.2p.p.
Net Income ¹	38.8	37.2	+4.5%	73.7	59.1	24.6%
Net Margin %	22.2%	25.3%	-3.0p.p.	20.5%	21.5%	1.1p.p.
Adj. Net Income ¹ ex-Swap	33.3	39.7	-16.1%	61.3	63.1	-2.8%
Net Margin ex-Swap %	19.0%	27.0%	-7.9p.p.	17.9%	21.8%	-3.9p.p.

R\$ 2.5 bi Financial Volume of Payments Transactions	9.2 MM Active Licenses for SaaS	58.2 MM Total Microfinance Transactions	26.7 MM Avg Subscriptions paid by users
--	--	--	--

¹The financial information is harmonized to reflect the incorporation of M4U and adjusted for non-recurring expenses, as well as items that do not reflect the Company's usual operational activities. Find more details in Annex IV.

Message from Management

In the second quarter, we held our **2nd Investor Day** with the presence of our main shareholders. It was a great opportunity to share our **vision for the future of the payments industry** and how we see Bemobi's role evolving within this new ecosystem. We also took the opportunity to announce the **launch of a new Conversational Payments product called "Grace", 100% AI-based, which automates both payments and customer service via WhatsApp.**

Another major highlight of the quarter was the implementation of a **new partnership with Sabesp**, our first client in the **Sanitation** segment and the first to **adopt our complete digital solution for the customer service journey, including Payments, SaaS, and Grace AI.**

This was another quarter of **solid growth**, with **revenue expanding 19% YoY**, and all four business verticals delivering double-digit growth. Highlights include Microfinance (+27% YoY) and Payments (+26% YoY). Our **Payments** solution continued to gain traction, with **TPV growing 29% YoY to R\$2.5 billion** in the quarter, driven by the ramp-up of recent initiatives such as Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, among others. As a result, Payments accounted for 36.5% of Bemobi's total revenue. In the Microfinance vertical, we observed a recovery after a weaker 1Q25, with revenue growth mainly in our Credit Score solution.

Adjusted EBITDA accelerated its **growth rate to +24% YoY**, driven by positive operational leverage, which boosted our **EBITDA margin to over 34%, a 140bps increase YoY.** On the other hand, Adjusted Net Income ex-swap declined 16% YoY to R\$33 million, mainly due to the comparison base for Interest on Equity (IoE), which had been declared in 2Q24, affecting the effective tax rate. In this regard, the payment of **R\$30 million as Interest on Equity (IoE)** was approved, to be paid on August 26, which should benefit the bottom line in 3Q25.

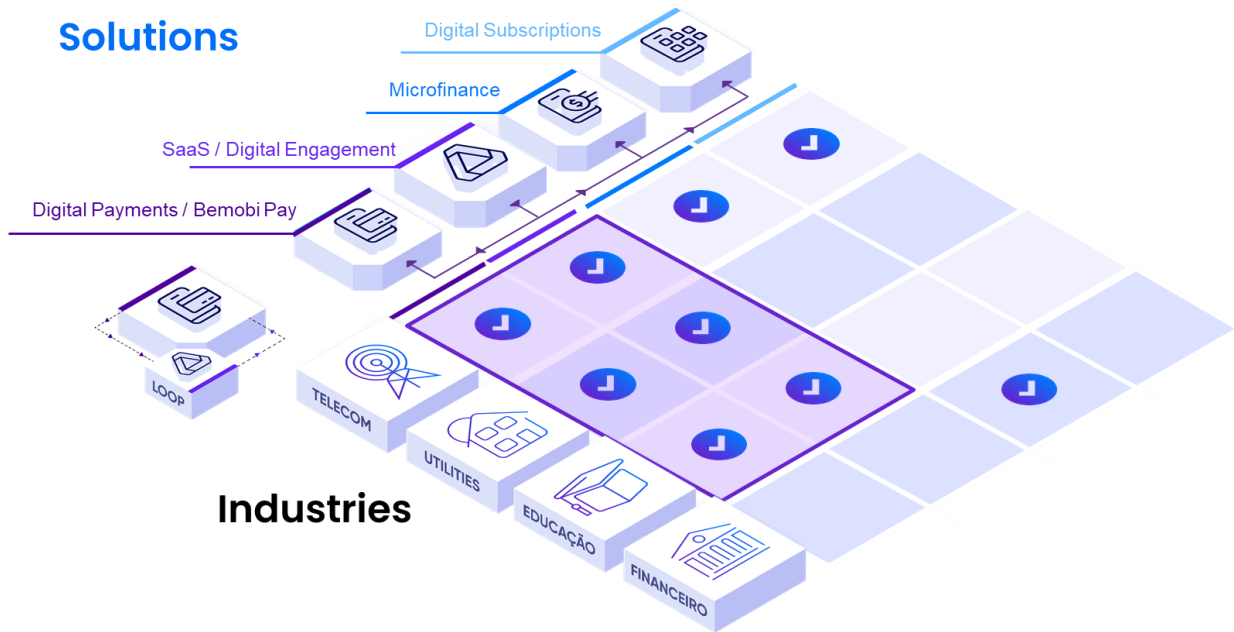
Operational cash generation continued to grow, reaching **R\$45 million** in the quarter (**+27% YoY**), with a **cash conversion ratio above 75%.** Once again, we experienced working capital consumption, mainly related to the expansion of the installment-based payments operation. We also recorded extraordinary disbursements this quarter totaling around R\$65 million, mainly related to dividend payments and profit-sharing, partially mitigated by the issuance of a new BNDES financing line for technology and innovation initiatives. As a result, our cash position decreased to approximately R\$490 million at the end of the quarter. The **priority** for cash usage remains focused on **exploring M&A opportunities** and executing our **new dividend policy.**

We are very optimistic about the company's growth prospects, supported by the Payments vertical and also by a new approach to customer engagement, enhanced by our new Grace AI product. We would like to thank our employees, clients, partners, and shareholders for accompanying us on this journey of digitalizing payments and customer service for large, essential, and recurring service industries.

Pedro Ripper
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

Our Solutions

Bemobi is a B2B2C technology company offering service companies the simplification of the digital customer journey, ensuring that interactions and payments occur with less effort, perfectly integrating into the daily lives of customers in various service industries, through SaaS (Software as a Service) platforms so they can better connect digitally with their customers. And thus leveraging their digital payments journeys, microcredit offers and cross-selling of digital signature services.



Our solutions, originally offered to mobile phone operators and later expanded to electricity distributors, proved replicable to other service industries, especially those with recurring payment challenges. This focus and specialization allowed us to develop **technological platforms that optimize the conversion of recurring payment collections.**

We differentiate ourselves through an unique positioning:

- **Specialization in essential service industries with recurring billing**, driving their digitalization, primarily for: Telecommunications, Electric Power, and Education. This sector focus enables us to gain a deep understanding of the specific characteristics and challenges of each of these service industry segments.
- **End-to-end, pre-integrated platforms for digital payments and omnichannel engagement:** Our SaaS digital engagement platforms are customized for each industry we serve and integrated with our complete payment solutions, drastically simplifying deployment and operation for our partners.

Bemobi Pay: A Comprehensive Solution that Automates and Simplifies Payments

Bemobi Pay is a comprehensive white-label solution that automates and simplifies digital payments, enabling acceptance across any channel, with multiple payment methods and full flexibility. Its vertical, industry-specific approach allows recurring essential service companies to maximize payment conversion, providing a seamless and frictionless experience for end customers.

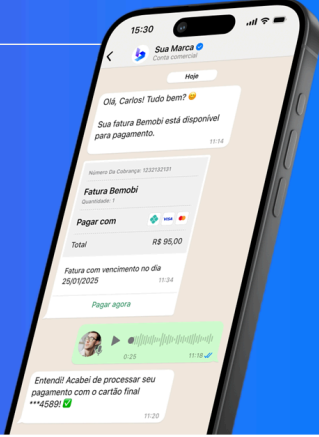
Accept all payment methods, anywhere, anytime

Maximize conversion and optimize costs through payment orchestration

Simplify management of payments and receipts

Core Elements

- 1 Smart Checkout
- 2 Payment Orchestration
- 3 **Grace** - Conversational Payment (WhatsApp + AI)



Additionally, Bemobi Pay features advanced payment orchestration technology, improving approval rates, reducing transaction costs, and accelerating time to market. The solution also includes a proprietary anti-fraud system, specifically developed for the services sector, ensuring enhanced transaction security.

The platform offers a payment gateway that enables secure transactions and a recurring engine for efficient subscription and payment management. It also provides multi-acquirer, sub-acquirer, and end-to-end PIX solutions, optimizing costs and eliminating unnecessary intermediaries. Furthermore, it includes a reconciliation platform that ensures complete financial transparency.

Bemobi Pay stands out for features such as intelligent retry and advanced tokenization, which reduce failures and enhance the payment experience. As a result, the platform positions itself as a unique and comprehensive solution designed for recurring essential service industries, enabling complete control of payment management without the high costs of development and maintenance.

Additionally, we launched Grace, our new AI-first Conversational Payments solution. The product transforms WhatsApp into an intelligent channel for customer service and payments, combining artificial intelligence with a seamless interaction experience. Leveraging advanced language models (LLM), Grace operates as a virtual agent that interprets the conversation's context to identify the customer and their outstanding debts, offering personalized payment solutions fully integrated with the company's systems. The solution enables agile communication, reduces operational costs through automation, and enhances the customer experience with natural and effective interactions.

In addition to SaaS solutions for Customer Engagement and Digital Payments, Bemobi also offers a range of complementary solutions, reinforcing its leadership in the digitalization of recurring services.

Operating Indicators

Active Clientes:

1,589 +75 in 2Q25

156 +1 in 2Q25
Enterprise Clients

1,433 +74 in 2Q25
Medium Clients

The Company operates based on a B2B2C model, offering solutions to our partners, who in turn provide these services to their customers. Therefore, we have chosen to present operational indicators separately between B2B and B2C. B2B indicators reflect the number of partners/customers to whom we offer our service solutions. B2C indicators, on the other hand, present metrics of usage/consumption of our solutions made available through our partners.

B2B - Business to Business

We report our B2B indicators segregated between large companies (Enterprise) and small and medium-sized companies (SMEs), to facilitate the monitoring of the evolution of our operations in these two segments, which are defined based on annual revenue higher or lower than R\$500 million/year.

In the second quarter of 2025, we added **one new large-scale client in the Payments vertical, Sabesp**, our **first partner in the Water Utilities segment** and also the first to adopt our **complete solution for digitizing the customer service journey**, encompassing **Payments, SaaS, and Grace AI** solutions. We also onboarded **66 new SME clients** that implemented our Payments solution during the quarter, including 56 mid-sized schools and 10 broadband providers.

In **SaaS**, in addition to the implementation of our digital customer service solution at **Sabesp**, we added **75 new SME clients** to our customer engagement SaaS base, including 71 from the education industry and 4 from the ISP industry.

In **Microfinance**, during this quarter, we recorded a net reduction of **one client** in the Credit Score solution in Mexico.

In **Digital Subscriptions**, there were no new additions this quarter. We remain focused on our strategy to expand our presence in the European continent, where we have entered nine new geographies since 4Q23.



Digital Payments / Bemobi Pay

629

Clients in Payment Solutions

+67 in 2Q25

17

Enterprise Clients +1 in 2Q25

612

Medium Clients +66 in 2Q25



SaaS / Digital Engagement

1,462

Clients of SaaS Solutions

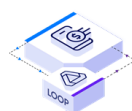
+76 in 2Q25

47

Enterprise Clients +1 in 2Q25

1,415

Medium Clients +75 in 2Q25



Microfinance

34

Clients of Microfinance Solutions

-1 in 2Q25

16

Enterprise Clients

18

Medium Clients -1 in 2Q25



Digital Subscriptions

117

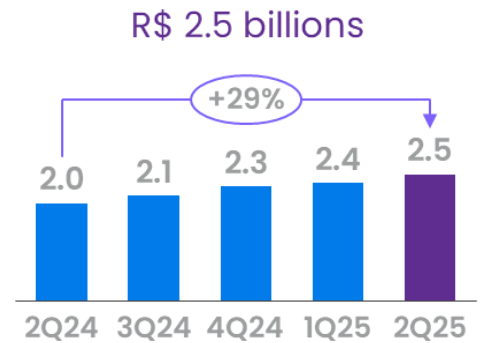
Carriers, Digital Banking and Wallets as partners

B2C – Business to Customers

Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

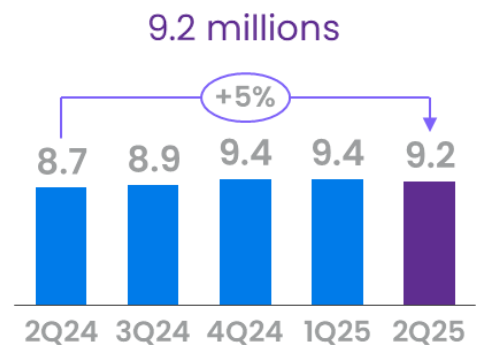
- ▶ Continued growth, with a +29% YoY expansion, reaching R\$2.5 billion
- ▶ Key growth drivers were: (i) ramp-up of recent clients, such as Salta, Light, NeoEnergia, Inspira, and Enel Chile; (ii) increased penetration with long-standing partners, such as Equatorial and Claro; and (iii) gaining traction among small and mid-sized schools (SMEs)



Active SaaS Licenses

Average active Licenses for SaaS, including schools and ISPs (SMB) and Bemobi Communication Services (Enterprise)

- ▶ 5% YoY expansion, but a QoQ decline
- ▶ Continued growth in licenses associated with ISPs and K-12 schools
- ▶ In one Brazilian carrier we changed our commercial agreement for voice solutions, on which reduces the amount of licences, despite an increase in revenue

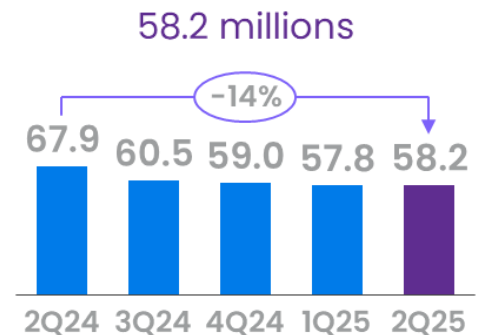


Microfinance Transactions

Number of Microfinance transactions including Airtime/Voice/Data Advances and Scoring

Decline in transaction volume YoY, but with a slight QoQ increase, driven by different trends across variables:

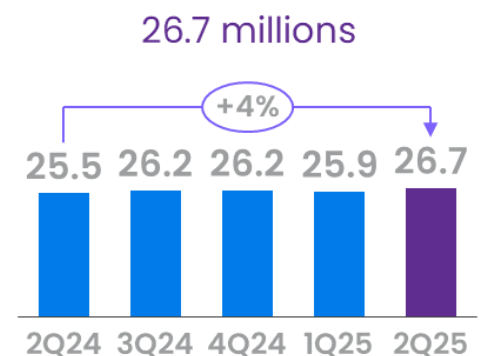
- ▶ Transactions related to the Credit Score product, which have a higher average ticket: expansion mainly in Mexico
- ▶ Balance advance/recharge transactions, with a lower average ticket: volume contraction, mainly in Asia, while Mexico continues to grow and Brazil remains stable



Avg Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- ▶ Recuperação consistente da base de usuários nas operações internacionais, como reflexo do bom desempenho comercial, principalmente no Paquistão, México, Bangladesh, Marrocos e Nigéria, compensados por um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil

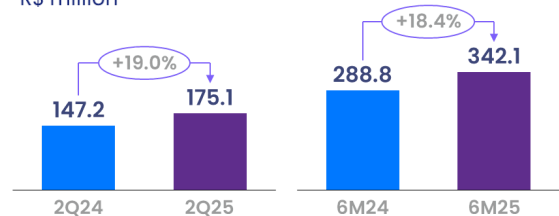


Financial Indicators

Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue for the quarter totaled R\$175.1 million, up **+19.0% compared to 2Q24**, sustaining a solid growth pace. Once again, we observed a positive FX impact on revenue, representing an effect of approximately 4% this quarter. In the first six months of the year, adjusted net revenue reached R\$342.1 million, an increase of +18.4% over the same period in 2024.

Adjusted Net Revenue
R\$ million



By business vertical, revenue performance was as follows:

(i) **Microfinance grew +27.1% YoY** in the quarter, a significant improvement over the previous quarter, despite lower revenue from balance/airtime advance solutions. This positive trend was mainly driven by: (i) higher transaction volumes in our Credit Score solution in Mexico; and (ii) the onboarding of a new fintech partner in Mexico for Credit Score under a new pricing model, where most revenue is concentrated in the setup phase. In the first six months of the year, revenue expanded +10.7% YoY, supported by the positive momentum in Credit Score.

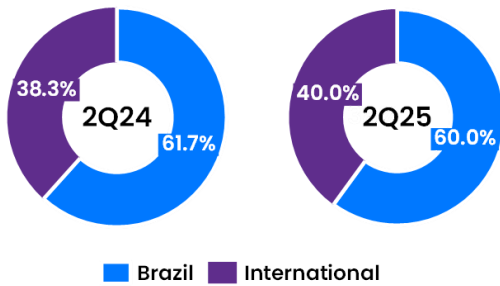
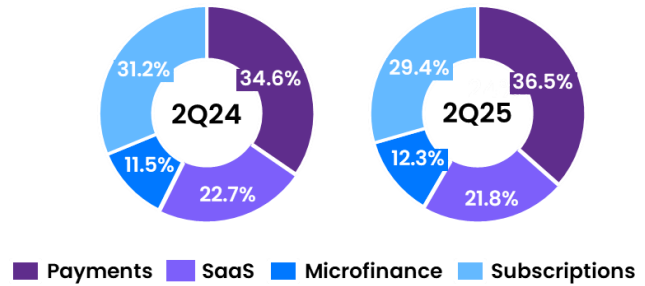
(ii) **Digital Payments expanded +25.7% YoY**, mainly due to: (i) positive ramp-up in recently onboarded clients such as Salta, Light, NeoEnergia, Inspira, and Enel Chile; (ii) higher penetration among long-standing partners such as Equatorial and Claro; and (iii) increased traction in small and medium-sized K-12 schools. Year-to-date, revenue rose +24.4% YoY.

(iii) **SaaS posted +14.0% YoY** growth, driven by the increase in active licenses among our K-12 and ISP clients, as well as setup revenues from the implementation of our customer service technology platform, linked to the Wave Tech and Grace AI solutions. In the first six months of the year, revenue was up +12.8% YoY.

(iv) **Digital Subscriptions grew +12.2% YoY** in the quarter, mainly due to: (i) an improved user base in Mexico, Pakistan, Bangladesh, Morocco, and Nigeria; (ii) recent entry into new European geographies – 23 new European operators in 9 different countries since 4Q23; and (iii) positive exchange rate effect. Year-to-date revenue increased by +18.7% YoY, resulting from increased penetration in some international operations geographies, as well as the positive exchange rate effect.

As a result, within our solutions portfolio, Digital Payments and Microfinance revenues gained +1.9 p.p. and +0.8 p.p. in share, respectively. **Payments accounted for 36.5% of revenue**, while Microfinance expanded to 12.3%. **Revenues from our strategy of combining Digital Payments and SaaS represented 58.3%**, an increase of 0.9 p.p. versus 2Q24.

From a geographical standpoint, the share of international revenues increased by +1.7 p.p., mainly reflecting the strong performance of Microfinance and Digital Subscriptions outside Brazil.

Breakdown per Region

Breakdown per business lines


Adjusted Cost of Services

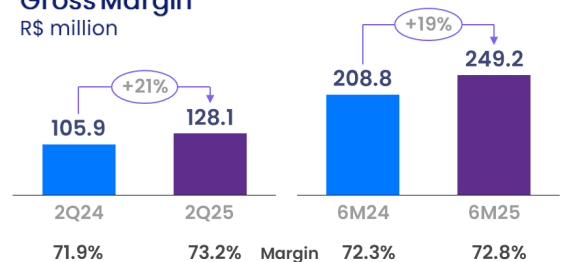
Adjusted cost of services is made up of: (i) investments in marketing to promote and disseminate our solutions through leading partners in the world of digital media and applications; (ii) licensing costs owed to app and game developers in a revenue-share format; (iii) costs related to processing and collection of Digital Payments, including but not limited to MDR at the acquirer, chargeback, pix processing, and more, in addition to (iv) other sales costs.

In 2Q25, adjusted cost of services rendered totaled R\$47.0 million, up 13.8% versus 2Q24, mainly driven by higher licensing costs associated with Digital Subscriptions and SaaS solutions, as well as increased costs resulting from the strong revenue expansion in Payments.

In the first six months of the year, adjusted cost of services rendered reached R\$92.9 million, an increase of 16.1% compared to 6M24.

Adjusted Gross Margin

As a result, Adjusted Gross Profit reached R\$128.1 million in the quarter, up 21% compared to 2Q24. This growth reflects both revenue expansion and a 1.4 p.p. improvement in gross margin, driven by the mix effect – higher share of the Payments solution and increased SaaS revenues associated with setup, to the detriment of Digital Subscriptions.

Gross Margin
R\$ million


For the six-month period ended in June, Adjusted Gross Profit totaled R\$249.2 million, a 19% increase over the same period in 2024, with Gross Margin expanding by 50bps compared to the 72.3% reported in 6M24.

Adjusted Operational Expenses

Adjusted Operating Expenses totaled R\$68.2 million in 2Q25, an 18% increase compared to 2Q24. This increase is mainly due to: **(i) personnel expenses:** (a) we have been strengthening our workforce, primarily associated with SaaS solutions (mainly in the acquired companies, 7AZ and Wave Tech), (b) the effect of the non-renewal of the CPRB tax benefit for one of the entities in Brazil, and (c) the foreign exchange impact on personnel expenses denominated in USD; **(ii) technology expenses:** (a) increased use of technology services/software, such as AWS, and (b) foreign exchange impact on technology expenses denominated in USD; and **(iii) other expenses:** increase

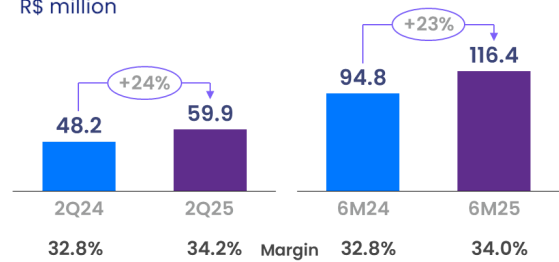
in bad debt provision, resulting from an extension of the payment terms for outstanding invoices, mostly concentrated in international operations.

In the first six months of the year, Adjusted Operating Expenses reached R\$132.7 million, a 16% increase compared to 6M24.

Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$59.9 million this quarter, representing a 24% increase compared to 2Q24, accelerating the growth pace relative to previous quarters. This acceleration results from a continuous expansion of our revenues combined with the positive effect of operational leverage, as Adjusted Gross Profit grows at a faster rate (+21% YoY) than the increase in Adjusted Operating Expenses (+18% YoY). As a result, EBITDA margin reported a 140bps YoY increase, reaching 34.2% in the quarter. It is important to emphasize that EBITDA margin gains from operational leverage effects may not necessarily occur linearly over time, as new expenses to capture growth opportunities may be required.

Adjusted EBITDA
R\$ million



In the six-month accumulated period, Adjusted EBITDA reached R\$116.4 million, a 23% increase compared to R\$94.8 million in the same period of 2024. EBITDA margin recorded a 120bps increase over the six-month period, totaling 34%.

Adjusted EBITDA this quarter basically excluded expenses related to ILP, amounting to R\$6.3 million. In the six-month accumulated view, adjustments totaled R\$11.7 million, mainly related to ILP expenses.

Financial Result

Financial result in 2Q25 was R\$16.0 million, compared to R\$11.0 million in 2Q24, a variation of +R\$5.0 million. This variation is mainly explained by:

- ▶ +R\$8.2 million variation in the swap effect: in 2Q25, we reported a financial result from the swap of +R\$6.7 million compared to a negative impact of R\$1.6 million in 2Q24. This positive impact in the quarter stems from the 20% appreciation of BMOB3 shares during 2Q25
- ▶ -R\$5.0 million foreign exchange variation: expenses of R\$3.0 million in 2Q25, compared to revenue of R\$2.1 million in 2Q24. This foreign exchange impact is mainly due to the depreciation of the net balance of assets and liabilities denominated in foreign currency
- ▶ +R\$1.5 million financial income: income from financial investments totaled R\$12.7 million this quarter, compared to R\$11.2 million in 2Q24, mainly due to a higher average CDI rate during the period (~14.5% in 2Q25 vs. ~10.5% in 2Q24), mitigated by an 8% lower average cash position in Brazil and compression of the average return spread available in the market (return, as % of CDI, was lower).

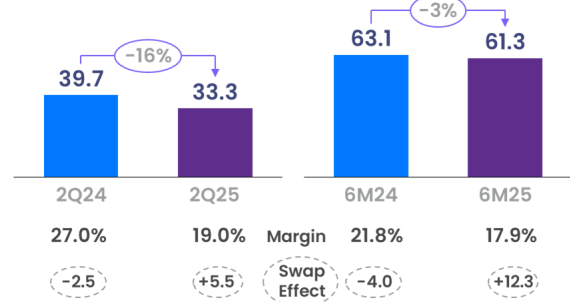
The financial result in the six-month accumulated period was R\$27.1 million, compared to R\$19.6 million in 6M24, a variation of +R\$7.5 million. This variation is mainly explained by:

- ▶ +R\$18.8 million variation in the swap effect: basically resulting from the ~50% appreciation of BMOB3 shares in 2025, leading to a positive swap result of +R\$15.3 million in 6M25 compared to a loss of R\$3.4 million in 6M24
- ▶ -R\$14.3 million foreign exchange variation: expenses of R\$12.8 million in 6M25, compared to a positive result of +R\$1.5 million in 6M24. This foreign exchange impact is mainly due to the depreciation of the net balance of assets and liabilities denominated in foreign currency
- ▶ +R\$2.1 million financial income: income from financial investments totaled R\$24.8 million in the period, compared to R\$22.7 million in the same period of 2024, mainly due to a higher average CDI rate during the period (~13.8% in 6M25 vs. ~11.0% in 6M24), mitigated by a 13% lower average cash position in Brazil and compression of the average return spread available in the market (return, as % of CDI, was lower)

Adjusted Net Income ex-Swap

Adjusted Net Income ex-Swap in 2Q25 totaled R\$33.3 million, a 16% decrease compared to 2Q24, mainly due to: (i) the tax effect of Interest on Equity (IoE) in 2Q24, which reduced the effective tax rate in that period; (ii) negative foreign exchange variation resulting from the devaluation of the net stock of monetary assets and liabilities denominated in foreign currency. As a result, net margin declined to 19.0%, compared to 27.0% in 2Q24. It is worth highlighting that the payment of R\$30 million in IoE was approved, to be paid in August, which should positively impact the bottom line in 3Q25.

Adjusted Net Income ex-Swap
R\$ million



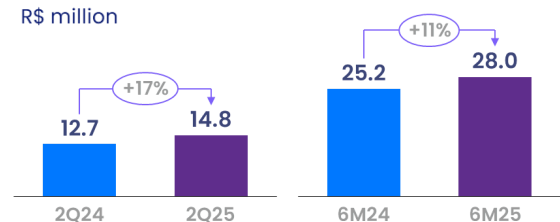
The mark-to-market effect of the Swap on Net Income this quarter was +R\$5.5 million, compared to negative R\$2.5 million in 2Q24. This positive effect in the quarter was mainly driven by approximately 25% appreciation in the BMOB3 share price during this second quarter.

In the accumulated first six months of the year, Adjusted Net Income ex-Swap was R\$61.3 million, a 3% decrease compared to the same period in 2024, basically due to the effects mentioned above. This resulted in a net margin of 17.9% in 6M25, a contraction compared to 21.8% in 6M24. The mark-to-market effect of the Swap in the period was +R\$12.3 million, compared to negative R\$4.0 million.

CAPEX

Our Capex level continues to be mainly composed of investments in intangible assets, as we reinforce our investments in R&D in order to maintain a greater competitive advantage. In addition to a low level of fixed assets, since a large part of our structure is supported by rental or service contracts.

CAPEX
R\$ million



In this quarter, investments totaled R\$14.8 million, a 17% increase, mainly associated with higher R&D investments primarily related to new products, such

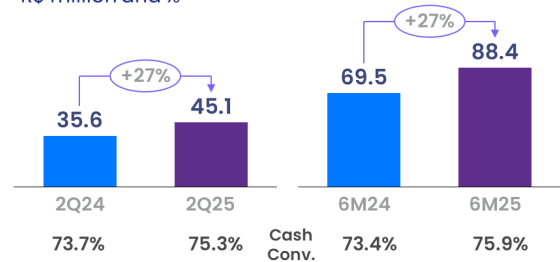
as Grace, and new functionalities in Payments, in addition to R\$0.6 million related to the acquisition of POS devices. In the six-month period, investments amounted to R\$28.0 million, an 11% increase compared to R\$25.2 million in the same period of 2024, mainly due to higher R&D investments. In the period, we recorded R\$1.5 million in investments related to the acquisition of POS devices.

Operational Cash Generation and Cash Conversion

We internally use the indicator of our Cash Generation measured by Adjusted EBITDA minus investments in tangible and intangible assets, excluding the right-of-use line for third-party properties (i.e., CAPEX).

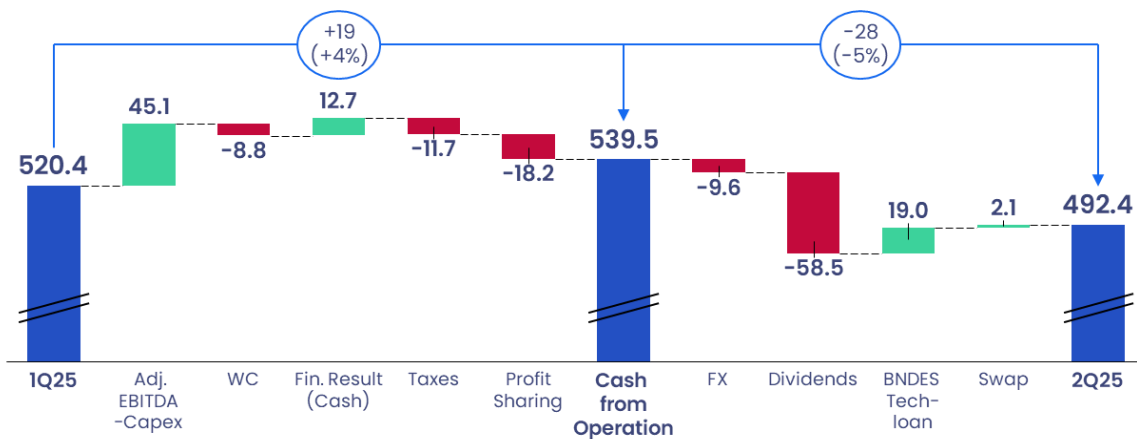
In this quarter, Operating Cash Generation reached R\$45.1 million, a 27% increase compared to the same quarter last year. This mainly reflects solid operating performance, with Adjusted EBITDA expanding 24% YoY, combined with CAPEX growth of only 17% YoY. As a result, the cash conversion ratio this quarter was 75.3%, an increase of 1.6 p.p. compared to 2Q24.

Oper. Cash Generation and Cash Conv.
R\$ million and %



In the six-month accumulated period, Operating Cash Generation totaled R\$88.4 million, a 27% increase compared to the same period last year, mainly due to growing Adjusted EBITDA (+23% YoY) and a controlled pace of CAPEX (+17% YoY). As a result, the cash conversion ratio for the period was 75.9%, an increase of 2.5 p.p. compared to 6M24.

Cash Position change 2Q25 vs 1Q25
R\$ million



In this quarter, we observed a reduction of R\$28 million in our cash position, mainly resulting from three extraordinary components totaling approximately R\$58 million: (i) dividend payment of R\$58.5 million, (ii) disbursement related to the Profit Sharing Program for all Company employees, in the total amount of R\$18.2 million, and (iii) on the other hand, we recorded an inflow of +R\$19.0 million from a **new credit facility with BNDES** – more details in the section below.

Additionally, operating cash generation of R\$45.1 million was partially consumed by (a) working capital deployed in our payment operations, mainly associated with the expansion of the installment payment modality, (b) taxes of R\$11.7 million related to levies on the redemption of financial investments, and (c) depreciation of our cash position denominated in foreign currency.

In the context of **our new dividend policy**, today we declared **Interest on Equity (JCP)** in the amount of **R\$30 million**, which will trade “ex-” on August 21, with effective payment scheduled for August 26. As a result, we will have already executed 44% of our policy, with R\$112 million still to be declared until the approval of the Financial Statements for fiscal year 2025.

BNDES Credit Facility

The Company entered into a credit facility with BNDES under the BNDES Mais Inovação Program. The total agreed amount was R\$66 million, with disbursements to be made in installments. On June 27, 2025, R\$19.0 million was disbursed, net of fees and charges.

The debt has a total term of 10 years, with a 3-year grace period for principal repayment. The agreed interest rate was TR + 2.20% per year, with interest payable quarterly.

Guidance/ Projections – Minimum Net Profit

The Company, in compliance with paragraph 4 of Article 157 of Law No. 6,404/76 and CVM Resolution No. 44/21, and further to the Material Fact disclosed on March 20th, 2025, announced its 2025 Dividend Policy for the fiscal year 2025. The policy is based not only on the net income for the year but also allows for the use of the Company's profit reserves, partially or totally if necessary.

To support the total amount of distributions – which includes the 2024 Complementary Dividends and the potential use of the Company's profit reserves – **the minimum total net income required for fiscal year 2025 should be at least R\$100 million.**

It is worth noting that the 2024 Complementary Dividends were approved at the Annual Shareholders' Meeting held on April 24th, with payment scheduled for May 9th, in the amount of R\$58.5 million. Therefore, the amount to be distributed through the disclosure of the Company's 2025 financial results totals R\$141.5 million. Considering the Company's growth outlook and cash generation capacity, Management estimates a **minimum net income of R\$100 million** to support this potential distribution of dividends or interest on equity.

Financial Indicators	Guidance 2025 Minimum net profit (R\$ '000)	Actual 2Q25 (R\$ '000)	% actual vs Guidance
Net Income (attributable to controlling shareholders)	R\$ 100.000	64,405	64.4%

The projections disclosed herein constitute estimates based on well-founded assumptions by the Company's Management, as well as currently available information. Forward-looking statements depend substantially on market conditions, applicable laws and regulations, the performance of the car rental sector, and the Brazilian economy as a whole, among other factors beyond Localiza's control. These elements and the Company's operational activity may affect future performance and may lead to results that differ materially from the projections. Such projections are subject to risks and uncertainties and do not constitute a guarantee of future performance. Due to these uncertainties, investors should not base any investment decision solely on this information. Any change in the perception or in the aforementioned factors may cause actual results to differ from the projections made and disclosed.

Relationship with auditors

Pursuant to CVM Instruction No. 162/22, we inform that the Company consulted PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltd. to ensure compliance with CVM rules and the laws that govern the profession of accountants, as provided for in Administrative Order 9.295/46, as amended.

We also complied with the regulations for the exercise of this professional activity issued by the Federal Accounting Board (CFC) and the technical guidance issued by the Brazilian Institute of Independent Auditors (IBRACON) The Company adopted the fundamental principle of preservation of auditor independence, thus avoiding any influence from the audit of their own services, or from their participation in any management function at the Company.

PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltd. was engaged to provide audit services for the current year, and to review the quarterly information for the same period.

Annex I – Account Income Statement

(Find more information on Harmonized and Adjusted Income Statement on Annex IV)

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2Q25	2Q24	6M25	6M24
	Accounting	Accounting	Accounting	Accounting
Net revenue	408.5	364.5	796.1	716.9
Costs of services	(304.8)	(280.7)	(596.5)	(552.4)
Gross Income	103.7	83.8	199.6	164.4
General and administrative expenses	(67.6)	(53.7)	(129.9)	(106.1)
Other Operating Income/Expenses	0.0	0.1	0.2	1.9
EBIT	36.1	30.2	69.9	60.3
Net financial results	16.0	11.0	27.1	19.6
Income before income and soc. contribution taxes	52.0	41.2	96.9	79.9
Income and social contribution taxes	(17.4)	(5.2)	(31.0)	(22.1)
Net Income	34.7	36.0	65.9	57.8

Annex II – Balance Sheet

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$)	06/30/2025	06/30/2024
ASSETS		
Cash and cash equivalents	302.8	378.6
Marketable securities	189.6	210.0
Trade accounts receivable	200.9	191.4
Amounts receivable from payment gateway operators	305.6	208.5
Inventory	22.1	15.7
Taxes recoverable	39.1	46.6
Advances to third parties	16.6	16.6
Derivative financial instruments	6.9	0.0
Other amounts receivable	1.1	1.3
Total current assets	1,084.7	1,068.7
Accounts receivable from customers	35.2	38.5
Other amounts receivable	1.9	1.9
Deferred taxes	20.0	22.1
Investments	2.2	2.1
Use rights	5.4	6.2
Property, plant and equipment	10.6	10.2
Intangible assets	460.5	477.4
Total non-current assets	535.9	558.5
TOTAL ASSETS	1,620.7	1,627.2
LIABILITIES		
Payroll and related charges	48.6	55.2
Taxes payable	12.3	12.5
Accounts payable	128.0	122.8
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	211.4	145.7
Dividends	0.0	50.8
Leases	2.8	2.1
Derivative financial instruments	0.0	7.9
Other accounts payable	5.6	8.9
Total current liabilities	408.8	405.8
Third-party advances	0.1	0.1
Deferred taxes	36.7	32.1
Leases	3.8	5.2
Consideration payable	19.0	0.0
Other accounts payable	16.7	10.6
Other obligations	3.3	3.4
Total non-current liabilities	79.7	51.4
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(21.1)	(4.2)
Capital reserve	8.9	7.9
Profit reserve	98.5	98.5
Proposed additional dividend	0.0	58.5
Retained earnings	64.4	0.0
Equity valuation adjustment	(241.3)	(235.1)
Other comprehensive income	(15.9)	7.3
Non-controlling interest	5.1	3.5
Total shareholders' equity	1,132.2	1,170.0
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,620.7	1,627.2

Annex III – Cash Flow Statement

STATEMENT OF CASH FLOW	06/30/25	06/30/24
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	96.9	79.9
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Allowance for losses	2.2	3.9
Depreciation of rights of use	1.5	0.5
Depreciation and amortization	33.5	32.0
Net write-off of fixed and intangible assets	0.0	0.1
Write-off for impairment	0.0	7.9
Interest on leases	0.4	0.3
Change in fair value of consideration	(0.1)	(12.4)
Other interest paid and received	0.0	0.1
Parent company stock options for Group employees	4.1	2.0
Equity income	(0.1)	0.0
Change in the fair value of derivative financial instruments	(15.3)	3.4
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	(8.4)	(17.6)
Amounts receivable from payment gateway operators	(97.1)	(6.9)
Inventory	(6.4)	8.8
Taxes recoverable	7.5	(5.5)
Advances to third parties	0.0	0.7
Other amounts receivable	0.1	7.5
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	(3.9)	(7.3)
Taxes payable	(4.9)	(2.8)
Accounts payable	5.2	(6.6)
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	65.8	(6.6)
Other liabilities	(3.4)	0.8
Advances from third parties	(0.0)	0.9
Cash from operations	77.6	83.0
Net interest paid	(0.4)	(0.4)
Income and social contribution taxes paid	(19.6)	(12.4)
Net cash from operating activities	57.7	70.2
INVESTMENT ACTIVITIES		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	20.3	(1.6)
Receipt on settlement of derivative financial instruments	2.8	3.2
Payment upon settlement of derivative financial instruments	(2.3)	(0.6)
Payment for the acquisition of an associate	0.0	0.0
Net sale (acquisition) of securities	(28.0)	(25.2)
Net cash generated (consumed) in investing activities	(7.2)	(24.2)
FINANCING ACTIVITIES		
Payment of leases	(1.1)	(0.4)
Payment of dividends and interest on equity	19.0	0.0
Dividends and interest on equity paid	(109.3)	(40.4)
Payment of consideration	0.0	(2.7)
Treasury shares acquired	(22.6)	(12.7)
Net cash from financing activities	(113.9)	(56.2)
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	(12.4)	14.7
Net increase in cash and cash equivalents	(75.8)	4.4
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	378.6	263.0
Closing balance	302.8	267.4
Net increase in cash and cash equivalents	(75.8)	4.4

Annex IV – Harmonized Income Statement

In 2021 the Company acquired M4U, which has as its corporate purpose the provision of data transmission services for mobile phone credits and the top up of mobile devices, especially for products and plans in the prepaid or control mode, among others. Specifically in transmission services, it makes captured funds available for carriers on its platform, automatically deducting the amount due for the provision of services. In retailing, M4U purchases top ups directly from carriers and sells them to the end consumer.

In compliance with the standards provided for in CPC 47 (Revenue from Contracts with Customers), specifically in regard to retailing, Bemobi's management believes that recording revenues and costs related to operations of this nature may lead to significant distortions when interpreting the Group's result.

In this regard and in order to allow comparability between the results of companies that are part of the Bemobi Group, the harmonization of these statements was necessary. We are using in this document the same method Bemobi used in its previous earnings reports. Therefore, the information on Net Revenue, Costs of Services, Adjusted Gross Profit, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income used and contained exclusively in this Earnings Report presented to you has been adjusted and shown in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the results, thus being better able to prepare their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2Q25 Accounting	2Q25 Reclassified ⁽³⁾	Harmonized M4U	Adjust	2Q25 Adjusted	2Q24 Accounting	2Q24 Reclassified ⁽³⁾	Harmonized M4U	Adjust	2Q24 Adjusted
Net revenue	408,5	0,0	(233,4) ⁽¹⁾	0,0	175,1	364,5	0,0	(217,4)	0,0	147,2
Costs of services	(291,7)	11,2 ⁽³⁾	233,4 ⁽¹⁾	0,0	(47,0)	(268,9)	10,3 ⁽³⁾	217,4	0,0	(41,3)
Adjusted Gross Income	116,9	11,2	0,0	0,0	128,1	95,6	10,3	0,0	0,0	105,9
General and administrative expenses (excl. D&A)	(63,3)	(11,2) ⁽³⁾	0,0	6,3 ⁽²⁾	(68,2)	(49,2)	(10,3) ⁽³⁾	0,0	1,8 ⁽²⁾	(57,7)
Other revenues and expenses	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(0,0)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
EBITDA	53,6	0,0	0,0	6,3	59,9	46,4	0,0	0,0	1,8	48,2
Depreciation and amortization expenses	(17,5)	0,0	0,0	0,0	(17,5)	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)
Net financial results	16,0	0,0	0,0	0,0	16,0	11,0	0,0	0,0	0,0	11,0
Equity accounting	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profit before income tax and social contribution	52,0	0,0	0,0	6,3	58,4	41,2	0,0	0,0	1,8	43,0
Income and social contribution taxes	(17,4)	0,0	0,0	(2,1)	(19,5)	(5,2)	0,0	0,0	(0,6)	(5,8)
Net Income	34,7	0,0	0,0	4,2	38,8	36,0	0,0	0,0	1,2	37,2

Notes:

(1) Adjustments regarding accounting harmonization described in this annex, prevailing the viewpoint of exclusive revenues from service.

(2) Regarding nonrecurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and long-term incentives plan intended for Bemobi's executives.

(3) The personnel amounts included in cost of services provided were reclassified to general and administrative expenses. Also, depreciation and amortization amounts included in cost of services provided and general and administrative expenses were reclassified to depreciation and amortization included in this table

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	6M25 Accounting	6M25 Reclassified ⁽³⁾	Harmonized M4U	Adjust	6M25 Adjusted	6M24 Accounting	6M24 Reclassified ⁽³⁾	Harmonized M4U	Adjust	6M24 Adjusted
Net revenue	796,1	0,0	(454,0) ⁽¹⁾	0,0	342,1	716,9	0,0	(428,1)	0,0	288,8
Costs of services	(570,4)	23,5	454,0 ⁽¹⁾	0,0	(92,9)	(529,0)	20,9 ⁽³⁾	428,1	0,0	(80,1)
Adjusted Gross Income	225,7	23,5	0,0	0,0	249,2	187,9	20,9	0,0	0,0	208,8
General and administrative expenses (excl. D&A)	(121,1)	(23,5)	0,0	11,6 ⁽²⁾	(132,9)	(97,1)	(20,9) ⁽³⁾	0,0	3,6 ⁽²⁾	(114,3)
Other revenues and expenses	0,1	0,0	0,0	0,1 ⁽²⁾	0,2	1,9	0,0	0,0	(1,6) ⁽²⁾	0,3
EBITDA	104,7	0,0	0,0	11,7	116,4	92,8	0,0	0,0	2,0	94,8
Depreciation and amortization expenses	(34,9)	0,0	0,0	0,0	(34,9)	(32,5)	0,0	0,0	0,0	(32,5)
Net financial results	27,1	0,0	0,0	0,0	27,1	19,6	0,0	0,0	0,0	19,6
Equity accounting	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profit before income tax and social contribution	96,9	0,0	0,0	11,7	108,6	79,9	0,0	0,0	2,0	81,9
Income and social contribution taxes	(31,0)	0,0	0,0	(4,0)	(35,0)	(22,1)	0,0	0,0	(0,7)	(22,8)
Net Income	65,9	0,0	0,0	7,7	73,7	57,8	0,0	0,0	1,3	59,1

Notes:

- (1) Adjustments regarding accounting harmonization described in this annex, prevailing the viewpoint of exclusive revenues from service.
- (2) Regarding nonrecurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and long-term incentives plan intended for Bemobi's executives.
- (3) The personnel amounts included in cost of services provided were reclassified to general and administrative expenses. Also, depreciation and amortization amounts included in cost of services provided and general and administrative expenses were reclassified to depreciation and amortization included in this table

Disclaimer

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended on March 31, 2024 and 2025.. All information has been prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, including Technical Pronouncements, Interpretations, and Guidelines from the Accounting Pronouncements Committee (CPC), and the International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standards Board (IASB), currently referred to by the IFRS Foundation as "IFRS accounting standards," including interpretations issued by the IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) or its predecessor body, the Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the Federal Accounting Council (CFC), with mandatory application for the periods presented.

It's worth noting that in 2021, the Company acquired M4U and, as a result of complying with the provisions of CPC 47/IFRS15 (Revenue from Contracts with Customers), specifically regarding the modality of resale of goods and provision of services (commercial activity), Bemobi's management understands that it acts as the principal, and therefore, for the financial statements, the revenue and costs of this operation are accounted for at their total values. Knowing that it is of interest to market analysts and investors to analyze this operation for its net contribution to the Company's margins, as well as to make the results achieved among the various companies currently composing the Bemobi Group comparable, the management harmonized the financial statements and account balances for disclosure in this document. Consequently, the net effects of revenue and costs from M4U's commercial activity are reported so that only the margin effect that is rightfully the entity's for providing this service is demonstrated in the result. More details of the reconciliation of revenue and costs can be found in Annex IV of this document.

Finally, restructuring and acquisition expenses, as well as provisions related to the ILP program, have been classified as non-recurring in this report, as they are not considered by management to reflect the usual operational activities of the Company.

To assist investors in developing their assumptions and projections about Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services Provided, Adjusted Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Income, and Operating Cash Conversion presented in this Report has been adjusted. More details can be found in Appendix IV of this document.

Finally, it is important to note that any comments in this document regarding Bemobi's business outlook represent the beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. These involve risks, uncertainties, and assumptions, as they relate to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions, and other operational factors may affect Bemobi's future performance.