



BEMOBI

Apresentação de Resultados

2T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br



Pagamentos Descomplicados, Possibilidades infinitas

Bemobi oferece uma jornada integrada de experiência do cliente e pagamentos de ponta a ponta, com especialização por setor e menos fricção

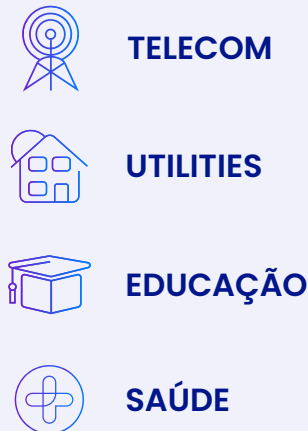
PAGAMENTOS VERTICAIS

Integração Vertical Nativa entre software e pagamentos – jornada completa e fluida

JORNADA INTEGRADA



Foco por Vertical: especialização em serviços essenciais



Estratégia Vertical Focada Impulsionando o Crescimento

Originalmente focada em Telecom, Bemobi expandiu a atuação para segmentos de serviços recorrentes – utilities, educação e saúde – atendendo milhares de empresas

Países

60

no 2T25

Cientes Ativos

1.589

+75 no 2T25

156

+1 no 2T25

Cientes Empresariais

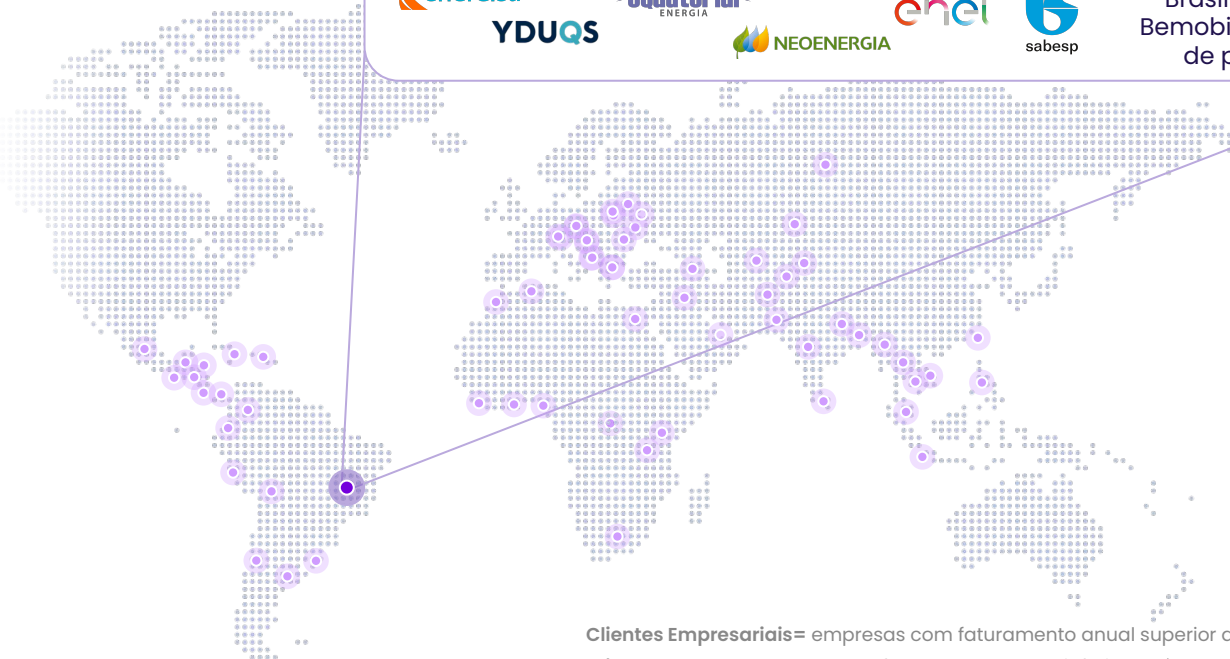
1.433

+74 no 2T25

Cientes PME's



12 das TOP 15 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil¹ são clientes Bemobi para soluções de pagamento



Cientes Empresariais= empresas com faturamento anual superior a R\$500 milhões

Cientes PME's= empresas com faturamento anual inferior a R\$500 milhões

Observação: (1) Considera somente players privados, excluindo empresas estatais, como Cemig e Celesc



Nova solução lançada: Pagamentos Conversacionais com IA

Expandindo o escopo de nossa solução e oferecendo as melhores experiências de pagamento e autoatendimento, de forma integrada, no WhatsApp

Potencial do WhatsApp

WhatsApp está se tornando o canal padrão de comunicação B2C

99%

dos telefones celulares no Brasil têm WhatsApp

95%

das empresas já operam via WhatsApp

Solução Vertical Nativa - Especialistas do Setor



+



+



WhatsApp

IA nativa,
IA em
primeiro lugar

Facilitador de
Pagamentos:
Integração nativa de
pagamentos



Novo Cliente Ativo: O Caso SABESP

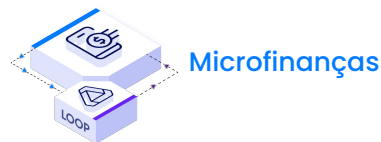
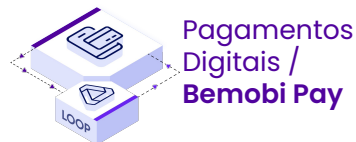
Salto Digital em 90 Dias, impulsionado pela Bemobi

- Metas ambiciosas de universalização e agenda ousada de modernização
- Primeira implantação completa de CX e pagamentos da Bemobi, incluindo novos canais de app, web e WhatsApp
- Salto nos pagamentos: de boleto para PIX, PIX Automático, cartões, Apple & Google Wallet, e mais
- Mais de 3 milhões de conversas via WhatsApp com suporte de IA | Mais de R\$100 milhões arrecadados em apenas 60 dias



Indicadores Operacionais: Números de parceiros B2B

Ampla gama de grandes e médios clientes, gerando receita recorrente nas 4 soluções de negócio



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 2T25

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



sabesp



CLEANNET



CIC - Recife



sabesp



Unimed Juiz de Fora



TOPNET-MS



Unimed Maceió



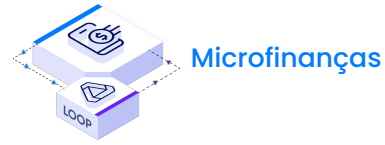
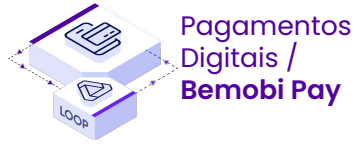
AVI Telecom

Clientes Empresariais= empresas com faturamento anual superior a R\$500 milhões

Clientes PMEs= empresas com faturamento anual inferior a R\$500 milhões

Indicadores Operacionais: métricas B2C

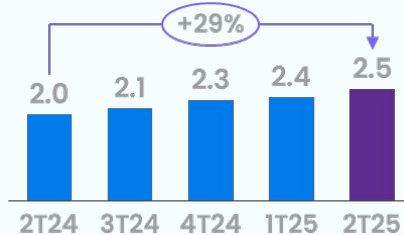
Os pagamentos TPV continuaram com uma forte tendência de expansão



Pagamento Digital (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos

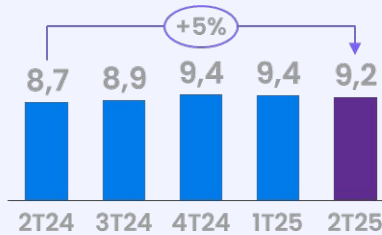
R\$2,5 bilhões



Licenças Ativas

Média de licenças ativas em SaaS, incluindo PME (ISPs) e serviços de voz

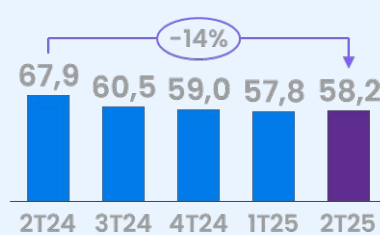
9,2 milhões



Transações de Microfinanças

Número de transações de microfinanças incluindo adiantamento de Saldo/Voz/Dados e Scoring

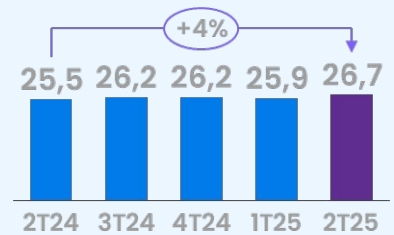
58,2 milhões



Assinaturas pagas pelos usuários

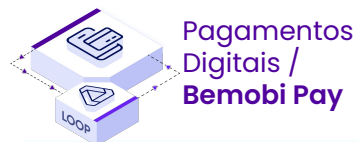
Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

26,7 milhões



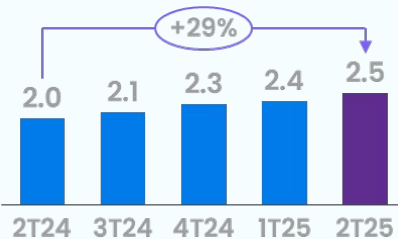
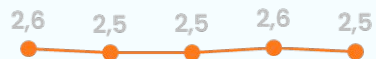
Indicadores Operacionais: métricas B2C

A geração de receitas de SaaS e Microfinanças se beneficiou de uma melhor combinação



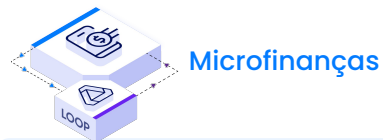
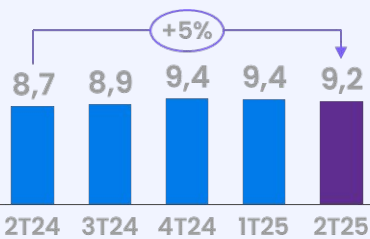
Pagamento Digital (TPV)
R\$2,5 bilhões

— Take Rate (%)



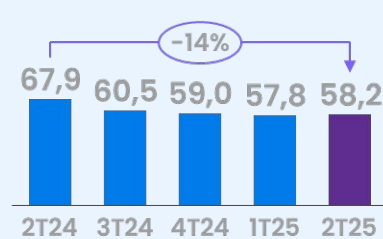
Licenças Ativas
9,2 milhões

— Receita por Licença (R\$)



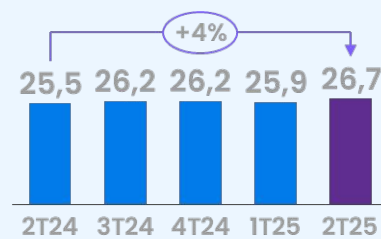
Transações de Microfinanças
58,2 milhões

— Receita por Transação (R\$)



Assinaturas pagas pelos usuários
26.7 millions

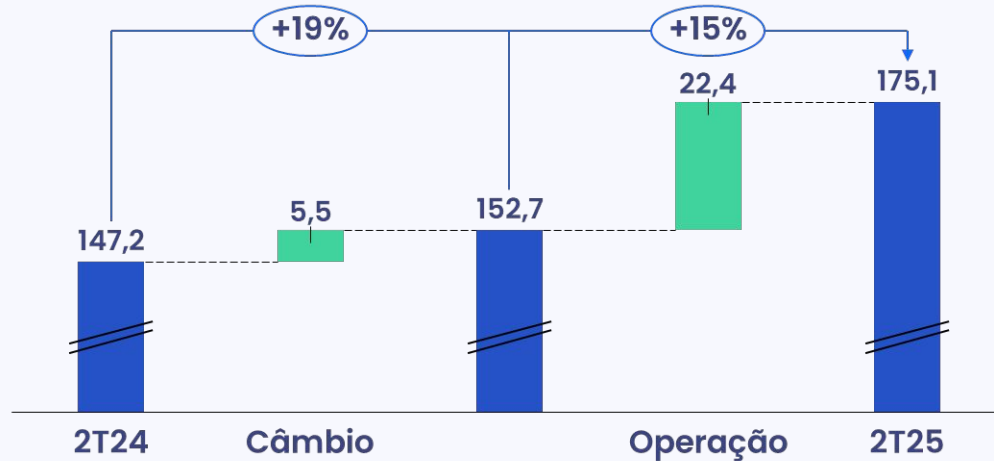
— ARPU (R\$)



Receita 2T25 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial

2T25 vs 2T24
(R\$ mm)



Impacto cambial (cesta de moedas)

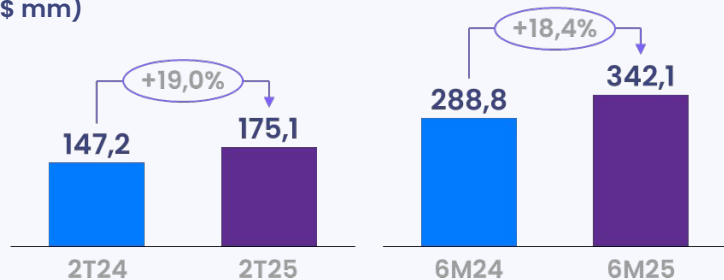
- ▶ A maioria das moedas às quais estamos expostos valorizou-se em relação ao Real, levando a um efeito positivo adicional sobre a receita.
- ▶ O efeito positivo sobre o EBITDA é muito menor (~R\$ 1 milhão, ou ~2%).



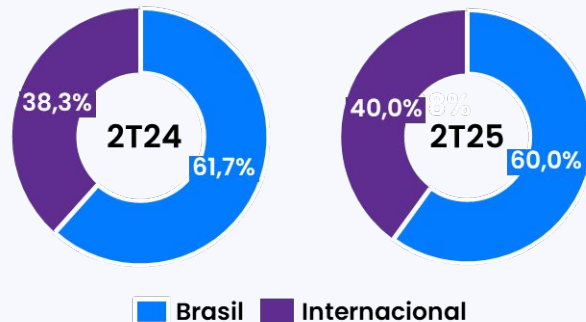
Receita Líquida

Receita bruta +19% YoY, com todas as 4 verticais crescendo dois dígitos; Microfinanças (+27%) em recuperação em relação ao 1T25 e Pagamentos (+26%) mantendo tendência positiva.

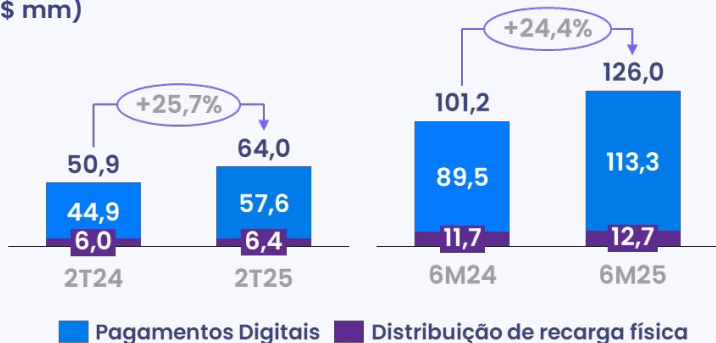
Receita Líquida⁽¹⁾ (R\$ mm)



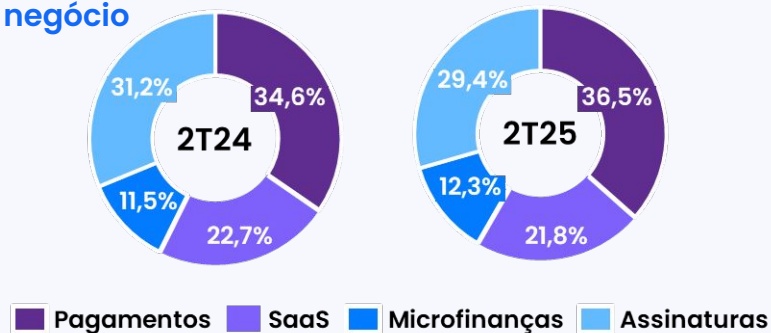
Visão por Região (%)



Receita Líquida - Pagamentos⁽¹⁾ (R\$ mm)



Visão por linhas de negócio (%)

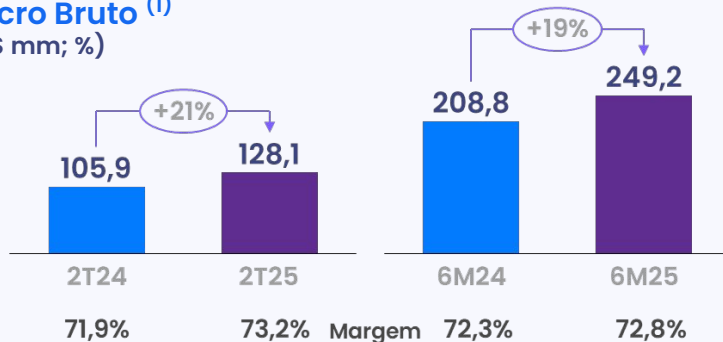


Observação: (1) As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, como resultado da aquisição da M4U. Veja o anexo IV do Relatório de Resultados.

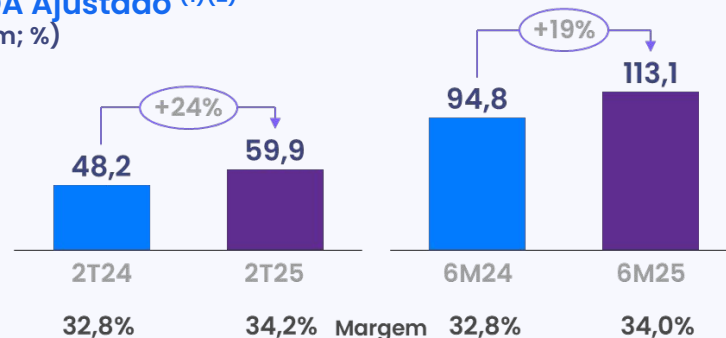
Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

O EBITDA ajust. manteve ritmo de crescimento, +24% YoY, apoiado por uma alavancagem operacional positiva, levando a expansão da margem EBITDA para mais de 34%

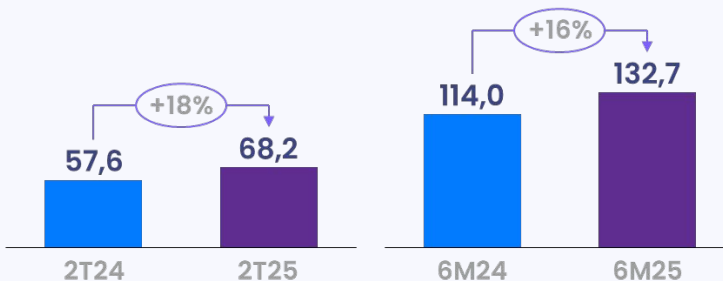
Lucro Bruto ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



EBITDA Ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



Despesa Operacional Ajustada ⁽²⁾ (R\$ mm; %)

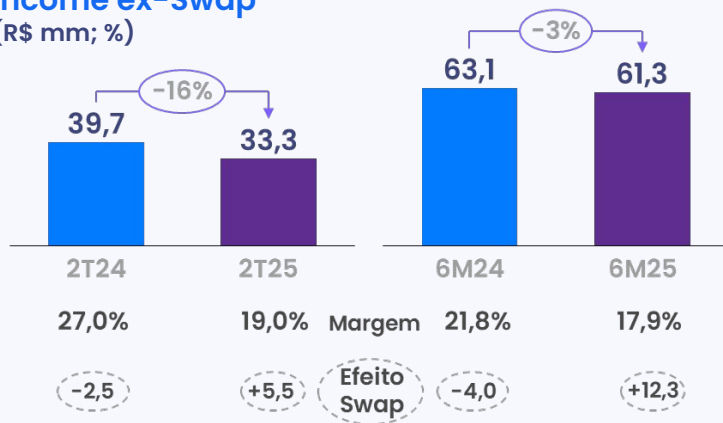


- ▶ Lucro Bruto cresceu 21% YoY, resultando em expansão de +130bps YoY na margem bruta, impulsionada por otimização de custos e melhora no mix de receita
- ▶ O OPEX Ajust. ⁽²⁾ aumentou 18% YoY, principalmente em função de: (i) aumento de headcount, especialmente em SaaS; (ii) maior uso de serviços/software de tecnologia; (iii) impacto cambial sobre despesas de TI e Pessoal em USD; e (iv) aumento na provisão para devedores duvidosos, concentrado principalmente nas operações internacionais
- ▶ O crescimento do EBITDA ajust. ⁽¹⁾⁽²⁾ acelerou para +24% YoY, com forte expansão da margem de 140 bps YoY, refletindo uma alavancagem operacional positiva

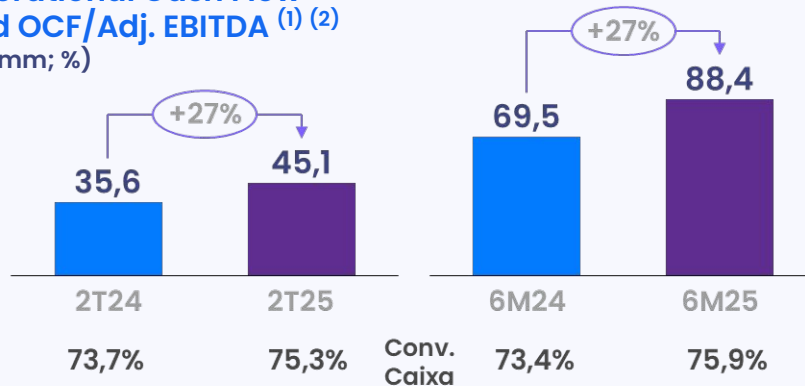
Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro líquido ex-swap recuou 16% devido ao efeito temporal do JCP e câmbio; pagamento posterior de JCP deve impulsionar os lucros futuros. Fluxo de caixa operacional +27% YoY.

Adjusted Net Income ex-Swap (R\$ mm; %)



Operational Cash Flow⁽³⁾ and OCF/Adj. EBITDA^{(1) (2)} (R\$ mm; %)



- ▶ Lucro Líquido Ajustado ex-swap apresentou queda de 16% YoY, principalmente em função de um efeito fiscal no 2T24 relacionado aos Juros sobre o Capital Próprio (JCP), que havia beneficiado a alíquota efetiva de impostos, além do impacto cambial. Pagamento de JCP no 3T deve impulsionar os lucros futuros.
- ▶ O fluxo de caixa operacional atingiu R\$ 45 milhões, um aumento de 27% YoY, impulsionado pelo sólido desempenho dos negócios e pelo Capex disciplinado
- ▶ A conversão de caixa continuou se destacando, ultrapassando 75%, refletindo a natureza de baixo nível de ativos do nosso modelo

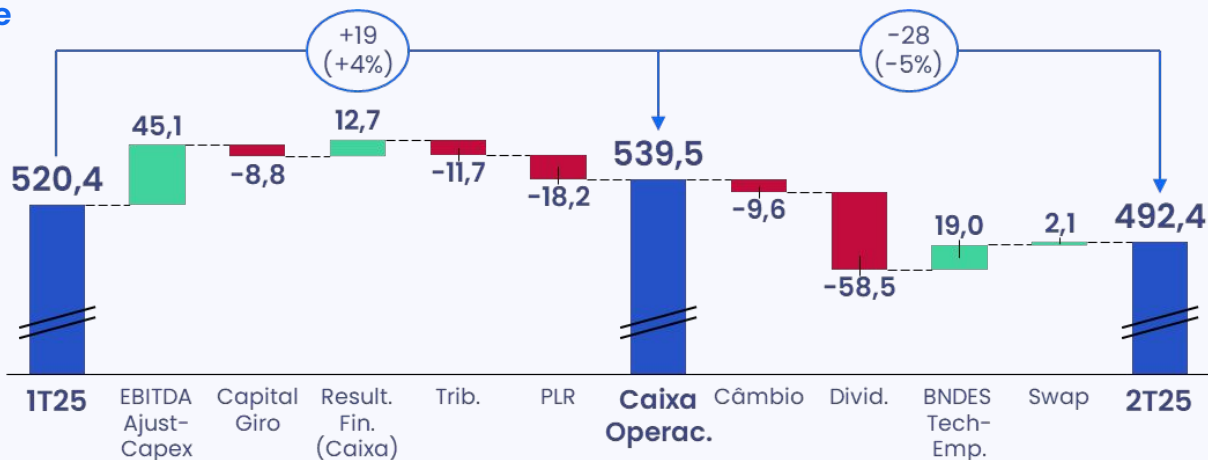
Observação: (1) O lucro líquido inclui os ajustes relacionados à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) O índice EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi. (3) Fluxo de Caixa Operacional é igual ao EBITDA Ajustado menos Capex



Saldo de Caixa

Fluxo de caixa operacional positivo, apesar da necessidade de capital de giro pelo cresc. em Pagamentos; posição de caixa reduziu R\$28M, principalmente por desembolsos de divid. e PLR.

Cash Position change 2Q25 vs 1Q25 (R\$ mm; %)



- ▶ A geração de caixa operacional foi positiva em +R\$19M, sustentada por uma sólida performance operacional, apesar de ~R\$10M em necessidade de capital de giro relacionada a Pagamentos parcelados
- ▶ O fluxo de caixa livre foi negativo no trimestre, em -R\$28 milhões, principalmente devido à distribuição de Participação nos Lucros (R\$18 milhões) e dividendos (R\$58 milhões)
- ▶ Novo financiamento junto ao BNDES, no âmbito de uma linha de crédito subsidiada para tecnologia/ inovação, no valor total de R\$66 milhões, com a 1ª parcela no valor líquido de R\$19 milhões
- ▶ Aprovação de Juros sobre o Capital Próprio no montante de R\$30 milhões, a serem pagos em 26 de agosto; ações serão negociadas "ex" em 21 de agosto



Considerações Finais 2T25

- 1** Bom momento com **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)
- 2** **Pagamentos segue ganhando tração**, com **TPV crescendo +29% YoY para R\$2,5 bilhões**, impulsionado pelo *ramp-up* de iniciativas recentes – como Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, entre outras
- 3** **EBITDA Ajustado acelerou para +24% YoY, atingindo R\$60 milhões**, impulsionado pela alavancagem operacional, com a Margem EBITDA avançando ainda mais para acima de 34%
- 4** **Geração de caixa operacional** atingiu **R\$45M (+27% YoY)**, com **índice de conversão de caixa de 75%**; encerrando o trimestre com forte posição de caixa de ~R\$490M, que dá suporte à atual política de dividendos mais agressiva, mas preservando a estratégia de crescimento inorgânico
- 5** **Lançamento do “Grace”, novo produto com foco em IA para Pagamentos Conversacionais**, automatizando atendimento e pagamentos via WhatsApp
- 6** **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





BEMOBI

Earnings Release Presentation

2Q25 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br



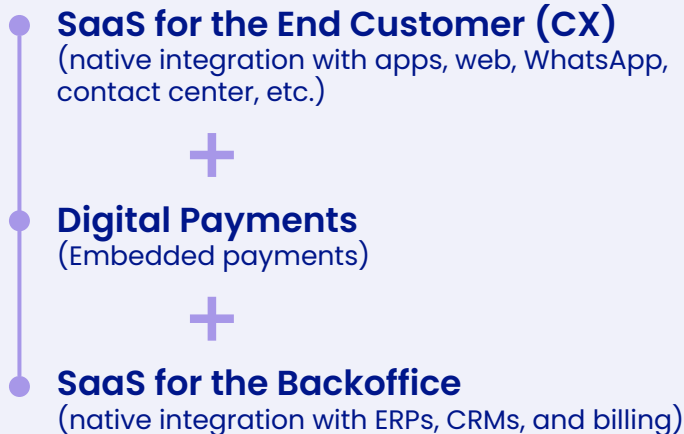
Effortless Payments, Endless Possibilities

Bemobi offers an end-to-end integrated customer experience and payment journey, with industry specialization and less friction

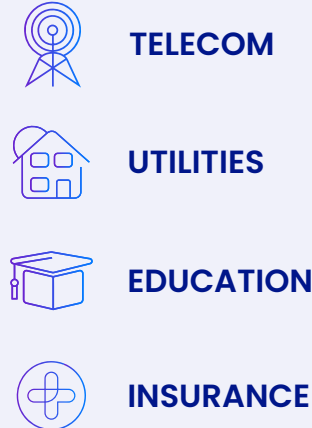
Vertical Payments

Native Vertical Integration between software and payments — a complete and fluid journey

INTEGRATED JOURNEY



Focus by Vertical: specialization in essential services



Focused Vertical Strategy Driving Growth

Originally centered on Telecom, Bemobi has expanded into other recurring service verticals – utilities, education, and health – now serving thousands of companies

Countries

60

in 2Q25

Active Clients

1,589

+75 in 2Q25

156

+1 in 2Q25

Enterprise Clients

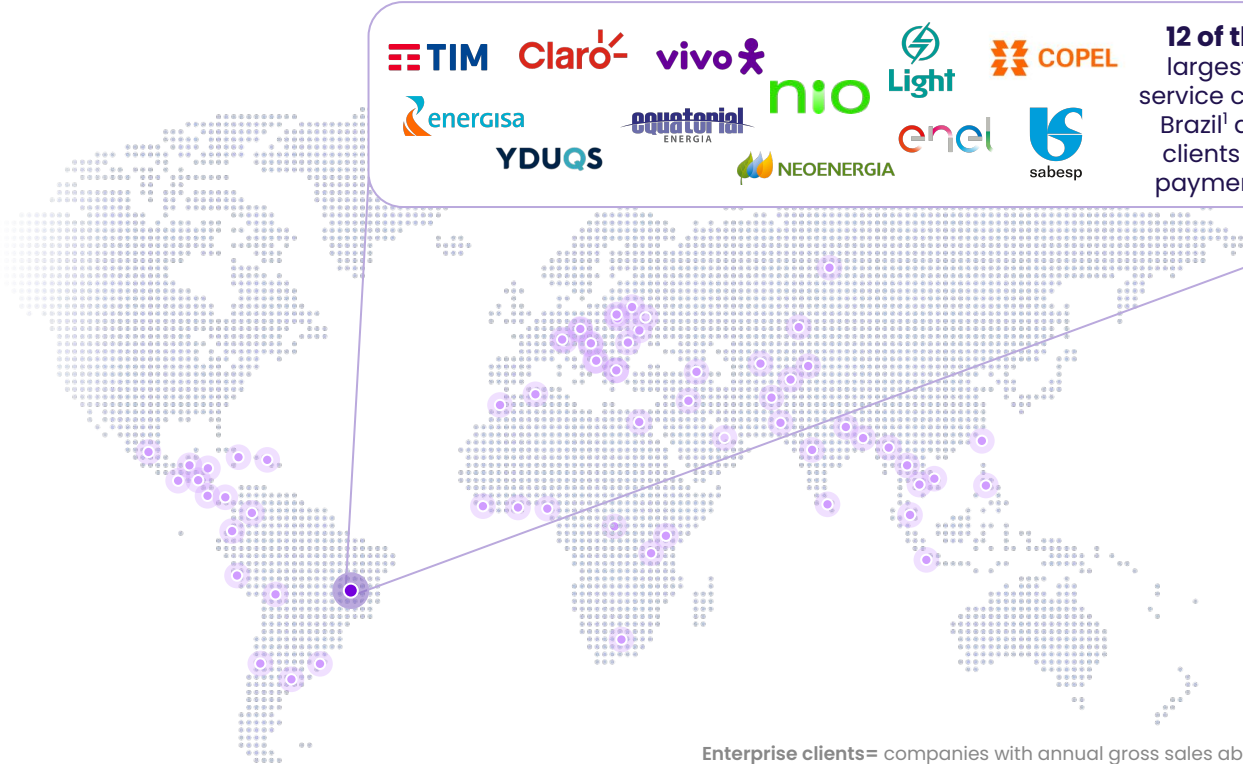
1,433

+74 in 2Q25

Medium Clients



12 of the TOP 15 largest recurring service companies in Brazil¹ are Bemobi clients for SaaS & payment solutions



Enterprise clients= companies with annual gross sales above R\$500M

Medium clients = companies with annual gross sales below R\$500M

Note: (1) Considers only private-owned players, excluding state-owned companies, such as Cemig and Celesc



New solution launched: AI-Powered Conversational Payments

Expanding our solution scope and delivering seamless, best-in-class payment and self-care experiences in WhatsApp.

WhatsApp is becoming the default channel B2C communication

99%

of mobile phones in Brazil have WhatsApp

95%

of companies already operate via WhatsApp

Born vertical - Industry expert



+



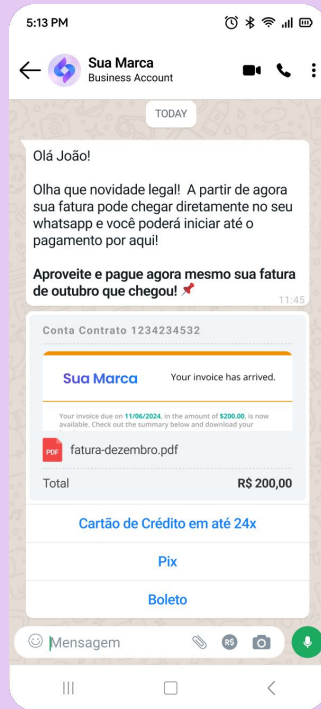
+



WhatsApp

AI Native,
AI-First

Enabler for
payments:
Native Payment
integration



New Live Client: The SABESP Case

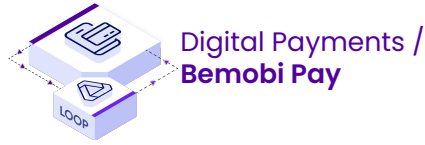
Digital Leap in 90 Days powered by Bemobi

- Ambitious universalization goals and bold modernization agenda
- First end-to-end Bemobi CX & payment deployment, including new app, web, and WhatsApp channels
- Payment leap: from boleto to PIX, PIX Automático, cards, Apple & Google Wallet, and more
- 3M+ AI-powered WhatsApp conversations | R\$100M+ collected in just 60 days



Operational indicators: Number of B2B Clients

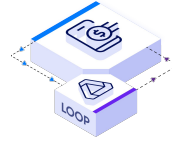
Wide set of large and medium companies, generating recurring revenues across 4 main solutions



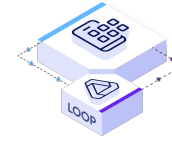
Digital Payments /
Bemobi Pay



SaaS /
Digital
Engagement



Microfinance



Digital
Subscriptions

629

Clients in
Payment
Solutions

+67 in 2Q25

17

Enterprise Clients
+1 in 2Q25

612

Medium Clients
+66 in 2Q25

1,462

Clients of SaaS
Solutions

+76 in 2Q25

47

Enterprise Clients
+1 in 2Q25

1,415

Medium Clients
+75 in 2Q25

34

Clients of
Microfinance
Solutions

-1 in 2Q25

16

Enterprise Clients

18

Medium Clients
-1 in 2Q25

117

Carriers, Digital
Banking and
Wallets as
partners

-



sabesp



CLEANNET



CIC - Recife



sabesp

Unimed Juiz de Fora



TOPNET-MS



Unimed Maceió



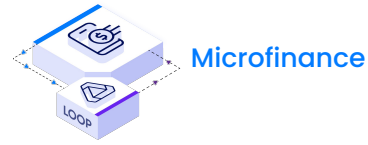
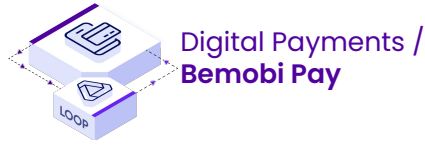
AVI Telecom



Enterprise clients = companies with annual gross sales above R\$500M
Medium clients = companies with annual gross sales below R\$500M

Operational indicators: B2C metrics

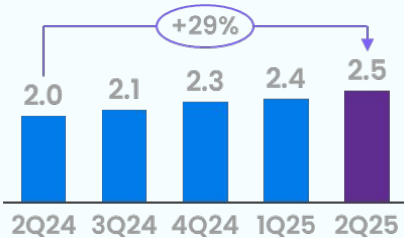
Payments TPV continued on a strong trend of expansion



Digital Payment (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

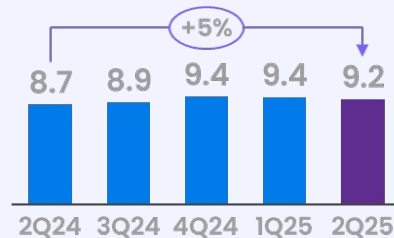
R\$2.5 billion



Active Licenses

Average active Licenses for SaaS, including SMB (ISP) and Bemobi Communication Services

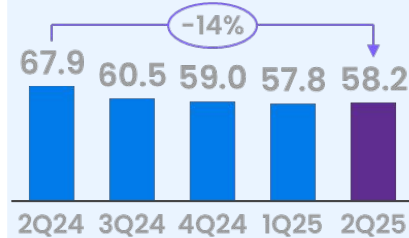
9.2 millions



Microfinance Transaction

Number of Microfinance transactions including Air-time/Voice/Data Advances and Scoring

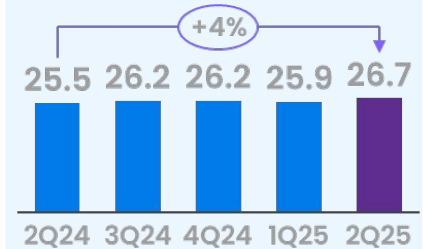
58.2 millions



User Paid Subscriptions

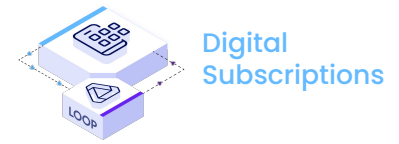
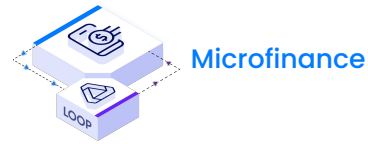
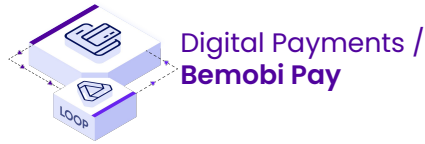
Average user paid active subscriptions base of Apps

26.7 millions

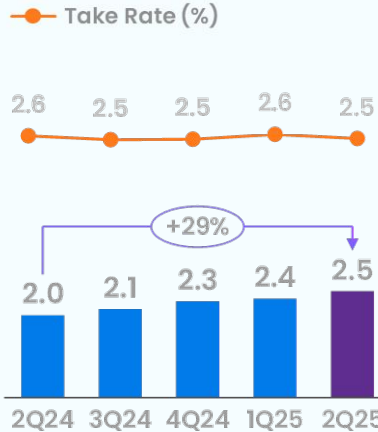


Operational indicators: B2C metrics

SaaS and Microfinance revenue generation benefitted by better mix



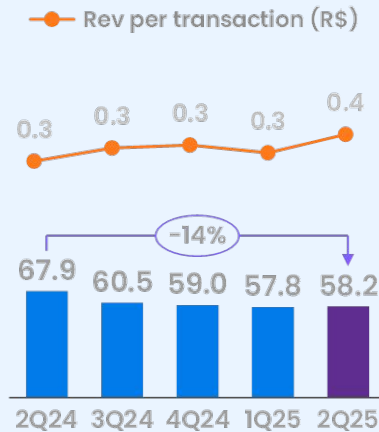
Digital Payment (TPV)
R\$2.5 billion



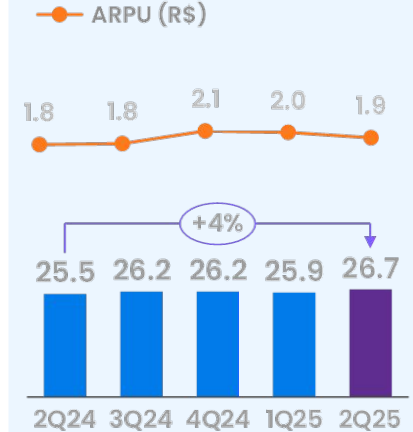
Active Licenses
9.2 millions



Microfinance Transaction
58.2 millions



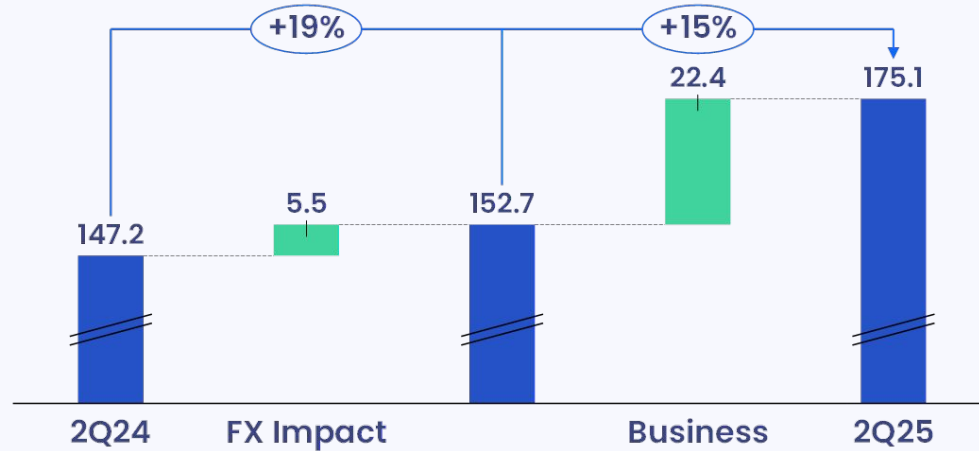
User Paid Subscriptions
26.7 millions



2Q25 YoY normalized revenue

Adjusted by FX variation

2Q25 vs 2Q24
(R\$ mm)



FX Impact (basket of currencies)

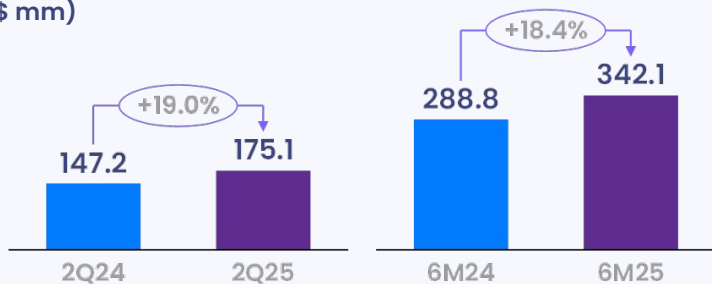
- ▶ Most of the currencies we are exposed appreciated vs BRL, leading to an additional positive effect on top line.
- ▶ The positive effect on the EBITDA is much smaller (~R\$1M, or ~2%)



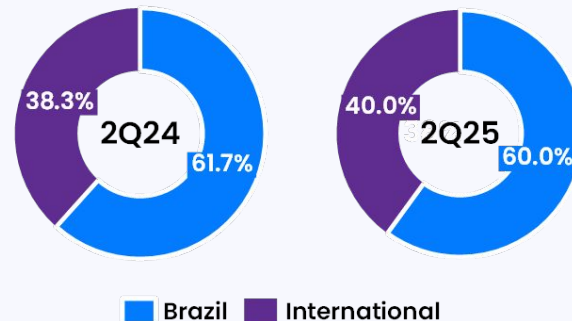
Net Revenues

Top line at strong growth, +19% YoY, all 4 business lines at double-digit growth; Microfinance (+27% YoY) recovered from last quarter and Payments (+26% YoY) kept on its positive trend

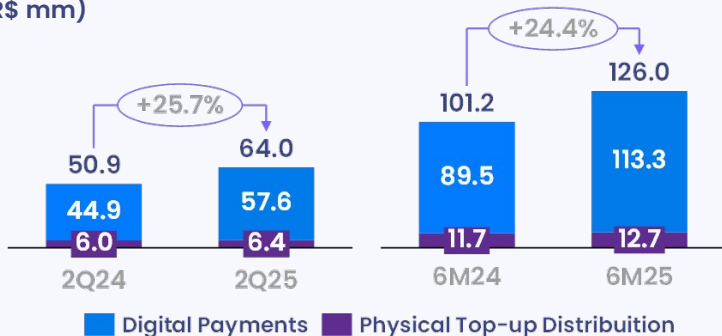
Net Revenues⁽¹⁾
(R\$ mm)



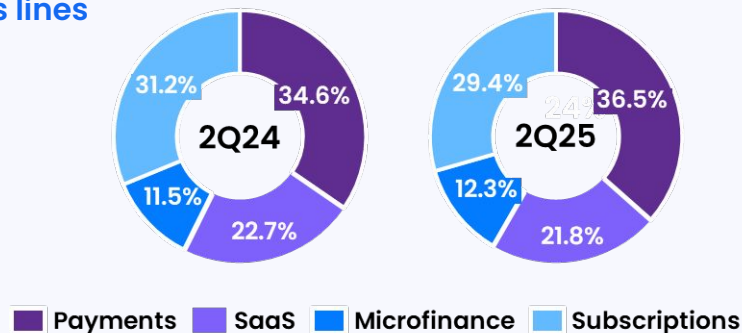
Breakdown per region (%)



Net Revenues - Payments⁽¹⁾
(R\$ mm)



Breakdown per business lines (%)

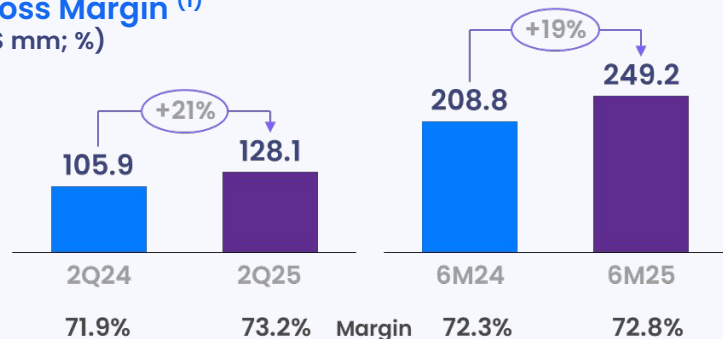


Note: (1) Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

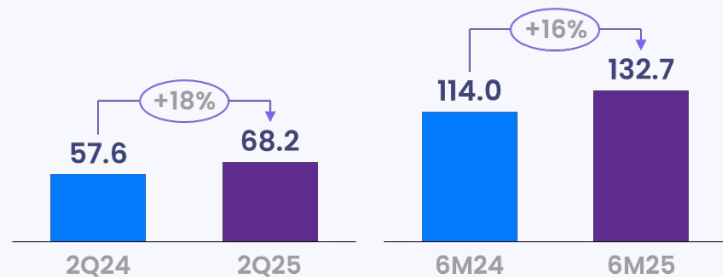
Gross Margin, OPEX and Adj. EBITDA

Adj. EBITDA maintained its growth momentum, +24% YoY, supported by positive operational leverage, driving EBITDA Margin expansion to above 34%

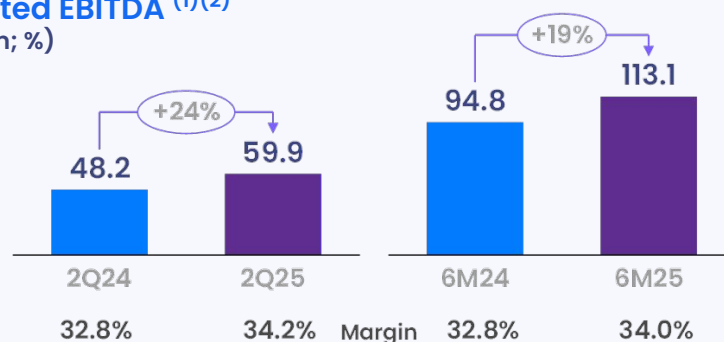
Gross Margin ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



OPEX ⁽²⁾ (R\$ mm; %)



Adjusted EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



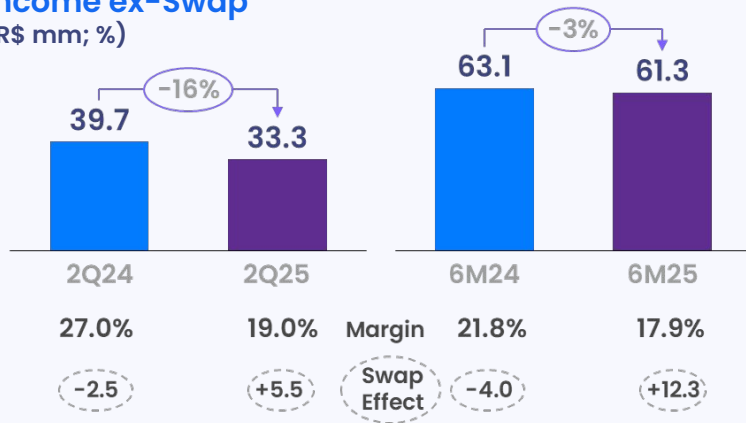
- ▶ Gross Profit up 21% YoY, leading to a +130bps YoY gross margin expansion, driven by cost optimization and an improved revenue mix
- ▶ Adjusted OPEX⁽²⁾ increased by 18% YoY, mainly due to: (i) increasing headcount, specially on SaaS; (ii) higher expenses on technology due to larger use of tech services/software; (iii) FX impact on USD denominated IT and Personnel expenses; and (iv) Increase in bad debt provision mostly on international operations.
- ▶ Adjusted EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾ growth accelerated to +24% YoY, with a strong margin expansion of 140bps YoY, reflecting positive operating leverage



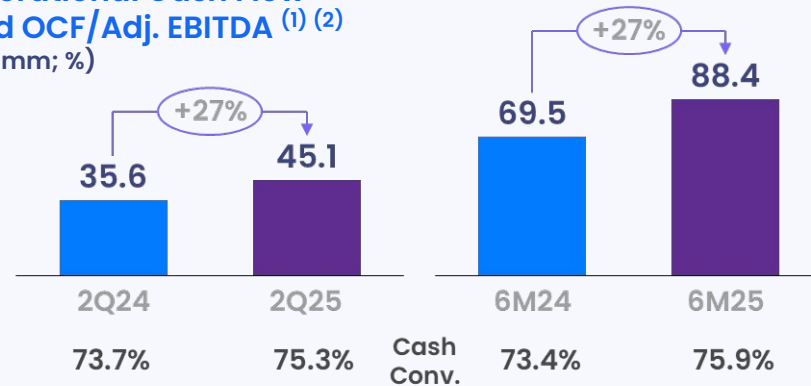
Net Income and Cash Flow from Operations

Net income ex-swap down 16% from Interest on Equity timing and FX; later IoE payment to boost future profits. Operational cash flow +27% YoY

Adjusted Net Income ex-Swap (R\$ mm; %)



Operational Cash Flow⁽³⁾ and OCF/Adj. EBITDA^{(1) (2)} (R\$ mm; %)



- ▶ Adjusted Net Income ex-swap declined 16% YoY, mainly due to a fiscal effect in 2Q24 from interest on equity (JCP) which had benefited the effective tax rate, and FX impact. IoE payment in Q3 to boost future profits
- ▶ Operational Cash Flow reached R\$45M, up 27% YoY, driven by solid business performance and disciplined Capex
- ▶ Cash Conversion remained a standout, above 75%, reflecting the asset-light nature of our model

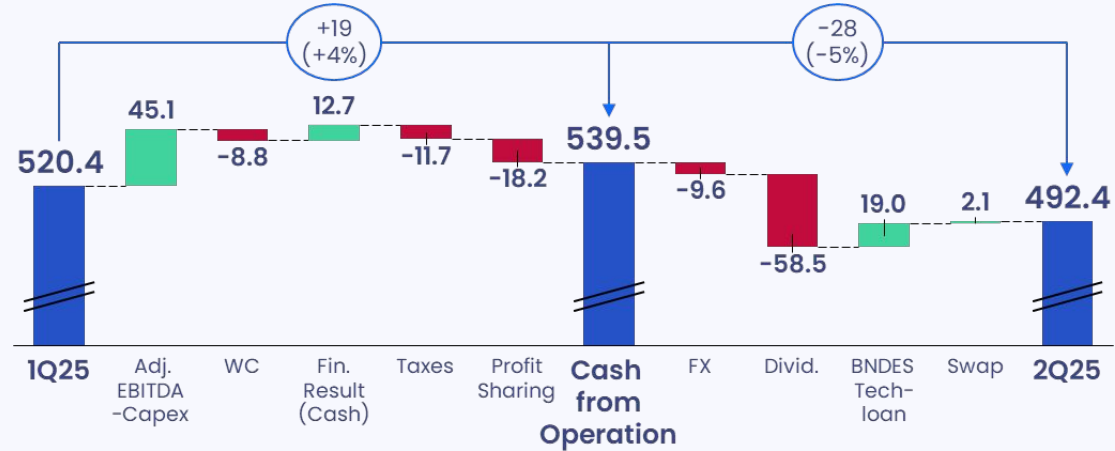
Note: (1) Net Income includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. (2) Adjusted EBITDA index excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executives. (3) Operational Cash Flow is equal to Adjusted EBITDA less Capex



Cash Balance

Positive operating cash flow, despite working capital need from Payments growth; cash position decreased by R\$28M, mainly due to profit-sharing and dividend disbursements

Cash Position change 2Q25 vs 1Q25 (R\$ mm; %)



- ▶ Cash generation from operations was positive at +R\$19M, supported by solid business performance, despite ~R\$10M in working capital needs related to installment-based Payments
- ▶ Free cash flow was negative in the quarter, -R\$28M, mainly due to the Profit Sharing distribution (R\$18M) and dividends (R\$58M)
- ▶ New loan with BNDES, under a subsidized tech/innovation credit line in the total amount of R\$66M, with 1st tranche net amount of R\$19M
- ▶ Approval of Interest on Equity in the amount of R\$30M to be paid in Aug. 26th; shares to be traded "ex-" in Aug 21st



Closing Remarks 2Q25

- 1** Good momentum with accelerating **top line growth of + 19% YoY**, with **all 4 business lines posting double-digit growth**; highlights include Microfinance (+27% YoY) and Payments (+26% YoY)
- 2** **Payments continued gaining traction**, with **TPV up +29% YoY to R\$2.5 billion**, supported by the ramp-up of recent initiatives – such as Salta, Light, Copel, Enel Chile, Inspira, among others
- 3** **Adj. EBITDA accelerated to +24% YoY, to reach R\$60M**, driven by operating leverage, with EBITDA Margin improving further to over 34%
- 4** **Operational cash generation** reached **R\$45M (+27% YoY)**, with a **75% cash conversion rate**; ending with a strong cash position of ~R\$490M that supports our current more aggressive dividend policy while preserving inorganic growth strategy
- 5** **Launch of “Grace”, a new AI-first product for Conversational Payments**, automating customer service and integrated payments via WhatsApp
- 6** **New partnership with Sabesp**, our first client in the Water Utilities segment and the first to adopt our full suite of solutions for a fully digital customer experience, including Payments, SaaS, and Grace AI.

