



BEMOBI

Relatório de Resultados

3T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

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

14 de novembro de 2025

9h30 de Brasília e 7h30 de NYC

Replay disponível no site de RI



Principais Destaques do Trimestre

- ▶ **Lançamento do smart checkout e do orquestrador de pix**, que reforçam o posicionamento diferenciado da Bemobi no mercado de pagamentos recorrentes a serviços essenciais.
- ▶ **Novos clientes: Hapvida**, que marca a entrada da Bemobi no setor de saúde (52 milhões de usuários de planos de saúde particular, com TPV anual de R\$312 bilhões); e **Vero**, um dos 5 maiores ISPs do país, que representa nosso contínuo avanço nesta indústria.
- ▶ **Aceleração do crescimento da receita, +22% YoY**, com as **4 linhas de negócio expandindo dois dígitos**; destaques para Pagamentos (+40% YoY) e SaaS (+16% YoY). Com o 3T25, a Bemobi completa **sete trimestres consecutivos de crescimento anual de receita**.
- ▶ **Pagamentos seguem ganhando tração, TPV crescendo +38% YoY para R\$2,9 bi**, impulsionado pelo ramp-up de iniciativas recentes. O binômio Pagamentos + SaaS ultrapassou a marca de 60% da receita (+3,8 p.p. YoY).
- ▶ **EBITDA Ajustado manteve crescimento de 24% YoY, totalizando R\$63M**, beneficiado pela alavancagem operacional, com margem EBITDA expandindo para 33,4% na base anual. **Geração de caixa operacional atingiu R\$47M (+28% YoY)**, com **conversão de caixa de 76%**.
- ▶ **Lucro Líquido Ajustado ex-Swap cresceu 57% YoY para R\$41 milhões**, resultado da combinação de crescimento do lucro operacional, do maior resultado financeiro líquido e da menor alíquota fiscal em função do pagamento de juros sobre o capital próprio no trimestre.

Principais Indicadores Financeiros¹

| (em R\$ MM) | 3T25 | 3T24 | % var. | 9M25 | 9M24 | % var. |
|--|-------|-------|----------|-------|-------|----------|
| Receita Líquida ¹ | 187,5 | 153,3 | 22,3% | 529,6 | 442,2 | 19,8% |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 138,4 | 107,7 | 28,4% | 387,5 | 316,5 | 22,4% |
| Mg Bruta % | 73,8% | 70,2% | +3,6p.p. | 73,2% | 71,6% | +1,6p.p. |
| EBITDA Ajust. ¹ | 62,7 | 50,6 | 23,8% | 179,1 | 145,4 | 23,2% |
| Mg EBITDA % | 33,4% | 33,0% | +0,4p.p. | 33,8% | 32,9% | +0,9p.p. |
| Lucro Líquido Ajust. ¹ | 46,8 | 24,8 | 88,7% | 120,5 | 83,9 | 43,6% |
| Mg Líquida % | 25,0% | 16,2% | +8,8p.p. | 22,8% | 19,0% | +3,8p.p. |
| Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap | 41,3 | 26,3 | 57,4% | 102,7 | 89,4 | 14,9% |
| Mg Líquida ex-Swap % | 22,0% | 17,2% | +4,9p.p. | 19,4% | 20,2% | -0,8p.p. |

| | | | |
|--|---------------------------------------|---|---|
| R\$ 2,9 bi Volume Financeiro Pagamentos | 8,6 MM Licenças Ativas SaaS | 58,8 MM Total de Transações de Microfinanças | 27,0 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

O terceiro trimestre ficou marcado pela **aceleração do crescimento de receitas**, estimulado sobretudo pelas divisões de Pagamentos e SaaS. Conforme comunicamos no nosso 2º Investor Day, **estes segmentos são a base para nosso posicionamento como provedor de pagamentos verticais, que é fonte de vantagens competitivas e deve responder por 80%-90% de nosso crescimento futuro**. Neste trimestre, destacamos a chegada de **dois novos importantes clientes: Hapvida (saúde) e Vero (ISP)**. O primeiro marca a entrada da Bemobi no setor de saúde, que conta com 52 milhões de usuários de planos de saúde particular e um *total payment value* (TPV) anual de R\$312 bilhões, e que tem na Hapvida seu maior *player* e consolidador. A Vero, um dos 5 maiores *internet service providers* (ISPs) do país, é fruto da contínua expansão da nossa presença no segmento, potencializada pela aquisição da 7AZ em 2023.

No 3T25 a Bemobi **expandiu a receita líquida em 22% YoY**, uma aceleração frente aos 19% YoY reportados no 2T25, com destaque para **Pagamentos (40% YoY) e Software as a Service (SaaS, 16% YoY)**, embora todos os segmentos tenham registrado crescimento de dois dígitos. Nossa solução de Pagamentos continuou ganhando tração, com TPV crescendo 38% YoY, alcançando R\$2,9 bilhões no trimestre, sendo impulsionado pelo ramp-up das iniciativas recentes, como Sabesp, Salta, Light, Copel, Enel, Inspira, entre outras. Já o segmento de SaaS registrou aceleração em função do crescimento das soluções de engajamento, oriundas de aquisições realizadas (7AZ, AgendaEdu e Wave) e que são extremamente sinérgicas com o negócio de pagamentos. Os segmentos de Microfinanças e Assinaturas também apresentaram crescimento de receita de dois dígitos (ambos em 12% YoY), apesar da relativa maturidade dessas operações.

O EBITDA ajustado manteve a trajetória de expansão e cresceu 24% YoY, impulsionado por um efeito positivo de alavancagem operacional, parcialmente compensado por investimentos no time para garantir a entrega de crescimento futuro e por um aumento pontual de provisão para devedores duvidosos. Consequentemente, a margem EBITDA ajustada expandiu 40bps YoY para 33,4%. Já o **Lucro líquido ajustado ex-swap registrou crescimento de 57% YoY para R\$41 milhões**, impulsionado pelo crescimento do resultado operacional e pela menor alíquota fiscal em função do pagamento de juros sobre o capital próprio (JCP) no trimestre.

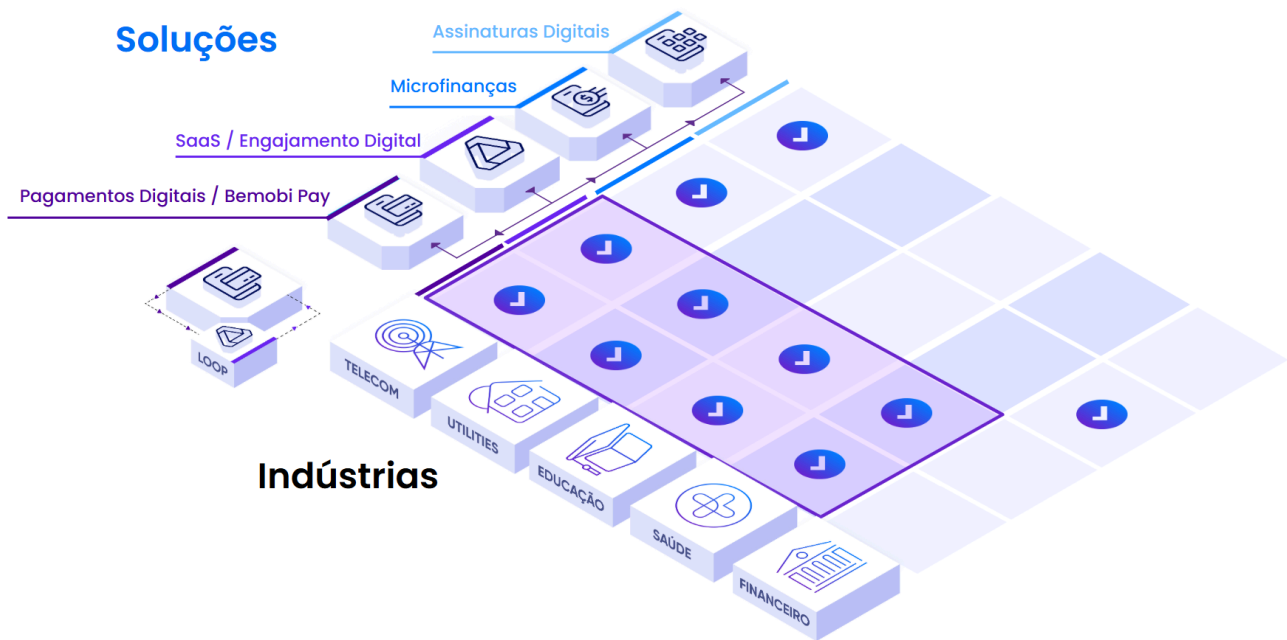
A geração de caixa operacional cresceu 28% YoY, totalizando R\$47 milhões no trimestre, em linha com a evolução do resultado operacional. No entanto, a posição de caixa diminuiu ligeiramente para R\$475 milhões, em virtude principalmente do consumo de capital de giro na operação de pagamentos e do pagamento de JCP efetuado durante o trimestre. A **prioridade** do uso do caixa continua sendo **explorar oportunidades de M&As** e, estando atentos aos desdobramentos da reforma tributária, consideramos uma **aceleração no pagamento de dividendos**.

Estamos bastante otimistas com as perspectivas de crescimento da companhia, suportadas pelo binômio Pagamentos e SaaS e também pela nova ótica de atendimento ao cliente, potencializada pelo novo produto Grace IA. Estar na vanguarda da inovação em pagamentos é nossa estratégia para continuarmos crescendo de maneira acelerada e sustentável. Nesse sentido, nossa solução **Bemobi Pay lançou recentemente dois novos produtos: o smart checkout e o orquestrador de pix**, que reforçam esse posicionamento. 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 aplicáveis a outras indústrias de serviço, especialmente àquelas com desafios de pagamento recorrente. Esse foco e especialização nos permitiram desenvolver **plataformas tecnológicas que otimizam a conversão de arrecadação de pagamentos recorrentes.**

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

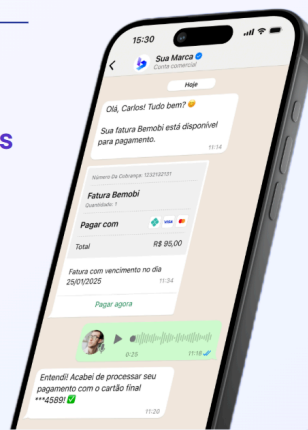
- **Especialização nas indústrias de serviços básicos com cobranças recorrentes,** impulsionando a sua digitalização, principalmente para Telecomunicações, Energia Elétrica, Educação e Saúde. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos 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.

Componentes Principais

- ▶ **Smart Checkout**
- ▶ **Conversational Payments Grace**
- ▶ **Payment Orchestration**
- ▶ **Parcelamento Flexível**



Aceite pagamentos por qualquer canal, método e condições

Maximize a Conversão e Otimize Custos

Simplifique Integração, manutenção e operação

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, um motor de recorrência para a gestão eficiente de assinaturas, e soluções de multi-adquirência e sub-adquirência. Como parte integrante da solução, foi lançada a funcionalidade de **Orquestração de pix**, um motor inteligente desenvolvido para endereçar os desafios de fragmentação, subutilização e resiliência nos pagamentos instantâneos. Esta solução não apenas inclui a capacidade pix proprietária da companhia, mas também orquestra e integra provedores dos principais bancos do Brasil no modelo BYOP (*Bring Your Own pix*). A iniciativa resolve problemas críticos ao garantir resiliência e recuperação de receita (através de re-tentativas inteligentes e métodos alternativos), unificar a experiência do cliente em um **Smart Checkout** adaptável a múltiplos canais (App, Web, WhatsApp) e oferecer integração flexível compatível tanto com APIs modernas quanto com sistemas legados (via arquivos CNAB). A Bemobi Pay conta ainda 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.

Indicadores Operacionais

Clientes Ativos:

1.612 +23 no 3T25

162 +6 no 3T25
Clientes Empresariais

1.450 +17 no 3T25
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.

Em **Pagamentos**, adicionamos neste terceiro trimestre **2 novos clientes de grande porte: a Hapvida, nossa primeira parceira na indústria de seguros de saúde, e a Vero, no segmento de banda larga**. Tivemos também **35 novos clientes PMEs**, que implementaram nossa solução de Pagamentos no trimestre, sendo 29 escolas de médio porte e 6 provedores de banda larga.

Em **SaaS**, tivemos a adição de **17 novos clientes** em nossa base de SaaS de engajamento do cliente, todos PMEs, sendo 15 da indústria de educação e 2 da indústria de ISPs.

Já em **Microfinanças**, neste trimestre não houve adição líquida de clientes.

Em **Assinaturas Digitais**, tivemos adições de 4 operadoras neste trimestre, sendo 3 em 2 novas geografias da Europa e a terceira em um país africano que já possuímos operação. Continuamos focados em nossa estratégia de ampliar nossa atuação no continente europeu, no qual entramos em 11 novas geografias desde o 4T23.

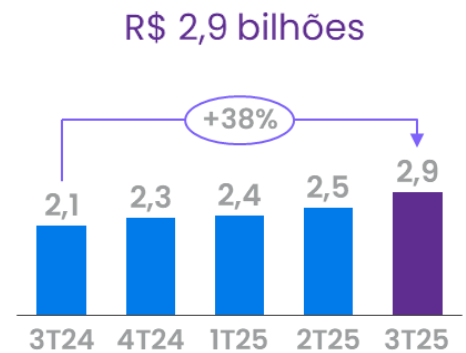


B2C – Business to Customers

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

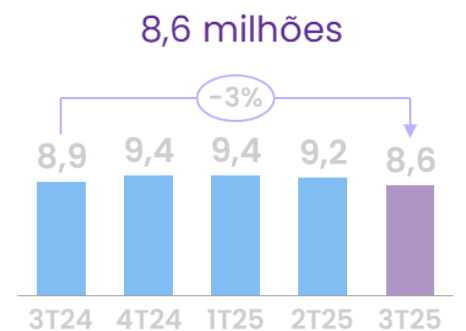
- ▶ Crescimento contínuo, com expansão de +38% YoY, atingindo, R\$2,9 bilhões
- ▶ Principais vetores de crescimento foram: (i) aceleração nos clientes recentes, como Sabesp, Salta e Inspira; (ii) continuidade do aumento de penetração em parceiros mais antigos, como as empresas de telecom e Equatorial; (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)

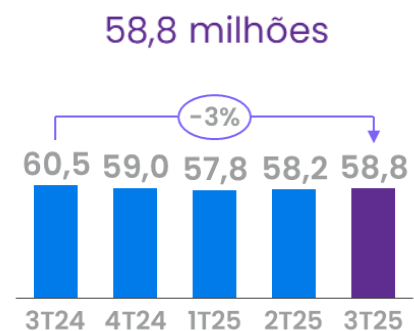
- ▶ **Devido ao aumento das receitas oriundas de projetos e que não estão associadas à licenças B2B2C, a métrica de licenças ativas não mais reflete adequadamente a performance do negócio. Conseqüentemente, a publicação desta métrica será descontinuada a partir do próximo trimestre.**
- ▶ Nos serviços 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.
- ▶ Finalmente, no 3T25 houve contínua expansão de licenças associadas às ISPs e escolas de educação básica.



Transações de Microfinanças

Número de transações de microfinanças incluindo adiantamento de saldo/voz/dados e *Credit Score*

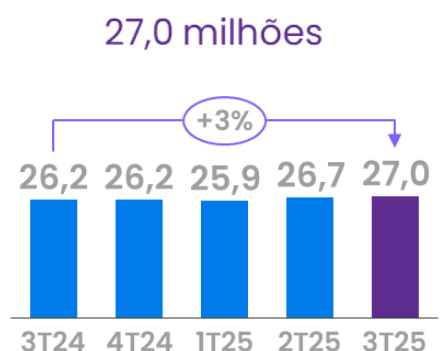
- ▶ Expansão nas transações relacionadas ao produto de *Credit Score* (que possuem ticket médio mais elevado), essencialmente no México
- ▶ Retração nas transações de antecipação de saldo/recarga (de ticket médio menor), puxado por Brasil e Ásia, sendo parcialmente compensado pela contínua expansão no México.



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 México, Paquistão, Nigéria e Bangladesh, compensando um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil.

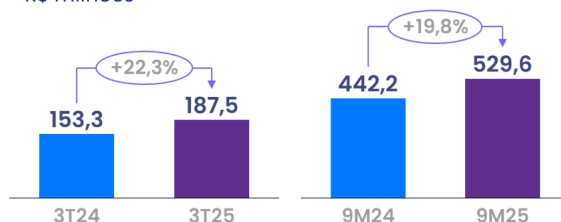


Indicadores Financeiros

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$187,5 milhões, um crescimento de **22% em comparação ao 3T25**, um sólido ritmo de expansão. Excluindo o efeito da variação cambial, o crescimento foi ainda maior, de 23%. No acumulado de 9 meses a receita líquida ajustada totalizou R\$442,2 milhões, uma expansão de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



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

(ii) Pagamentos Digitais expandiu **40% YoY**, uma aceleração significativa em relação ao último trimestre (+26% YoY), em linha com o forte crescimento de TPV comentado na seção anterior. Já no acumulado do ano, a receita reportou expansão de 30% YoY.

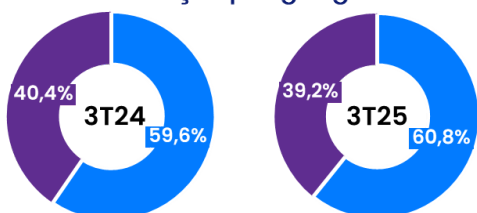
(ii) SaaS com **crescimento de 16% YoY**, também acelerando em relação ao crescimento registrado no 2T25, resultado do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação básica e ISPs, bem como de receitas oriundas de *setup* da plataforma tecnológica de atendimento ao cliente, associadas às soluções da Wave Tech e Grace IA. Já no período acumulado dos 9 primeiros meses do ano, a receita cresceu 16% YoY.

(iii) Microfinanças cresceu **12% YoY** no trimestre, em função de (i) aumento do volume de transações da solução de *Credit Score* no México; e (ii) maior participação desse produto no mix, uma vez que a receita por transação é superior às demais. Nos 9M25, a receita teve expansão de 11% YoY, impulsionada também por *Credit Score*.

(iv) Assinaturas Digitais teve **expansão de 12% YoY** no trimestre, em função principalmente de: (i) aumento na base de usuários no México, Paquistão, Bangladesh e Nigéria e (ii) entrada recente em novas geografias europeias (23 novas operadoras europeias em 9 países diferentes desde 4T23). Nos 9M25 a receita aumentou 16% YoY, resultante do aumento de penetração em algumas geografias, além do efeito positivo do câmbio (concentrado nos primeiros 6 meses do ano).

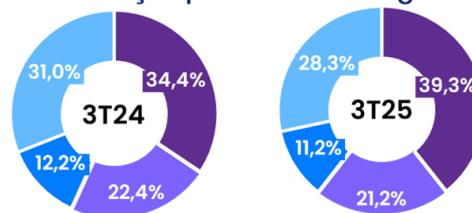
Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de Pagamentos Digitais tiveram incremento de 5 p.p., para 39,3% da receita. Em linha com a nossa estratégia apresentada no último Bemobi Day, a combinação entre Pagamentos e SaaS superou a marca dos 60% (60,6%, +3.8 p.p.) e deve continuar a se expandir em relação às demais. Como essas receitas ainda estão bastante concentradas no mercado local, a receita no Brasil aumentou 1,2 p.p. YoY, para 60,8%.

Distribuição por geografia



■ Brasil ■ Internacional

Distribuição por linhas de negócio



■ Pagamentos ■ SaaS ■ Microfinanças ■ Assinaturas

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 3T25 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$49,1 milhões, um aumento de 8% em relação ao 3T24, em função principalmente de maiores custos decorrentes da forte expansão da receita de Pagamentos.

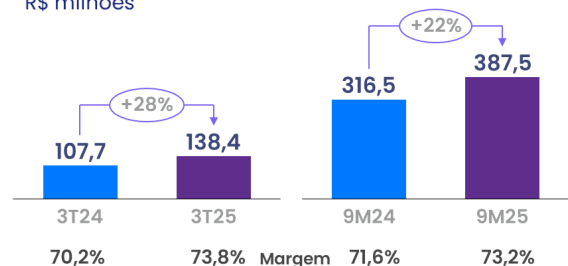
Já no período de 9 meses acumulado, o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$142,1 milhões, um aumento de 13% em relação ao 9M24.

Lucro Bruto Ajustado

Como resultado, o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$138,4 milhões no trimestre, um avanço de 28% em relação ao 3T24. Esse crescimento reflete tanto a expansão da receita quanto a melhora de 3,5 p.p. na margem bruta, impulsionada pelo efeito mix – maior participação de Pagamentos e SaaS, em detrimento dos demais segmentos.

No período acumulado até setembro, o Lucro Bruto Ajustado totalizou R\$387,5 milhões, um crescimento de 22% em relação ao mesmo período de 2024, com a margem bruta expandindo em 160 bps quando comparado aos 71,6% dos 9M24.

Lucro Bruto Ajustado
R\$ milhões



Despesa Operacional Ajustada

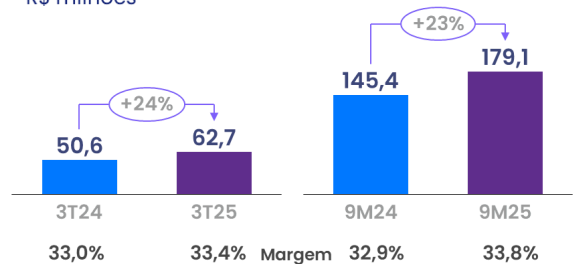
As Despesas Operacionais Ajustadas somaram R\$75,7 milhões no 3T25, um aumento de 33% em relação ao 3T24. Este aumento decorre principalmente: **(i) despesas com pessoal:** (a) temos reforçado nosso quadro de colaboradores, principalmente associado às soluções de Pagamentos e SaaS, e (b) maior provisionamento de remuneração variável, em virtude do desempenho operacional da Companhia em 2025; **(ii) despesas com tecnologia:** aumento do uso de serviços/software de tecnologia; e **(iii) outras despesas:** aumento de provisão para devedores duvidosos, decorrente de uma dilatação dos prazos de faturas em aberto, conforme política de provisionamento da Companhia.

Nos 9 primeiros meses do ano, as Despesas Operacionais Ajustadas atingiram R\$208 milhões, incremento de 22% em comparação aos 9M24.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado totalizou R\$62,7 milhões neste trimestre, uma expansão de 24% quando comparado ao 3T24, mantendo o ritmo de crescimento em relação ao trimestre anterior. Este crescimento resulta de uma contínua expansão de nossas receitas, combinada ao efeito positivo da alavancagem operacional. 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. Como resultado, a margem EBITDA reportou incremento de 40 bps YoY, para 33,4% no trimestre.

EBITDA Ajustado
R\$ milhões



No período acumulado de 9 meses o EBITDA Ajustado alcançou R\$179,1 milhões, uma expansão de 23% comparado aos R\$145,4 milhões do mesmo período de 2024. A margem EBITDA registrou aumento de 90bps no mesmo intervalo, totalizando 33,8%.

O EBITDA Ajustado neste trimestre excluiu basicamente despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP) e M&A, no valor total de R\$6,4 milhões. Na visão acumulada de 9 meses, os ajustes somaram R\$18,1 milhões.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro neste 3T25 foi de R\$16,7 milhões, comparado a R\$9,7 milhões no 3T24, uma variação de +R\$7 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- ▶ variação de +R\$5,6 milhões no efeito do swap: no 3T25 reportamos um resultado financeiro positivo com o swap de R\$6 milhões comparado ao impacto positivo de R\$0,4 milhão no 3T24. Este impacto positivo no trimestre decorre da valorização de 13% da ação BMOB3 ao longo do 3T25.
- ▶ +R\$1,5 milhões de receita financeira: rendimento de aplicações financeiras totalizou R\$13,9 milhões neste trimestre, comparado aos R\$11,6 milhões no 3T24, em função principalmente de um CDI médio maior no período (~15% no 3T25 vs ~10,5% no 3T24), 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).
- ▶ -R\$0,9 milhão de variação cambial: despesas de R\$2,3 milhões no 3T25, em comparação a despesa de R\$1,4 milhões no 3T24. Este impacto cambial decorre basicamente da desvalorização do saldo líquido de ativos e passivos denominados em moeda estrangeira.

O resultado financeiro no período acumulado dos 9 meses foi R\$43,8 milhões, comparado a R\$29,2 milhões nos 9M24, uma variação de +R\$14,5 milhões, explicada principalmente por variação de +R\$24,4 milhões no efeito do swap e aumento de R\$4,4 milhões receita financeira oriunda de aplicações financeiras, parcialmente compensado por R\$15,2 milhões em variação cambial líquida negativa.

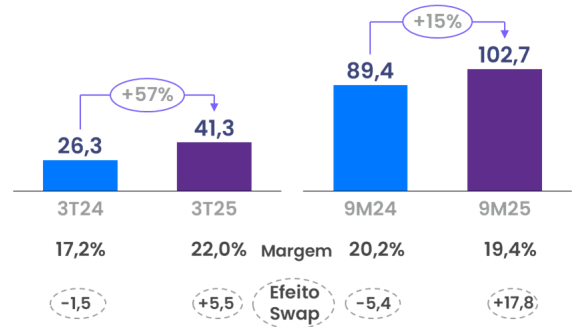
Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 3T25 totalizou R\$41,3 milhões, um aumento de 57% em comparação ao 3T24, resultado principalmente de: (i) aumento de 34% no Lucro Operacional Ajustado, (ii) efeito fiscal do pagamento de JCP no 3T25, reduzindo a alíquota efetiva deste período; e (iii) maior resultado financeiro líquido. Como resultado, a margem líquida ajustada ex-swap registrou aumento de 4,8 p.p. para 22%.

O efeito da marcação a mercado do Swap no Lucro Líquido neste trimestre foi de +R\$6 milhões, em comparação a +R\$0,4 milhão positivo no 3T24. Este efeito positivo no trimestre foi decorrente basicamente da apreciação de 13% no preço da ação BMOB3 ao longo deste terceiro trimestre.

Nos 9M25, o Lucro Líquido Ajustado ex-Swap foi de R\$102,7 milhões, um aumento de 15% em comparação ao mesmo período de 2024, com o crescimento do lucro operacional e das receitas financeiras sendo parcialmente compensadas pela variação cambial negativa. A margem líquida ajustada ex-swap foi de 19,4% no período, uma retração de 80 bps. O efeito da marcação a mercado do Swap no período foi de +R\$21,4 milhões, em comparação a R\$3 milhões negativos nos 9M24.

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap
R\$ milhões

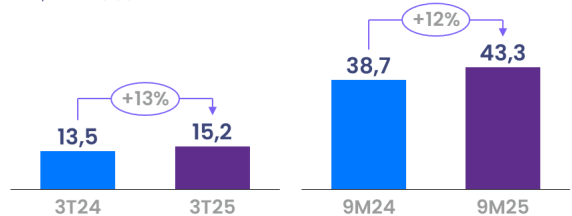


CAPEX

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

Neste trimestre, os investimentos totalizaram R\$15,2 milhões, um incremento de 13%, associado principalmente ao aumento de investimentos em P&D relacionados principalmente a novos produtos e novas funcionalidades em Pagamentos. No período de 9 meses os investimentos somaram R\$43,3 milhões, um aumento de 12% em comparação aos R\$38,7 milhões do mesmo período de 2024, decorrente basicamente do incremento dos investimentos em P&D.

CAPEX
R\$ milhões

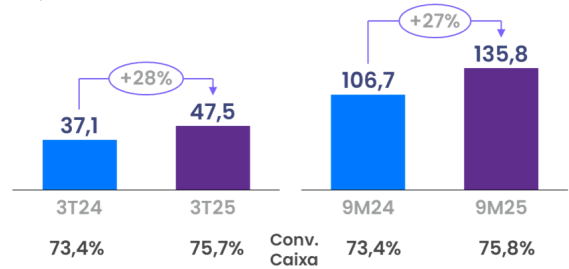


Geração Operacional e Conversão de Caixa

Utilizamos internamente o indicador de Geração de Caixa medida pelo 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\$47,5 milhões, um crescimento de 28% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, que reflete a sólida performance operacional (EBITDA Ajustado +24% YoY), aliada a um crescimento controlado do Capex (+13% YoY). Como resultado, o índice de conversão de caixa neste trimestre foi de 75,7%, um incremento de 2,3 p.p. em relação ao 3T24.

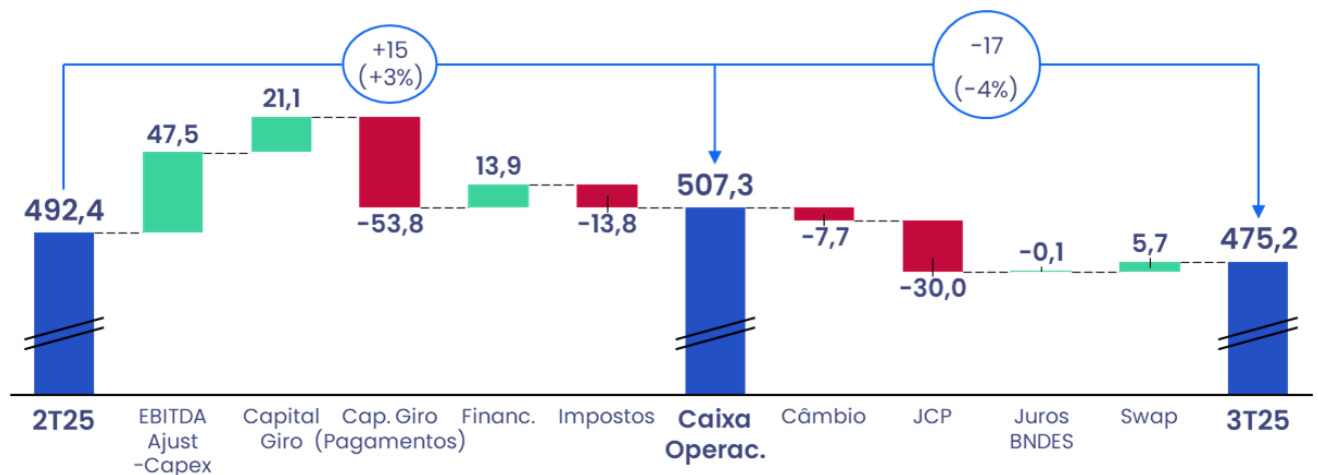
Ger. Operacional e Conv. de Caixa
R\$ milhões



No acumulado de 9 meses, a Geração Operacional de Caixa somou R\$135,8 milhões, uma expansão de 27% em comparação ao mesmo período do ano passado, em função dos mesmos fatores comentados na variação trimestral. Desta maneira, o índice de conversão de caixa do período foi de 75,8%, um incremento de 2,4 p.p. em relação ao 9M24.

Variação no saldo de caixa 3T25 vs 2T25

R\$ milhões



Neste trimestre, observamos uma redução de R\$17 milhões em nossa posição de caixa, fruto principalmente de (i) consumo de capital de giro na operação de pagamentos, que consumiu R\$54 milhões no trimestre; e (ii) pagamento de JCP no valor de R\$30 milhões; parcialmente compensado pela forte geração de caixa operacional (EBITDA - Capex). É importante ressaltar que o consumo de capital de giro na operação de pagamentos (com recursos próprios) é uma decisão da companhia de investir em um produto que tem forte potencial de crescimento e que gera retorno sobre o capital investido (ROIC) acima da média.

No contexto de nossa **nova política de dividendos**, efetuamos o pagamento de R\$88,4 milhões entre dividendos e JCP, restando ainda R\$111,6 milhões a serem declarados até a aprovação das Demonstrações Financeiras do exercício fiscal de 2025. Sensíveis às discussões em andamento

sobre a reforma tributária, consideramos uma aceleração na distribuição de dividendos no curto prazo, considerando o nível bastante saudável de caixa da companhia.

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 Assembléia Geral Ordinária realizada em 24 de abril, e tiveram seu pagamento no dia 09 de maio, no valor de R\$58,5 milhões. Adicionalmente, efetuamos a distribuição de juros sobre capital próprio no valor de R\$30 milhões no dia 1º de setembro.

Desta maneira, o valor a ser declarado até a divulgação dos resultados financeiros da Companhia relativos ao Exercício Social de 2025 é de R\$111,6 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 9M25 (R\$ mil) | % Realizado vs Guidance |
|---|--|-----------------------------|----------------------------|
| Lucro Líquido (atribuível aos controladores) | 100.000 | 105.424 | 105,4% |

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 e da economia brasileira em geral, dentre outros fatores alheios ao controle da Bemobi. 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 diverjam 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) | 3T25 | 3T24 | 9M25 | 9M24 |
|--|--------------|-------------|--------------|--------------|
| | Contábil | Contábil | Contábil | Contábil |
| Receita líquida | 438,4 | 381,3 | 1.234,5 | 1.098,2 |
| Custo dos serviços prestados | (323,8) | (295,8) | (920,3) | (848,2) |
| Lucro Bruto | 114,6 | 85,6 | 314,2 | 250,0 |
| Despesas gerais e administrativas | (75,7) | (58,4) | (205,5) | (164,5) |
| Outras receitas e despesas | 0,0 | 0,1 | 0,2 | 2,0 |
| EBIT | 39,0 | 27,2 | 108,8 | 87,5 |
| Resultado financeiro | 16,7 | 9,7 | 43,8 | 29,2 |
| Lucro antes do imposto de renda e contribuição social | 55,7 | 36,9 | 152,6 | 116,8 |
| Imposto de renda e contribuição social | (13,1) | (16,4) | (44,1) | (38,5) |
| Lucro Líquido | 42,6 | 20,5 | 108,6 | 78,3 |

Anexo II – Balanço Patrimonial

| BALANÇO PATRIMONIAL | 30/09/2025 | 31/12/2024 |
|--|-------------------|-------------------|
| Caixa e equivalentes de caixa | 300,5 | 378,6 |
| Títulos e valores mobiliários | 174,7 | 210,0 |
| Contas a receber de clientes | 179,7 | 191,4 |
| Valores a receber das operadoras de meios de pagamento | 453,1 | 208,5 |
| Estoques | 16,1 | 15,7 |
| Tributos a recuperar | 47,7 | 46,6 |
| Adiantamentos a terceiros | 18,2 | 16,6 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 5,6 | 0,0 |
| Outros valores a receber | 1,2 | 1,3 |
| Total do ativo circulante | 1.196,8 | 1.068,7 |
| Contas a receber de clientes | 34,6 | 38,5 |
| Outros valores a receber | 2,7 | 1,9 |
| Tributos diferidos | 20,0 | 22,1 |
| Investimentos | 2,2 | 2,1 |
| Direitos de uso | 4,8 | 6,2 |
| Imobilizado | 11,4 | 10,2 |
| Intangível | 456,3 | 477,4 |
| Total do ativo não circulante | 532,1 | 558,5 |
| TOTAL DO ATIVO | 1.728,9 | 1.627,2 |
| PASSIVO | | |
| Obrigações com pessoal | 60,7 | 55,2 |
| Tributos a recolher | 15,2 | 12,5 |
| Empréstimos a pagar | 0,4 | 0,0 |
| Contas a pagar | 122,7 | 122,8 |
| Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities | 305,1 | 145,7 |
| Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar | 0,0 | 50,8 |
| Arrendamentos | 2,4 | 2,1 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 0,0 | 7,9 |
| Outras obrigações | 4,3 | 8,9 |
| Total do passivo circulante | 510,7 | 405,8 |
| Adiantamentos de terceiros | 0,1 | 0,1 |
| Tributos diferidos | 32,5 | 32,1 |
| Arrendamentos | 3,5 | 5,2 |
| Empréstimos a pagar | 18,7 | 0,0 |
| Contraprestações a pagar | 17,4 | 10,6 |
| Outras obrigações | 3,3 | 3,4 |
| Total do passivo não circulante | 75,5 | 51,4 |
| Capital social | 1.233,7 | 1.233,7 |
| Ações em tesouraria | (18,5) | (4,2) |
| Reservas de capital | 8,5 | 7,9 |
| Reservas de lucros | 98,5 | 98,5 |
| Dividendo adicional proposto | 0,0 | 58,5 |
| Resultados acumulados | 75,4 | 0,0 |
| Ajuste de avaliação patrimonial | (241,9) | (235,1) |
| Outros resultados abrangentes | (19,7) | 7,3 |
| Participação de não controladores | 6,7 | 3,5 |
| Total do patrimônio líquido | 1.142,6 | 1.170,0 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 1.728,9 | 1.627,2 |

Anexo III – Demonstrativo de Fluxo de Caixa

| DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões) | 30/09/2025 | 30/09/2024 |
|---|----------------|---------------|
| ATIVIDADES OPERACIONAIS | | |
| Resultado antes dos tributos sobre o lucro | 152,6 | 116,8 |
| <u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u> | | |
| Provisão para perdas | 6,0 | 0,7 |
| Depreciação de direitos de uso | 2,2 | 0,7 |
| Depreciação e amortização | 50,1 | 48,7 |
| Baixa líquida de imobilizado e intangível | 0,0 | 0,1 |
| Baixa por redução a valor recuperável | 0,0 | 7,9 |
| Juros sobre arrendamentos | 0,6 | 0,4 |
| Demais juros pagos e recebidos | 0,0 | 0,1 |
| Opções de ações da controladora | 8,9 | 5,0 |
| Resultado de equivalência patrimonial | (0,1) | 0,0 |
| Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos | (21,4) | 3,0 |
| <u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u> | | |
| Contas a receber de clientes | 9,5 | 21,7 |
| Valores a receber das operadoras de meios de pagamento | (244,5) | (42,4) |
| Estoques | (0,4) | 10,2 |
| Tributos a recuperar | (1,1) | (7,6) |
| Adiantamentos a terceiros | (1,6) | (1,4) |
| Outros valores a receber | (0,7) | 7,4 |
| <u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u> | | |
| Obrigações com pessoal | 8,2 | 4,0 |
| Tributos a recolher | (0,5) | (1,1) |
| Contas a pagar | (0,1) | (7,9) |
| Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities | 159,4 | 15,3 |
| Outras obrigações | (4,7) | 1,2 |
| Adiantamentos de terceiros | (0,0) | 0,0 |
| Caixa gerado nas operações | 122,5 | 170,4 |
| Juros líquidos pagos | (0,6) | (0,6) |
| CSLL e IRPJ pagos | (38,4) | (29,9) |
| Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais | 83,4 | 140,0 |
| ATIVIDADES DE INVESTIMENTO | | |
| Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários | 35,3 | (19,6) |
| Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos | 10,2 | 10,5 |
| Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos | (2,3) | (0,6) |
| Pagamento para aquisição de controladas | 0,0 | (0,0) |
| Aquisição de imobilizado e intangível | (43,3) | (38,7) |
| Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento | (0,1) | (48,5) |
| ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO | | |
| Pagamento de arrendamentos | (1,9) | (0,6) |
| Empréstimos de terceiros | 19,0 | 0,0 |
| Pagamento de empréstimos de terceiros | (0,1) | 0,0 |
| Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio | (135,8) | (40,4) |
| Pagamento de contraprestações | 0,0 | (2,7) |
| Ações em tesouraria adquiridas | (22,6) | (12,9) |
| Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento | (141,4) | (56,6) |
| Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa | (20,1) | 7,4 |
| Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa | (78,1) | 42,3 |
| Caixa e equivalentes de caixa | | |
| Saldo inicial | 378,6 | 263,0 |
| Saldo final | 300,5 | 305,2 |
| Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa | (78,1) | 42,3 |

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) | 3T25 | | Harmoniz. M4U | Ajuste | 3T25 | | 3T24 | | Harmoniz. M4U | Ajuste | 3T24 | |
|--|--------------|-----------------------|------------------------|--------------------|--------------|-------------|----------------------|------------------------|--------------------|--------------|----------|--|
| | Contábil | Reclassificado | | | Ajustado | Contábil | Reclassificado | Ajustado | | | Ajustado | |
| Receita líquida | 438,4 | 0,0 | (250,9) ⁽¹⁾ | 0,0 | 187,5 | 381,3 | 0,0 | (228,0) ⁽¹⁾ | 0,0 | 153,3 | | |
| Custo dos serviços prestados (excl. D&A) | (310,6) | 10,6 ⁽³⁾ | 250,9 ⁽¹⁾ | 0,0 | (49,1) | (283,3) | 9,7 ⁽³⁾ | 228,0 ⁽¹⁾ | 0,0 | (45,6) | | |
| Lucro Bruto Ajustado | 127,8 | 10,6 | 0,0 | 0,0 | 138,4 | 98,0 | 9,7 | 0,0 | 0,0 | 107,7 | | |
| Despesas gerais e administrativas (excl. D&A) | (71,4) | (10,6) ⁽³⁾ | 0,0 | 5,5 ⁽²⁾ | (76,5) | (53,9) | (9,7) ⁽³⁾ | 0,0 | 6,5 ⁽²⁾ | (57,1) | | |
| Outras Receitas/Despesas Operacionais | (0,0) | 0,0 | 0,0 | 0,9 | 0,8 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | | |
| EBITDA | 56,3 | 0,0 | 0,0 | 6,4 | 62,7 | 44,1 | 0,0 | 0,0 | 6,5 | 50,6 | | |
| Despesa com depreciação e amortização | (17,3) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (17,3) | (16,9) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (16,9) | | |
| Resultado financeiro | 16,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 16,7 | 9,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 9,7 | | |
| 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 | 55,7 | 0,0 | 0,0 | 6,4 | 62,1 | 36,9 | 0,0 | 0,0 | 6,5 | 43,4 | | |
| Imposto de renda e contribuição social | (13,1) | 0,0 | 0,0 | (2,2) | (15,2) | (16,4) | 0,0 | 0,0 | (2,2) | (18,6) | | |
| Lucro Líquido | 42,6 | 0,0 | 0,0 | 4,2 | 46,8 | 20,5 | 0,0 | 0,0 | 4,3 | 24,8 | | |

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) | 9M25 | 9M25 ⁽³⁾ | Harmoniz. | Ajuste | 9M25 | 9M24 | 9M24 ⁽³⁾ | Harmoniz. | Ajuste | 9M24 |
|--|--------------|-----------------------|------------------------|---------------------|--------------|--------------|-----------------------|------------------------|---------------------|--------------|
| | Contábil | Reclassificado | M4U | | Ajustado | Contábil | Reclassificado | M4U | | Ajustado |
| Receita líquida | 1.234,5 | 0,0 | (704,9) ⁽¹⁾ | 0,0 | 529,6 | 1.098,2 | 0,0 | (656,1) ⁽¹⁾ | 0,0 | 442,2 |
| Custo dos serviços prestados (excl. D&A) | (881,0) | 34,0 ⁽³⁾ | 704,9 ⁽¹⁾ | 0,0 | (142,1) | (812,4) | 30,6 ⁽³⁾ | 656,1 ⁽¹⁾ | 0,0 | (125,7) |
| Lucro Bruto Ajustado | 353,5 | 34,0 | 0,0 | 0,0 | 387,5 | 285,9 | 30,6 | 0,0 | 0,0 | 316,5 |
| Despesas gerais e administrativas (excl. D&A) | (192,6) | (34,0) ⁽³⁾ | 0,0 | 17,2 ⁽²⁾ | (209,4) | (151,0) | (30,6) ⁽³⁾ | 0,0 | 10,3 ⁽²⁾ | (171,3) |
| Outras Receitas/Despesas Operacionais | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,9 | 1,0 | 2,0 | 0,0 | 0,0 | (1,8) | 0,2 |
| EBITDA | 161,0 | 0,0 | 0,0 | 18,1 | 179,1 | 136,9 | 0,0 | 0,0 | 8,5 | 145,4 |
| Despesa com depreciação e amortização | (52,3) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (52,3) | (49,4) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | (49,4) |
| Resultado financeiro | 43,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 43,8 | 29,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 29,2 |
| 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 | 152,6 | 0,0 | 0,0 | 18,1 | 170,7 | 116,8 | 0,0 | 0,0 | 8,5 | 125,3 |
| Imposto de renda e contribuição social | (44,1) | 0,0 | 0,0 | (6,1) | (50,2) | (38,5) | 0,0 | 0,0 | (2,9) | (41,4) |
| Lucro Líquido | 108,6 | 0,0 | 0,0 | 11,9 | 120,5 | 78,3 | 0,0 | 0,0 | 5,6 | 83,9 |

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 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 setembro 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

3Q25 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

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

November 14, 2025

7:30 a.m. EST and 9:30 a.m. Brasília time

Replay available on the IR website



Main Highlights of the Quarter

- ▶ **Launch of the smart checkout and pix orchestrator**, reinforcing Bemobi's differentiated positioning in the recurring payments market for essential services.
- ▶ **New clients: Hapvida**, marking Bemobi's entry into the healthcare sector (52 million private health plan users, with an annual TPV of R\$312 billion); and **Vero**, one of the 5 largest ISPs in Brazil, representing our continued expansion in this industry.
- ▶ **Accelerated revenue growth of +22% YoY**, with all four business lines posting double-digit expansion. Highlights include **Payments (+40% YoY)** and **SaaS (+16% YoY)**. With 3Q25, Bemobi completed **seven consecutive quarters of annual revenue growth**.
- ▶ **Payments continued to gain traction**, with TPV up **+38% YoY**, reaching R\$2.9 billion, supported by the ramp-up of recent initiatives. The **Payments + SaaS** segment surpassed the **mark of 60% share of total revenue (+3.8 p.p. YoY)**.
- ▶ **Adjusted EBITDA** grew **24% YoY**, totaling **R\$63 million**, driven by operating leverage, with **EBITDA margin expanding to 33.4% YoY**. **Operating cash flow reached R\$47 million (+28% YoY)**, representing **76% cash conversion**.
- ▶ **Adjusted Net Income ex-Swap** increased **57% YoY to R\$41 million**, reflecting a combination of higher operating profit, stronger net financial result, and a lower effective tax rate due to the payment of **interest on equity (IoE)** during the quarter.

Main Financial Indicators¹

| (in R\$ MM) | 3Q25 | 3Q24 | % var. | 9M25 | 9M24 | % var. |
|--------------------------------------|-------|-------|----------|-------|-------|----------|
| Net revenue ¹ | 187.5 | 153.3 | 22.3% | 529.6 | 442.2 | 19.8% |
| Adjusted Gross Profit ¹ | 138.4 | 107.7 | 28.4% | 387.5 | 316.5 | 22.4% |
| Gross Margin % | 73.8% | 70.2% | +3.6p.p. | 73.2% | 71.6% | +1.6p.p. |
| Adjusted EBITDA ¹ | 62.7 | 50.6 | 23.8% | 179.1 | 145.4 | 23.2% |
| EBITDA Margin % | 33.4% | 33.0% | +0.4p.p. | 33.8% | 32.9% | +0.9p.p. |
| Net Income ¹ | 46.8 | 24.8 | 88.7% | 120.5 | 83.9 | 43.6% |
| Net Margin % | 25.0% | 16.2% | +8.8p.p. | 22.8% | 19.0% | +3.8p.p. |
| Adj. Net Income ¹ ex-Swap | 41.3 | 26.3 | 57.4% | 102.7 | 89.4 | 14.9% |
| Net Margin ex-Swap % | 22.0% | 17.2% | +4.9p.p. | 19.4% | 20.2% | -0.8p.p. |

| | | | |
|--|--|--|--|
| R\$ 2.9 bi Financial Volume of Payments Transactions | 8.6 MM Active Licenses for SaaS | 58.8 MM Total Microfinance Transactions | 27.0 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 operating activities. Find more details in Annex IV.

Message from Management

The third quarter was marked by **accelerated revenue growth**, driven primarily by the Payments and SaaS divisions. As communicated during our 2nd Investor Day, **these segments form the foundation of our positioning as a vertical payments provider, which represents a key competitive advantage and is expected to account for 80–90% of our future growth**. During the quarter, we welcomed **two major new clients: Hapvida (healthcare) and Vero (ISP)**. The partnership with Hapvida marks Bemobi's entry into the healthcare sector, which encompasses 52 million private health plan users and a total payment value (TPV) of R\$312 billion, with Hapvida as the largest player and consolidator in the market. Vero, one of the top 5 internet service providers (ISPs) in Brazil, reflects the continued expansion of our presence in the segment, further strengthened by the acquisition of 7AZ in 2023.

In 3Q25, Bemobi's **adjusted net revenue grew 22% year over year**, accelerating from 19% YoY in 2Q25, led by **Payments (+40% YoY) and Software as a Service (SaaS, +16% YoY)**, while all four business lines delivered double-digit growth. Our Payments solution continued to gain traction, with TPV up 38% YoY, reaching R\$2.9 billion in the quarter, supported by the ramp-up of recent initiatives such as Sabesp, Salta, Light, Copel, Enel, and Inspira, among others. The SaaS segment also accelerated, driven by the growth of customer engagement solutions derived from past acquisitions (7AZ, AgendaEdu, and Wave), which are highly synergistic with the payments business. The Microfinance and Digital Subscriptions segments also reported double-digit revenue growth (both +12% YoY), despite the relative maturity of these operations.

Adjusted EBITDA maintained its growth trajectory, increasing 24% YoY, driven by a positive operating leverage effect, partially offset by investments in team expansion to support future growth delivery and by a temporary increase in provisions for doubtful accounts. As a result, the adjusted EBITDA margin expanded 40 bps YoY, reaching 33.4%. Meanwhile, **Adjusted Net Income ex-Swap grew 57% YoY to R\$41 million**, driven by higher operating profit and a lower effective tax rate due to the payment of interest on equity (IoE) during the quarter.

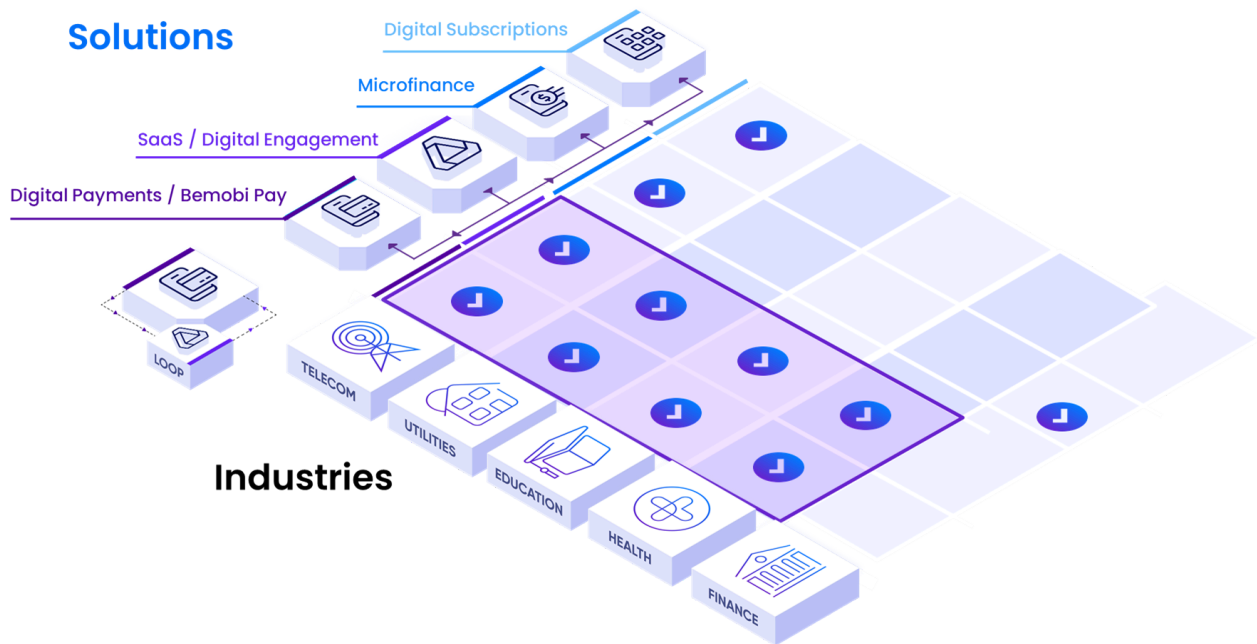
Operating cash generation rose 28% YoY, totaling R\$48 million in the quarter, in line with operating performance. However, the cash position slightly decreased to R\$475 million, mainly due to working capital consumption in the Payments operation and the IoE payment made during the quarter. The **priority** for cash use remains to **pursue M&A opportunities**, and, considering the ongoing tax reform discussions, we are evaluating a potential **acceleration in dividend payments**.

We remain highly optimistic about the Company's growth outlook, supported by the Payments and SaaS pillars, as well as by our new customer service approach, strengthened by our new product, Grace AI. Being at the forefront of innovation in payments is our strategy to continue growing rapidly and sustainably. In this regard, our **Bemobi Pay solution has recently launched two new products – the smart checkout and the pix orchestrator** – further reinforcing this positioning. We extend our gratitude to our employees, clients, partners, and shareholders for joining us on this journey of digital transformation in payments and customer engagement across the essential recurring services 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 effortlessly, 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 applicable 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:

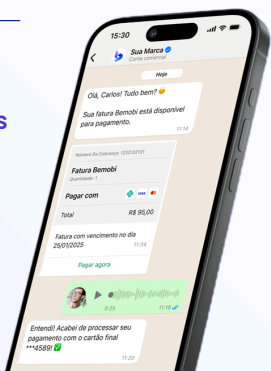
- **Specialization in essential service industries with recurring billing**, driving their digitalization, primarily for: Telecommunications, Electric Power, Education and Health. This sector focus enables us to gain a deep understanding of the specific characteristics and challenges of each of these 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.

Main Components

- ▶ **Smart Checkout**
- ▶ **Conversational Payments Grace**
- ▶ **Payment Orchestration**
- ▶ **Flexible Installments**



Accept all payment methods, anywhere, anytime

Maximize conversion and optimize costs

Simplify integration, maintenance, and operation

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, a recurrence engine for efficient subscription management, and multi-acquirer and sub-acquirer solutions. As an integral part of this offering, the **pix Orchestration** functionality was launched – an intelligent engine designed to address the challenges of fragmentation, underutilization, and resilience in instant payments. This solution not only includes the company's proprietary pix capability but also orchestrates and integrates providers from Brazil's leading banks under a BYOP (Bring Your Own pix) model. The initiative tackles critical issues by ensuring resilience and revenue recovery (through smart retries and alternative methods), unifying the customer experience in an adaptive **Smart Checkout** that supports multiple channels (App, Web, WhatsApp), and offering flexible integration compatible with both modern APIs and legacy systems (via CNAB files). Bemobi Pay also includes a reconciliation platform that ensures full 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.

Operating Indicators

Clientes Ativos:

1,612 +23 in 3Q25

162 +6 in 3Q25
Enterprise Clients

1,450 +17 in 3Q25
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 operating 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 **Payments**, we added **two new large clients** this quarter: **Hapvida, our first partner in the healthcare insurance industry, and Vero, in the broadband segment.** We also onboarded **35 new SME clients** that implemented our Payments solution during the quarter – including 29 mid-sized schools and 6 broadband providers.

In **SaaS**, we added **17 new clients** to our customer engagement SaaS platform, all SMEs, with 15 from the education sector and 2 from the ISP industry.

In **Microfinance**, there was no net addition of clients during the quarter.

In **Digital Subscriptions**, we added four mobile operators this quarter – three in two new European geographies and one in an African country where we already operate. We remain focused on our strategy to expand our presence across the European continent, where we have entered 11 new geographies since 4Q23.

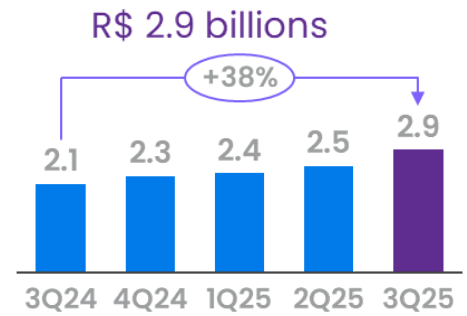


B2C – Business to Customers

Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

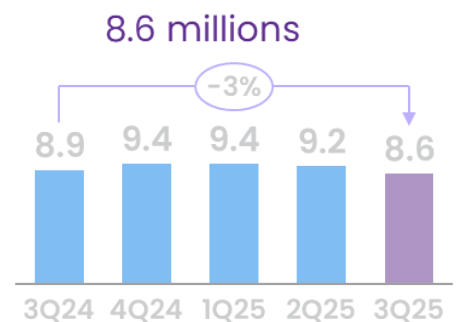
- ▶ Continuous growth, with a +38% YoY expansion, reaching R\$2.9 billion.
- ▶ The main growth drivers were: (i) the ramp-up of recent clients such as Sabesp, Salta and Inspira; (ii) continued increase in penetration among long-standing partners, including telecom companies and Equatorial; and (iii) gaining traction among small and mid-sized schools (SMEs).



Active SaaS Licenses

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

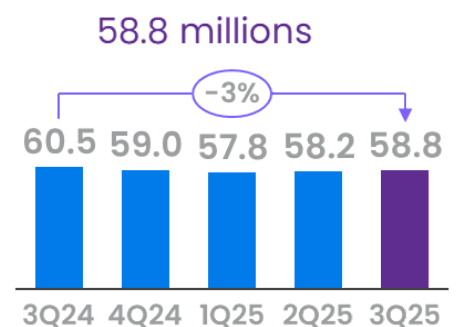
- ▶ **Due to the increase in revenues from project-based initiatives and other sources not associated with B2B2C licenses, the active licenses metric no longer accurately reflects business performance. Consequently, the disclosure of this metric will be discontinued starting next quarter.**
- ▶ In voice services provided to a telecom operator in Brazil, we implemented a new commercial model that reduces the reported license metric, despite an increase in revenue.
- ▶ Finally, in 3Q25, there was continued expansion in licenses associated with ISPs and K-12 schools.



Microfinance Transactions

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

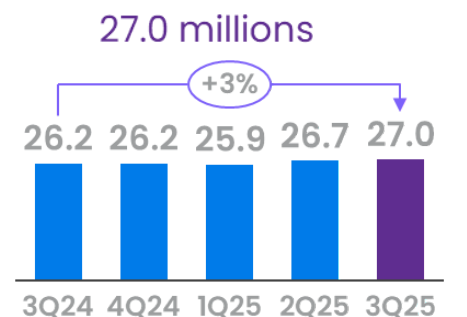
- ▶ Expansion in transactions related to the Credit Score product – which have a higher average ticket – mainly in Mexico.
- ▶ This was partially offset by a decline in balance advance/top-up transactions – which have a lower average ticket – driven by Brazil and Asia, and partially compensated by continued expansion in Mexico.



Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- ▶ Consistent recovery of the user base in international operations, reflecting strong commercial performance – mainly in Mexico, Pakistan, Nigeria, and Bangladesh – offsetting a softer performance with telecom operators in Brazil

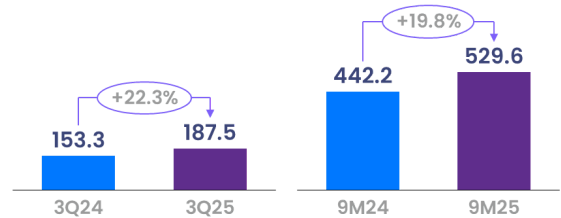


Financial Indicators

Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue for the quarter totaled R\$187.5 million, representing **22% growth compared to 3Q24**, reflecting a solid pace of expansion. Excluding the impact of foreign exchange variation, growth was even stronger, at 23%. In the nine-month period, adjusted net revenue reached R\$442.2 million, up 20% year-over-year.

Adjusted Net Revenue
R\$ million



From a business vertical perspective, revenue performance was as follows:

(ii) Digital Payments expanded **40% YoY**, a significant acceleration compared to the previous quarter (+26% YoY), in line with the strong TPV growth discussed in the previous section. For the year-to-date period, revenue grew 30% YoY.

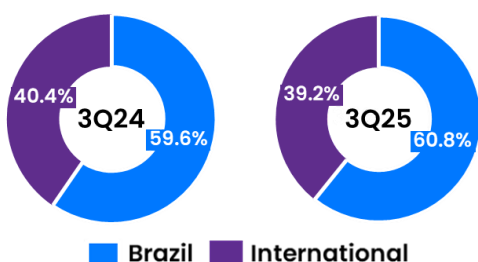
(ii) SaaS revenue increased 16% YoY, also accelerating versus 2Q25, driven by a higher number of active licenses among K-12 education and ISP clients, as well as setup revenues from the customer service technology platform, related to the Wave Tech and Grace AI solutions. For the nine-month period, revenue grew 16% YoY.

(iii) Microfinance grew **12% YoY** in the quarter, mainly due to (i) higher transaction volumes from the Credit Score solution in Mexico, and (ii) a higher share of this product in the mix, as revenue per transaction is greater than other products. For 9M25, revenue increased 11% YoY, also driven by Credit Score.

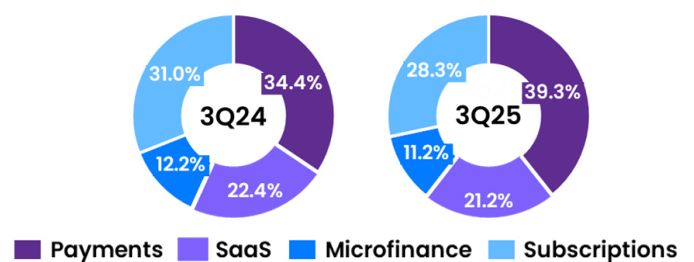
(iv) Digital Subscriptions grew **12% YoY** in the quarter, primarily due to (i) an increase in the user base in Mexico, Pakistan, Bangladesh, and Nigeria, and (ii) the recent entry into new European geographies (23 new European operators across nine countries since 4Q23). For the 9M25 period, revenue rose 16% YoY, reflecting both higher penetration in certain markets and the positive FX effect (concentrated in the first six months of the year).

As a result, from a solutions portfolio perspective, Digital Payments revenue increased by 5 p.p., reaching 39.3% of total revenue. In line with our strategy presented at the last Bemobi Day, the combination of Payments and SaaS surpassed the 60% mark (60.6%, +3.8 p.p. YoY) and is expected to continue expanding relative to other lines. Since these revenues are still largely concentrated in the domestic market, revenue from Brazil increased by 1.2 p.p. YoY, reaching 60.8%.

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.

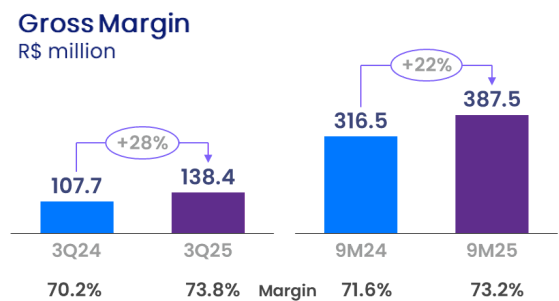
In 3Q25, adjusted cost of services rendered R\$49.1 million, an 8% increase year-over-year, mainly due to higher costs associated with the strong revenue expansion in the Payments segment.

For the nine-month period, adjusted cost of services rendered reached R\$142.1 million, representing a 13% increase compared to 9M24.

Adjusted Gross Margin

As a result, Adjusted Gross Profit reached R\$138.4 million in the quarter, a 28% increase year-over-year. This growth reflects both the revenue expansion and a 3.5 p.p. improvement in gross margin, driven by the mix effect – with a higher contribution from Payments and SaaS relative to other segments.

For the nine-month period ended in September, Adjusted Gross Profit totaled R\$387.5 million, a 22% increase compared to the same period in 2024, with gross margin expanding by 160 bps, compared to 71.6% in 9M24.



Adjusted Operating Expenses

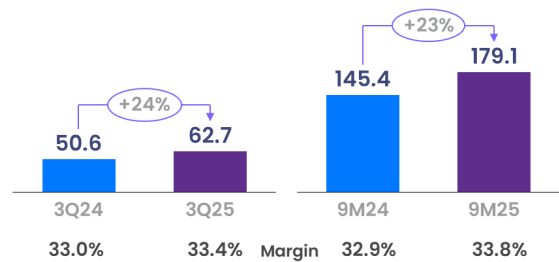
Adjusted Operating Expenses totaled R\$75.7 million in 3Q25, a 33% increase year-over-year. This increase was mainly driven by: (i) **Personnel expenses** – (a) the reinforcement of our workforce, primarily in connection with Payments and SaaS solutions, and (b) higher variable compensation provisions, reflecting the Company's strong operating performance in 2025; (ii) **Technology expenses** – higher usage of technology services and software; and (iii) **Other expenses** – increased provisions for doubtful accounts, due to longer collection cycles on outstanding invoices, and according to the Company's provisioning policy.

For the nine-month period, Adjusted Operating Expenses reached R\$208 million, a 22% increase compared to 9M24.

Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$62.7 million in 3Q25, a 24% increase compared to 3Q24, maintaining the same growth pace as in the previous quarter. This growth results from the continued expansion of revenues, combined with the positive effect of operating leverage. It is important to note that EBITDA margin gains resulting from operating leverage may not occur linearly over time, as additional investments may be required to capture new growth opportunities. As a result, EBITDA margin expanded by 40 bps YoY, reaching 33.4% in the quarter.

Adjusted EBITDA
R\$ million



For the nine-month period, Adjusted EBITDA reached R\$179.1 million, a 23% increase compared to R\$145.4 million in the same period of 2024. Over the same period, EBITDA margin improved by 90 bps, reaching 33.8%.

In this quarter, Adjusted EBITDA primarily excluded expenses with share-based compensation (ILP) and M&A, totaling R\$6.4 million. For the nine-month period, these adjustments amounted to R\$18.1 million.

Financial Result

Net financial result in 3Q25 totaled R\$16.7 million, compared to R\$9.7 million in 3Q24, representing a +R\$7 million variance. This variation is mainly explained by:

- ▶ +R\$5.6 million related to the swap effect: in 3Q25, we recorded a positive financial result from the swap of R\$6 million, compared to a positive impact of R\$0.4 million in 3Q24. This positive impact in the quarter reflects the 13% appreciation of BMOB3 shares during 3Q25.
- ▶ +R\$1.5 million in financial income: returns from financial investments totaled R\$13.9 million in the quarter, compared to R\$11.6 million in 3Q24, mainly due to a higher average CDI rate during the period (~15% in 3Q25 vs. ~10.5% in 3Q24), partially offset by a 13% lower average cash position in Brazil and the compression of average market yield spreads (lower return as a percentage of the CDI).
- ▶ -R\$0.9 million in foreign exchange variation: expenses of R\$2.3 million in 3Q25, compared to R\$1.4 million in 3Q24. This FX impact mainly reflects the depreciation of the net balance of assets and liabilities denominated in foreign currency.

For the nine-month period, financial result reached R\$43.8 million, compared to R\$29.2 million in 9M24, a +R\$14.5 million increase, mainly explained by a +R\$24.4 million variance in the swap effect and a R\$4.4 million increase in financial income from investments, partially offset by a negative R\$15.2 million currency variation.

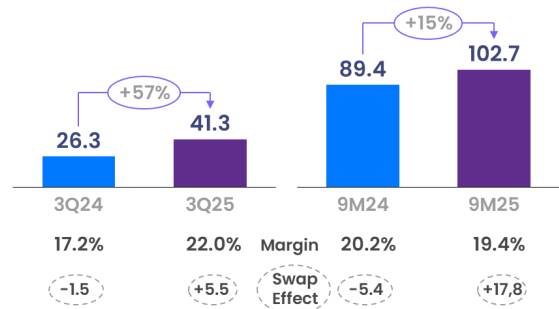
Adjusted Net Income ex-Swap

Adjusted Net Income ex-Swap totaled R\$41.3 million in 3Q25, a 57% increase compared to 3Q24, mainly driven by: (i) a 34% increase in Adjusted Operating Income, (ii) the tax benefit from Interest on Equity (IoE) payments in 3Q25, which reduced the effective tax rate for the period, and (iii) a higher net financial result. As a result, the Adjusted Net Margin ex-Swap increased by 4.8 p.p., reaching 22% in the quarter.

The mark-to-market effect of the swap on Net Income in the quarter was +R\$6 million, compared to a +R\$0.4 million impact in 2Q24. This positive impact in the quarter was mainly driven by the 13% appreciation in BMOB3 share price over the third quarter.

For the nine-month period (9M25), Adjusted Net Income ex-Swap reached R\$102.7 million, a 15% increase compared to the same period of 2024, with growth in operating profit and financial income partially offset by foreign exchange variation. The Adjusted Net Margin ex-Swap was 19.4% in the period, a decrease of 80 bps. The mark-to-market effect of the swap for the period was +R\$21.4 million, compared to a negative R\$3.0 million in 9M24.

Adjusted Net Income ex-Swap
R\$ million

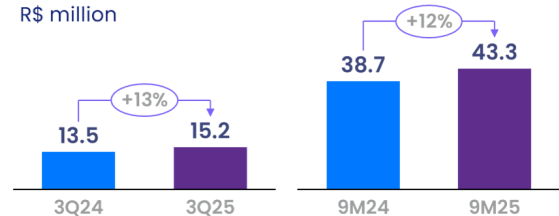


CAPEX

Our Capex level continues to be primarily composed of investments in intangible assets, as we reinforce our investments in research and development (R&D) to maintain a strong competitive advantage. This also reflects our low level of fixed asset immobilization, since a significant portion of our infrastructure is supported by rental or service contracts.

In this quarter, investments totaled R\$15.2 million, a 13% increase, mainly related to higher R&D investments focused on new products and new functionalities in the Payments segment. For the nine-month period, investments reached R\$43.3 million, a 12% increase compared to R\$38.7 million in the same period of 2024, primarily driven by the increase in R&D-related investments.

CAPEX
R\$ million

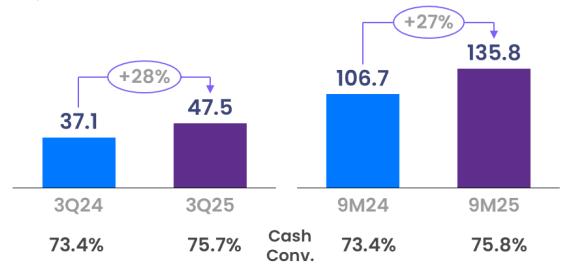


Operating Cash Generation and Cash Conversion

We internally monitor the Cash Generation indicator, measured by Adjusted EBITDA minus investments in tangible and intangible assets, excluding right-of-use assets related to third-party properties (i.e., Capex).

In this quarter, Operating Cash Generation reached R\$47.5 million, representing a 28% increase compared to the same quarter last year, reflecting the Company's solid operating performance (Adjusted EBITDA +24% YoY) combined with a controlled increase in Capex (+13% YoY). As a result, the cash conversion ratio in the quarter was 75.7%, an increase of 2.3 p.p. compared to 3Q24.

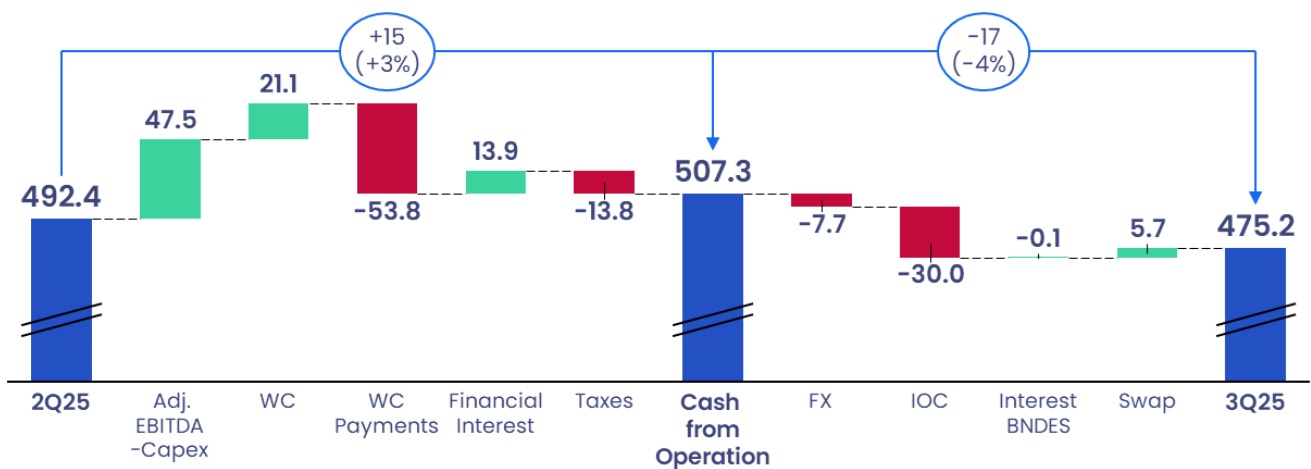
Oper. Cash Generation and Cash Conv.
R\$ million and %



For the nine-month period, Operating Cash Generation totaled R\$135.8 million, a 27% increase compared to the same period last year, driven by the same factors observed in the quarterly performance. Consequently, the cash conversion ratio for the period was 75.8%, an increase of 2.4 p.p. compared to 9M24.

Cash Position change 3Q25 vs 2Q25

R\$ million



This quarter, we observed a R\$17 million reduction in our cash position, mainly due to (i) consumption of working capital in the payments operation, which consumed R\$54 million in the quarter; and (ii) payment of Interest on Equity (IoE) in the amount of R\$30 million; partially offset by strong operating cash flow generation (EBITDA - Capex). It is important to emphasize that the consumption of working capital in the payments operation (using proprietary capital) is a Company's decision to invest in a product that has strong growth potential and generates above-average return on invested capital (ROIC).

Under the scope of our **new dividend policy**, we distributed a total of R\$88.4 million in dividends and IoE, with R\$111.6 million still to be declared until the approval of the FY2025 Financial Statements. Considering the ongoing discussions on tax reform, we are evaluating an acceleration in the dividend distribution in the short term, given the Company's healthy cash position.

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 R\$100 million.**

It is worth noting that the 2024 Complementary Dividends were approved at the Annual General Meeting held on April 24, and were paid on May 9, totaling R\$58.5 million. Additionally, the Company distributed interest on equity (IoE) amounting to R\$30 million on September 1.

Accordingly, the amount to be declared until the release of the Company’s FY2025 financial results is R\$111.6 million. Considering the Company’s growth outlook and cash generation capacity, Management estimates – as the basis for this potential distribution of dividends or interest on equity (IoE) – a **net income of at least R\$100 million.**

| Financial Indicators | Guidance 2025 Minimum net profit (R\$ '000) | Actual 2Q25 (R\$ '000) | % actual vs Guidance |
|---|--|----------------------------------|---------------------------------|
| Net Income (attributable to controlling shareholders) | 100,000 | 105,424 | 105.4% |

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 sector, and the Brazilian economy as a whole, among other factors beyond Bemobi’s control. These elements and the Company’s operating 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\$) | 3Q25 | 3Q24 | 9M25 | 9M24 |
|---|--------------|-------------|--------------|--------------|
| | Accounting | Accounting | Accounting | Accounting |
| Net revenue | 438.4 | 381.3 | 1,234.5 | 1,098.2 |
| Costs of services | (323.8) | (295.8) | (920.3) | (848.2) |
| Gross Income | 114.6 | 85.6 | 314.2 | 250.0 |
| General and administrative expenses | (75.7) | (58.4) | (205.5) | (164.5) |
| Other Operating Income/Expenses | 0.0 | 0.1 | 0.2 | 2.0 |
| EBIT | 39.0 | 27.2 | 108.8 | 87.5 |
| Net financial results | 16.7 | 9.7 | 43.8 | 29.2 |
| Income before income and soc. contribution taxes | 55.7 | 36.9 | 152.6 | 116.8 |
| Income and social contribution taxes | (13.1) | (16.4) | (44.1) | (38.5) |
| Net Income | 42.6 | 20.5 | 108.6 | 78.3 |

Annex II – Balance Sheet

| STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$) | 09/30/2025 | 12/31/2024 |
|--|----------------|----------------|
| ASSETS | | |
| Cash and cash equivalents | 300.5 | 378.6 |
| Marketable securities | 174.7 | 210.0 |
| Trade accounts receivable | 179.7 | 191.4 |
| Amounts receivable from payment gateway operators | 453.1 | 208.5 |
| Inventory | 16.1 | 15.7 |
| Taxes recoverable | 47.7 | 46.6 |
| Advances to third parties | 18.2 | 16.6 |
| Derivative financial instruments | 5.6 | 0.0 |
| Other amounts receivable | 1.2 | 1.3 |
| Total current assets | 1,196.8 | 1,068.7 |
| Accounts receivable from customers | 34.6 | 38.5 |
| Other amounts receivable | 2.7 | 1.9 |
| Deferred taxes | 20.0 | 22.1 |
| Investments | 2.2 | 2.1 |
| Use rights | 4.8 | 6.2 |
| Property, plant and equipment | 11.4 | 10.2 |
| Intangible assets | 456.3 | 477.4 |
| Total non-current assets | 532.1 | 558.5 |
| TOTAL ASSETS | 1,728.9 | 1,627.2 |
| LIABILITIES | | |
| Payroll and related charges | 60.7 | 55.2 |
| Taxes payable | 15.2 | 12.5 |
| Accounts payable | 122.7 | 122.8 |
| Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies | 305.1 | 145.7 |
| Dividends | 0.0 | 50.8 |
| Leases | 2.4 | 2.1 |
| Derivative financial instruments | 0.0 | 7.9 |
| Other accounts payable | 4.3 | 8.9 |
| Total current liabilities | 510.3 | 405.8 |
| Third-party advances | 0.1 | 0.1 |
| Deferred taxes | 32.5 | 32.1 |
| Leases | 3.5 | 5.2 |
| Consideration payable | 18.7 | 0.0 |
| Other accounts payable | 17.4 | 10.6 |
| Other obligations | 3.3 | 3.4 |
| Total non-current liabilities | 75.5 | 51.4 |
| Share capital | 1,233.7 | 1,233.7 |
| Treasury shares | (18.5) | (4.2) |
| Capital reserve | 8.5 | 7.9 |
| Profit reserve | 98.5 | 98.5 |
| Proposed additional dividend | 0.0 | 58.5 |
| Retained earnings | 75.4 | 0.0 |
| Equity valuation adjustment | (241.9) | (235.1) |
| Other comprehensive income | (19.7) | 7.3 |
| Non-controlling interest | 6.7 | 3.5 |
| Total shareholders' equity | 1,142.6 | 1,170.0 |
| TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY | 1,728.4 | 1,627.2 |

Annex III – Cash Flow Statement

| STATEMENT OF CASH FLOW | 09/30/25 | 09/30/24 |
|--|----------------|---------------|
| OPERATING ACTIVITIES | | |
| Income before income taxes | 152.6 | 116.8 |
| <u>Adjustment to income before income taxes due to:</u> | | |
| Allowance for losses | 6.0 | 0.7 |
| Depreciation of rights of use | 2.2 | 0.7 |
| Depreciation and amortization | 50.1 | 48.7 |
| Net write-off of fixed and intangible assets | 0.0 | 0.1 |
| Write-off for impairment | 0.0 | 7.9 |
| Interest on leases | 0.6 | 0.4 |
| 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 | 8.9 | 5.0 |
| Equity income | (0.1) | 0.0 |
| Change in the fair value of derivative financial instruments | (21.4) | 3.0 |
| <u>Increase (decrease) in operating assets</u> | | |
| Trade accounts receivable | 9.5 | 21.7 |
| Amounts receivable from payment gateway operators | (244.5) | (42.4) |
| Inventory | (0.4) | 10.2 |
| Taxes recoverable | (1.1) | (7.6) |
| Advances to third parties | (1.6) | (1.4) |
| Other amounts receivable | (0.7) | 7.4 |
| <u>Increase (decrease) in operating liabilities</u> | | |
| Payroll and related charges | 8.2 | 4.0 |
| Taxes payable | (0.5) | (1.1) |
| Accounts payable | (0.1) | (7.9) |
| Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies | 159.4 | 15.3 |
| Other liabilities | (4.7) | 1.2 |
| Advances from third parties | (0.0) | 0.0 |
| Cash from operations | 122.5 | 170.4 |
| Net interest paid | (0.6) | (0.6) |
| Income and social contribution taxes paid | (38.4) | (29.9) |
| Net cash from operating activities | 83.4 | 140.0 |
| INVESTMENT ACTIVITIES | | |
| Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets | 35.3 | (19.6) |
| Receipt on settlement of derivative financial instruments | 10.2 | 10.5 |
| 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 | (43.3) | (38.7) |
| Net cash generated (consumed) in investing activities | (0.1) | (48.5) |
| FINANCING ACTIVITIES | | |
| Payment of leases | (1.9) | (0.6) |
| Payment of dividends and interest on equity | 19.0 | 0.0 |
| Dividends and interest on equity paid | (135.8) | (40.4) |
| Payment of consideration | 0.0 | (2.7) |
| Treasury shares acquired | (22.6) | (12.9) |
| Net cash from financing activities | (141.4) | (56.6) |
| Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents | (20.1) | 7.4 |
| Net increase in cash and cash equivalents | (78.1) | 42.3 |
| Cash and cash equivalents: | | |
| Opening balance | 378.6 | 263.0 |
| Closing balance | 300.5 | 305.2 |
| Net increase in cash and cash equivalents | (78.1) | 42.3 |

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\$) | 3Q25 Accounting | 3Q25 ⁽³⁾ Reclassified | Harmonized M4U | Adjust | 3Q25 Adjusted | 3Q24 Accounting | 3Q24 ⁽³⁾ Reclassified | Harmonized M4U | Adjust | 3Q24 Adjusted |
|---|--------------------|-------------------------------------|------------------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------------------------------|-------------------|--------------------|------------------|
| Net revenue | 438.4 | 0.0 | (250.9) ⁽¹⁾ | 0.0 | 187.5 | 381.3 | 0.0 | (228.0) | 0.0 | 153.3 |
| Costs of services | (310.6) | 10.6 ⁽³⁾ | 250.9 ⁽¹⁾ | 0.0 | (49.1) | (283.3) | 9.7 ⁽³⁾ | 228.0 | 0.0 | (45.6) |
| Adjusted Gross Income | 127.8 | 10.6 | 0.0 | 0.0 | 138.4 | 98.0 | 9.7 | 0.0 | 0.0 | 107.7 |
| General and administrative expenses (excl. D&A) | (71.4) | (10.6) ⁽³⁾ | 0.0 | 5.5 ⁽²⁾ | (76.5) | (53.9) | (9.7) ⁽³⁾ | 0.0 | 6.5 ⁽²⁾ | (57.1) |
| Other revenues and expenses | (0.0) | 0.0 | 0.0 | 0.9 | 0.8 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.1 |
| EBITDA | 56.3 | 0.0 | 0.0 | 6.4 | 62.7 | 44.1 | 0.0 | 0.0 | 6.5 | 50.6 |
| Depreciation and amortization expenses | (17.3) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | (17.3) | (16.9) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | (16.9) |
| Net financial results | 16.7 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 16.7 | 9.7 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 9.7 |
| 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 | 55.7 | 0.0 | 0.0 | 6.4 | 62.1 | 36.9 | 0.0 | 0.0 | 6.5 | 43.4 |
| Income and social contribution taxes | (13.1) | 0.0 | 0.0 | (2.2) | (15.2) | (16.4) | 0.0 | 0.0 | (2.2) | (18.6) |
| Net Income | 42.6 | 0.0 | 0.0 | 4.2 | 46.8 | 20.5 | 0.0 | 0.0 | 4.3 | 24.8 |

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\$) | 9M25 Accounting | 9M25 Reclassified ⁽³⁾ | Harmonized M4U | Adjust | 9M25 Adjusted | 9M24 Accounting | 9M24 Reclassified ⁽³⁾ | Harmonized M4U | Adjust | 9M24 Adjusted |
|---|--------------------|-------------------------------------|------------------------|---------------------|------------------|--------------------|-------------------------------------|-------------------|----------------------|------------------|
| Net revenue | 1,234.5 | 0.0 | (704.9) ⁽¹⁾ | 0.0 | 529.6 | 1,098.2 | 0.0 | (656.1) | 0.0 | 442.2 |
| Costs of services | (881.0) | 34.0 | 704.9 ⁽¹⁾ | 0.0 | (142.1) | (812.4) | 30.6 ⁽³⁾ | 656.1 | 0.0 | (125.7) |
| Adjusted Gross Income | 353.5 | 34.0 | 0.0 | 0.0 | 387.5 | 285.9 | 30.6 | 0.0 | 0.0 | 316.5 |
| General and administrative expenses (excl. D&A) | (192.6) | (34.0) | 0.0 | 17.2 ⁽²⁾ | (209.4) | (151.0) | (30.6) ⁽³⁾ | 0.0 | 10.3 ⁽²⁾ | (171.3) |
| Other revenues and expenses | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.9 ⁽²⁾ | 1.0 | 2.0 | 0.0 | 0.0 | (1.8) ⁽²⁾ | 0.2 |
| EBITDA | 161.0 | 0.0 | 0.0 | 18.1 | 179.1 | 136.9 | 0.0 | 0.0 | 8.5 | 145.4 |
| Depreciation and amortization expenses | (52.3) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | (52.3) | (49.4) | 0.0 | 0.0 | 0.0 | (49.4) |
| Net financial results | 43.8 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 43.8 | 29.2 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 29.2 |
| 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 | 152.6 | 0.0 | 0.0 | 18.1 | 170.7 | 116.8 | 0.0 | 0.0 | 8.5 | 125.3 |
| Income and social contribution taxes | (44.1) | 0.0 | 0.0 | (6.1) | (50.2) | (38.5) | 0.0 | 0.0 | (2.9) | (41.4) |
| Net Income | 108.6 | 0.0 | 0.0 | 11.9 | 120.5 | 78.3 | 0.0 | 0.0 | 5.6 | 83.9 |

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 September 30, 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 operating 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 operating factors may affect Bemobi's future performance.