

1.1 Breve Histórico: descrever sumariamente o histórico do emissor

A Bemobi é uma Companhia aberta, listada na B3 S.A. — Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) sob o *ticker* BMOB3, desde fevereiro de 2021.

A Bemobi teve sua origem como uma unidade de negócio da empresa Brasileira M4U (Mobile 4 You), uma das pioneiras no então nascente mundo dos dados móveis no início dos anos 2000, e trabalhava no chamado segmento de serviços de valor agregado móvel estabelecendo desde cedo sólidas parcerias com operadoras de *telecom*, com foco na criação de serviços inovadores que complementassem as receitas de cada um desses parceiros para além de seus serviços tradicionais de voz e dados. Em 2009 a M4U foi vendida para a Cielo e foi feita uma cisão (*spin-off*) dessa unidade de negócios, ascendendo a Bemobi como uma empresa independente.

Em 2012, com o início da aceleração das redes de dados 3G e o início da migração dos telefones móveis de *featurephones* para *smartphones*, o mercado dos serviços digitais móveis começou uma migração de valor e controle das operadoras de telecom para empresas como Google e Apple que detinham o controle das lojas de aplicativos padrões dos *smartphones* Android e iPhone.

Observando esta tendência, em 2013 a Bemobi aumentou seu investimento em P&D (pesquisa e desenvolvimento), reforçou sua equipe chegando a 100 colaboradores diretos e lançou a primeira versão do seu serviço de assinaturas digitais, o Apps Club, permitindo às operadoras retomarem parte de um espaço que se perdia para as *Apps Stores* globais ao mesmo tempo em que tornava o acesso a aplicativos e jogos premium possível para a maioria dos usuários do Brasil. Em 2 anos as 4 grandes operadoras nacionais (Oi, TIM, Claro e Vivo) lançaram o serviço em parceria com a Bemobi, expandindo o acesso ao serviço para quase todo os usuários de telefonia do Brasil.

Se alavancando no sucesso do serviço no Brasil em 2015 a Bemobi iniciou o processo de internacionalização pela América Latina fechando novos acordos com o grupo America Movil e Telefonica/Movistar. Neste mesmo ano, a Bemobi foi adquirida pela Opera que identificou o Apps Club como o serviço ideal para internacionalização, alavancando-o na força da Opera em países emergentes, em função de sua relação com operadoras móveis nestes países e da audiência de seu navegador móvel (Opera Mini). Ainda em 2015, a Bemobi desenvolveu sua primeira versão da plataforma proprietária de canais como uma forma de criar um canal de distribuição de melhor qualidade para distribuir seus serviços com seus parceiros. A Bemobi terminou o ano de 2015 com mais de 14 milhões de assinantes.

A Opera Software foi uma das empresas precursoras da Internet na Europa, com mais de 20 anos de história. Criadora do navegador Opera – que chegou a ser um dos browsers mais utilizados do mundo em telefones móveis –, a empresa teve papel de destaque na popularização da Internet móvel em diversos países emergentes, alcançando, por exemplo, mais de 350 milhões de usuários únicos mensais em 2016. No Brasil, sua atuação se dava por meio da Opera Software Brasil, responsável pela comercialização de serviços de mobile marketing em todo o território nacional. Posteriormente, a empresa passou a se chamar Otello, que controlava diretamente a Bemobi antes do IPO, por meio da Otello Technology Investment AS (anteriormente denominada Bemobi Holding AS), cujas ações são

integralmente detidas pela Otello Corporation ASA, holding listada na bolsa de Oslo (Oslo Stock Exchange).

Em 2016 a Bemobi estruturou a empresa para acelerar sua expansão internacional, que efetivamente ganhou tração em 2017 quando alcançou a marca de 47 parcerias com operadoras em mais de 20 países, inicialmente exclusiva para venda do serviço Apps Club. Neste mesmo ano, a Bemobi expandiu a presença de sua plataforma proprietária de canais para as demais operadoras no Brasil. No ano de 2017, a Bemobi terminou com mais de 150 colaboradores e mais de 20 milhões de assinantes.

Em 2019 já tinha atingido 65 operadoras em 36 países, com seus serviços sendo oferecidos para seus assinantes. Expandiu também o alcance de sua plataforma proprietária de canais para mais 15 operadoras pelo mundo, criando também uma nova versão desta plataforma (Bemobi Loop), o que a permitiu aumentar a inteligência na escolha da melhor oferta de serviço para cada cliente.

Ainda em 2019, a Companhia deu mais um importante passo na execução de seu plano estratégico que visa criar uma empresa global e diversificada em serviços e parceiros, a partir da aquisição da operação (ativos) do Brasil e América Central da Nuance Communications Inc. (uma das empresas pioneiras em tecnologia de reconhecimento de voz, e listada na NASDAQ). A aquisição foi integrada em menos de 5 meses e deu origem a duas novas linhas de serviços que rapidamente ganharam tração (serviços de mensageria de voz e microfinanças). Esta aquisição também trouxe a competência de lidar com tecnologias e interfaces de voz, possibilitando que o Bemobi Loop passasse também orquestrar ofertas em canais de voz. O ano de 2019 terminou com 204 colaboradores diretos e mais de 34 milhões de assinantes em suas diferentes linhas de serviço.

Em 13 de outubro de 2020, a Assembleia Geral da Bemobi Mobile Tech S.A. autorizou o pedido de registro junto à CVM da oferta pública inicial de ações da Companhia (“IPO”), e de emissora categoria A”. O IPO se deu a partir da emissão primária de ações pela Companhia para captação de recursos cujo objetivo principal era acelerar a agenda de M&A da Companhia. O registro do IPO, o registro de emissora categoria “A” e a listagem das ações da Companhia na B3 aconteceram no início de 2021.

A Companhia concluiu o processo de abertura de capital na bolsa de valores (B3) no Novo Mercado, segmento destinado à negociação de ações de empresas que adotam, voluntariamente, práticas de governança corporativa adicionais às que são exigidas pela legislação brasileira.

Em linha com os objetivos traçados e compartilhados com o mercado no que tange a destinação de recursos sinalizada durante a capitalização via IPO, a Bemobi concretizou no final de 2021 duas importantes aquisições, da M4U (empresa brasileira e que deu origem à Bemobi) e Tiixa (empresa chilena) que complementaram e reforçaram as opções de serviços de Microfinanças e Pagamentos com soluções e competências em meios de pagamento digital, gestão de cobrança recorrente, modelos de *Scoring de Crédito* e controles antifraude diferenciados.

A aquisição da M4U permitiu à Bemobi ampliar de forma significativa sua atuação em soluções de pagamento digital, criando uma nova avenida de crescimento. Nesse contexto, em 2022, a Companhia firmou suas primeiras parcerias com distribuidoras de energia elétrica, com o objetivo de impulsionar a

digitalização da jornada de pagamento dos consumidores, expandindo sua presença para além do setor de telecomunicações. Adicionalmente, em 2023, a Bemobi adquiriu a 7AZ – provedora de soluções SaaS para gestão de cobrança voltada à indústria de ISPs – e a Agenda Edu, especializada em soluções SaaS para escolas de educação básica no Brasil. Ambas as aquisições fortaleceram a estratégia da Companhia de combinar soluções de pagamento com plataformas SaaS focadas em engajamento do cliente. A proposta de valor da Bemobi nesta combinação está focada, principalmente, em reduzir o custo de arrecadação da parceira, mitigar inadimplência de seus consumidores, além de melhorar a satisfação do seu consumidor a partir da redução da fricção do cliente inadimplente.

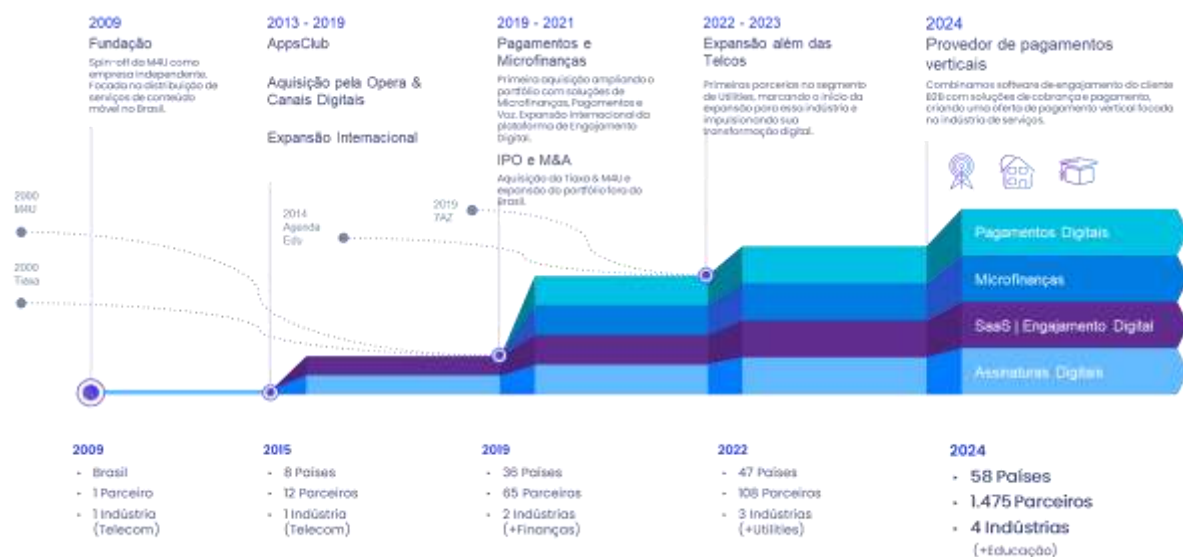
Em 2024 concluímos a aquisição da Friday, uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma IP com licença de iniciadora de pagamentos (ITP). Adicionalmente, solicitamos junto ao Banco Central a licença de emissor de moeda eletrônica, que permite a Bemobi a atuar como participante indireto do Pix. A aquisição da Friday aprimora a oferta de pagamento da Companhia, tornando-a ainda mais completa.

Alguns marcos relevantes desde nossa fundação foram:

- 2009 - Bemobi inicia sua operação como empresa independente (*spin-off* M4U)
- 2013 - O lançamento do Apps Club
- 2015 - Nossa aquisição pela Opera, o início de nossa internacionalização e o lançamento de nosso primeiro canal com tecnologia proprietária
- 2017 – A consolidação de nossa expansão internacional, atingindo mais de 47 operadoras em mais de 20 países com o Apps Club
- 2019 - Nossa primeira aquisição (M&A) a partir da incorporação dos ativos da Nuance, a diversificação de nosso portfólio de produtos, com as verticais de Pagamentos Digitais e Microfinanças, além da expansão e diversificação de nossa plataforma proprietária de canais
- 2020 - Reorganização societária do acionista controlador que resultou na aquisição pela Companhia da totalidade das ações de titularidade da Bemobi Holding AS de emissão das seguintes sociedades estrangeiras: (i) Bemobi Ukraine LLC (Ucrânia); (ii) Bemobi International AS (Noruega); e (iii) Open Markets AS (Noruega), a qual, por sua vez, detém participação na (iv) Tulari Spain Sociedad Ltda
- 2021 - Abertura de capital na bolsa brasileira, a B3 S.A. — Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) sob o *ticker* BMOB3, aquisição da Tiaxa e M4U, expansão internacional do portfólio e início de parcerias além da indústria de Telecom
- 2022 – Início da jornada no segmento de *Utilities*, com primeiras parcerias firmadas para atender as demandas das distribuidoras de energia elétrica, com estratégias pautadas em ampliar a jornada digital do consumidor

- 2023 – Aquisição da 7AZ, focada à indústria de ISPs, da Agenda Edu, destinada à escolas de ensino básico, e Wave Tech, provedora de plataforma digital para operadoras de telefonia

- 2024 – Aquisição da Friday, plataforma de gestão de pagamentos, que aprimora o posicionamento da Bemobi com uma oferta completa de pagamentos, incluindo soluções mais amplas no ecossistema do Pix



1.2. Sumário: descrever sumariamente as atividades principais desenvolvidas pelo emissor e suas controladas

Visão Geral

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

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

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

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

Bemobi Pay: Solução completa que automatiza e simplifica os pagamentos



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

A plataforma oferece um gateway de pagamento que viabiliza transações seguras e um motor de recorrência para a gestão eficiente de assinaturas e pagamentos. Também disponibiliza soluções de multi-adquirência, sub-adquirência e PIX de ponta a ponta, otimizando custos e eliminando intermediários desnecessários.

Além disso, conta com uma plataforma de conciliação que assegura total transparência financeira.

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

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

- **Serviços de Assinatura Digital**

A Bemobi desenvolveu um modelo inovador de cobrança de assinaturas de preço reduzido e que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, bem como o débito direto em conta bancária, como forma de viabilizar seu acesso. Oferecemos aos nossos clientes as melhores opções de aplicativos com conteúdo diverso - jogos, bem-estar e/ou educação - sem anúncios e com todas as funcionalidades liberadas.

Adicionalmente às opções de aplicativos, oferecemos uma série de serviços de mensageria de voz, com acesso visual via aplicativos e/ou integrados a sistemas de SMS/WhatsApp baseado em inteligência artificial e que podem ser contratados da mesma forma, através de um modelo de assinaturas.

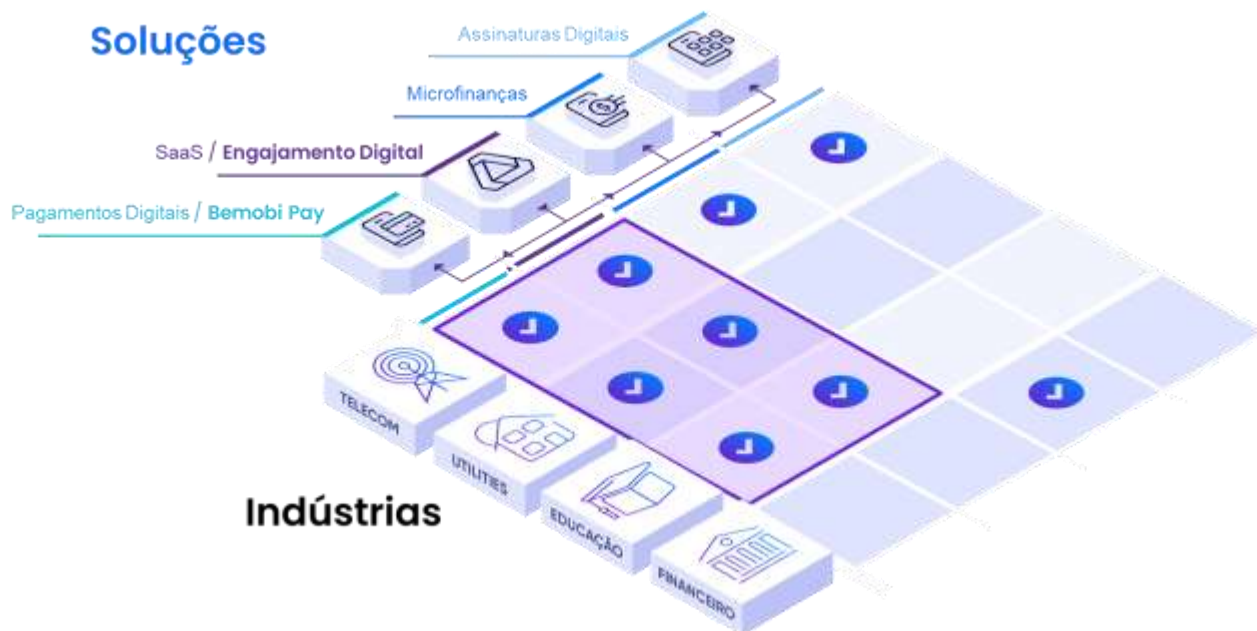
- **Soluções de Microfinanças**

O principal serviço é a solução de nanocréditos, que possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi e são apresentados em momentos em que os usuários não possuem créditos ativos para realização de chamadas ou para acesso à internet. São ótimas ferramentas de monetização para operadoras, além de remover a fricção de clientes “bloqueados”.

Como característica, são entregues na forma de adiantamento (de saldo, de pacotes de dados e de voz) e com o pagamento na próxima recarga do cliente. Pela conveniência, é cobrada uma taxa adicional ao valor implícito da realização do serviço com a facilidade de pagamento por meio de cartão de crédito, débito ou Pix.

Já a solução de Credit Score consiste no desenvolvimento de ferramentas de pontuação de crédito, segmentação, segurança e identidade, baseados no comportamento móvel do usuário, que permite criar novos data points. Impulsionando, desta maneira, o aprimoramento de soluções analíticas para as instituições financeiras. Os dados são utilizados de forma anonimizada, conforme legislação de privacidade correspondente de cada país.

Dividimos portanto nossas soluções em 4 famílias: (i) soluções de Pagamentos Digitais, (ii) soluções de SaaS, (iii) soluções de Microfinanças e (iv) soluções de Assinaturas Digitais.



Encerramos o ano de 2024 com parcerias firmadas com 10 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes no Brasil, e com ao menos uma de nossas soluções integradas em 1.475 parceiros únicos, distribuídos em 58 países, sendo 149 grandes empresas e 1.326 PMEs. Das 149 grandes empresas, são 113 operadoras de telefonia móvel, 6 distribuidoras de energia elétrica e 30 bancos digitais, wallet, e-commerces e provedores de banda larga. Das 1.326 PMEs, são 1.102 escolas privadas de ensino básico, 208 provedores de banda larga e 16 fintechs.

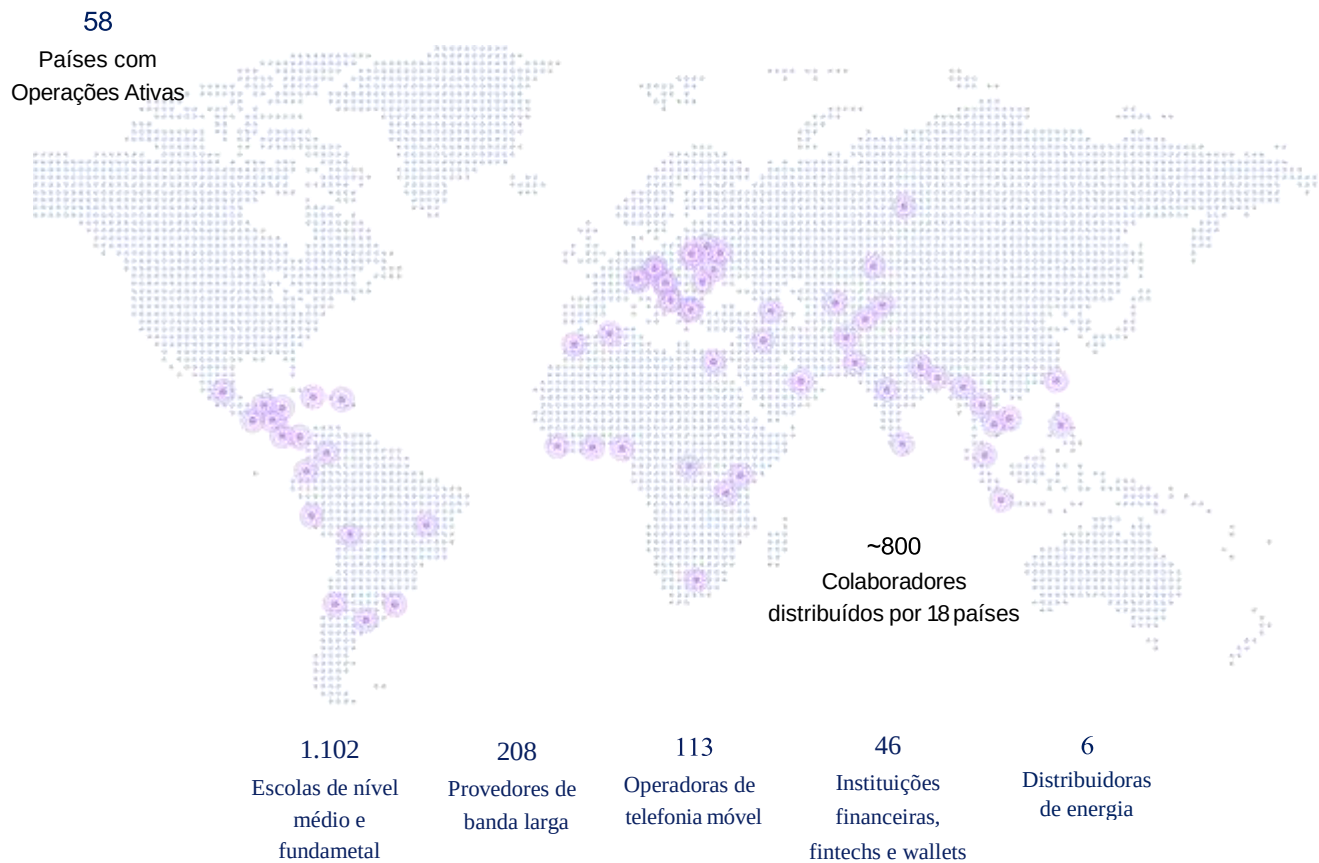
Dentre as nossas 4 famílias de serviços, a quantidade de clientes/parceiros é composta da seguinte forma:



Possuímos atualmente 6 escritórios em 4 países, incluindo três no Brasil, localizados nas cidades do Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza, além de escritórios no Chile, México e Filipinas. Além destes escritórios fixos, e mesmo antes da pandemia do novo coronavírus, a Bemobi já possuía parte de sua equipe trabalhando

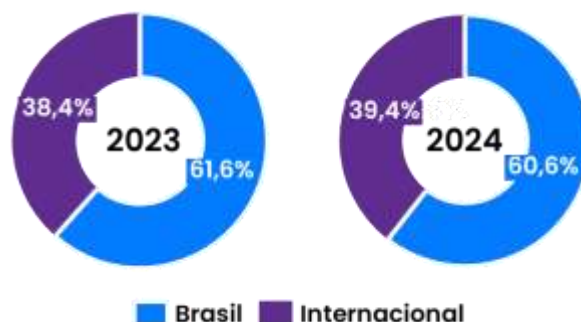
remotamente de qualquer lugar do mundo, contribuindo para a diversidade da nossa equipe. Em 31 de dezembro de 2024, contávamos com pessoas de mais de 18 nacionalidades diferentes e com presença física em 18 países.

A grande parte desses funcionários estão localizados no Brasil, alocados em nossos escritórios no Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza, que representaram, ao encerramento de 2024, pela alocação de 65% da nossa força de trabalho. Seguindo as localidades com maior participação de funcionários alocados, temos o Chile, com percentual próximo à 12%, México por volta de 4% e Filipinas com 3% da força de trabalho da Bemobi. O restante da força de trabalho está distribuído por 14 países, entre eles Perú, Colômbia, Paquistão, Ucrânia e Portugal.



Nossa globalização e exposição a diversas geografias contribuíram significativamente para ampliar a diversificação de nossas receitas, beneficiando uma geração de receita mais balanceada e sólida, o que nos beneficiou em 2023, período em que nossa receita líquida foi impactada pela descontinuidade da Oi Móvel e pressão cambial negativa nas receitas das operações internacionais. Já neste ano de 2024, a diversificação geográfica também nos impulsionou, à medida que expandindo nossa operação de Assinaturas Digitais para novas geografias, especificamente a Europa, a partir de uma nova estratégia. No exercício social de 2024 foram 20 novas operadoras de telefonia celular que se tornaram nossos clientes em Assinaturas Digitais, sendo 19 no continente europeu, majoritariamente no Leste Europeu.

Participação na Receita – por região



Nosso Serviços

A Bemobi foi uma das pioneiras e inovadoras empresas na distribuição e monetização da venda de aplicativos, jogos e serviços digitais de telefonia celular, viabilizando o acesso a um portfólio amplo e inovador de produtos e serviços a milhões de usuários globalmente, viabilizando o pagamento para aqueles consumidores sem acesso a cartão de crédito e/ou baixa renda. Além disso, oferecemos às grandes companhias uma série de plataformas automáticas para gestão de campanhas, ofertas, canais de venda e de pagamentos digitais.

Posteriormente passamos a prover também soluções de Pagamento Digital, a partir de uma proposta de valor pautada por impulsionar a digitalização da jornada de pagamento recorrente às grandes empresas das indústrias de serviços essenciais. Na qual a proposta de valor é sustentada pela redução do custo de arrecadação, maximização da conversão de transações, mitigação da inadimplência e melhora do relacionamento com seus consumidores finais.

Nos posicionamos como um provedor de Pagamentos Verticais, com soluções de pagamento personalizadas para indústrias de serviços essenciais recorrentes. Nossa abordagem vertical oferece uma solução completa e integrada de pagamentos sob medida para cada negócio, otimizando a experiência dos clientes, enquanto aumenta o engajamento e a conversão.

Nossa atuação na solução de Pagamentos está focada em uma solução completa que automatiza, otimiza e simplifica os pagamentos, baseado em: (a) *Smart Checkout* – com aumento de conversão a partir de um checkout online seguro, omnichannel e customizável, que aceita múltiplas formas de pagamento; (b) *Smart POS* – recebe pagamentos em qualquer lugar com um terminal de alta performance, interface intuitiva e uma experiência de pagamento integrada, rápida e segura para as vendas e transações de nossos parceiros; (c) Orquestração de pagamentos – otimiza os pagamentos e conecta nossos parceiros a múltiplos provedores, aumentando as taxas de aprovação e reduzindo fraudes com uma solução integrada que simplifica transações e fortalece a segurança; e (d) Simplifica a gestão de pagamentos - transforma a gestão financeira de nossos clientes com uma solução que integra conciliação financeira automatizada, suporte especializado e controle de repasse para mais eficiência nas operações.

E este posicionamento é alavancado por um SaaS de Engajamento onde nossa atuação está focada na: (i) interface dos canais digitais apresentada aos clientes finais; (ii) na orquestração de ofertas, meios e modelos de pagamentos que podem ser segmentados por perfil de cliente, com jornadas personalizadas; e (iii) gestor de campanhas, a partir de uma abordagem de comunicação e incentivos multi-canal.

Nossa Plataforma de “ponta a ponta” que inicialmente conectava usuários de telefonia móvel à serviços digitais e de microfinanças através de modelos alternativos de cobrança passou a atuar também em outras indústrias, como a de *Utilities*, com a oferta de soluções de pagamentos em diferentes modalidades para clientes finais das distribuidoras de energia elétrica. Posteriormente, como as soluções adquiridas (7AZ e Agenda Edu) passamos a prover também interfaces e plataformas de engajamento do cliente nas indústrias de ISPs e de educação, respectivamente, que permitem oferecermos também nossas soluções de pagamento digital.

Nossa atuação nas novas indústrias, seja ela distribuição de energia elétrica, educação, provedores de banda larga, ou operadoras de plano de saúde, é pautada principalmente pela: (i) ampliação da jornada digital do consumidor de nossos parceiros, (ii) redução do custo de arrecadação, (iii) mitigação da inadimplência de seus clientes finais, e (iv) redução da fricção junto ao cliente final e consequente melhora da satisfação do cliente (*NPS*).

Adicionalmente, a aquisição da Wave Tech nos permite ampliar nossa atuação como uma plataforma digital completa às operadoras de telefonia móvel, à medida que oferece serviços de *front-end*, de *billing*, de *customer service*, dentre outros, criando oportunidades para atuarmos em soluções integrais ou parciais para pequenas, médias ou grandes operadoras de telecom. Aprimora-se assim nossa atuação como provedor de SaaS às operadoras de telecom.

Em Assinaturas Digitais, nossas soluções estão concentradas, predominantemente, em geografias onde há certa limitação da renda da população e carência/ausência de meios digitais de pagamentos. Desta maneira, um dos pontos mais importantes do nosso modelo de negócios nesta vertical, está associado à capacidade de monetização dos serviços a partir da oferta de soluções alternativas de meios de pagamentos, como a utilização do saldo de recarga disponível do usuário. Nossa atuação internacional tem ampliado de forma consistente nos últimos anos, com a atuação em novas geografias, que nos levaram a encerrar o ano de 2024 com presença comercial em 58 países.

Nossos serviços podem ser distribuídos em quatro famílias, representando as soluções digitais oferecidas pela Companhia: **(i)** soluções de **Pagamentos Digitais**, **(ii)** soluções de **SaaS**, **(iii)** soluções de **Microfinanças** e **(iv)** soluções de **Assinaturas Digitais**.

Para cada uma dessas soluções, possuímos uma série de indicadores e métricas para acompanhar nossa performance junto ao consumidor final, ou seja, na visão B2C (*Business-to-Consumer*). Os quais vêm apresentando expansão em suas principais métricas operacionais, principalmente o TPV da solução de Pagamentos Digitais.



Desde 2021, com a aquisição da M4U, ampliamos significativamente nossa atuação em Pagamentos a partir das transações de recarga digital e de pagamento de planos de telefonia junto às principais operadoras no Brasil, além do *checkout* e parcelamento de contas para serviços das telcos aos seus clientes. Adicionalmente, desde 2022 temos expandido nossa atuação junto à outras indústrias, como distribuidoras de energia elétrica, escolas de educação básica e provedores de banda larga.

E temos acentuado nossa estratégia em oferecer a combinação da solução de Pagamentos Digitais combinada à solução de SaaS de Engajamento do Cliente, que em conjunto já representaram cerca de 60% da receita total da Companhia. Essas soluções em conjunto impulsionam uma orquestração mais eficiente da interface junto aos consumidores finais, aliada à uma maior conversão das transações de pagamento. Esta abordagem especializada para cada indústria, especialmente àquelas de serviços essenciais, tem impulsionado uma maior aderência dos parceiros às nossas soluções.

Vislumbramos grande potencial de crescimento na vertical de Pagamentos, principalmente à medida que a adoção dos clientes finais de nossos parceiros se acelerem. A vertical de Pagamentos Digitais representou 35% da receita total líquida harmonizada da Bemobi em 2024, em comparação com 34% e 32% em 2023 e 2022, respectivamente.

Na vertical de SaaS, acentuamos nossa atuação em plataformas de soluções de Engajamento do Cliente a partir das aquisições da 7AZ e Agenda Edu ao longo de 2023, como também a solução de plataforma digital completa a partir da aquisição da Wave Tech. Estas soluções estão relacionadas à interface com consumidores finais e nos permitem combinar e impulsionar nossas soluções de Pagamentos. Oferecemos também, dentre outras soluções de SaaS, plataformas de ponta a ponta para as operadoras de telefonia móvel, que permitem implantar o uso de ferramentas de mensageria melhorando o relacionamento com seus clientes, bem como ferramentas de gestão de ofertas de serviços digitais.

Nesta vertical de SaaS, reportamos uma base média de licenças ativas da ordem de 8,9 milhões, um incremento de 30% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto a receita desta vertical registrou expansão de 13% em 2024 comparado a 2023. A receita representou 22% da receita total líquida harmonizada ajustada da Companhia em 2024, em comparação aos mesmos 22% em 2023 e 2022.

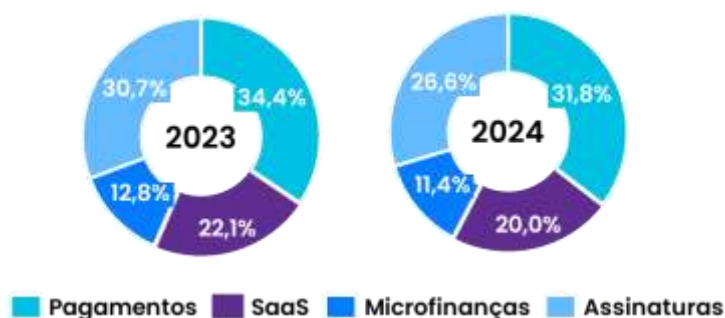
Adicionalmente, cerca de um terço de nossa receita decorre dos serviços de assinaturas digitais, que se baseia no oferecimento aos clientes opções de aplicativos com conteúdo diverso - jogos, bem-estar e/ou educação - sem anúncios e com todas as funcionalidades liberadas, além de serviços relacionados a mensageria de voz, com acesso visual através de aplicativos e/ou integrados a sistemas diversos (SMS ou Whatsapp), que baseado em inteligência artificial também podem ser contratados via assinaturas. Nossa atuação é, majoritariamente, em geografias onde o usuário tem certa limitação de renda e/ou acesso a meios digitais de pagamento. Desta maneira, o acesso a este tipo de soluções ocorre através de assinaturas com periodicidade semanal e/ou mensal e paga através do saldo de crédito do celular, viabilizando o pagamento para aqueles consumidores sem acesso a cartão de crédito e/ou baixa renda. Adicionalmente, passamos a atuar em países mais desenvolvidos, principalmente no Leste Europeu, onde apesar do mercado mais competitivo e custos de aquisição maiores, a receita média por usuário é maior. Atualmente temos operação desta solução de Assinaturas Digitais em 58 países.

Nossa base média de assinaturas pagas pelos usuários em 2024 foi de 25,7 milhões de assinaturas, um incremento de 6% em relação a 2023. Após uma queda em 2023 em função da descontinuidade da Oi Móvel, que impactou de forma significativa a quantidade de assinaturas nesta solução, registramos uma melhora substancial nesta vertical pautada por aumento de penetração na região Latam, como também pela estratégia de ampliar nossa atuação na Europa. As receitas oriundas da vertical de Assinaturas Digitais tiveram expansão de 14%, e representaram 31% de toda a receita líquida harmonizada da companhia em 2024 - relativamente estável em relação aos 31% de 2023, e uma queda em relação a 34% de 2022.

Por fim, nossa vertical de soluções de Microfinanças está altamente relacionada à nossa plataforma proprietária de canais, o Loop, que integrado ao *core* das operadoras promove a orquestração de ofertas adequadas ao momento de cada consumidor de forma individual, auxiliando na redução de pontos de fricção entre consumidores e as operadoras prestadoras de serviços de voz e dados. São serviços sob demanda oferecidos ao usuário de forma ocasional, como adiantamento de chamadas e adiantamento de dados. Na primeira, chamadas que seriam interrompidas por saldo insuficiente serão concluídas sem a necessidade de rediscagem, ou usuários antecipam créditos para compra ou renovação de pacote de dados. A cobrança do serviço utiliza modelos flexíveis efetuados na próxima recarga do usuário, reduzindo o risco de inadimplência.

Adicionalmente, oferecemos também soluções de *Credit Score*, que permitem o enriquecimento do modelo de concessão de crédito das instituições financeiras, principalmente no México e Chile. A partir de dados das operadoras de telefonia celular, criamos um score de crédito a partir de um algoritmo proprietário, que é utilizado pelas instituições financeiras para aprimorar seus modelos de concessão de crédito. Alcançamos em 2024 o total de 266 milhões de transações relacionadas à antecipação de saldo/recarga e *credit score*, uma queda de 17% em relação a 2023, enquanto a receita registrou crescimento de 4%, resultante principalmente de um efeito mix favorável – produto de *credit score*, de ticket médio maior, com crescimento mais expressivo. A vertical de Microfinanças representou 12% de toda a receita líquida harmonizada da companhia em 2024, em comparação a 13% em 2023 e 12% em 2022.

Participação na Receita – por verticais de soluções



(i) Pagamentos Digitais



A migração dos modelos tradicionais de cobrança de serviços prestados para o modelo digital, há muitos anos, tem sido um dos maiores desafios das principais empresas de diversos segmentos. Ainda hoje, é possível observar uma grande relevância de transações financeiras que ocorrem em canais presenciais e em espécie.

Mesmo aqueles que optaram por iniciar o processo de digitalização, acabam se deparando com a enorme complexidade das integrações aos múltiplos métodos de pagamentos e com a necessidade de se criar um ecossistema seguro do ponto de vista de fraudes e proteção de informações sensíveis.

Esse desafio se torna ainda mais complexo em ambientes de constante mudança tecnológica, concorrencial e regulatória como nas indústrias de telecomunicações, serviços de utilidade pública, comércio eletrônico, entre outros.

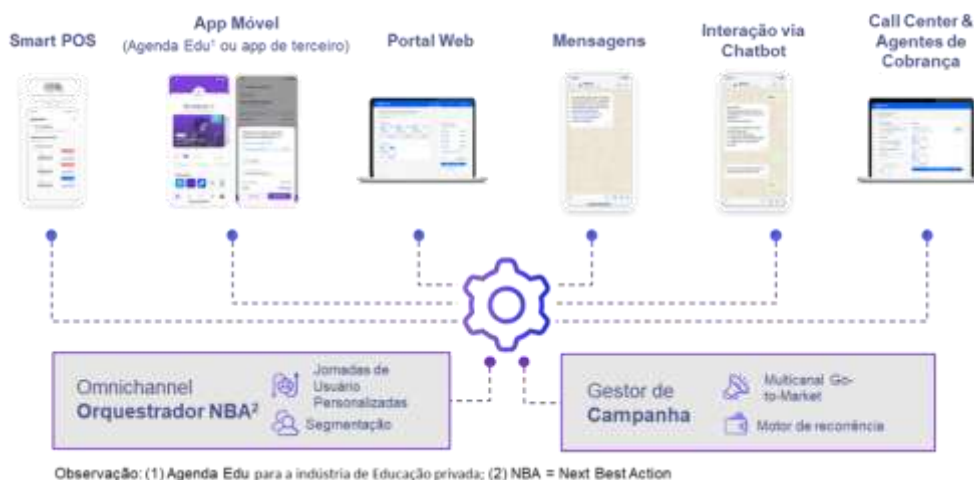
Pensando nisso, oferecemos a solução de **Bemobi Pay**, uma solução completa que automatiza e simplifica os pagamentos digitais, facilitando a aceitação em qualquer canal, com múltiplas formas de pagamento e total flexibilidade. Sua abordagem vertical, segmentada por indústria, permite que empresas de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

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

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

(ii) SaaS



Nossa solução de SaaS está dividida em algumas categorias de produtos. Em nossa solução SaaS de Engajamento do Cliente temos (i) o Loop (plataforma proprietária), que é oferecido às grandes companhias, em especial operadoras de telefonia móvel, bem como (ii) a solução da 7AZ (focada na indústria de ISPs) e (iii) da Agenda Edu (educação privada). Estas 3 soluções são customizadas às suas indústrias de atuação e às regras de seus respectivos negócios. A plataforma SaaS da 7AZ permite gestão de cobranças e de faturas aos seus parceiros da indústria de ISP, permitindo melhor gerenciamento e conciliação de suas receitas, enquanto a plataforma da Agenda Edu é baseada na comunicação, e interações informativas dos parceiros aos seus clientes finais (i.e. estudantes e/ou responsáveis), gerando um relacionamento mais eficiente.

Oferecemos também outra solução de SaaS associada à plataforma tecnológica da nossa adquirida Wave Tech, que consiste em uma plataforma digital nativa focada em: (i) apoiar operadoras celulares tradicionais na criação de planos com jornadas 100% digitais para seus clientes finais, quanto também para empresas de outros setores interessadas em estabelecer suas próprias operações móveis virtuais (MVNO); (ii) ofertar plataformas digitais ao segmento de banda larga fixa, para que as empresas de redes neutras possam melhor se integrar com os provedores de banda larga, tipicamente ISPs e grandes telcos, que buscam expandir sua cobertura a partir do uso de redes neutras, além de permitir que estes se conectem de maneira transparente a múltiplas redes neutras simultaneamente; e (iii) módulos parciais da plataforma tecnológica que possam ser oferecidos a outras

indústrias, atuando na parte de atendimento, e/ou cobrança; e/ou planos, etc. Adicionalmente, temos soluções de plataformas de gestão de ofertas e de sistemas, oferecidos atualmente às operadoras de telefonia celular. Estas plataformas e o Loop contribuem de forma direta ao processo de gestão de ofertas de serviços, na construção das regras e controles de mensageria e na orquestração de campanhas, além de proporcionar um amplo de produtos de comunicação de voz através de soluções inovadoras para caixa postal, aplicações de anti-spam e de identificador de chamadas, uso de Inteligência Artificial para conversão de mensagens de voz em texto, entre outros. Por outro lado,

Cada uma dessas plataformas permite a análise de eventos em tempo real, a captura de informações individuais desses eventos, a análise dessas ocorrências e a execução de ações de acordo com a natureza e características dos eventos processados dado o nível de segmentação dessa base.

Em resumo, os principais produtos entregues são:

- Visual Voice Messages (correio de voz)
- Inteligência Artificial para a transcrição do áudio para texto
- Integração com WhatsApp para entrega de mensagens
- Notificação de chamadas perdidas
- Anti-Spam e Caller ID (By TruecallerTM)
- Serviços de Mensageria e Orquestração de Campanhas
- Plataformas de gestão de serviços digitais e de assinaturas
- Gestão e controle do processo de rating, cobrança e conciliação

(iii) Microfinanças



Os serviços de Microfinanças, assim como as soluções de Pagamento Digital possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi (i.e. Loop), apresentados em momentos em que os usuários não possuam créditos ativos para realização de chamadas e acesso à internet e, configuram um pilar importante da nossa estratégia de crescimento, reduzindo a fricção de clientes “bloqueados”.

Dito isso, a Bemobi oferece opções de microcrédito de telefonia, criando novas oportunidades de monetização para as operadoras e melhorando a experiência dos usuários. Os seguintes serviços compõem o portfólio de Microfinanças:

- **Adiantamento de Saldo/Crédito** – Serviço de adiantamento de saldo/crédito para pagamento na próxima recarga do cliente. Cobrança de uma taxa adicional ao valor emprestado pela realização do serviço.
- **Adiantamento de Pacote de Dados** – Serviço de adiantamento de um pacote de dados para pagamento na próxima recarga e/ou fatura do cliente.

- **Adiantamento de Chamada** – Serviço de adiantamento de um pacote de minutos para o cliente completar uma ligação, com pagamento na próxima recarga do cliente.

Adicionalmente, oferecemos também soluções de Credit Score, que consiste no desenvolvimento de ferramentas de pontuação de crédito, segmentação, segurança e identidade, baseados no comportamento móvel do usuário, que permite criar novos data points. Impulsionando, desta maneira, o aprimoramento de soluções analíticas para as instituições financeiras, enriquecendo os seus modelos de concessão de crédito. Os dados são utilizados de forma anonimizada, conforme legislação de privacidade correspondente de cada país.

(iv) Assinaturas Digitais



Com um modelo de negócios pioneiro e inovador, acreditamos que a Bemobi foi o primeiro player no mercado brasileiro e uma das primeiras empresas do mundo a oferecer, a partir de 2013, o Apps Club, através de um modelo de assinatura com a centenas de aplicativos e jogos para dispositivos móveis nos moldes implementados e comprovados para os segmentos de música e vídeo (ex. Spotify e Netflix).

A proposta de valor do serviço para os usuários é simples: acesso ilimitado a um conjunto de aplicativos, sem interrupções e sem gastos extras, durante o período em que o assinante estiver adimplente com o pagamento da taxa de assinatura do serviço.

A oferta chegou com um modelo mais inclusivo que os tradicionais dos demais segmentos, uma vez que não há necessidade de pagamento via cartão de crédito. O faturamento do serviço acontece via operadoras de telefonia móvel, diretamente na conta dos usuários pré e pós-pagos. Tal mecanismo permite, assim, que todo usuário com um smartphone, e um plano móvel de telefonia em uma das operadoras parceiras, possa assinar o serviço.

Adicionalmente, as seguintes características são destacadas:

- A totalidade do conteúdo disponível na plataforma é equivalente a mais de US\$21.000 em apps premium e compras dentro de aplicativos;
- Modelo novo e complementar ao modelo já existente no Google Play onde os aplicativos são ofertados grátis e/ou pagos por download;
- Comercialização com a marca da operadora;
- Testes com período de gratuidade de pelo menos 7 dias;
- Ofertas segmentadas na forma de pacote completo ou para uso específico.

O Modelo de negócios envolve (i) as operadoras de telefonia móvel, (ii) a Bemobi e (iii) os desenvolvedores de aplicativos.

O conteúdo do Apps Club é composto por mais de 1.800 títulos criteriosamente selecionados e fornecidos através de mais de 200 parceiros, incluindo desenvolvedores e distribuidores de aplicativos.

1.3 Segmentos operacionais: em relação a cada segmento operacional que tenha sido divulgado nas últimas demonstrações financeiras de encerramento de exercício social ou, quando houver, nas demonstrações financeiras consolidadas, indicar as seguintes informações

(a) produtos e serviços comercializados;

Oferecemos soluções digitais, sejam elas soluções de Pagamento Digital, SaaS, Assinaturas Digitais ou Microfinanças, para empresas das indústrias de serviços essenciais, em países majoritariamente de economia emergentes. Operamos em um modelo *B2B2C* (*Business-To-Business-To- Consumer* – ou seja, oferecemos nossos serviços à uma companhia que, por sua vez, o oferece aos clientes finais) em parceria com grandes operadoras de telefonia celular, *fintechs*, instituições financeiras, distribuidoras de energia elétrica, provedoras de banda larga, escolas privadas de ensino básico, e expandindo as para operadoras de planos de saúde e instituições privadas de ensino superior no Brasil.

(b) receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida do emissor; e

Toda a receita consolidada e combinada da Companhia é proveniente do mesmo segmento, conforme abaixo evidenciado:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de					
(em milhares de reais, exceto %)	2024	%	2023	%	2022	%
Receita operacional líquida ajustada	607,5	100,0	541,2	100,0	556,3	100,0

* 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 compõem o Grupo Bemobi, tornou-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

(c) lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido do emissor.

Todo o lucro ou prejuízo combinado da Companhia é proveniente do mesmo segmento, conforme abaixo evidenciado:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de					
(em milhares de reais, exceto %)	2024	%	2023	%	2022	%
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	129,3	100,0	101,9	100,0	97,3	100,0

* 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 compõem o Grupo Bemobi, tornou-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

1.4. Em relação aos produtos e serviços que correspondam aos segmentos operacionais divulgados no item 1.3, descrever:

(a) características do processo de produção;

Trabalhamos com equipe própria para todo nosso processo de desenvolvimento, implantação e operacionalização de nossos serviços. Focados no desenvolvimento de soluções digitais para grandes indústrias de serviços essenciais recorrentes, como operadoras de telefonia móvel, distribuidoras de energia elétrica, provedoras de banda larga, escolas de educação básica, dentre outros potenciais parceiros. Acreditamos que ter uma equipe própria responsável por toda implantação, customização, suporte e operacionalização, nos permite entregar soluções que acreditamos serem de alto nível de qualidade e que nos permitem manter um ritmo ágil de inovação.

Utilizamos métodos ágeis de trabalho para o desenvolvimento e evolução de nossas plataformas e serviços. Assim como computação em nuvem para armazenamento e processamento elásticos das aplicações desenvolvidas pela Companhia.

Acreditamos que a proximidade com nossos clientes, seja com os times comerciais, seja com os times técnicos, nos permite, não apenas melhorar a qualidade de nossas soluções, como também expandir e melhorar a nossa compreensão acerca dos desafios enfrentados por nossos clientes ao longo de sua jornada no meio digital, que, entre outros são: (i) como definir a melhor oferta a ser realizada; (ii) como estabelecer uma jornada digital, incluindo pagamentos digitais; (iii) como simplificar os pagamentos digitais, facilitando a aceitação em qualquer canal, com múltiplas formas de pagamento e total flexibilidade; (iv) como melhorar a experiência de uso de clientes pré-pagos em momentos sem crédito ativo; (v) como estimular e facilitar o pagamento parcelado para clientes inadimplentes quitarem seus saldos em aberto; (vi) como melhorar comunicação com os clientes, aprimorando o NPS dos parceiros; (vii) como aumentar a receita por usuário; (viii) como fidelizar a base; e (ix) como expandir a penetração de serviços digitais.

De forma simplificada, nosso processo de produção e desenvolvimento de produtos e funcionalidades podem ser divididos nas seguintes fases:

(i) Fase de Exploração

Contamos com uma equipe multidisciplinar para o desenvolvimento de nossos produtos internamente. Equipe essa composta por engenheiros, desenvolvedores, profissionais de produtos, marketing, comercial, relacionamento, cientistas de dados, dentre outros. Considerando que nosso mercado de atuação experimenta rápidos avanços tecnológicos, assim como a demanda de nossos clientes, trabalhamos com um processo de análise de mercado constante, suportados pelo uso de estudos de inteligência de mercado, análises quantitativas e qualitativas, métricas de uso, dentre outros. Combinados com discussões recorrentes sobre inovação, idealização, especificação e desenvolvimento de novas soluções e funcionalidades para cada segmento de atuação. Resultando em sessões recorrentes com nossos clientes para apresentação e discussão de novas oportunidades de produtos e otimização dos produtos em operação.

(ii) Fase de Desenvolvimento

Partindo-se da estratégia, e definindo-se o conceito e escopo de um novo produto ou funcionalidade, segue-se para a fase de desenvolvimento. Nesta etapa nossas equipes definem o escopo do MVP (Mínimo Produto Viável) a ser entregue, e começam a trabalhar nas etapas de design, arquitetura, programação, testes, lançamento e promoção do produto em questão. Com um lançamento gradual, para uma base limitada de usuários, é possível coletar feedbacks e realizar ajustes e evoluções antes de escalar o produto.

(iii) Fase de Venda

Uma vez desenvolvidos e homologados as soluções junto aos parceiros (sejam eles operadoras de telefonia celular, distribuidoras de energia elétrica, provedoras de banda larga, escolas, etc), os mesmos são implementados. Nesta etapa, de acordo com a natureza de cada serviço, e dos respectivos canais de distribuição, são executados os planos de marketing e comunicação em conjunto com os parceiros.

(iv) Fase de Operação e Aprimoramento

Após lançado um novo produto ou funcionalidade, nossas equipes seguem com processos de gerenciamento e otimização das soluções implementadas. Compostos por processos contínuos de monitoramento e acompanhamento de feedbacks com os clientes finais e operadoras. Nossas equipes são responsáveis pelo gerenciamento do ciclo de vida dos produtos e serviços para evolução tecnológica e aprimoramentos constantes.

(b) características do processo de distribuição;

Dada a natureza digital dos produtos oferecidos, toda a distribuição e processo de pagamento ocorrem digitalmente. A estratégia de distribuição é segmentada de acordo com o tipo de serviço oferecido.

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

Temos acentuado nossa estratégia de oferecer soluções de SaaS de Engajamento do Cliente combinada às soluções de Pagamentos Digitais. Nesta estratégia o processo de distribuição é suportado por soluções SaaS, a qual para operadoras de telefonia celular e em menor grau junto às distribuidoras de energia elétrica, nos alavancamos em nossa plataforma proprietária chamada Loop. Por outro lado, para nossos parceiros provedoras de banda larga, a distribuição é realizada a partir da solução da 7AZ, empresa adquirida em 2023 especializada em SaaS de cobranças recorrentes para a indústria de ISPs (*internet service providers*). E para novas potenciais parcerias em novas indústrias a estratégia será semelhante, como indústria de educação a partir da solução da Agenda Edu.

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

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

Para nossa solução de pagamentos, pautamos nossa atuação a partir da **Bemobi Pay**, que oferece solução completa white-label, 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.

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

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

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

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

Para os serviços de assinatura digital a distribuição ocorre por três tipos de canais utilizados pela Bemobi: Promoção de Operadoras, Campanhas Digitais Pagas e Plataforma proprietária de canais, enquanto os serviços de microfinanças têm a distribuição concentrada na plataforma proprietária de canais.

Promoções de Operadoras - Operadoras dentro do escopo da parceria comumente fazem campanhas de comunicação de nossos serviços em seus canais, como por exemplo: envios de mensagens via SMS, *Sat Push* e RCS, destaque em seus *websites* institucionais, em seus *marketplaces* de serviços, em seus aplicativos de autoatendimento e por meio de vendas em suas lojas físicas.

Campanhas online pagas - Bemobi trabalha em parcerias com aplicativos móveis que usam sua audiência para promover nosso serviço para seus usuários, além de fabricantes de celular que pré-carregam nossos serviços em troca do compartilhamento da receita gerada. Bemobi também faz campanhas pagas direcionadas em redes de publicidade móveis digitais e DSP (*Demand-Side-Platforms* ou Plataformas de Geração de Demandas) para converter assinantes.

Plataforma proprietária de canais - Bemobi desenvolveu uma plataforma proprietária chamada de *Loop* que representa hoje o principal canal de distribuição para serviços digitais. O *Bemobi Loop* permite aos nossos parceiros aproveitar eventos da jornada de seus usuários móveis para apresentar canais digitais personalizados, criando assim uma melhor experiência digital e gerando oportunidades de venda cruzada e de novos serviços de forma escalável. Recentemente ampliamos a abordagem da plataforma, se tornando uma solução omnicanal com interface dos canais digitais, orquestração das ofertas,

Nosso Canal Proprietário de Distribuição em detalhes: Engajamento Digital

A Bemobi se especializou na distribuição de serviços digitais ao longo dos últimos anos, através da criação de uma plataforma proprietária de distribuição e orquestração multicanal de serviços digitais. Evoluindo para uma solução com abordagem omnicanal, a qual denominamos de **Engajamento Digital**. A missão desta plataforma é a entrega da oferta certa, no canal certo e na hora certa.

Uma plataforma escalável, com baixo custo de aquisição de usuários e suportada por armazenamento na nuvem e inteligência artificial.

Análise de Dados – As plataformas de canais da Bemobi gerenciam mais de meio bilhão de interações mensais, resultando nas transações de pagamentos digitais, vendas de assinatura de apps e jogos, serviços de mensageria e comunicações e transações de microfinanças. Dessa forma, capturando eventos do ciclo de vida de usuários de operadoras de telefonia móvel, para promoção de serviços, com baixo custo de aquisição.

Projetado para operadoras de telefonia móvel, expandido para as distribuidoras de energia elétrica – O Bemobi Loop é baseado em uma plataforma de marketing e análise de dados para uma orquestração de ofertas que antecipa as necessidades individuais, permitindo que nossos parceiros ofereçam a melhor experiência possível a cada usuário de sua rede.

Conhecimento do comportamento do usuário para recomendação da melhor oferta – O Bemobi Loop identifica a melhor oferta ao compreender o perfil e o contexto de cada interação com o cliente, oferecendo os produtos mais recomendados num contexto específico, como recargas ou adiantamento de créditos, no momento que o usuário faz uma ligação sem possuir créditos ativos.

Experiência multicanal personalizada – Transformar os pontos de contato de navegação de voz e dados dos clientes em canais de relacionamento e vendas de produtos digitais e de Telecom.

Em adição a isso, temos também soluções de SaaS de engajamento do cliente direcionadas aos clientes das indústrias de provedores de banda larga e escolas de educação básica, resultantes das aquisições de 2023 da 7AZ e AgendaEdu, respectivamente.

A plataforma SaaS da 7AZ permite gestão de cobranças e de faturas aos seus parceiros da indústria de ISP, permitindo melhor gerenciamento e conciliação de suas receitas, enquanto a plataforma da Agenda Edu é baseada na comunicação, e interações informativas dos parceiros aos seus clientes finais (i.e. estudantes e/ou responsáveis), gerando um relacionamento mais eficiente.

Temos duas outras plataformas que estão integradas diretamente ao Bemobi Loop, com objetivo de suportar a digitalização da jornada de clientes Pré- Pagos das operadoras, quando os mesmos se encontram sem créditos ativos, que são as plataformas de portal de voz (*No Credit Voice Portal*, portal de voz sem crédito) e portal web (*No Data no Credit Web Portal* – Portal da Web sem Crédito e Sem Dados para Navegação) – ambos utilizados para a oferta de soluções de Microfinanças.

Portal de Voz - No Credit Voice Portal

Plataforma de gerenciamento de chamadas para transformar oportunidades usualmente perdidas em uma melhor experiência de uso para o cliente final e oportunidades de receitas incrementais para as operadoras. A plataforma suporta mais de 200 milhões de chamadas por mês, transformando-as em vendas de serviços digitais e de telecomunicações.

Portal Web - No Credit No Data Web Portal

Plataforma de gerenciamento de tentativas de acesso à internet de clientes que ficam sem saldo ou excederam o limite de seus pacotes de dados, fornecendo um portal personalizado e permitindo que os clientes tenham acesso a serviços no momento certo, como por exemplo, venda de recargas, pacotes de dados e serviços digitais.

Experiência Digital Personalizada para Usuários Pré-Pagos - Criado para atender as demandas específicas de cada operadora. Cada portal pode ser personalizado de acordo com a marca e o *layout* da operadora. São 20 operadoras móveis com as plataformas habilitadas pela Bemobi com, aproximadamente, mais de 500 milhões de usuários pré-pagos gerenciados todos os meses.

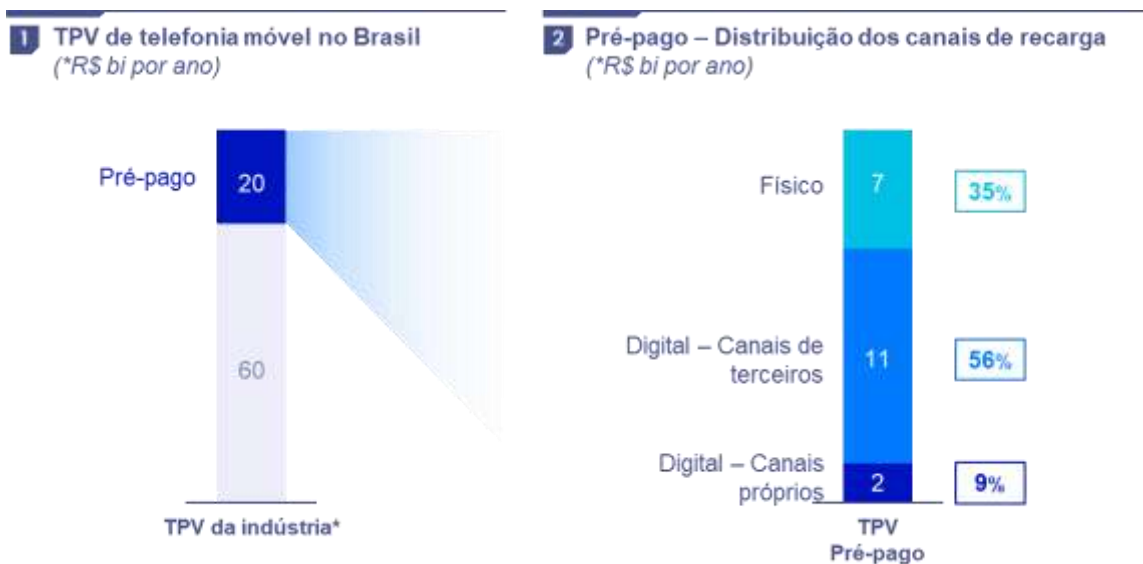
(c) características dos mercados de atuação, em especial: i. participação em cada um dos mercados; e ii. condições de competição nos mercados;

A Bemobi tem seu negócio principal inserido dentro do segmento de serviços digitais móvel com foco às indústrias de serviços essenciais, sejam eles operadoras de telefonia móvel, distribuidoras de energia elétrica, provedores de banda larga, escolas de educação básica, dentre outros. E tem acentuado sua atuação em Pagamentos Digitais nos últimos anos, que em conjunto com soluções SaaS de Engajamento do Cliente já representam quase 60% da receita total líquida harmonizada da Companhia.

A nossa atuação em **Pagamentos Digitais** consiste, principalmente, em:

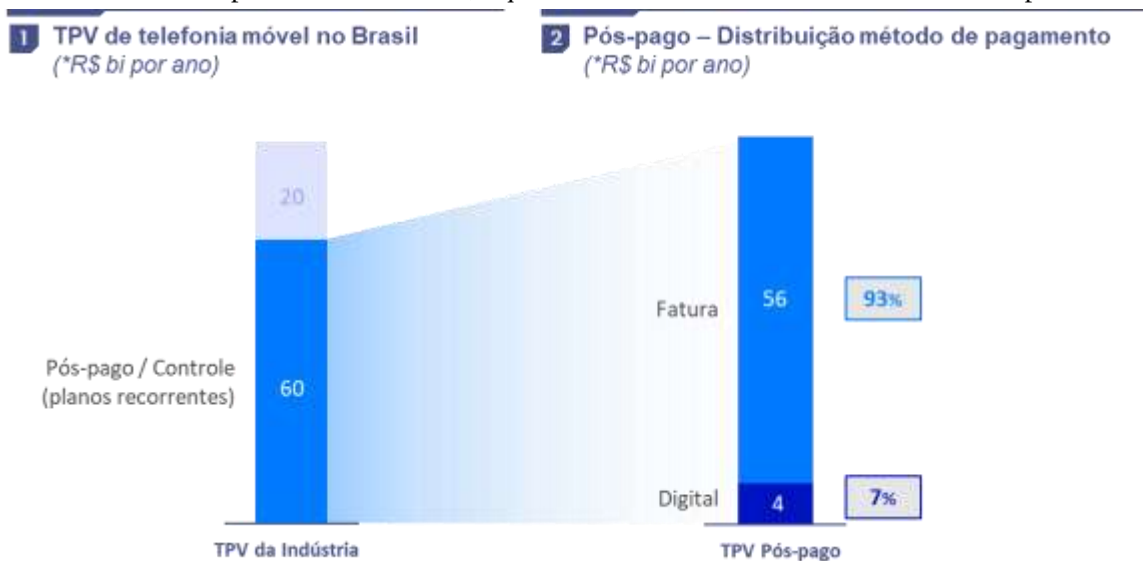
- i) **Telecom - Recarga Digital**: através da digitalização da jornada de pagamentos, oferecemos plataforma fim-a-fim de pagamentos para clientes pré-pago das operadoras de telefonia celular no Brasil. Responsável pela orquestração e pela intermediação das transações, capturamos 100% de *market share* das recargas que são realizadas nos canais próprios das operadoras, i.e. aplicativo e website das operadoras –

Claro, TIM e Vivo. Este volume representa cerca de 10% de penetração no mercado total de recargas digitais realizadas no Brasil.



Fonte: Estimativas da Companhia considerando dados da indústria de 2021

ii) Telecom – Planos Recorrentes/Controle: através da digitalização da jornada de pagamentos, oferecemos plataforma fim-a-fim de pagamentos para clientes pós-pago/planos controle das operadoras de telefonia celular no Brasil. Atualmente somos responsáveis por 100% dos pagamentos digitais de planos recorrentes/controle das operadoras no Brasil, equivalente a cerca de R\$4 bilhões de TPV por ano.



Fonte: Estimativas da Companhia considerando dados da indústria de 2021

iii) Distribuidoras de Energia Elétrica – Pagamento de Contas/Pagamento Parcelado: através da digitalização da jornada de pagamentos, oferecemos plataforma fim-a-fim de pagamento, sendo responsável por todo *front-end*, incluindo soluções de pagamentos via pix, débito, cartão de crédito e cartão crédito parcelado. Distribuidoras de energia elétrica no Brasil totalizam, em conjunto, um faturamento anual total de cerca de R\$250 bilhões.



iv) Provedoras de banda larga – Pagamento de Contas: através da digitalização da jornada de pagamentos, oferecemos plataforma fim-a-fim de pagamento, sendo responsável por todo *front-end*, incluindo soluções de pagamentos via pix, débito, cartão de crédito e cartão crédito parcelado. O mercado total de provedoras de banda larga no Brasil é de cerca de R\$55 bilhões.



1) Estimativas da empresa considerando os dados do setor (www.baleco.com.br/)

v) Educação – Pagamento de Contas: aliado à nossa solução de SaaS, oferecemos solução de Pagamento focada na digitalização da jornada de pagamentos, a partir de uma plataforma fim-a-fim, sendo responsável

por todo *front-end*, incluindo soluções de pagamentos via pix, débito, cartão de crédito e cartão crédito parcelado. O mercado total de educação, incluindo educação básica e ensino superior, é de cerca de R\$130 bilhões.



vi) Potenciais novas parcerias em outras indústrias de serviços essenciais, como operadores de planos de saúde, saneamento, dentre outros.

Na solução de **Assinaturas Digitais** atuamos em 58 geografias onde, apesar de existir uma grande demanda pelas soluções, a quantidade de pessoas que efetivamente paga pelo seu uso fica muito aquém da demanda potencial. Na prática, esse *gap* decorre da limitação da renda da população desses países e/ou pela ausência de acesso a meios digitais de pagamentos aderentes aos meios tradicionais de contratação. Assim, um dos pontos mais importantes do nosso modelo de negócios em Assinaturas Digitais está associado à capacidade de monetização dos serviços a partir da oferta de soluções a um preço atrativo e com diversas alternativas de meios de pagamentos.

Uma das principais alavancas para o crescimento acelerado da indústria de serviços digitais móveis é a crescente penetração de *smartphones*, especialmente nas classes de média e baixa-renda nos países onde a Companhia atua, pois representa o requisito básico mínimo para se ter acesso a esses serviços.

Penetração de dispositivos móveis em países emergentes

A combinação de crescimento acelerado do mercado de *smartphones* em países emergentes com a maior disponibilidade e acesso a planos de dados (3G/4G/5G) são aceleradores para o crescimento do mercado de serviços digitais móveis. Os dados da App Annie demonstram que os países emergentes têm sido os grandes responsáveis pelo crescimento de números de downloads, impulsionados por países como Brasil, Índia, China e Indonésia.

Diferenças nos mercados de serviços móveis digitais em países desenvolvidos comparados com países emergentes.

Apesar do crescimento acelerado dos mercados emergentes, existem desafios e barreiras a serem ultrapassados para que estes serviços digitais possam efetivamente atingir seu real potencial, em escala comparável àquela vista atualmente em países desenvolvidos. A grande maioria de serviços digitais móveis são desenhados para atender um perfil de consumidor que mais se assemelha àquele de países desenvolvidos. Dentre as principais características, destacam-se:

- Acesso a crédito;
- Acesso a meios de pagamento eletrônico como o cartão de crédito;
- Fonte de renda estável;
- Acesso a planos de dados grandes e/ou ilimitados; e
- Capacidade de arcar com preços internacionais de serviços digitais e apps.

Estas diferenças de perfil dos consumidores emergentes geram barreiras relevantes para a monetização de serviços digitais, gerando um grande descasamento da representatividade dos países emergentes no total de número de downloads de apps e jogos comparado com sua representatividade em geração de receita (*Vácuo de Monetização*).

Essa diferença na capacidade de monetização de aplicativos em mercados emergentes pode ser explicada em parte por alguns fatores principais:

- Menor penetração de cartão de crédito, que é o principal método de pagamento em aplicativos móveis dentro das maiores plataformas globais de distribuição de apps (por exemplo, *Google Play* e *Apple App Store*)
 - Alta penetração de pagamento de fatura via boleto (100% Brasil, 86% Índia, 100% Indonésia), de modo que o pagamento de serviços adicionais contratados é feito através da mesma fatura.
 - Preço - a grande maioria dos aplicativos e jogos tem seus preços definidos de forma padronizada entre países diferentes para minimizar o risco de perda de receitas, o que acaba alienando boa parte dos usuários de países emergentes por não possuírem um poder de compra adequado a estes preços.
- Este descasamento de baixa receita comparado com o grande interesse de downloads de apps, embasadas pelas diferenças de perfil entre usuários emergentes vs. usuários afluentes, exigem novas abordagens para fechar o “Vácuo de Monetização” de Serviços Digitais em Mercados Emergentes.

(d) eventual sazonalidade

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia oferece seus produtos de forma digital e em todas as épocas do ano.

(e) principais insumos e matérias primas

- i. *descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável*

Devido à natureza digital dos produtos oferecidos, a companhia não trabalha com insumos de matéria prima. Apesar disso, seguem, abaixo, os principais insumos necessários para o desenvolvimento de nossas operações:

- Os serviços de Pagamentos Digitais, SaaS e Microfinanças, assim como a plataforma de canais, são baseados em plataformas próprias.
- Os serviços de Assinatura Digitais, além de possuírem componentes baseados em uma plataforma proprietária, contam com contratos de licenciamento, baseados em *revenue share*, para distribuição dos respectivos aplicativos e jogos à base de assinantes das operadoras de telefonia móvel. Vale destacar que para este vertical, a empresa não desenvolve aplicativos e jogos, e trabalha com os contratos de distribuição destes conteúdos, com cerca de 200 parceiros (desenvolvedores) de renome do mercado.
- As plataformas próprias que suportam os serviços oferecidos são desenvolvidas internamente pela companhia, através de uma equipe de desenvolvimento qualificada, que representa mais de 60% do *headcount* da companhia, composta por desenvolvedores, gerente de produtos e designers, os quais fazem uso amplo de serviços como *Amazon AWS*, dentre outros.

ii. eventual dependência de poucos fornecedores

Não aplicável. Os segmentos de Pagamentos, SaaS e Microfinanças são desenvolvidos com recursos internos, e para o segmento de Assinatura Digitais, são cerca de 200 desenvolvedores, os quais os top 10 costumam representar entre 30 e 35% dos aplicativos disponíveis na plataforma.

iii. eventual volatilidade em seus preços

Não aplicável.

1.5. Clientes relevantes: identificar se há clientes que sejam responsáveis por mais de 10% da receita líquida total do emissor, informando:

(a) montante total de receitas provenientes do cliente

Bemobi é uma empresa de origem brasileira, com operações em cerca de 60 países em todo o mundo. Operamos através de um modelo B2B2C e encerramos o ano de 2024 com 1.475 parceiros, sendo 149 de grande porte e 1.326 PMEs. As 149 grandes empresas estão distribuídas entre: (i) 113 operadoras de telefonia móvel, (ii) 6 distribuidoras de energia elétrica e (iii) 30 bancos digitais, wallet, e-commerces e provedores de banda larga. Das 1.326 PMEs, são 1.102 escolas privadas de ensino básico, 208 provedores de banda larga e 16 fintechs. Desta maneira, como resultado, a Companhia retrata um vasto portfólio de clientes, com elevada diversificação geográfica e distribuído entre múltiplas indústrias (telecom, distribuição de energia elétrica, educação, etc...), mitigando potenciais efeitos de concentração de receita em poucos *players*.

Dentre os países que operamos, o Brasil é onde temos nossa operação mais antiga e mais madura, e também onde concentramos nossos maiores clientes. Claro, Vivo e TIM foram responsáveis, cada uma, por mais de 10% da nossa receita líquida total contábil de 2024.

(b) segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Toda a receita da Companhia é proveniente do mesmo segmento, conforme mencionado no item 1.3

1.6. Regulação estatal: descrever os efeitos relevantes da regulação estatal sobre as atividades do emissor, comentando especificamente:

(a) necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações;

As atividades da Companhia atualmente não estão sujeitas à regulamentação específica, tampouco a agências reguladoras no Brasil ou no exterior. Todavia, submetem-se à legislação geral aplicável às empresas e atividades mercantis, em âmbito federal, estadual ou municipal, tais como

- (i) leis trabalhistas;
- (ii) leis de proteção ao consumidor;
- (iii) leis regulatórias de produtos e serviços;
- (iv) leis tributárias;
- (v) leis anticorrupção;
- (vi) leis de proteção de dados; e
- (vii) leis regulatórias de bancos centrais.

Não obstante, as operadoras de telefonia, clientes da Companhia, prestam serviços de caráter público nos setores de energia, telecomunicações, saneamento, educação, e portanto sujeitos a regulamentação própria, e, consequentemente, tais normas podem impactar indiretamente os negócios da Companhia.

Ainda, a Companhia está sujeita a regulamentação emanada da Comissão de Valores Mobiliários, assim como a fiscalização daquela autarquia, bem como da Brasil, Bolsa e Balcão - B3, por estar listada no segmento do Novo Mercado da B3.

A Companhia, no curso normal de seu negócio, necessita de autorizações, licenças e alvarás usuais para o desempenho de atividades mercantis. Historicamente, mantém um bom relacionamento com as autoridades governamentais competentes, tendo obtido licenças e autorizações necessárias para o desempenho de suas atividades.

Além disso, através de sua subsidiária, Bemobi Mobile Finance Instituição de Pagamento, assim que autorizada, estará sujeita à regulamentação do Banco Central para iniciar suas operações.

(b) principais aspectos relacionados ao cumprimento das obrigações legais e regulatórias ligadas a questões ambientais e sociais pelo emissor

Nossas atividades não geram impactos negativos significativos ao meio ambiente, motivo pelo qual não possuímos política ambiental e não incorremos em custos relevantes para o cumprimento da regulação ambiental. De qualquer forma, a Companhia cumpre com todas as exigências dos órgãos regulamentadores e da legislação vigente.

Na data de entrega deste Formulário de Referência, a Companhia não havia aderido a padrões internacionais de proteção ambiental, tais como a certificação ISO 14001.

No aspecto social, destacamos o cumprimento das obrigações relativas às leis trabalhistas, previdenciárias, assistenciais e afins relativas ao seu pessoal, o que consideramos fundamental para gerar impacto social positivo e é uma fonte de inovação para o desenvolvimento sustentável.

(c) dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades.

Marcas:

No mundo, marcas são sinais distintivos visualmente perceptíveis que identificam e distinguem produtos e/ou serviços, não abarcando, portanto, sinais sonoros, gustativos e/ou olfativos. Em alguns casos, as marcas também possuem a função de certificar a conformidade de produtos e/ou serviços com determinadas normas e/ou especificações técnicas.

Toda a propriedade de determinada marca somente pode ser adquirida por meio do registro concedido pelo órgão competente. No Brasil, por exemplo, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (“INPI”), autarquia federal responsável pelo registro de marcas, patentes e outros direitos de propriedade industrial no Brasil.

Após a aprovação do registro de marca pelo órgão competente, o titular da marca passa a deter a propriedade desta em conjunto com o direito exclusivo de uso.

Relevante mencionar que, durante o processo de registro, aquele que requereu o registro de determinada marca denominado “depositante” possui apenas uma expectativa de direito de propriedade desta para a identificação de seus produtos ou serviços e o direito de zelar pela integridade material e/ou reputação da marca requerida.

Ainda, relevante destacar que o registro de determinada marca se extingue pela (i) expiração do prazo de vigência (quando da não renovação no prazo adequado); ou (ii) renúncia (abandono voluntário do titular ou pelo representante legal); ou (iii) caducidade (falta de uso da marca);

Na data de fechamento do presente Formulário de Referência, a Companhia é titular, direta ou indiretamente, de 4 marcas registradas, dentre os quais destacam-se “Bemobi”, “Appsclub”, “M4U” e “Tiixa” as quais são bastante relevantes para as atividades da Companhia.

Nomes de domínio:

Um nome de domínio é uma identificação de autonomia, autoridade ou controle dentro da internet. Os nomes de domínio seguem as regras e procedimentos do Domain Name System (“DNS”), de modo que qualquer nome registrado no DNS é um nome de domínio. Todos os nomes de domínio no Brasil e no mundo, bem como a administração e publicação do DNS para o domínio, a distribuição de endereços de sites e serviços de manutenção, são registradas em seus respectivos órgãos específicos.

Da mesma forma somos também, direta ou indiretamente, titulares de alguns nomes de domínio envolvendo nossos negócios, no plano nacional e internacional, associados a tais marcas, destacando-se como mais relevantes os seguintes: bemobi.com.br, bemobi.com, appsclub.com, appsclub.com.br, m4u.com.br, tiaxa.com, begrace.ai, 7az.com.br, dia10.com.br, agendaedu.com, jornadaedu.com.br, agendadigital.com.br, nomo.com.br e wavebybemobi.com.br.

Software:

Um programa de computador, ou software, é um conjunto de instruções escritas em linguagem de programação para que seja realizada determinada tarefa. A proteção ao software possui vigência pelo período de 50 (cinquenta) anos, contados a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao de sua publicação ou, na ausência desta, da sua criação, em todos os países membros da Convenção de Berna.

Na data de fechamento deste Formulário de Referência, a Companhia já havia desenvolvido softwares para o desenvolvimento de seus negócios.

d. contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

i. em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos

ii. em favor de partidos políticos

iii. para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos

Na data de entrega deste Formulário de Referência, a Companhia não efetuou contribuições financeiras, diretamente ou por meio de terceiros, (i) a ocupantes ou candidatos a cargos políticos, (ii) a partidos políticos, ou (iii) para o custeio o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas.

1.7. Países de atuação: em relação aos países dos quais o emissor obtém receitas relevantes, identificar:

(a) receita proveniente dos clientes atribuídos ao país sede do emissor e sua participação na receita líquida total do resultado combinado das empresas do emissor

Apresentamos abaixo os valores referentes às nossas Receitas originadas no Brasil em uma base comparativa aos números apresentados nas Demonstrações Contábeis Consolidadas, considerando nossa Receita Líquida total Ajustada e Harmonizada, conforme detalhado no item 2.11 deste Formulário.

Região	2024		2023		2022	
<i>(Em R\$ mil, exceto quando percentual)</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida Total</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida total</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida total</i>
BRASIL	368.189	60,6%	333.550	61,6%	342.513	61,6%

* 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 compõem o Grupo Bemobi, tornou-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

(b) receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do resultado combinado das empresas do emissor

Apresentamos abaixo os valores referentes às nossas Receitas originadas fora do Brasil em uma base comparativa aos números apresentados nas Demonstrações Contábeis Consolidadas, considerando nossa Receita Líquida total Ajustada e Harmonizada, conforme detalhado no item 2.11 deste Formulário.

Região	2024		2023		2022	
<i>(Em R\$ mil, exceto quando percentual)</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida total</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida total</i>	<i>Receita</i>	<i>% na Receita Líquida total</i>
INTERNACIONAL	239.310	39,4%	207.652	38,4%	213.820	38,4%

* 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 compõem o Grupo Bemobi, tornou-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

1.8. Países estrangeiros: em relação aos países estrangeiros divulgados no item 1.7, descrever impactos relevantes decorrentes da regulação desses países nos negócios do emissor

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia possuía 6 escritórios em 4 países, incluindo três no Brasil, localizados nas cidades do Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza, além de escritórios no Chile, México e Filipinas. Temos serviços integrados e em operação em 58 países.

Na visão estritamente internacional, relativa às operações fora do Brasil, a Companhia possuía, em 31 de dezembro de 2024, parceria com 113 operadoras de telefonia distribuídas entre África, Ásia, Europa e América Latina, excluindo Brasil para soluções de Assinaturas Digitais e, em menor grau, Microfinanças. Adicionalmente, possuía parceria com 30 instituições financeiras, fintechs ou carteiras digitais, principalmente para soluções de Microfinanças (*Credit Score*) e/ou SaaS, localizadas majoritariamente no México e Chile.

Os negócios da Companhia nestas jurisdições estão sujeitos à regulação usual de mercado nessas localidades, tais como cível, trabalhista e tributária. As exigências e normas regulatórias destes países podem ser alteradas pelos governos locais, sem prévio aviso, devendo a Companhia e suas subsidiárias observá-las. A observância de tais exigências e normas pode eventualmente exigir da Companhia e de suas subsidiárias dispêndios financeiros adicionais. Para assegurar o cumprimento contínuo das leis, normas e regulamentos existentes, a Companhia monitora as demandas de seus principais mercados.

Nos últimos três exercícios sociais não sofremos impactos relevantes decorrentes da regulação desses países.

1.9. ASG: em relação a informações ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG), indicar:

(a) se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

Em relação aos aspectos ambientais, como uma empresa que fornece serviços de tecnologia, com foco em soluções B2B2C, estamos muito pouco expostos às emissões de carbono. Portanto, não possuímos metas específicas relacionadas a métricas de emissão.

No tocante aos aspectos sociais, temos análises internas relacionadas à diversidade de nosso quadro de colaboradores e lideranças, além de relatórios anuais de diferença de remuneração entre gêneros. A Companhia não possui objetivos específicos em relação à diversidade de gênero, cor ou raça. No entanto, tem estimulado e fomentado a maior diversidade em seu quadro de colaboradores e de liderança, a partir de política de contratação de minorias e de programas de estágio/trainee exclusivos para mulheres e/ou raça preta, o que fomenta ambiente de maior diversidade na Companhia. Elaboramos de forma anual relatório interno da diferença salarial entre gênero na Companhia. E observamos, de forma consistente nos últimos anos, salários no mesmo patamar entre o gênero masculino e feminino para posições de mesmo nível de senioridade, para todas as camadas hierárquicas da Companhia, de posições juniores à Diretoria Executiva.

Adicionalmente, nos aspectos de Governança Corporativa, apresentamos um arcabouço de governança alinhado com o Novo Mercado, segmento da B3 com as empresas de patamar mais elevado de governança. Nosso Conselho de Administração é composto, majoritariamente, por membros independentes, à medida que o Conselho de Administração é composto por 6 membros titulares, sendo duas mulheres, e 1 suplente, e 3 deles são qualificados como independentes, além de possuírem vasto expertise nas indústrias em que atuam, contribuindo para uma visão estratégica complementar e multidisciplinar. Temos também um Comitê de Auditoria e Riscos (“Coaud”), de caráter permanente e não-estatutário, que assessora o Conselho de Administração. O Coaud é atualmente composto por 3 membros, com formação e experiência nas áreas de finanças, contabilidade, controladoria e governança corporativa, incluindo atuação em cargos de liderança financeira e participação em conselhos de administração e fiscalização de companhias abertas. A Companhia possui Conselho Fiscal instalado, composto por 3 membros titulares e respectivos suplentes, todos com formação em economia, administração, contabilidade ou finanças e experiência em gestão empresarial, auditoria ou governança corporativa.

Apesar de ainda não divulgar informações ASG de forma pública, a Companhia reconhece a crescente importância do tema e vem avaliando a adoção gradual de práticas e relatórios mais estruturados, em linha com as expectativas de seus stakeholders e com as tendências do mercado.

(b) a metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(c) se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(d) a página na rede mundial de computadores onde o relatório ou documento pode ser encontrado

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(e) se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o emissor

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(f) se o relatório ou documento considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio do emissor

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(g) se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(h) se o emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não divulga relatórios com informações relacionadas a aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

(i) explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso:

i. a não divulgação de informações ASG

Embora adote internamente ações voltadas à diversidade, inclusão e boas práticas de governança, como programas afirmativos e estrutura de governança aderente ao Novo Mercado, essas iniciativas são

atualmente acompanhadas por meio de processos internos, e não por indicadores ou metas formalmente divulgadas ao público.

Ainda assim, a Companhia tem constantemente monitorado expectativas regulatórias e de mercado que possam aprimorar sua atuação de forma mais sustentável e inclusiva. E reavalia periodicamente a conveniência de adotar a divulgação destes temas.

ii. a não adoção de matriz de materialidade

Conforme resposta do item 'i' acima.

iii. a não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG

Conforme resposta do item 'i' acima.

iv. a não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas

Conforme resposta do item 'i' acima.

v. a não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas

Conforme resposta do item 'i' acima.

vi. a não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa

Conforme resposta do item 'i' acima.

1.10. Economia mista: indicar, caso o emissor seja sociedade de economia mista:

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não é sociedade de economia mista.

1.11. Operação não usual nos negócios: indicar a aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadre como operação normal nos negócios do emissor

2024

Aquisição da Friday

Em 22 de outubro de 2024, a Bemobi Mobile Tech S.A. celebrou contrato de aquisição da Friday Pagamentos D Ltda. (“Friday”), sujeito à aprovação do órgão regulador, Banco Central Brasileiro (“BCB”).

A Friday é uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma Instituição de Pagamento com licença de iniciadora de pagamentos (ITP) desde 2021, mas não operacional.

Esta aquisição fortalece a solução de pagamentos digitais da Bemobi, à medida que adiciona licença de Instituição de Pagamento como iniciadora de pagamento (ITP) e futuramente licença de emissora de moeda eletrônica, permitindo a Bemobi atuar como participante indireto do PIX. Desta maneira, aprimorando a oferta de pagamentos da Companhia, tornando-a ainda mais completa.

A transação será composta por 3 partes: (i) aquisição de 49% da Friday mediante pagamento de R\$1.078.000, 00 (um milhão e setenta e oito mil reais); (ii) aporte de capital na companhia no valor de R\$1.000.000,00 (um milhão de reais), sendo a parte da Bemobi equivalente a R\$490.000,00 (quatrocentos e noventa mil reais), para obtenção de licença de emissor de moeda eletrônica junto ao BCB; e (iii) mediante aprovação do órgão regulador, BCB, a aquisição da parcela remanescente de 51% da Friday pelo montante de R\$1.632.000,00 (um milhão e seiscentos e trinta e dois mil reais).

Aquisição da Wave Tech

Em 02 de janeiro de 2024, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Comunicado ao Mercado informar que adquiriu 51% da Wave Tech do Brasil S.A..

A Wave Tech, fundada em 2021, é uma empresa de tecnologia, que se posiciona como uma plataforma digital nativa para a indústria de telecomunicações, e que recentemente redirecionou seu foco, saindo do mercado B2C para se dedicar exclusivamente ao B2B, oferecendo sua plataforma tecnológica. Sua atuação está concentrada em dois ramos específicos da indústria de telecomunicações: (i) apoiar operadoras celulares tradicionais na criação de planos com jornadas 100% digitais para seus clientes finais, quanto também para empresas de outros setores interessadas em estabelecer suas próprias operações móveis virtuais (MVNO); e (ii) ofertar plataformas digitais ao segmento de banda larga fixa, para que as empresas de redes neutras possam melhor se integrar com os provedores de banda larga, tipicamente ISPs e grandes telcos, que buscam expandir sua cobertura a partir do uso de redes neutras, além de permitir que estes se conectem de maneira transparente a múltiplas redes neutras simultaneamente. Em dezembro de 2023, a receita anualizada

da Sociedade foi da ordem de R\$3 milhões.

Esta aquisição amplia e complementa o portfólio de soluções SaaS da Bemobi voltado à indústria de telecomunicações. Adicionalmente, cria oportunidades para intensificar a atuação internacional da Companhia, à medida que permite oferecer as soluções da Sociedade às mais de 100 operadoras de telecom parceiras, distribuídas em mais de 50 países. Por último, a aquisição traz um time de "deep tech" e incluindo os três empreendedores - co-fundadores da Wave Tech, reforçando a densidade de talentos da Bemobi para continuar criando soluções inovadoras para o setor de Telecom.

A aquisição foi realizada pelo preço de R\$11.500.000,00 (onze milhões e quinhentos mil reais), pagos da seguinte forma: (a) um aporte primário de R\$4.000.000,00 (quatro milhões de reais) na Sociedade, mediante subscrição de novas ações; e (b) o pagamento de R\$7.500.000,00 (sete milhões e quinhentos mil reais) aos sócios da Wave Tech, pela aquisição de ações na Sociedade.

A transação envolve ainda uma opção de compra e venda (call e put options) da participação correspondente a 49% detida pelos sócios da Wave Tech na Sociedade a serem exercidas em 2029 com base no resultado do ano anterior. A Companhia estima que o custo total da transação seja de cerca de 5,0x o EBITDA-CAPEX. Ainda, no contexto da transação, as Partes celebraram um acordo de acionista para reger e disciplinar suas obrigações e direitos na Sociedade.

2023

Aquisição da Agenda Edu e Edu Pay

Em 09 de novembro de 2023, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Comunicado ao Mercado informar que celebrou com o Grupo Salta (anteriormente conhecido como Grupo Eleva), o maior grupo operador de escolas do Brasil, um MoU ("Memorando de Entendimento") não-vinculante, tendo por objeto a aquisição de dois de seus negócios digitais, Agenda Edu e EduPay.

A transação está em linha com a estratégia da Companhia de ampliar sua atuação na vertical de soluções de pagamentos e canais digitais de relacionamento, expandindo portanto a atuação à indústria de educação privada no Brasil. A educação fundamental privada no Brasil conta com aproximadamente 8 milhões de estudantes, e um TPV potencial superior a R\$82 bilhões ao ano.

A Agenda Edu oferece uma solução de SaaS para mais de 2,5 mil instituições de ensino brasileiras, com mais de 2 milhões de usuários finais. A Agenda Edu foi reconhecida como uma das melhores EdTechs do Brasil e da América Latina algumas vezes nos últimos anos. Já a EduPay é a solução de pagamentos digitais integrada à AgendaEdu que, em conjunto, permitem impulsionar uma jornada de pagamentos 100% digital e sem fricções às famílias e estudantes das instituições de ensino parceiras.

Com a conclusão da operação, a Bemobi passará não só a ter acesso à indústria de educação privada, como também contará com novas plataformas tecnológicas que possuem grande complementariedade às demais soluções existentes de pagamentos e de canais digitais, até então

focadas exclusivamente nos mercados de Telecom, ISP's e distribuição de energia elétrica. Ainda no contexto desta transação, o Grupo Salta se tornará um parceiro e cliente de referência nesta nova solução de relacionamento digital e pagamento da Bemobi para o setor de educação.

Em 04 de dezembro de 2023, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Comunicado ao Mercado informar que celebrou Contrato de Compra e Venda com o Grupo Salta visando aquisição de 100% da Agenda Edu S.A. ("Agenda Edu") e Edu Pay Securitizadora S.A. ("Edu Pay").

Em 29 de dezembro de 2023, em complemento aos Comunicados ao Mercado divulgados em 09 de novembro de 2023 e 04 de dezembro de 2023, a Bemobi foi a público informar que concluiu a aquisição de 100% da Agenda Edu S.A. e Edu Pay Securitizadora S.A pelo preço de R\$39.000.000 (trinta e nove milhões de reais).

Aquisição da 7AZ

Em 25 de maio de 2023, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Comunicado ao Mercado informar a aquisição da 7AZ Softwares S.A. ("7AZ").

A 7AZ, uma empresa SaaS de pequeno porte, fundada em 2020, atua como provedora de solução SaaS de automação de pagamentos recorrentes, com foco no segmento de ISPs (internet service provider) e a opcionalidade para explorar mercados adjacentes. Com forte sinergia com as ofertas de pagamento da Bemobi, esta aquisição fortalece o portfólio de soluções da companhia, acelerando nosso time-to-market e penetração no segmento de ISPs, ampliando as soluções disponíveis com a combinação dos atuais serviços da Bemobi e 7AZ, em um setor que movimenta atualmente cerca de R\$25 bilhões por ano. Estas mesmas soluções permitem explorar outros mercados mais fragmentados não abordados pela Bemobi hoje.

A operação envolveu um aporte de recursos de R\$3.000.000 (três milhões de reais) com o intuito de financiar seus investimentos e o capital de giro empregado nos negócios da 7AZ, assim como a aquisição de participação societária pelo valor de R\$5.000.000 (cinco milhões de reais), pagos na data de fechamento da transação, que resultará em uma participação na 7AZ de 51% de seu capital total e votante. Adicionalmente, haverá instrumentos de opções de compra e venda (call e put options) da participação remanescente, a um custo estimado para a Bemobi de 3,5x o EBITDA-CAPEX da 7AZ de 2026, a serem exercidas em 2027.

Em 30 de junho de 2023, em complemento ao Comunicado ao Mercado divulgado em 25 de maio de 2023, a Bemobi foi a público informar que concluiu, nesta data, a aquisição de participação de 51% na 7AZ, após terem sido cumpridas todas as condições precedentes previstas no Acordo firmado entre as partes em 25 de maio de 2023, com a opção de adquirir a participação societária remanescente em 2027.

2021

Aquisição do grupo M4U

Em 13 de agosto de 2021, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Fato Relevante ao Mercado informar que, nesta data, a Companhia adquiriu da Cielo S.A., mediante celebração de Contrato de Compra e Venda de Ações e Outras Avenças, 100% (cem por cento) das ações de emissão da Multidisplay Comércio e Serviços S.A. e suas investidas (em conjunto denominadas “M4U”).

Fundada no Brasil em 2001, a M4U é uma empresa de tecnologia com foco em desenvolvimento e operação de plataformas de meios de pagamentos digitais para (i) distribuição de recarga de celulares pré-pagos com forte presença nos canais digitais, e (ii) gestão digital de faturamento e cobrança de planos de telefonia móvel.

Essa aquisição amplia e complementa nossas opções de serviços de microfinanças no Brasil com soluções e competências em pagamento digital. Cria também oportunidades de intensificar o processo de consolidação internacional da Companhia e nos habilita a expandir a oferta de nossos serviços para outras indústrias, além de *Telecom*, como exemplo a indústria de serviços de utilidade pública (*utilities*). Cabe lembrar que a Companhia foi criada em 2009 como empresa independente a partir do spin-off da unidade de negócios de MOBILE VAS da M4U, quando essa foi adquirida pela CIELO S.A.

A transação envolveu o pagamento de R\$ 125.000.000,00 (cento e vinte cinco milhões de reais) na conclusão da operação, sendo que esse montante poderá ser acrescido em até R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais) a título de parcela variável, a depender do atingimento de determinadas metas de crescimento financeiras até o final de 2023, fazendo com que o valor potencial máximo a ser atingido possa chegar a R\$185.000.000,00 (cento e oitenta e cinco milhões de reais).

Em 03 de novembro de 2021, em complemento ao Fato Relevante divulgado em 13 de agosto de 2021, a Bemobi foi a público informar que concluiu, nesta data, a aquisição de ações que representam 100% do capital social da Multidisplay Comércio e Serviços S.A. e suas investidas (em conjunto denominadas “M4U”) após terem sido cumpridas todas as condições precedentes previstas no Contrato de Compra e Venda de Ações e Outras Avenças firmado entre as partes em 13 de agosto de 2021, incluindo a sua aprovação na assembleia geral extraordinária de acionistas nos termos do art. 256, §1º da Lei das S.A e pelas autoridades concorrenciais.

Em 2022, concluímos a integração da M4U à Bemobi, incorporando e integrando as pessoas aos times Bemobi e os produtos M4U ao nosso amplo portfólio de soluções. A estratégia comercial passou a ser abordada de forma integrada, na qual oferecemos ao cliente uma oferta mais completa de nossas diferentes soluções.

Aquisição do grupo Tiaxa

Em 16 de agosto de 2021, a Bemobi Mobile Tech S.A. foi a público através de Fato Relevante ao

Mercado informar a aquisição do grupo chileno Tiaxa.

A Tiaxa atua no mercado de microfinanças em países emergentes, fornecendo serviços focados em inclusão financeira por meio da tecnologia móvel. Sediada no Chile, a Tiaxa tem escritórios nos Estados Unidos, México, Peru e Filipinas e atua em mais de 16 países, com maior destaque na América Latina e Ásia. Assim, ela traz complementaridade e expansão geográfica para a Companhia.

A Companhia oferece soluções de serviços digitais que englobam: (i) microfinanciamento de saldo para planos pré-pagos, baseado em inteligência artificial; (ii) oferta de Plataformas Digitais como Serviço (PaaS) para o segmento de telecom; e (iii) serviços de análise e monetização de dados através de *behavior score* baseado em *machine learning* e inteligência artificial, o qual denominamos de *Credit Score*.

A empresa foi avaliada em US\$ 17.400.000,00 (dezessete milhões e quatrocentos mil dólares), mas o montante poderia ser acrescido em até US\$ 20.720.000,00 (vinte milhões, setecentos e vinte mil dólares) em pagamentos a título de parcela variável, a depender do atingimento de metas anuais de crescimento e financeiras até o final de 2023. No entanto, os pagamentos a título de parcela variável foram revisados em 2022, reduzindo o valor total. Desta maneira, foi pago em abril de 2022 a primeira parcela, no valor de US\$5.941.000 (cinco milhões, novecentos e quarenta e um mil dólares), equivalente a R\$29.440.000 (vinte e nove milhões, quatrocentos e quarenta mil reais). E há um saldo a pagar, dependente do atingimento de certas métricas operacionais, de US\$2.045.000 (dois milhões, quarenta e cinco mil dólares), equivalente a R\$10.673.000 (dez milhões, seiscentos e setenta e três mil reais).

A aquisição ocorreu por meio de acordo celebrado entre a Tulari Spain, SL, subsidiária integral da Companhia, e os acionistas da Zonamovil Inc., *holding company* da Tiaxa.

Em 31 de agosto de 2021, em complemento ao Fato Relevante divulgado em 16 de agosto de 2021, a Bemobi foi a público informar que concluiu, nesta data, a aquisição de ações que representam 100% do capital social da Zonamovil Inc. (“Tiaxa”) após terem sido cumpridas todas as condições precedentes previstas no Acordo firmado entre as partes em 16 de agosto de 2021.

Em 2022, integramos a marca Tiaxa à marca Bemobi, tornando todos produtos Tiaxa em produtos Bemobi. Adicionamos, evoluímos na integração dos times e pessoas, além de um abordagem comercial integrada, na qual passamos a ofertar nosso amplo leque de soluções digitais como um só portfólio.

1.12. Operações relevantes: indicar operações de fusão, cisão, incorporação, incorporação de ações, aumento ou redução de capital envolvendo o emissor e os documentos em que informações mais detalhadas possam ser encontradas

Não ocorreram eventos desta natureza no exercício social de 2024.

1.13. Acordo de acionistas: indicar a celebração, extinção ou modificação de acordos de acionistas e os documentos em que informações mais detalhadas possam ser encontradas

Otello Technology Investment AS (anteriormente Bemobi Holding AS) e Pedro Santos Ripper celebraram um acordo de acionistas da Companhia, em 15 de janeiro de 2021 com vigência até 30 de novembro de 2023, o qual não foi renovado.

Desta maneira, na data de apresentação deste Formulário de Referência não há acordo de acionistas em vigor.

(a) Prazo de vigência

Não aplicável.

(b) Descrição das cláusulas relativas ao exercício do direito de voto e do poder de controle

Não aplicável.

(c) descrição das cláusulas relativas à indicação de administradores, membros de comitês estatutários ou de pessoas que assumam posições gerenciais

Não aplicável.

(d) descrição das cláusulas relativas à transferência de ações e à preferência para adquiri-las

Não aplicável.

(e) descrição das cláusulas que restrinjam ou vinculem o direito de voto de membros do conselho de administração ou de outros órgãos de fiscalização e controle

Não aplicável.

1.14 Condução dos negócios: indicar alterações significativas na forma de condução dos negócios do emissor

A condução dos nossos negócios se mantém inalterada nos últimos 3 anos. A Companhia mantém um longo e consistente histórico de crescimento, mantendo uma rentabilidade atrativa com forte geração de caixa.

A Bemobi foi uma das pioneiras e inovadoras empresas na distribuição e monetização da venda de aplicativos, jogos e serviços digitais de telefonia celular, viabilizando o acesso a um portfólio amplo e inovador de produtos e serviços a milhões de usuários globalmente, viabilizando o pagamento para aqueles consumidores sem acesso a cartão de crédito e/ou baixa renda. Além disso, oferecemos às grandes companhias uma série de plataformas automáticas para gestão de campanhas, ofertas, canais de venda e de pagamentos digitais.

A partir de 2021, com a aquisição da M4U, passamos a oferecer também soluções de Pagamento Digital, a partir de uma proposta de valor pautada por impulsionar a digitalização da jornada de pagamento recorrente às grandes empresas das indústrias de serviços essenciais. A competitividade de nossa solução está pautada pela redução do custo de arrecadação, mitigação da inadimplência e melhora do relacionamento com seus consumidores finais.

Ao longo de 2023 acentuamos nossa estratégia de oferecer a solução de SaaS de Engajamento do Cliente combinada com a solução de Pagamentos Digitais, e ao longo de 2024 aprimoramos nossa solução de Pagamentos nos especializando em indústrias de serviços essenciais recorrentes, a partir de uma maior conversão das transações e abordagem de omnicanalidade. As verticais de SaaS e Pagamentos, combinadas, representaram 57% da receita total líquida harmonizada ajustada em 2024.

Nossos serviços podem ser distribuídos em quatro famílias, representando novas soluções digitais oferecidas pela Companhia: (i) soluções de Pagamentos Digitais, (ii) soluções de SaaS, (iii) soluções de Microfinanças e (iv) soluções de Assinaturas Digitais.

1.15. Contratos não usuais: identificar os contratos relevantes celebrados pelo emissor e suas controladas não diretamente relacionados com suas atividades operacionais

A Companhia entende que não existem contratos relevantes celebrados nos últimos exercícios que não estejam relacionados com as suas atividades operacionais.

1.16. Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes

Não há informações adicionais que o emissor julgue relevantes em relação ao item.

2.1 Condições financeiras e patrimoniais gerais

As informações contábeis contidas e analisadas nos itens 2.1 a 2.10 a seguir são derivadas de nossas demonstrações financeiras anuais referentes aos três últimos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023.

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.

As informações a seguir apresentadas foram avaliadas e comentadas pelos nossos Diretores. Dessa forma, as avaliações, opiniões e comentários ora apresentados traduzem a visão e percepção dos mesmos sobre nossas atividades, negócios e desempenho, bem como visam fornecer aos investidores informações que os ajudarão a comparar nossas demonstrações financeiras para melhor compreensão das mudanças nas linhas principais de um período para outro e os principais fatores que explicam tais alterações.

Cabe ressaltar que a análise dos Diretores esclarecendo os resultados realizados e as razões para as mudanças nos valores das contas patrimoniais da Companhia constituem uma opinião sobre os impactos ou efeitos dos dados apresentados sobre a situação financeira da Companhia atualmente. A Administração da Companhia não pode garantir que a situação financeira e os resultados obtidos no passado venham a se reproduzir no futuro.

Os termos “AH” e “AV” constantes das colunas de determinadas tabelas abaixo significam “Análise Horizontal” e “Análise Vertical”, respectivamente. A Análise Horizontal compara índices ou itens de linha em nossas demonstrações financeiras ao longo de um período de tempo. A Análise Vertical representa o percentual ou item de uma linha em relação às receitas líquidas para os períodos aplicáveis para os resultados das nossas operações, ou em relação ao ativo total nas datas aplicáveis para a demonstração do nosso balanço patrimonial.

(a) Comentários dos Diretores sobre as condições financeiras e patrimoniais gerais

A 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, através de plataformas de SaaS (*Software as a Service*) para que possam melhor conectar-se digitalmente com seus clientes. E assim alavancando suas jornadas de pagamentos digitais, ofertas de microcrédito e *cross-sell* de serviços de assinatura digital.

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

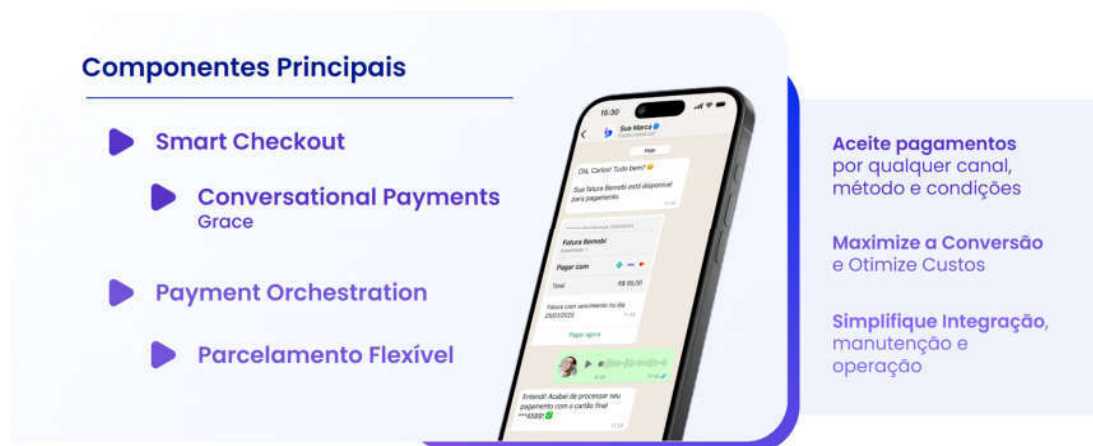
Nos diferenciamos com um posicionamento único:

a) Especialização nas indústrias de serviços básicos com cobrança recorrente, impulsionando a sua digitalização, principalmente para telecomunicações, energia elétrica e educação. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um dessas indústrias.

b) 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.



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.

Serviços de Assinatura Digital

A Bemobi desenvolveu um modelo inovador de cobrança de assinaturas de preço reduzido e que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, bem como o débito direto em conta bancária, como forma de viabilizar seu acesso. Oferecemos aos nossos clientes as melhores opções de aplicativos com conteúdo diverso - jogos, bem-estar e/ou educação - sem anúncios e com todas as

funcionalidades liberadas.

Adicionalmente às opções de aplicativos, oferecemos uma série de serviços de mensageria de voz, com acesso visual via aplicativos e/ou integrados a sistemas de SMS/WhatsApp baseado em inteligência artificial e que podem ser contratados da mesma forma, através de um modelo de assinaturas.

Soluções de Microfinanças

O principal serviço é a solução de nanocréditos, que possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi e são apresentados em momentos em que os usuários não possuem créditos ativos para realização de chamadas ou para acesso à internet. São ótimas ferramentas de monetização para operadoras, além de remover a fricção de clientes “bloqueados”.

Como característica, são entregues na forma de adiantamento (de saldo, de pacotes de dados e de voz) e com o pagamento na próxima recarga do cliente. Pela conveniência, é cobrada uma taxa adicional ao valor implícito da realização do serviço com a facilidade de pagamento por meio de cartão de crédito, débito ou pix.

Já a solução de *Credit Score* consiste no desenvolvimento de ferramentas de pontuação de crédito, segmentação, segurança e identidade, baseados no comportamento móvel do usuário, que permite criar novos *data points*, impulsionando, desta maneira, o aprimoramento de soluções analíticas para as instituições financeiras. Os dados são utilizados de forma anonimizada, conforme legislação de privacidade correspondente de cada país.

Presença Global e Parcerias Estratégicas

Atualmente, a Bemobi conta com 1.596 parcerias únicas, distribuídas em 63 países. Entre essas, destacam-se:

- 162 parcerias com grandes empresas, incluindo:
 - 121 operadoras de telefonia móvel, distribuídas entre: 15 no Sul Asiático, 17 no Sudeste Asiático, 18 na Comunidade dos Estados Independentes, 19 na África, 26 na América Latina e 26 na Europa;
 - 8 empresas de *utilities*, sendo 7 distribuidoras de energia elétrica e 1 de saneamento.;
 - 33 instituições financeiras, bancos digitais, wallets, e-commerces, provedores de banda larga e grupos educacionais.
- 1.433 parcerias com PMEs, incluindo:
 - 1.203 escolas privadas de ensino básico;
 - 210 provedoras de banda larga;
 - 20 clientes com soluções de *Credit Score*.

Na vertical de soluções de Pagamentos Digitais, encerramos o ano com 659 parceiros, distribuídos entre 20 grandes empresas e 639 PMEs. Das 19 grandes empresas, incluem:

- 4 operadoras de telecom (Claro, TIM, Vivo e Telcel - México)
- 8 empresas de *utilities* (Energisa, Equatorial, Neoenergia, Enel - Brasil, Enel - Chile Light, Copel e Sabesp)
- 3 provedores de banda larga (Neo, Unifique e Vero)
- 4 grupos de Educação (Salta, Inspira, Farias Brito e Yduqs)
- 1 empresa do setor de saúde

Das 639 PMEs clientes, a distribuição é:

- 213 provedores de banda larga
- 426 escolas de ensino básico

Na solução de SaaS, a Companhia atingiu 1.460 parceiros, dos quais 1.413 são PMEs (ISPs e escolas de ensino básico), e dentre as 47 grandes empresas, 43 são operadoras de telecom, 1 empresa de *utilities* (Saneamento), 1 provedor de banda larga e 2 do segmento educacional. No setor de Microfinanças, são 36 parceiros, incluindo instituições financeiras, bancos digitais e *wallets*, sendo 16 de grande porte e 20 PMEs.

Em Assinaturas Digitais, são 121 parcerias com operadoras de telecom, distribuídas em 63 países, especialmente geografias do mercado emergentes. Conforme ocorrido em 2025, continuamos adicionando clientes na Europa e no Leste Europeu, localizados, dentre outros, na Romênia, Montenegro, Bósnia-Herzegovina, e novos países como Reino Unido, Espanha e França.

Crescimento Acelerado e Estratégia de M&A (Fusões e Aquisições)

Nos últimos anos, a Bemobi manteve um histórico positivo de aquisições estratégicas, impulsionado pela oferta de ações em 2021, que aumentou a capacidade de investimento e crescimento inorgânico. Esse movimento foi reforçado pela forte geração de caixa operacional, encerrando 2023, 2024 e 2025 com um saldo de caixa de R\$508 milhões, R\$589 milhões e R\$363 milhões, respectivamente.

O foco em M&A é sustentado por uma abordagem disciplinada na alocação de capital, priorizando aquisições complementares ao portfólio de soluções.

Esse direcionamento já resultou em aquisições transformadoras, incluindo:

- 2021:

Tiixa (Chile) – Incorporada no 3T21, fortalecendo nossas soluções de Microfinanças e Pagamentos.

M4U (Brasil) – Incorporada no 4T21, ampliando nossas soluções SaaS e de Pagamentos Digitais.

Ambas as aquisições aumentaram significativamente nossas métricas financeiras e agregaram competências técnicas estratégicas, além de expandirem nossa equipe de tecnologia e produtos.

- 2023:

7AZ – Expansão da atuação no setor de telecom, oferecendo uma plataforma SaaS de gestão de pagamentos para ISPs.

Agenda Edu – Entrada no setor de educação, com uma plataforma SaaS integrada a soluções de pagamento digital.

Wave Tech – Fortalecimento do portfólio de SaaS para telecom, oferecendo uma plataforma tecnológica completa para operadoras e provedores de banda larga.

Após essas aquisições, integramos todas as operações sob uma única estrutura organizacional, maximizando sinergias, eficiência e compartilhamento de expertise entre os mercados atendidos.

- 2024:

Friday - Aquisição de startup com licença de ITP perante ao Banco Central, que acelera nosso *go-to-market*

em nossas soluções de pagamento. Adicionalmente, permite ampliar nosso portfólio de soluções de pagamento no ecossistema de pix. Através desta nova subsidiária solicitamos junto ao Banco Central a obtenção de licença de emissor de moeda eletrônica, que aprimora nossas soluções atuais de pix.

- 2025:

Paytime - Expansão da presença da Bemobi em novas verticais de forma escalável, sem a necessidade de aquisições individuais por segmento. Através de soluções de *Embedded Payments* e *Payment as a Service* (PaaS) no modelo B2B2B, a Paytime permite que parceiros integrem sua inteligência de pagamentos às suas próprias ofertas. Isso garante experiências de alta conversão, seguras e completas, eliminando a complexidade do desenvolvimento de infraestrutura própria de cobrança, conciliação e antifraude.

Celer - Aquisição de fintech de *Payment as a Service* (PaaS) cujos ativos tecnológicos, em especial seu *gateway* e plataforma de gestão de *point-of-sales* (POS), permitem flexibilidade para que terminais de POS possam operar de forma dinâmica com diferentes adquirentes, trazendo agilidade, flexibilidade e redução de custo. Estes ativos serão utilizados pela nova unidade de negócio de PaaS da Bemobi, assim como em seu atual negócio de pagamentos, complementando as soluções oferecidas dentro da plataforma Bemobi Pay.

As informações de resultado da Companhia discutidas na presente seção 2 não considera os ajustes de harmonização realizados em 2021, conforme citado acima no início desta seção, 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), no qual a administração realizou a harmonização de receitas e custos entre demonstrativos e saldos contábeis, disponível no item 2.11 deste documento.

A soma das diferentes fontes de receita da Companhia no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2025 alcançou R\$1,696 bilhão, representando um aumento de 13% em relação à receita líquida de R\$1,498 bilhão registrada em 2024. Esse desempenho foi impulsionado, primordialmente, por: (i) ganho de tração das iniciativas em Pagamentos Digitais, com o aumento da penetração em clientes existentes e a adição de novas contas com expansão relevante, notadamente nos setores de educação e *utilities*; (ii) manutenção da trajetória de crescimento do segmento de telecom, que apurou taxas de expansão de dois dígitos; e (iii) consolidação da estratégia focada no binômio Pagamentos e SaaS de Engajamento, cuja tese de negócio se comprovou mediante uma taxa de crescimento superior aos demais segmentos. Ressalta-se que, em observância à CPC 47, o item 2.11 deste relatório apresenta a devida harmonização de indicadores, permitindo aos investidores e demais stakeholders uma compreensão clara e comparativa da dinâmica operacional e financeira dos negócios da Companhia.

O Lucro Bruto da Companhia totalizou, nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023, os montantes de R\$ 436,8 milhões, R\$ 344,6 milhões e R\$ 310,4 milhões, respectivamente, o que representa margens bruta de 25,8% em 2025, 23,0% em 2024 e 23,7% em 2023. A retomada da trajetória de expansão da rentabilidade observada no último exercício é decorrente, primordialmente, do incremento na participação das soluções de Pagamentos no mix de receitas da Companhia.

O Conselho de Administração da Companhia declarou e aprovou, em 20 de março de 2025, a potencial distribuição de proventos de R\$200.000.000,00, composto pela soma de (i) Dividendos Complementares 2024 a serem pagos após a aprovação na Assembleia Geral; e (ii) dividendos e/ou juros sobre o capital próprio (JCP) a serem declarados com base na Política de Dividendos 2025, conforme a administração entenda ser melhor para o interesse social, sempre observada a disponibilidade de caixa, as obrigações e compromissos financeiros. O Conselho de Administração aprovou, em 08 de dezembro de 2025, a declaração de proventos no valor bruto de R\$134.217.363,44, com o consequente aumento da distribuição de proventos de R\$200.000.000,00 para R\$222.710.976,73.

Em 31 de dezembro de 2025, a Companhia mantinha um saldo de caixa e aplicações financeiras no valor de R\$241,2 milhões, além de R\$122,0 milhões em títulos e valores mobiliários, totalizando R\$363,1 milhões, referindo-se basicamente a posição de aplicações financeiras em certificados de depósitos bancários e fundos de renda fixa, remunerados a taxas que variam de acordo com o CDI, que provê uma situação confortável frente às obrigações de curto, médio e longo prazo.

Em 31 de dezembro de 2025, a Companhia apresentou um índice de liquidez corrente de 1,9x (ante 2,6x atingido em 31 de dezembro de 2024), considerando o Ativo Circulante de R\$1.274,5 milhões (ante R\$1.068,7 milhões em 31 de dezembro de 2024) em comparação ao Passivo Circulante de R\$676,2 milhões (ante R\$405,8 milhões em 31 de dezembro de 2024). A variação deste indicador é basicamente resultante tanto do aumento dos ativos e passivos relacionados ao uso de capital próprio para as operações junto às distribuidoras de energia elétrica, associado principalmente ao pagamento digital na modalidade de cartão de crédito parcelado, quanto ao volume de dividendos e JCP distribuídos em 2025.

Decorrente das aquisições de empresas realizadas ao longo de 2023 e 2025, registrou-se o valor justo da contraprestação contingente calculado com base no valor mais provável a ser pago a depender do atingimento de metas de crescimento de vendas e de metas financeiras das empresas adquiridas. Ao fim do exercício social de 2025, o saldo das contraprestações a pagar, em conjunto, totalizou R\$164,2 milhões (ante R\$10,6 milhões em 31 de dezembro de 2024), integralmente no longo prazo. A variação observada em 2025 ante 2024 refere-se, principalmente, à aquisição da Paytime.

Em 31 de dezembro de 2025, a Companhia tinha Empréstimos no valor de R\$19,3 milhões, em virtude de empréstimo concedido pelo BNDES.

Segue abaixo tabela a qual apresentamos alguns de nossos principais indicadores do período relativo aos exercícios sociais de 2025, 2024 e 2023:

Informações Financeiras e Operacionais Consolidadas Seleccionadas

(em milhões de R\$, exceto os índices)	Em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Receita Líquida	1.696,4	1.498,1	1.307,8
Lucro Bruto	436,5	344,6	310,4
Margem Bruta (%)	25,7%	23,0%	23,7%
EBITDA	212,9	186,6	153,9
Margem EBITDA	12,5%	12,5%	11,8%
Resultado antes dos tributos e do resultado financeiro	143,7	120,0	94,8
Resultado antes dos tributos e do resultado financeiro - (%)	8,5%	8,0%	7,3%
Lucro Líquido	161,3	120,2	86,9
Margem Líquida	9,5%	8,0%	6,6%

(em milhões de R\$, exceto os índices)	Em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Saldo de Caixa e Equivalentes	241,2	378,6	263,0
Títulos e valores mobiliários	122,0	210,0	244,8
Ativo Circulante (D)	1.274,5	1.068,7	929,0
Passivo Circulante (E)	676,2	405,8	314,6
Liquidez Corrente (D/E)	1,9	2,6	3,0

(b) Comentários dos diretores sobre a estrutura de capital

A nossa estrutura de capital, medida pela relação entre os passivos circulantes e não circulantes e o patrimônio líquido em 31 de dezembro de 2025 era composta por 42,3% do capital de terceiros, composto por passivo circulante mais passivo não circulante, e 57,7% de capital próprio, representado pelo patrimônio líquido.

(em milhões de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Capital de terceiros (passivo circulante + passivo não circulante)	890,8	457,2	357,0
Capital próprio (patrimônio líquido)	973,4	1.170,0	1.086,3
Capital total (terceiros + próprio)	1864,2	1627,2	1443,4
Parcela de capital de terceiros	47,8%	28,1%	24,7%
Parcela de capital próprio	52,2%	71,9%	75,3%

A participação do capital de terceiros aumentou no período, à medida que o capital de terceiros saltou de 24,7% em 2023 do capital total para 48,0% em 2025. Este aumento é fruto basicamente do aumento do passivo no período, principalmente relacionado à expansão de nossa iniciativa de pagamentos na modalidade parcelado, majoritariamente associada ao aumento de nossa atuação junto às distribuidoras de energia elétrica.

Disponibilizamos no item 2.11 desse documento os mesmos indicadores aqui apontados contemplando os ajustes de harmonização realizados em 2021 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), permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia.

(c) Comentários dos Diretores em relação à capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos

A Companhia manteve elevada capacidade de geração de caixa operacional refletindo as margens obtidas, o efeito positivo da alavancagem operacional e seu curto ciclo financeiro. Adicionalmente, a Companhia possuía

sólida posição de caixa de R\$363,2 milhões ao fim do exercício social de 2025. O saldo de contas a receber dos clientes era de R\$203,3 milhões, ante R\$191,4 milhões ao fim do exercício social de 2024.

Nos últimos três exercícios, a Companhia registrou geração de caixa operacional de R\$97,7 milhões em 2023, R\$167,1 milhões em 2024 e R\$121,3 milhões em 2025. Esse ano, a geração de caixa operacional da companhia, apesar de um patamar sólido, se reduziu em relação ao ano anterior, basicamente por flutuações de capital de giro decorrentes da expansão de nossas operações de parcelamento, em especial na indústria de *utilities*. Esse efeito no capital de giro foi mitigado pela redução nos impostos pagos, decorrente do benefício fiscal nos pagamentos de JCP.

A Companhia possuía em 31 de dezembro de 2025 um saldo de empréstimos e financiamentos no valor de R\$19,3 milhões, fruto de um contrato de financiamento firmado junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, no âmbito do programa BNDES Mais Inovação.

O passivo circulante totalizou R\$676,2 milhões, um aumento ante os R\$405,8 milhões do ano anterior, principalmente em decorrência da evolução na rubrica “Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de *utilities*” relacionadas majoritariamente a passivos com as distribuidoras de energia elétrica, associados aos pagamentos digitais na modalidade cartão crédito à vista e cartão crédito parcelado. O passivo não circulante em 31 de dezembro de 2025 era de R\$214,6 milhões, aumento frente aos R\$51,4 milhões do ano anterior, associado à contraprestações a pagar e ao empréstimo junto ao BNDES.

Ao fim do exercício anterior, em 31 de dezembro de 2024, a Companhia não possuía empréstimos e financiamentos, apresentando um passivo circulante total no valor de R\$405,8 milhões, aumento de 29% em relação a 2023, resultante da melhora na gestão de contas a pagar, e principalmente pelo aumento significativo na rubrica “Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de *utilities*” relacionadas majoritariamente a passivos com as distribuidoras de energia elétrica, associados aos pagamentos digitais na modalidade cartão crédito à vista e cartão crédito parcelado. O passivo não circulante em 31 de dezembro de 2024 era de R\$51,4 milhões, aumento de 21% em comparação ao exercício de 2023, resultado basicamente do aumento de tributos diferidos, associado majoritariamente ao aumento na distribuição de JCP. Ao fim do exercício social de 2024, a Companhia tinha disponibilidades de caixa e de aplicações financeiras, combinado, de R\$588,6 milhões e um contas a receber de clientes no montante de R\$229,9 milhões.

Em 31 de dezembro de 2023 também não possuía empréstimos e financiamentos, e apresentava um passivo circulante total no valor de R\$314,6 milhões. O passivo não circulante em 31 de dezembro de 2023 era de R\$42,4 milhões, alocados majoritariamente em tributos diferidos e contraprestações a pagar. A Companhia tinha disponibilidades de caixa e de aplicações financeiras que combinadas totalizavam R\$507,7 milhões e um contas a receber de R\$223,7 milhões.

A Diretoria acredita que tais informações demonstram a capacidade da Companhia de honrar com seus compromissos financeiros. E, caso a Companhia entenda como necessário contrair algum tipo de empréstimo para financiar suas atividades e investimentos, acredita ter capacidade para contratá-los. Essa conclusão baseia-se nas informações descritas na tabela a seguir.

(em milhões de R\$, exceto os índices)	Em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Total do Ativo (Ativo Circulante + Ativo Não Circulante) (A)	1864,2	1627,2	1443,4
Total do Passivo (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante) (B)	890,8	457,2	357,0
Saldo de Caixa e Equivalentes (C)	241,2	378,6	263,0
Títulos e valores mobiliários (C)	122,0	210,0	244,8
Ativo Circulante (D)	1274,5	1068,7	929,0
Passivo Circulante (E)	676,2	405,8	314,6
Índice de Liquidez Geral (A/B)	2,1	3,6	4,0
Índice de liquidez Imediata (C / (E)	0,5	1,5	1,6
Índice de liquidez corrente (D) / (E)	1,9	2,6	3,0

Disponibilizamos no item 2.11 desse documento os mesmos indicadores aqui apontados para os exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2023, 2024 e 2025 com uma visão contemplando os ajustes de harmonização realizados em 2021 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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia.

(d) fontes de financiamento para capital de giro para investimentos em ativos não circulantes utilizadas

Nos três últimos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023, a principal fonte de financiamento das atividades da Companhia foi o fluxo de caixa gerado por suas atividades operacionais. Esses recursos são utilizados pela Companhia principalmente para cobrir custos, despesas e investimentos relacionados às suas atividades e negócios.

Em 16 de abril de 2025, a Companhia firmou um contrato de financiamento junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, no âmbito do programa BNDES Mais Inovação. O contrato prevê um crédito de R\$65,7 milhões, a ser concedido de modo parcelado à Companhia.

Em 27 de junho de 2025, a Companhia recebeu o montante bruto de R\$19,7 milhões (R\$ 19,0 milhões líquido de comissões e tributos) referente a esse contrato. Esse valor está sujeito a juros equivalentes à taxa referencial (TR) + 2,20% a.a. Os juros são pagos trimestralmente, a partir de 15 de agosto de 2025. A partir de 15 de junho de 2028, o principal e os juros devem ser pagos em 84 parcelas mensais, com vencimento final em 15 de maio de 2035.

(e) Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez.

Como destacado ao longo desse documento, a Companhia mantém amplo histórico de geração positiva de caixa, garantindo uma adequada situação de liquidez no momento. Adicionalmente, encerrou o exercício de 2025 com posição de caixa de R\$363,2 milhões, deixando a Companhia em posição confortável para eventuais novas oportunidades de M&A. A Companhia tem sido ativa em aquisições e parte da sua estratégia é continuar perseguindo oportunidades de crescimento inorgânico que complementem seu portfólio de soluções.

No exercício social de 2023 concluímos três aquisições de menor porte: (i) 7AZ, startup catarinense provedora de solução SaaS de gestão focada para indústria de banda larga, especificamente para *players* ISPs; (ii) Agenda Edu, edtech provedora de solução de SaaS para educação privada no país, e sua subsidiária Edu Pay; (iii) Wave Tech, provedora de plataforma tecnológica para a indústria de telecom, que permite prover uma jornada 100% digital. Estas três aquisições reforçam a vertical de SaaS, complementando o portfólio de soluções da Bemobi, à medida que ampliam nossa atuação para novas indústrias (ISP através da 7AZ e educação pela Agenda Edu), ou adicionam uma solução à indústria de telecom (plataforma tecnológica da Wave Tech). Adicionalmente, 7AZ e Agenda Edu, permitem combinar nossa solução de pagamentos digitais, expandindo nossa atuação junto a novas indústrias de serviço básico recorrente, como banda larga e educação, respectivamente.

Em 2024 concluímos a aquisição de uma startup chamada Friday, uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma Instituição de Pagamento com licença de iniciadora de pagamentos (ITP) perante o Banco Central Brasileiro. Esta aquisição acelera nosso *go-to-market* em nossas soluções de pagamento. Através desta nova subsidiária solicitamos junto ao Banco Central Brasileiro a obtenção de licença de “emissor de moeda eletrônica”, que aprimora nossas soluções atuais de PIX. Esta aquisição fortalece a solução de pagamentos digitais da Bemobi, à medida que adiciona licença de Instituição de Pagamento como iniciadora de pagamento (ITP) e futuramente licença de emissora de moeda eletrônica, permitindo a Bemobi atuar como participante indireto do PIX. Desta maneira, poderá aprimorar a oferta de pagamentos da Companhia, tornando-a ainda mais completa.

No exercício social de 2025, concluímos duas aquisições estratégicas através de nossa subsidiária Bemobi Paytech: (i) 50,1% da Paytime, fintech nacional white label no-code e uma das principais empresas em soluções de *Embedded Payments* e *Payment as a Service* (PaaS) no Brasil; e (ii) a totalidade do capital social da Celer, fintech de PaaS detentora de ativos tecnológicos de *gateway* e plataforma de gestão de *point-of-sales* (POS). Estas aquisições consolidam a nova unidade de negócio de PaaS da Bemobi, permitindo que a Companhia ofereça sua infraestrutura financeira em um modelo B2B2B para parceiros de diversas verticais, como empresas de software, redes de franquias e bancos digitais, sem a necessidade de desenvolvimento de infraestrutura própria. A integração dos ativos da Celer confere agilidade e redução de custos operacionais, enquanto a expertise da Paytime acelera a diversificação do portfólio e reforça a posição da plataforma Bemobi Pay no segmento Enterprise e PME. Adicionalmente, a operação com a Paytime inclui opções de compra da participação remanescente até 2031, garantindo o alinhamento estratégico de longo prazo e a expansão da nossa presença como provedora de infraestrutura para mercados em diferentes estágios de digitalização.

(f) Níveis de endividamento e características de tais dívidas

A Companhia em 31 de dezembro de 2025 possuía um saldo de empréstimos a pagar de R\$19,3 milhões junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, no âmbito do programa BNDES Mais Inovação. O contrato prevê um crédito de R\$ 65,7 milhões, a ser concedido de modo parcelado à Companhia. Os juros são pagos trimestralmente, a partir de 15 de agosto de 2025. A partir de 15 de junho de 2028, o principal e os juros devem ser pagos em 84 parcelas mensais, com vencimento final em 15 de maio de 2035.

A Companhia possuía ainda instrumentos financeiros derivativos do tipo “swap”, contratados em Out/21 e parcialmente renovados em Out/22, Out/23, Abr/24, Out/24, Mar/25 e Out/25 para vencimento em Mai/26. Estes contratos somavam R\$51,9 milhões ao fim do exercício social de 2025. Esta operação tem como finalidade maximizar a geração de valor aos acionistas por meio de uma administração eficiente da estrutura de liquidez e capital dentro dos limites de seu programa de recompra de ações.

Conforme descrito no item 2.1 (c) acima, os diretores reiteram que a Companhia possui atualmente, baseado nos dados do exercício findo em 31 de dezembro de 2025, saúde financeira para honrar com seus compromissos assumidos dado sua capacidade de geração de caixa operacional.

(i) Contratos de empréstimo de financiamento relevantes

A Companhia em 31 de dezembro de 2025 possuía um saldo de empréstimos a pagar de R\$19,3 milhões junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, no âmbito do programa BNDES Mais Inovação. O contrato prevê um crédito de R\$ 65,7 milhões, a ser concedido de modo parcelado à Companhia. Os juros são pagos trimestralmente, a partir de 15 de agosto de 2025. A partir de 15 de junho de 2028, o principal e os juros devem ser pagos em 84 parcelas mensais, com vencimento final em 15 de maio de 2035.

(ii) Outras relações de longo prazo mantidas com instituições financeiras

Não é aplicável.

(iii) Grau de subordinação entre as dívidas da Companhia

Não é aplicável.

(iv) Restrições impostas à Companhia, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições.

Não é aplicável.

(v) Limites de utilização dos financiamentos contratados e percentuais já utilizados

Não aplicável.

(vi) Alterações significativas em cada item das demonstrações contábeis

Para fins de apresentação desta seção todos os números apresentados refletem as demonstrações contábeis da Bemobi Mobile Tech S.A.

Porém, foram realizados ajustes de harmonização em 2021 nas contas de resultado em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS 15 (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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia, disponíveis na seção 2.11 deste documento. Recomendamos a leitura atenta da seção de tal seção para melhor compreensão dos negócios por parte de investidores e demais *stakeholders*.

➤ **BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO**

As informações contábeis contidas e analisadas a seguir são derivadas de nossas demonstrações financeiras anuais consolidadas da Bemobi Mobile Tech S.A. relativas aos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2025	AV	Em 31 de dezembro de 2024	AV	AH
ATIVO					
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	241.156	12,9%	378.610	23,3%	-36,3%
Títulos e valores mobiliários	122.000	6,5%	209.965	12,9%	-41,9%
Contas a receber de clientes	203.353	10,9%	191.402	11,8%	6,2%
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	603.678	32,4%	208.542	12,8%	189,5%
Estoques	15.539	0,8%	15.740	1,0%	-1,3%
Tributos a recuperar	64.173	3,4%	46.585	2,9%	37,8%
Adiantamentos a terceiros	19.566	1,0%	16.631	1,0%	17,6%
Instrumentos financeiros derivativos	3.561	0,2%	0	0,0%	-
Outros valores a receber	1.455	0,1%	1.273	0,1%	14,3%
Total ativo circulante	1.274.481	68,4%	1.068.748	65,7%	19,2%
Não circulante					
Contas a receber de clientes	25.792	1,4%	38.504	2,4%	-33,0%
Outros valores a receber	2.708	0,1%	1.900	0,1%	42,5%
Tributos diferidos	23.036	1,2%	22.128	1,4%	4,1%
Empréstimos a receber	1.813	0,1%	0	0,0%	-
Empréstimos a partes relacionadas	1.836	0,1%	0	0,0%	-
Investimentos	2.242	0,1%	2.143	0,1%	4,6%
Direitos de uso	4.335	0,2%	6.173	0,4%	-29,8%
Imobilizado	17.099	0,9%	10.220	0,6%	67,3%
Intangível	510.839	27,4%	477.396	29,3%	7,0%
Total ativo não circulante	589.700	31,6%	558.464	34,3%	5,6%
Total do ativo	1.864.181	100,0%	1.627.212	100,0%	14,6%

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2025	AV	Em 31 de dezembro de 2024	AV	AH
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Circulante					
Obrigações com pessoal	68.408	4,2%	55.217	3,4%	23,9%
Tributos a Recolher	16.906	1,0%	12.469	0,8%	35,6%
Empréstimos a pagar	429	0,0%	0	0,0%	-
Contas a Pagar	131.627	8,1%	122.843	7,5%	7,2%
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	443.624	27,3%	145.653	9,0%	204,6%
Dividendos a Pagar	1	0,0%	50.762	3,1%	-100,0%
Arrendamentos	3.300	0,2%	2.071	0,1%	59,3%
Contraprestação a pagar	0	0,0%	0	0,0%	-
Instrumentos financeiros derivativos	0	0,0%	7.892	0,5%	-100,0%
Adiantamentos de terceiros	596	0,0%	0	0,0%	-
Outras obrigações	11.336	0,7%	8.883	0,5%	27,6%
Total passivo circulante	676.227	36,3%	405.790	24,9%	66,6%
Não circulante					
Tributos a recolher	2.465	0,2%	0	0,0%	-
Tributos diferidos	22.947	1,4%	32.127	2,0%	-28,6%
Arrendamentos	2.185	0,1%	5.155	0,3%	-57,6%
Empréstimos a pagar	18.857	1,2%	0	0,0%	-
Contraprestações a pagar	164.502	10,1%	10.590	0,7%	1453,4%
Adiantamento de terceiros	108	0,0%	121	0,0%	-10,7%
Outras obrigações	3.533	0,2%	3.390	0,2%	4,2%
Total passivo não circulante	214.597	11,5%	51.383	3,2%	317,6%
Patrimônio líquido					
Capital social	1.233.744	75,8%	1.233.744	75,8%	0,0%
Ações em tesouraria	-18.502	-1,1%	-4.233	-0,3%	337,1%
Reserva de Capital	10.657	0,7%	7.858	0,5%	35,6%
Reserva de Lucros	90.894	5,6%	98.451	6,1%	-7,7%
Dividendo adicional proposto	0	0,0%	58.494	3,6%	-100,0%
Ajuste de Avaliação Patrimonial	-351.207	-21,6%	-235.068	-14,4%	49,4%
Outros Resultados Abrangentes	-11.014	-0,7%	7.251	0,4%	-251,9%
Participação de não controladores	18.785	1,2%	3.542	0,2%	430,4%
Total do patrimônio líquido	973.357	52,2%	1.170.039	71,9%	-16,8%
Total passivo e patrimônio líquido	1.864.181	100,0%	1.627.212	100,0%	14,6%

Ativo Circulante

Em 31 de dezembro de 2025, o ativo circulante era de R\$1.274.481 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, que foi de R\$1.068,7 milhões. Este incremento de 19%, equivalente a R\$205,7 milhões, foi resultante, principalmente, do: (i) aumento na rubrica “Valores a receber das operadoras de meios de pagamento” no montante de R\$395,1 milhões, associado principalmente ao aumento dos recebíveis junto aos emissores de cartão de crédito, fruto das transações de cartão de crédito à vista e cartão de crédito parcelado com nossos parceiros de distribuição de energia elétrica e saneamento - resultante do ganho de tração e de escala das nossas iniciativas em *utilities*; e (ii) redução em nosso saldo de “Caixa e equivalente de caixa” e “Títulos e valores mobiliários” em decorrência do pagamento de dividendos, que passou de R\$200.000.000,00 para R\$222.710.976,73 durante o exercício de 2025.

Ativo Não Circulante

Em 31 de dezembro de 2025, o ativo não circulante era de R\$589,7 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, que foi de R\$558,5 milhões. Esta variação de 5,6%, equivalente a R\$31,2 milhões, é resultado majoritariamente do aumento de R\$33,4 milhões na rubrica “Intangível”.

Passivo Circulante

Em 31 de dezembro de 2025, o montante das obrigações de curto prazo atingiu R\$676,2 milhões, um incremento nominal de R\$277,4 milhões (+66,6%) em relação ao ano anterior. Os principais fatores que justificam essa oscilação foram: (i) a elevação de R\$ 298,0 milhões na linha de repasses a operadoras e concessionárias de serviços públicos (*utilities*), refletindo o aumento do volume transacionado em cartões de crédito para os setores de energia e saneamento; e, (ii) a liquidação da conta de “Dividendos a pagar”, que gerou uma redução de R\$50,8 milhões nesta rubrica específica devido ao seu efetivo desembolso.

Passivo Não Circulante

Em 31 de dezembro de 2025, o passivo não circulante era de R\$214,6 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, que foi de R\$51,4 milhões, um aumento equivalente a R\$33,4 milhões. Este incremento foi fruto majoritariamente do aumento de “Contraprestações a Pagar” em R\$153,9 milhões, em virtude da aquisição da Paytime, e do novo empréstimo junto ao BNDES alocado na rubrica “Empréstimos a pagar”, no montante de R\$18,9 milhões.

Patrimônio Líquido

Em 31 de dezembro de 2025, o Patrimônio Líquido da Companhia totalizou R\$973,6 milhões, em comparação aos R\$1.170,0 milhões registrados ao final do exercício de 2024. Esta variação negativa de R\$196,4 milhões decorreu, primordialmente, da (i) variação de R\$ 116,0 milhões na conta de “Ajuste de avaliação patrimonial”, referente à marcação a valor presente das opções de venda detidas pelos acionistas não controladores das investidas 7AZ e Wave Tech, e (ii) da rubrica de “Dividendos adicionais propostos”, no montante de R\$ 58,5 milhões.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2024	AV	Em 31 de dezembro de 2023	AV	AH
ATIVO					
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	378.610	23,3%	262.973	18,2%	44,0%
Títulos e valores mobiliários	209.965	12,9%	244.771	17,0%	-14,2%
Contas a receber de clientes	191.402	11,8%	222.367	15,4%	-13,9%
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	208.542	12,8%	106.793	7,4%	95,3%
Estoques	15.740	1,0%	28.191	2,0%	-44,2%
Tributos a recuperar	46.585	2,9%	32.951	2,3%	41,4%
Adiantamentos a terceiros	16.631	1,0%	18.603	1,3%	-10,6%
Instrumentos financeiros derivativos	0	0,0%	5.987	0,4%	-100,0%
Outros valores a receber	1.273	0,1%	6.327	0,4%	-79,9%
Total ativo circulante	1.068.748	65,7%	928.963	64,4%	15,0%
Não circulante					
Contas a receber de clientes	38.504	2,4%	1.332	0,1%	2790,7%
Outros valores a receber	1.900	0,1%	5.057	0,4%	-62,4%
Tributos diferidos	22.128	1,4%	20.612	1,4%	7,4%
Empréstimos a partes relacionadas	0	0,0%	0	0,0%	-
Investimentos	2.143	0,1%	0	0,0%	-
Direitos de uso	6.173	0,4%	3.319	0,2%	86,0%
Imobilizado	10.220	0,6%	10.780	0,7%	-5,2%
Intangível	477.396	29,3%	473.314	32,8%	0,9%
Total ativo não circulante	558.464	34,3%	514.414	35,6%	8,6%
Total do ativo	1.627.212	100,0%	1.443.377	100,0%	12,7%

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2024	AV	Em 31 de dezembro de 2023	AV	AH
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Circulante					
Obrigações com pessoal	55.217	3,4%	47.860	3,3%	15,4%
Tributos a Recolher	12.469	0,8%	13.331	0,9%	-6,5%
Empréstimos a pagar	0	0,0%	0	0,0%	-
Contas a Pagar	122.843	7,5%	129.694	9,0%	-5,3%
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	145.653	9,0%	73.637	5,1%	97,8%
Dividendos a Pagar	50.762	3,1%	20.568	1,4%	146,8%
Arrendamentos	2.071	0,1%	1.457	0,1%	42,1%
Contraprestação a pagar	0	0,0%	19.179	1,3%	-100,0%
Instrumentos financeiros derivativos	7.892	0,5%	0	0,0%	-
Outras obrigações	8.883	0,5%	8.897	0,6%	-0,2%
Total passivo circulante	405.790	24,9%	314.623	21,8%	29,0%
Não circulante					
Adiantamento de terceiros	121	0,0%	94	0,0%	28,7%
Tributos diferidos	32.127	2,0%	25.547	1,8%	25,8%
Arrendamentos	5.155	0,3%	2.814	0,2%	83,2%
Empréstimos a pagar	0	0,0%	0	0,0%	-
Contraprestações a pagar	10.590	0,7%	10.299	0,7%	2,8%
Outras obrigações	3.390	0,2%	3.658	0,3%	-7,3%
Total passivo não circulante	51.383	3,2%	42.412	2,9%	21,2%
Patrimônio líquido					
Capital social	1.233.744	75,8%	1.233.744	85,5%	0,0%
Ações em tesouraria	-4.233	-0,3%	-9.569	-0,7%	-55,8%
Reserva de Capital	7.858	0,5%	5.433	0,4%	44,6%
Reserva de Lucros	98.451	6,1%	109.995	7,6%	-10,5%
Dividendo adicional proposto	58.494	3,6%	19.857	1,4%	194,6%
Ajuste de Avaliação Patrimonial	-235.068	-14,4%	-234.403	-16,2%	0,3%
Outros Resultados Abrangentes	7.251	0,4%	-41.449	-2,9%	-117,5%
Participação de não controladores	3.542	0,2%	2.734	0,2%	29,6%
Total do patrimônio líquido	1.170.039	71,9%	1.086.342	75,3%	7,7%
Total passivo e patrimônio líquido	1.627.212	100,0%	1.443.377	100,0%	12,7%

Ativo Circulante

Em 31 de dezembro de 2024, o ativo circulante era de R\$1.068,7 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que foi de R\$929,0 milhões. Este incremento de 15,0%, equivalente a R\$139,8 milhões, foi resultante, principalmente, do: (i) aumento na rubrica ‘Valores a receber das operadoras de meios de pagamento’ no montante de R\$101,7 milhões, associado majoritariamente ao aumento dos recebíveis junto aos emissores de cartão de crédito, fruto das transações de cartão de crédito à vista e cartão de crédito parcelado com nossos parceiros de distribuição de energia elétrica - resultante do ganho de tração e de escala das nossas iniciativas em *Utilities*; e (ii) incremento da posição de caixa, decorrente da sólida geração de caixa da Companhia.

Em 31 de dezembro de 2024, o ativo não circulante era de R\$556,3 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que foi de R\$514,4 milhões. Este incremento de 8,1%, equivalente a R\$41,9 milhões, é resultado majoritariamente do aumento de R\$37,2 milhões na conta “Contas a receber de clientes”.

Passivo Circulante

Em 31 de dezembro de 2024, o passivo circulante era de R\$405,8 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que foi de R\$314,6 milhões. Este incremento de 29,0%, equivalente a R\$91,2 milhões, foi fruto principalmente de: (i) aumento significativo de R\$72,0 milhões na rubrica “Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities”, relacionadas majoritariamente à passivos a serem pagos às distribuidoras de energia elétrica, associados aos pagamentos digitais na modalidade cartão crédito à vista e cartão crédito parcelado, e (ii) maior montante de dividendos distribuídos, alocados na rubrica “Dividendos a pagar” no total de R\$50,8 milhões, valor 146,8% superior ao ano anterior.

Passivo Não Circulante

Em 31 de dezembro de 2024, o passivo não circulante era de R\$51,4 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que foi de R\$42,4 milhões, um aumento de 21,2%, equivalente a R\$9,0 milhões. Este incremento foi fruto majoritariamente do aumento de tributos diferidos no valor de R\$6,6 milhões, relativo ao benefício fiscal associado ao pagamento de juros sobre capital próprio.

Patrimônio Líquido

Em 31 de dezembro de 2024, o patrimônio líquido era de R\$1.170,0 milhões, em comparação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que foi de R\$1.086,3 milhões. Essa variação é decorrente basicamente de “Outros resultados abrangentes”, associado ao reconhecimento de ganho no valor de R\$48,7 milhões referente às controladas diretas - conforme descrito nas notas explicativas 12 e 20.7 de nossas demonstrações financeiras.

> DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO

As informações contábeis contidas e analisadas a seguir são derivadas de nossas demonstrações financeiras anuais consolidadas da Bemobi Mobile Tech S.A. relativas aos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023.

Disponibilizamos no item 2.11 desse documento os mesmos indicadores aqui apontados para os exercícios

sociais findos em 31 de dezembro de 2023, 2024 e 2025 com uma visão contemplando os ajustes de Harmonização realizados em 2021 em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/ IFRS 15 (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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2025	AV	Em 31 de dezembro de 2024	AV	AH
Receita líquida	1.696.407	100,0%	1.498.065	100,0%	13,2%
Custos dos serviços prestados	-1.259.622	-74,3%	-1.153.457	-77,0%	9,2%
Lucro bruto	436.785	25,7%	344.608	23,0%	26,7%
Despesas gerais e administrativas	-293.309	-17,3%	-226.576	-15,1%	29,5%
Resultado de equivalência patrimonial	98	0,0%	14	0,0%	600,0%
Outras receitas e despesas	77	0,0%	1.978	0,1%	-96,1%
Lucro operacional	143.651	8,5%	120.024	8,0%	19,7%
Receitas Financeiras	80.719	4,8%	58.852	3,9%	37,2%
Despesas Financeiras	-25.916	-1,5%	-14.586	-1,0%	77,7%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	198.454	11,7%	164.290	11,0%	20,8%
Imposto de renda e contribuição social	-37.192	-2,2%	-44.127	-2,9%	-15,7%
Lucro Líquido do exercício	161.262	9,5%	120.163	8,0%	34,2%

Receita Líquida

A receita operacional líquida do exercício de 2025 foi de R\$1.696,4 milhões, um crescimento de 13,2% quando comparado ao exercício de 2024, quando foi registrada receita líquida de R\$1.498,1 milhões. A expansão observada na receita líquida foi mais uma vez impulsionada pelas 4 verticais de negócio, dado que todas reportaram crescimento no ano.

O principal vetor de crescimento foi a comprovada estratégia de foco da Companhia no binômio Pagamentos e SaaS, que além do ganho de tração das parcerias firmadas no final de 2024, tivemos a entrada de novos clientes, principalmente em educação e no segmento de *utilities*, além das distribuidoras de energia elétrica, com seu primeiro cliente no segmento de saneamento. Em 2025 a vertical de Pagamentos conseguiu um novo recorde do volume total processado (TPV), atingindo R\$3,1 bilhões no quarto trimestre.

Custos de Serviços Prestados

O custo de serviços prestados encerrou o exercício de 2025 em R\$1.260,0 milhões, ante R\$1.153,5 milhões,

devido majoritariamente ao crescimento das receitas de compra e venda de créditos, de natureza de comércio, contabilizada na linha de custo de mercadorias revendidas, correspondendo a cerca de 80% dos custos de serviços prestados, com uma expansão de 9% frente ao ano anterior. Com relação à receita líquida, essa rubrica representou 74,3% em 2025, uma redução de 2,7p.p. em relação a 2024.

Lucro Bruto

O lucro bruto do exercício de 2025 registrou alta de 26,7% em comparação ao exercício de 2024, totalizando R\$436,8 milhões. Este incremento foi resultado principalmente da melhora do crescimento de receitas no ano de 2025, principalmente nos segmentos de Pagamentos e SaaS.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas do exercício de 2025 foram de R\$293,3 milhões, com incremento de 29,5% em relação a 2024, decorrente principalmente de: (i) despesas relacionadas ao plano de incentivo de longo prazo, com novas outorgas em 2025.; (ii) à variação cambial sobre despesas das controladas no exterior; e (iii) não opção pela CPRB na M4P, reduzindo os tributos incidentes sobre a receita bruta e aumentando as despesas com pessoal;

Lucro Operacional

O lucro operacional do exercício de 2025 foi de R\$143,7 milhões, um crescimento de 19,7% em comparação ao exercício de 2024, resultante da forte expansão do lucro bruto, parcialmente compensado pelo aumento nas despesas gerais e administrativas.

Resultado Financeiro Líquido

No exercício de 2025, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$54,8 milhões, um aumento de 23,8% em relação ao resultado financeiro de 2024 de R\$44,3 milhões. Esta variação é explicada por diferentes fatores, principalmente o impacto positivo com os “Ganhos com contratos de Swap” e a elevação do CDI médio do período (~14,3% em 2025 vs ~10,8% em 2024).

Lucro antes da Provisão para o Imposto de Renda e da Contribuição Social

O lucro antes do imposto de renda e da contribuição social do exercício de 2025 alcançou R\$198,5 milhões, uma expansão de 20,8% em relação a 2024, impulsionado pela sólida performance operacional, combinada ao aumento no resultado financeiro líquido.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e contribuição social está relacionada ao lucro tributável do período de apuração, sendo as alíquotas de 25% para IRPJ e 9% para CSLL. Para o exercício findo em 31 de dezembro de 2025, a Companhia registrou impostos no montante de R\$37,2 milhões, uma melhora em relação aos R\$44,1 milhões registrados no exercício social de 2024, com uma queda de 15,7%, a despeito de um resultado crescente. Como consequência, a alíquota efetiva caiu para 18,7% em 2025 ante 26,9% em 2024.

Lucro Líquido do Exercício

Desta maneira, como resultado das variáveis detalhadas acima, o lucro líquido da Companhia no exercício de 2025 foi de R\$161,3 milhões, comparado a um lucro de R\$120,2 milhões no exercício de 2024 - uma expansão 34,2% impulsionada pelo crescimento do resultado operacional e financeiro e menores despesas com imposto de renda e contribuição social. O lucro líquido atribuído aos controladores foi de R\$156,7 milhões em 2025, alta de 31,1% frente a 2024.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2024	AV	Em 31 de dezembro de 2023	AV	AH
Receita líquida	1.498.065	100,0%	1.307.844	100,0%	14,5%
Custos dos serviços prestados	-1.153.457	-77,0%	-997.409	-76,3%	15,6%
Lucro bruto	344.608	23,0%	310.435	23,7%	11,0%
Despesas gerais e administrativas	-226.576	-15,1%	-217.432	-16,6%	4,2%
Resultado de equivalência patrimonial	14	0,0%	0	0,0%	-
Outras receitas e despesas	1.978	0,1%	1.829	0,1%	8,1%
Lucro operacional	120.024	8,0%	94.832	7,3%	26,6%
Receitas Financeiras	58.852	3,9%	62.777	4,8%	-6,3%
Despesas Financeiras	-14.586	-1,0%	-25.706	-2,0%	-43,3%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	164.290	11,0%	131.903	10,1%	24,6%
Imposto de renda e contribuição social	-44.127	-2,9%	-45.014	-3,4%	-2,0%
Lucro Líquido do exercício	120.163	8,0%	86.889	6,6%	38,3%

Receita Líquida

A receita operacional líquida do exercício de 2024 foi de R\$1.498,1 milhões, um crescimento de 14,5% quando comparado ao exercício de 2023, quando foi registrada receita líquida de R\$1.307,8 milhões. A expansão observada na receita líquida foi impulsionada pelas 4 verticais de negócio, dado que todas reportaram crescimento no ano.

Um dos principais vetores foi a recuperação de Assinaturas Digitais, após um ano de 2023 bastante desafiador, reportando melhora significativa, com aumento de penetração em algumas geografias importantes, principalmente Paquistão e México, e também com a entrada em novas geografias no Leste Europeu.

Outro vetor relevante para este crescimento foi o ganho de tração de nossas iniciativas na vertical de Pagamentos Digitais. O aumento de penetração nos clientes existentes e a adição de novos clientes tem impulsionado o volume total processado (TPV) - como referência, no quarto trimestre o TPV atingiu o recorde de R\$2,3 bilhões.

Custos de Serviços Prestados

O custo de serviços prestados encerrou o exercício de 2024 em R\$1.153,5 milhões, representando 77,0% da receita líquida do mesmo exercício, um crescimento inferior a 1 p.p. em relação ao exercício de 2023, devido majoritariamente ao crescimento das receitas de compra e venda de créditos, de natureza de comércio, contabilizada na linha de Custo de mercadorias revendidas, correspondendo a cerca de 80% dos custos de serviços prestados, com uma expansão de 16% frente ao ano anterior. Além do aumento de custos de aquisição, associados a um maior mix de Assinaturas Digitais na receita total, combinado à entrada em novas geografias de ambientes mais competitivos.

Lucro Bruto

O lucro bruto do exercício de 2024 registrou alta de 11,0% em comparação ao exercício de 2023, totalizando R\$344,6 milhões comparado a R\$310,4 milhões. Este incremento foi resultado principalmente da melhora do crescimento de receitas no ano de 2024, fruto do ganho de tração em nossas iniciativas em Pagamentos, assim como na recuperação da vertical de Assinaturas Digitais.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas do exercício de 2024 foram de R\$226,6 milhões, com incremento de 4,2% em relação a 2023, decorrente principalmente de: (i) impacto da consolidação das empresas adquiridas no final de 2023 (7AZ, Agenda Edu e Wave Tech), gerando um efeito negativo na base de comparação, dado que estas aquisições adicionaram cerca de 150 colaboradores em nossa estrutura de pessoal, sendo reconhecidas majoritariamente a partir de 31/dez/2023; e (ii) efeito do câmbio em despesas denominadas em moeda estrangeira, relacionadas principalmente à despesas com tecnologia e despesas com pessoal.

Lucro Operacional

O lucro operacional do exercício de 2024 foi de R\$120,0 milhões, um crescimento de 26,6% em comparação ao exercício de 2023, que totalizou R\$94,8 milhões. Resultante basicamente do efeito positivo da alavancagem operacional, à medida que o Lucro Bruto se expandiu a um ritmo mais forte (+11,0%) que o incremento das Despesas Gerais e Administrativas (+4,2%).

Resultado Financeiro Líquido

No exercício de 2024, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$44,3 milhões, um aumento de 19,4% em relação ao resultado financeiro de 2023 de R\$37,0 milhões. Esta variação é explicada por diferentes fatores, principalmente o impacto positivo da variação cambial ao longo do ano e também uma redução na 'Perda com contratos swap'. Por outro lado, o resultado de aplicações financeiras teve queda significativa decorrente basicamente da queda de cerca de 20% do CDI médio no período (~10,8% em 2024 vs ~13,0% em 2023).

Lucro antes da Provisão para o Imposto de Renda e da Contribuição Social

O lucro antes do imposto de renda e da contribuição social do exercício de 2024 alcançou R\$164,3 milhões, uma expansão de 24,5% em relação a 2023, impulsionado por uma sólida performance operacional.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e contribuição social está relacionada ao lucro tributável do período de apuração, sendo as alíquotas de 25% para IRPJ e 9% para CSLL. Para o exercício findo em 31 de dezembro de 2024, a Companhia registrou impostos no montante de R\$44,1 milhões, uma melhora em relação aos R\$45,0 milhões registrados no exercício social de 2023, com uma queda de 2,0%, a despeito de um resultado crescente. Resultando portanto em uma alíquota efetiva de 26,9% em 2024 ante 34,1% em 2023.

Lucro Líquido do Exercício

Desta maneira, como resultado das variáveis detalhadas acima, o lucro líquido da Companhia no exercício de 2024 foi de R\$120,2 milhões comparado a um lucro de R\$86,9 milhões no exercício de 2023 - uma expansão 38,3% impulsionada pela melhora no desempenho operacional, refletindo a retomada do crescimento sustentável da Companhia.

> FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

As informações contábeis contidas e analisadas a seguir são derivadas de nossas demonstrações financeiras anuais consolidadas da Bemobi Mobile Tech S.A. relativas aos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2025	Em 31 de dezembro de 2024	AH
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	117.609	167.143	-29,6%
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	25.462	-10.048	-353,4%
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	-271.059	-66.573	307,2%
Aumento líquido em Caixa e equivalentes de caixa	-137.454	115.637	-218,9%
Caixa e equivalentes de Caixa			
Saldo inicial	378.610	262.973	44,0%
Saldo final	241.156	378.610	-36,3%

Caixa líquido gerado nas atividades operacionais

O caixa líquido gerado nas atividades operacionais no exercício findo em 31 de dezembro de 2025 foi de R\$121,3 milhões, em comparação ao caixa operacional gerado no exercício social de 2024, de R\$167,1 milhões, uma redução de 27,4%, equivalente a R\$45,9 milhões. Os principais fatores foram: (i) pelo aumento do saldo líquido entre valores a receber das operadoras de meio de pagamento e valores a repassar as operadoras de telefonia e *utilities* - este aumento decorre do maior volume transacionado nas modalidades de crédito a vista e crédito parcelado; a despeito do (i) crescimento do resultado dos tributos antes do lucro (R\$198,5 milhões em 2025, ante R\$164,3 milhões em 2024), e do (ii) reconhecimento de ganho de R\$22,6 milhões no resultado na operação de swap, frente a perda de R\$4,3 milhões em 2024.

Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos

O caixa líquido gerado nas atividades de investimentos no exercício findo em 31 de dezembro de 2025 foi de R\$31,2 milhões, em comparação aos R\$10,0 milhões consumidos ao longo do exercício findo em 31 de dezembro de 2024. Esta dinâmica é resultante principalmente de: (i) resgate de títulos e valores mobiliários no valor de R\$88,0 milhões em 2025, frente a R\$34,8 milhões em 2024, relacionadas à gestão do caixa da Companhia; e (ii) desembolso de R\$11,3 milhões, relacionado às aquisições de Paytime e Celer.

Caixa gerado (utilizado) nas atividades de financiamento

O caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento foi de R\$271,1 milhões no exercício social de 2025, comparado à uma utilização de R\$66,6 milhões no exercício social de 2024. Esse incremento foi resultado principalmente de: (i) aumento de R\$225,0 milhões em pagamentos de proventos; (ii) aumento de R\$5,6 milhões no volume de recompra de ações efetuado no exercício social de 2025.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2024	Em 31 de dezembro de 2023	AH
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	167.143	97.705	71,1%
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	-10.048	-144.980	-93,1%
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	-66.573	-34.844	91,1%
Aumento líquido em Caixa e equivalentes de caixa	115.637	-96.322	-220,1%
Caixa e equivalentes de Caixa			
Saldo inicial	262.973	359.295	-26,8%
Saldo final	378.610	262.973	44,0%

Caixa líquido gerado nas atividades operacionais

O caixa líquido gerado nas atividades operacionais no exercício findo em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$167,1 milhões, em comparação ao caixa operacional gerado no exercício social de 2023, de R\$97,7 milhões, incremento significativo de 71,1%, equivalente a R\$69,4 milhões. Os principais fatores foram: (i) melhora do desempenho operacional, com o lucro antes do imposto de renda (LAIR) registrando incremento de R\$32,4 milhões; e (ii) aumento do saldo líquido entre valores a receber das operadoras de meio de pagamento e valores a repassar as operadoras de telefonia e utilities - este aumento decorre do maior volume transacionado nas modalidades de crédito a vista e crédito parcelado, resultado do ganho de tração de nossas iniciativas em Pagamentos.

Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos

O caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos no exercício findo em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$10,0 milhões, em comparação aos R\$145,0 milhões utilizados ao longo do exercício findo em 31 de dezembro de 2023 - uma melhora de R\$134,9 milhões. Esta dinâmica é resultante principalmente de: (i) menor volume de desembolso com aquisições de empresas (M&As); e (ii) melhora nas rolagens dos contratos derivativos, i.e. swaps, em função de melhor dinâmica de preço da ação (BMOB3) em 2024 quando comparado a 2023.

Caixa gerado (utilizado) nas atividades de financiamento

O caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento foi de R\$66,6 milhões no exercício social de 2024, comparado à uma utilização de R\$34,8 milhões no exercício social de 2023. Esse incremento foi resultado principalmente de: (i) aumento de R\$20,1 milhões em pagamentos de proventos; (ii) contraprestações pagas foi R\$4,9 milhões maior em 2024; e (iii) aumento de R\$5,4 milhões no volume de recompra de ações efetuado no exercício social de 2024.

O caixa utilizado para atividades de financiamento em 2024 no valor de R\$66,6 milhões foi composto basicamente por: (i) pagamento de proventos referente ao lucro líquido do exercício social de 2023, no valor de R\$40,4 milhões; (ii) R\$17,0 milhões no uso de recompra de ações; e (iii) pagamentos de contraprestações no valor de R\$ 7,2 milhões.

2.2 Resultado operacional e financeiro

(a) Resultados das operações do emissor, em especial:

(i) Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

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*) para que possam melhor conectar-se digitalmente com seus clientes. E assim alavancando suas jornadas de pagamentos digitais, ofertas de microcrédito e cross-sell de serviços de assinatura digital.

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

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

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

b) **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.

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.

Esse foco e especialização nos permitiu desenvolver plataformas tecnológicas que otimizam a conversão de arrecadação de pagamentos recorrentes. Atualmente, já atendemos 10 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes do país, incluindo gigantes das indústrias de telecomunicações e distribuição de energia elétrica no país, além de grandes grupos educacionais e grandes provedores de banda larga. Posicionando, desta maneira, a Companhia em uma posição de liderança em soluções de pagamentos recorrentes no Brasil.

Para solução de pagamento digital, por cada transação gerenciada em nossa plataforma, a Companhia recebe um fee percentual sobre o valor geral da transação (TPV). Alternativamente, atua também na modalidade de comércio como revendedora de saldo para planos de telefonia. Esta vertical de receita respondeu por 40% da receita total harmonizada da Companhia no exercício social de 2025 (mais detalhes da receita harmonizada ajustada no item 2.11 deste documento). E a solução de SaaS representou 21% da receita total harmonizada de 2025. As duas verticais combinadas representaram 61,0% da receita total harmonizada de 2025 - um incremento de 28% na receita, e 4% da participação do binômio em relação a 2024.

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

Serviços de Assinatura Digital

A Bemobi desenvolveu um modelo inovador de cobrança de assinaturas de preço reduzido e que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, bem como o débito direto em conta bancária, como forma de viabilizar seu acesso. Oferecemos aos nossos clientes as melhores opções de aplicativos com conteúdo diverso - jogos, bem-estar e/ou educação - sem anúncios e com todas as funcionalidades liberadas.

Adicionalmente às opções de aplicativos, oferecemos uma série de serviços de mensageria de voz, com acesso visual via aplicativos e/ou integrados a sistemas de SMS/WhatsApp baseado em inteligência artificial e que podem ser contratados da mesma forma, através de um modelo de assinaturas.

Essa solução representou 28% da receita total harmonizada ajustada da Companhia no exercício social de 2025. Veja o item 2.11 deste documento para maior detalhamento da receita harmonizada ajustada.

Soluções de Microfinanças

O principal serviço é a solução de nanocréditos, que possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi e são apresentados em momentos em que os usuários não possuem créditos ativos para realização de chamadas ou para acesso à internet. São ótimas ferramentas de monetização para operadoras, além de remover a fricção de clientes “bloqueados”.

Como característica, são entregues na forma de adiantamento (de saldo, de pacotes de dados e de voz) e com o pagamento na próxima recarga do cliente. Pela conveniência, é cobrada uma taxa adicional ao valor implícito da realização do serviço com a facilidade de pagamento por meio de cartão de crédito, débito ou Pix.

Já a solução de Credit Score consiste no desenvolvimento de ferramentas de pontuação de crédito, segmentação, segurança e identidade, baseados no comportamento móvel do usuário, que permite criar novos data points. Impulsionando, desta maneira, o aprimoramento de soluções analíticas para as instituições financeiras. Os dados são utilizados de forma anonimizada, conforme legislação de privacidade correspondente de cada país.

Esta família de serviços representou 11% da receita total harmonizada ajustada da Companhia no exercício social de 2025. Veja o item 2.11 deste documento para maior detalhamento da receita harmonizada ajustada.

(ii) Fatores que afetaram materialmente os resultados operacionais

A Companhia está inserida no segmento de tecnologia apoiado em um modelo Business to Business to Customers (B2B2C) como principal canal de distribuição. Nossas operações consistem principalmente em soluções de Pagamento Digital, plataformas como serviço (SaaS), Microfinanças e serviços de Assinaturas Digitais. Desta forma, nossos resultados operacionais dependem de condições macroeconômicas e sofrem impacto por fatores como:

(i) **Emprego e Renda:** Nossos resultados podem sofrer alteração de acordo com a evolução de emprego e renda dos países que operamos. Por outro lado, por atuarmos junto às indústrias de serviços básicos, o comportamento de demanda de nossos serviços básicos possui um certo grau de resiliência. O patamar de emprego pode afetar o mix de nossos produtos à medida que, por exemplo um nível de desemprego maior reduziria a demanda por produtos menos essenciais (i.e. Assinatura Digital), mas alavancaria a necessidade de transações de pagamento na modalidade de cartão de crédito parcelado (maior correlação com clientes inadimplentes).

(ii) **Inflação:** Apesar de não atribuímos o impacto da inflação diretamente em nossa receita dado que não há indexação em nossos contratos, pode-se argumentar que por um lado o aumento da inflação compromete a renda destinada a lazer e entretenimento, afetando nossa vertical de Assinatura Digital; e por outro, beneficia a vertical de pagamentos à medida que amplia o ticket médio das transações junto às indústrias de serviços essenciais. Por fim, a inflação pode potencialmente impactar em nossas despesas, como salários e contratos de aluguéis, que em sua maioria, são reajustados anualmente com índices atrelados ao IPCA ou IGP-M. O IPCA apresentou variação de 4,98%, enquanto o IGP-M de 5,2% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025.

(iii) **Dólar:** A taxa de câmbio afeta os nossos resultados operacionais já que parte de nossas operações residem fora do Brasil e suas receitas e custos são atrelados a esta moeda. No entanto, a Companhia entende que há uma proteção natural para tais riscos cambiais uma vez que normalmente ambos componentes do resultado (receita e custos) se encontram na mesma moeda. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 a cotação média do real (R\$) em 2025 se desvalorizou em 4% em relação ao dólar (US\$), conforme dados oficiais do Banco Central do Brasil (Bacen), atingindo cotação média de R\$5,60 por dólar. Adicionalmente, pressões cambiais das moedas locais nas geografias em que atuamos também poderiam resultar em receitas menores em real (R\$) quando convertidas para nossa moeda base (R\$). Especificamente no quarto trimestre de 2024 o real (R\$) se desvalorizou não só perante ao dólar (US\$), como também perante à maioria das principais moedas das regiões em que atuamos, em função de preocupações macroeconômicas relacionadas à aspectos fiscais e inflacionários da economia brasileira.

(iv) **O custo dos nossos principais insumos:** Nossos principais insumos podem ser considerados como investimentos em bens de capital (aquisição de equipamentos, hardware e software de fornecedores) e pessoas (funcionários da empresa). Em caso de aumento em seu

preço, pode adversamente afetar o nosso resultado, principalmente as margens e lucro líquido, caso não consigamos repassar este impacto aos nossos clientes ou caso tais aumentos resultem numa redução nas nossas vendas.

(v) **Conflitos bélicos:** Atuamos em 63 países e estamos expostos a eventuais conflitos bélicos em nossas geografias de atuação, como foi no caso da Guerra entre Rússia e Ucrânia. Esta região, em conjunto, chegou a representar 5% da receita total da Companhia no exercício de 2021, a qual foi severamente impactada ao longo de 2022. Em 2023 as receitas provenientes destes dois países totalizaram, em conjunto, cerca de 2% da receita total harmonizada ajustada da Companhia, em 2024 somaram 3% e em 2025 totalizaram aproximadamente 2% .

Adicionalmente, podemos argumentar que as operações foram impactadas e podem eventualmente voltar a ser impactadas por aquisições. No exercício social de 2021 adquirimos duas empresas, Tiixa e M4U, que afetaram de forma relevante o resultado, mas tendo seu principal impacto no exercício social de 2022, já que ocorreram no terceiro trimestre de 2021 e quarto trimestre de 2021, respectivamente. No exercício social de 2023 efetuamos três outras aquisições – 7AZ, Agenda Edu e Wave Tech – que geraram impactos menores em 2023 por operações de menor porte e por terem sido efetuadas em Jun/23, Dez/23 e Dez/23, respectivamente. Ainda assim, no exercício de 2024 estas frentes começaram a ganhar tração e adicionaram crescimento ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, atuando como SaaS e Pagamentos para provedores de banda larga, no caso da 7AZ; SaaS e Pagamentos para indústria de educação, no caso da Agenda Edu; e plataformas tecnológicas digitais para operadoras de telecom, no caso da Wave Tech. Adicionalmente, em 2024 fizemos uma aquisição da Friday, que é uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma Instituição de Pagamento com licença de iniciadora de pagamentos, e que acelera nossa atuação no ecossistema de PIX. No exercício social de 2025 celebramos um Contrato, tendo por objeto a aquisição de 50,1% do capital social da Paytime, com opção de adquirir a participação societária remanescente até 2031, uma empresa em soluções de Embedded Payments e Payment as a Service (PaaS), visando oferecer sua plataforma de pagamentos em um modelo B2B2B para parceiros especializados em diferentes verticais, sem a necessidade de empresas em cada segmento, acelerando a diversificação do portfólio, sendo capaz de atender mercados variados e em diferentes estágios de digitalização. Ainda em 2025, realizamos a aquisição da Celer, uma fintech de Payment as a Service (PaaS) cujos ativos tecnológicos, em especial seu gateway e plataforma de gestão de point-of-sales (POS), permitem flexibilidade para que terminais de POS possam operar de forma dinâmica com diferentes adquirentes, trazendo agilidade, flexibilidade e redução de custo, complementando as soluções oferecidas dentro da plataforma Bemobi Pay.

Como seguimos com uma agenda ativa de aquisições, suportado por nossa posição sólida de caixa, podemos eventualmente observar novos impactos no desempenho operacional e financeiro da Companhia oriundos de novas aquisições.

(b) Variações relevantes das receitas atribuíveis a introdução de novos produtos e serviços, alterações de volumes e modificações de preços, taxas de câmbio e inflação

A receita operacional líquida da Companhia pode ser afetada por mudanças na política macroeconômica, principalmente no que tange à taxa de juros de curto e longo prazo e a evolução dos índices de inflação.

Taxas elevadas de inflação poderiam impactar nosso patamar de receitas em diversos graus, sendo em aspectos negativos: (i) capacidade de pagamento da população afetada para itens essenciais, como contas de telefonia, luz, educação, saúde, dentre outros, impactando nossas receitas nas verticais de Pagamentos Digitais junto a estas indústrias; (ii) comprometer parcela da renda que é destinada a lazer e entretenimento, consumo de dados

no celular, à medida que itens essenciais como moradia, energia elétrica, alimentação, saúde e educação passem a consumir fatia maior da renda destes usuários, resultando em menor receita na vertical de Assinaturas Digitais. E em aspectos positivos, como efeito indireto de um maior patamar de inflação, poderíamos eventualmente observar: (i) aumento do ticket médio nas transações de pagamento nas soluções junto às indústrias de serviços essenciais, beneficiando a receita de Pagamentos Digitais em função de maior TPV; (ii) potencial migração de parte da população à modalidade de pagamento de cartão de crédito parcelado, em função de menor renda disponível, favorecendo o *take rate* da vertical de Pagamentos Digitais; (iii) maior demanda por adiantamento de saldos/recargas de celular, beneficiando volume de transações de Microfinanças.

A taxa de câmbio pode afetar nossas receitas já que parte de nossas operações residem fora do Brasil e suas receitas e custos são atrelados a esta moeda. No entanto, a Companhia entende que há uma proteção natural para tais riscos cambiais uma vez que normalmente os componentes do resultado (receita e custos) se encontram na mesma moeda. Ainda assim, na consolidação das receitas das operações internacionais, uma variação relevante na taxa de câmbio pode afetar a receita. No exercício social de 2025, a cotação média do real em relação ao dólar apresentou uma desvalorização de 2,4%, refletindo um patamar médio de R\$5,52 contra R\$5,39 em 2024. Apesar da desvalorização na média anual, o exercício foi marcado por uma expressiva recuperação da moeda brasileira, que encerrou o período cotada a R\$5,50, uma valorização nominal de 11,1% frente ao fechamento do ano anterior (R\$6,18). Adicionalmente, as pressões cambiais nas geografias em que atuamos apresentaram sinais de arrefecimento em comparação ao biênio anterior, mitigando o risco de conversão de receitas para nossa moeda funcional.

(c) Impactos relevantes da inflação, da variação de preços dos principais insumos e produtos, do câmbio e da taxa de juros no resultado operacional e no resultado financeiro da Companhia

Conforme descrito nos parágrafos anteriores, as taxas de juro, de inflação e câmbio têm influência na formação de nossa Receita Operacional, e impactam também diretamente nossa estrutura de custos e, portanto, podem impactar o resultado operacional e financeiro da Companhia.

Diversos serviços utilizados pela Companhia têm seus valores reajustados com base na variação do IGP-M e o do IPCA, entre eles as despesas com pessoal ligadas a salários, encargos e benefícios, além de outros gastos como viagens, publicidade e aluguel.

O aumento da inflação pode impactar negativamente os custos da Companhia, criando a necessidade de repassar esses custos em aumentos de preços e que podem gerar menores volumes de venda principalmente se a situação econômica (renda, desemprego, poder de compra) for desfavorável ou pressionar as margens operacionais caso não consiga repassar essa diferença de custos.

Neste exercício social de 2025 e também no exercício de 2024, despesas e custos sofreram aumentos em função das taxas de inflação, sendo algumas delas despesas com pessoal, que passaram por reajuste anual no terceiro trimestre do ano.

Em relação ao câmbio, a Companhia entende que há uma proteção natural para tais riscos cambiais uma vez que normalmente os componentes do resultado (receita e custos) se encontram na mesma moeda. No entanto, variações significativas na moeda local das geografias em que atuamos podem gerar algum impacto na receita ao serem convertidas na moeda funcional da Bemobi – i.e. real (R\$).

As aplicações financeiras da Companhia em geral são atreladas ao Certificado de Depósito Interbancário (CDI) / Taxa Referencial (TR) e, conseqüentemente, refletem as variações incorridas nas taxas básicas de juros. Dada

nossa relevante posição de caixa - encerramos os exercícios sociais de 2025, 2024 e 2023 com R\$363 milhões, R\$590 milhões e R\$508 milhões, respectivamente - a receita financeira oriunda do saldo em caixa é relevante para a composição do lucro líquido da Bemobi. Neste contexto, a taxa básica média de juros ao longo de 2025 foi de cerca de 14,3%, comparada a cerca de 10,8% em 2024, uma alta de 3,5p.p., ou 32% maior. Esse aumento da taxa de juros impactou a receita financeira da Companhia no exercício, compensando nossa redução de posição de caixa decorrente do pagamento de dividendos extraordinários em 2025.

2.3 - Mudanças significativas nas práticas contábeis - Ressalvas e ênfases no parecer do auditor

(a) Mudanças significativas nas práticas contábeis

Não houve mudança significativa nas práticas contábeis da Companhia no exercício social de 2025 .

(b) Opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

O relatório dos auditores independentes sobre as demonstrações contábeis relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2025 não apresentou opiniões modificadas, ressalvas ou ênfases.

2.4 Eventos com efeitos relevantes, ocorridos e esperados, nas demonstrações financeiras

(a) introdução ou alienação de segmento operacional

A Companhia não introduziu ou alienou qualquer segmento operacional no exercício social de 2024.

(b) constituição, aquisição ou alienação de participação societária

A Companhia concluiu em 2023 três aquisições – 7AZ, Agenda Edu e Wave Tech. A 7AZ foi adquirida em Jun/23 e oferece solução de plataforma de SaaS, focada principalmente na indústria de provedores de banda larga no Brasil – indústria bastante fragmentada. Incorporamos nossa solução de pagamento digital, em conjunto à solução de SaaS da 7AZ, ampliando assim a solução da 7AZ e enriquecendo nossa proposta de valor à esta indústria. A aquisição da Agenda Edu foi concluída em Dez/23, a qual apresenta natureza semelhante, à medida que provê solução de plataforma de SaaS, porém com atuação junto à indústria de educação privada no Brasil. A Agenda Edu também oferece solução de pagamento digital através de sua subsidiária Edu Pay – a qual planejamos tornar para uma solução de pagamentos Bemobi, de estrutura de custos mais enxuta. Por fim, a Wave Tech, também adquirida em Dez/23, provê soluções de plataforma tecnológica para pequenas e médias operadoras de telecom, permitindo ampliar nossa atuação junto a players de menor porte, não só no Brasil mas também na região latino-americana.

Em 2024 concluímos uma aquisição, uma startup chamada Friday, uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma Instituição de Pagamento com licença de iniciadora de pagamentos (ITP) perante o Banco Central Brasileiro. Esta aquisição acelera nosso *go-to-market* em nossas soluções de pagamento. Através desta nova subsidiária solicitamos junto ao Banco Central Brasileiro a obtenção de licença de “emissor de moeda eletrônica”, que aprimora nossas soluções atuais de PIX. Esta aquisição fortalece a solução de pagamentos digitais da Bemobi, à medida que adiciona licença de Instituição de Pagamento como iniciadora de pagamento (ITP) e futuramente licença de emissora de moeda eletrônica, permitindo a Bemobi atuar como participante indireto do PIX. Desta maneira, poderá aprimorar a oferta de pagamentos da Companhia, tornando-a ainda mais completa.

Concluímos em 2025 duas aquisições estratégicas via Bemobi Paytech: a Paytime e a Celer. A aquisição de 50,1% da Paytime, fintech *white label no-code*, posiciona a Companhia em soluções de *Embedded Payments* e *Payment as a Service* (PaaS) no Brasil. Já a Celer, adquirida em sua totalidade, provê ativos de gateway e gestão de *point-of-sales* (POS) que conferem agilidade e eficiência de custos. Ambas consolidam a nova unidade Bemobi PaaS, permitindo oferecer infraestrutura financeira no modelo B2B2B para setores como redes de franquias e bancos digitais, sem a necessidade de desenvolvimento próprio por parte dos parceiros. A integração destes ativos acelera a diversificação do portfólio e fortalece o Bemobi Pay nos segmentos Enterprise e PME. Adicionalmente, o acordo com a Paytime prevê opções de compra da participação remanescente até 2031, assegurando o alinhamento estratégico e a expansão da nossa presença em mercados em diferentes estágios de digitalização.

Reforçamos que continuamos com a agenda de *M&A* ativa e atentos a novas oportunidades de negócios – sustentada por uma sólida posição de caixa e com forte geração de caixa que nos dá suporte para futuras aquisições.

(c) eventos ou operações não usuais.

Não é aplicável.

2.5 Medições não contábeis: caso o emissor tenha divulgado, no decorrer do último exercício social, ou deseje divulgar medições não contábeis, como Lajida (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) ou Lajir (lucro antes de juros e imposto de renda), o emissor deve:

- a) valor das medições não contábeis

Receita Líquida Ajustada

Seguem abaixo os valores da Receita Líquida Ajustada da Companhia, em função da harmonização das linhas de receita e custos após aquisição da M4U em 2021, em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/ IFRS 15 (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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia, **disponíveis na seção 2.11 deste documento**, e com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

(R\$ milhões)	Em 31 de dezembro de 2025	Em 31 de dezembro de 2024	Em 31 de dezembro de 2023
Receita Líquida Ajustada	728,8	607,5	541,2

Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

Seguem abaixo os valores da Lucro Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada da Companhia, conforme detalhado no item 2.11, e com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

(R\$ milhões, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2025	Em 31 de dezembro de 2024	Em 31 de dezembro de 2023
Lucro Bruto Ajustado	530,8	434,6	396,3
Margem Bruta Ajustada	72,8%	71,5%	73,2%

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

Seguem abaixo os valores do EBITDA Ajustado e da Margem EBITDA Ajustado da Companhia, conforme detalhado no item 2.11, e com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

(R\$ milhões, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2025	Em 31 de dezembro de 2024	Em 31 de dezembro de 2023
EBITDA Ajustado	244,9	200,4	176,5
Margem EBITDA Ajustado	33,6%	33,0%	32,6%

Geração e Conversão de Caixa Ajustada

Seguem abaixo os valores da Geração e Conversão de Caixa Ajustada da Companhia, conforme detalhado no item 2.11, e com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

(R\$ milhões, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2025	Em 31 de dezembro de 2024	Em 31 de dezembro de 2023
Geração de Caixa Ajustada	188,4	148,1	127,8
Conversão de caixa	76,9%	73,9%	72,4%

(a) conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações contábeis auditadas

A tabela a seguir apresenta uma reconciliação de nosso EBITDA Ajustado com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

EBITDA Ajustado	Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de		
(R\$ milhões, exceto %)	2025	2024	2023
Lucro Líquido	161,3	120,2	86,9
(+) Imposto de Renda e Contrib.Social	37,2	44,1	45,0
(+) Resultado Financeiro Líquido	(54,8)	(44,3)	(37,1)
(+) Depreciação e amortização	69,4	66,6	59,0
(+/-) Ajustes Não-recorrentes	32,0	13,8	22,5
EBITDA Ajustado	245,0	200,4	176,5

* As despesas não recorrentes são constituídas por despesas com reestruturação, despesas com assessorias ligados ao nosso plano de aquisições e plano de incentivo de longo prazo destinado a executivos da Bemobi. Para mais informações verificar o item “2.11 – Outros fatores com influência relevante” deste documento.

A tabela a seguir apresenta uma reconciliação de nossa Receita Líquida Ajustada, apresentada no item 2.11, com base nas Demonstrações Contábeis Societárias para os exercícios sociais de 2023, 2024 e 2025:

Receita Líquida Ajust. (R\$ milhões, exceto %)	Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Receita Líquida	1.696,4	1.498,1	1.307,8
(-) Custo de mercadorias revendidas	(967,6)	(890,6)	(766,6)
Receita Líquida Ajustada	728,8	607,5	541,2

** As linhas de receita líquida e outros custos sofreram aumentos a partir do ano de 2021 em decorrência da incorporação dos resultados da M4U, empresa adquirida, que possui parte de sua atividade realizada na modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, conforme CPC 47/ IFRS 15 (Receita de Contrato com o Cliente). Para mais informações verificar o item “2.11 – Outros fatores com influência relevante” deste formulário.*

A tabela a seguir apresenta uma reconciliação de nosso Lucro Bruto Ajustado com base nas Demonstrações Contábeis para os exercícios sociais de 2022, 2023 e 2024:

Lucro Bruto Ajustado (R\$ milhões, exceto %)	Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Receita Líquida Ajustada	728,8	607,5	541,2
(-) Comissões, direitos autorais e aquisição de mídia	(127,1)	(123,3)	(104,6)
(-) Serviços de terceiros	(47,9)	(28,9)	(18,2)
(-) Outros Custos ¹	(22,9)	(20,7)	(22,0)
Lucro Bruto Ajustado	530,8	434,6	396,3

** As linhas de receita líquida e outros custos sofreram aumentos a partir do ano de 2021 em decorrência da incorporação dos resultados da M4U, empresa adquirida, que possui parte de sua atividade realizada na modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, conforme CPC 47/ IFRS 15 (Receita de Contrato com o Cliente). Para mais informações verificar o item “2.11 – Outros fatores com influência relevante” deste formulário.*

A tabela a seguir apresenta uma reconciliação de nossa Geração e Conversão de Caixa Ajustada com base nas Demonstrações Contábeis Societárias para os exercícios sociais de 2022, 2023 e 2024:

Geração de Caixa Ajustada (R\$ milhões, exceto %)	Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
EBITDA Ajustado	245,0	200,4	176,5
(-) CAPEX	(56,6)	(52,3)	(48,7)
Geração de Caixa Ajustada	188,4	148,1	127,8
Conversão de Caixa	76,9%	73,9%	73,6%

** Para mais informações verificar o item “2.11 – Outros fatores com influência relevante” deste formulário.*

(c) motivo pelo qual tal medição é mais apropriada para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

EBITDA

O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), nº 527, de 4 de outubro de 2012, e consiste no lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro e pelos custos e despesas de depreciação e amortização.

O EBITDA é um indicador não contábil e, dessa forma, não reconhecido pelas práticas adotadas no Brasil (“BRGAAP”) nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro – International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB). Tal indicador é utilizado por nossa Administração exclusivamente para avaliar a performance de nossas operações com o intuito de facilitar a comparabilidade ao longo do tempo entre subsidiárias e com nossos concorrentes, sem a influência de sua estrutura de capital, de efeitos tributários e/ou outros impactos meramente contábeis, ou seja, que não geram reflexo direto no fluxo de caixa.

Vale salientar que o EBITDA não representa o fluxo de caixa da Companhia para os períodos apresentados. Também, não devem ser considerados como substitutos para o lucro (prejuízo) líquido, como indicador de nossa liquidez ou como base para a distribuição de dividendos. O EBITDA não possui significado padronizado e a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras companhias.

EBITDA Ajustado

Em decorrência da aquisição da M4U e parte relevante de sua operação sendo na modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), e em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/ IFRS 15 (Receita de Contrato com o Cliente), 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. Prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados, conforme detalhado no item 2.11 deste documento. Desta maneira, o EBITDA Ajustado no item 2.11 “Outros fatores com influência relevante” referente aos anos de 2023, 2024 e 2025 refletem o resultado harmonizado.

Adicionalmente, as despesas Administrativas Ajustadas e EBITDA Ajustado desconsideram despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e plano de incentivo de longo prazo aos executivos da Bemobi.

Lucro Bruto Ajustado

O Lucro Bruto Ajustado é calculado a partir da Receita Líquida Ajustada, deduzindo: (i) despesas de comissões e direitos autorais; (ii) serviços de terceiros, que são custos com considera em linhas gerais valores que variam com a receita com prestadores de serviços ligados diretamente à venda. Esse indicador difere do Resultado Bruto pelo fato de não levarmos em consideração: (i) Despesas com Pessoal e (ii) Depreciação e Amortização, que são consideradas na métrica de Lucro Bruto contábil. A administração entende tal indicador como uma medida mais adequada para compreender a margem de contribuição e os custos diretos ligados à aquisição de clientes e de licenciamento dos seus serviços, sendo assim uma medida que permite melhor comparação dos retornos imediatos por serviço, cliente e região.

O Lucro Bruto Ajustado não é uma medida contábil reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro - International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados, ou medida oficial de lucro (prejuízo), como indicador do desempenho operacional ou como indicador de liquidez. O Lucro Bruto Ajustado não possui significado padrão e pode não ser comparável como medida de mesma nomenclatura apresentada por outras companhias.

Geração e Conversão de Caixa Ajustada

De forma a acompanhar a evolução da nossa conversão de caixa vis-à-vis os resultados operacionais e poder comparar melhor cada uma de nossas operações sem influência de resultado financeiro e de tributos, utilizamos internamente um indicador aproximado de nossa Geração de Caixa medida pelo resultado EBITDA Ajustado deduzido dos investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (CAPEX). Adicionalmente, utilizamos o indicador de conversão de caixa definido como o resultado da divisão do indicador de Geração de Caixa acima mencionado pelo EBITDA Ajustado do mesmo período.

A Geração de Caixa Ajustada não é uma medida contábil reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro - International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados, ou medida oficial de lucro (prejuízo), como indicador do desempenho operacional ou como indicador de liquidez. A Geração de Caixa Ajustada não possui significado padrão e pode não ser comparável como medida de mesma nomenclatura apresentada por outras companhias.

2.6 Identificar e comentar qualquer evento subsequente às últimas demonstrações financeiras de encerramento de exercício social que as altere substancialmente

Não aplicável.

2.7 Comentários sobre a destinação de resultados: os Diretores devem comentar a destinação dos resultados sociais, indicando:

	Exercício social encerrado em 31/12/2025
a. regras sobre retenção de lucros	O Estatuto Social prevê que 5% (cinco por cento) serão destinados à reserva legal até que atingidos os limites legais. Do saldo: (a) 25% (vinte e cinco por cento), serão destinados ao pagamento de dividendo obrigatório; e (b) o lucro remanescente poderá ser (i) retido com base em orçamento de capital, nos termos do Artigo 196 da Lei nº 6.404/76; e/ou (ii) destinado à reserva estatutária denominada “Reserva de Investimentos”, que terá por fim assegurar a manutenção do nível de capitalização, a expansão das atividades sociais e/ou o reforço do capital de giro da Companhia, suas controladas e/ou coligadas. O saldo das reservas de lucros, com as exceções legais, não excederá o valor do capital social. O saldo do lucro líquido ajustado, se houver, que não seja destinado na forma deste Artigo, será capitalizado ou distribuído aos acionistas como dividendo.
a.i. valores das retenções de lucros	R\$44.422.766,34 milhões destinados à reserva estatutária de lucros.
a.ii. percentuais em relação aos lucros totais declarados	29,8% do lucro líquido do exercício atribuível aos controladores após composição da reserva legal.
b. regras sobre distribuição de dividendos	O artigo 37 do Estatuto Social da Companhia prevê que 25% do lucro líquido do exercício, em seguida a destinação da reserva legal, em concordância com os termos do artigo 202 da Lei nº 6.404/76, será distribuído aos acionistas como dividendo mínimo obrigatório entre todas as ações. Existe também previsão de dividendo antecipado/intermediário imputado ao dividendo obrigatório, mediante deliberação do Conselho de Administração. No exercício social de 2024, <i>ad referendum</i> da Assembleia Geral Ordinária, foi aprovada a distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio no valor de R\$113.494 mil, que será imputado ao dividendo mínimo obrigatório de 25% do lucro líquido disponível após reserva legal, equivalente a R\$28.373 mil, líquido de impostos, e o montante excedente de R\$80.882 mil, líquido de impostos, proposto como dividendo adicional.

	Exercício social encerrado em 31/12/2025
c. periodicidade das distribuições de dividendos	Os acionistas terão direito ao recebimento de dividendos em cada exercício social (Artigo 37º).
d. eventuais restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamentação especial aplicável ao emissor, assim como contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais	Além das prescrições sobre retenção de lucros descritas acima e gerais descritas no artigo 202, § 4º, da Lei das Sociedades por Ações (incompatibilidade da distribuição face à situação financeira da Companhia), a Companhia não possui restrições à distribuição de dividendos
e. Política de destinação de resultados formalmente aprovada, informando órgão responsável pela aprovação, data da aprovação e, caso o emissor divulgue a política, locais na rede mundial de computadores em que o documento pode ser consultado	Em 20 de março de 2025, o Conselho de Administração aprovou a aprovou a potencial distribuição de proventos de R\$200.000.000,00 (duzentos milhões de reais), de acordo com os seguintes critérios: (i) proposta de destinação do lucro líquido da Companhia referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 (“Proposta”), a ser aprovada na Assembleia Geral Ordinária da Companhia, a ser realizada no dia 24 de abril de 2025, a qual prevê o pagamento de dividendos complementares no valor total de R\$58.493.613,29 (cinquenta e oito milhões, quatrocentos e noventa e três mil, seiscentos e treze reais, e vinte e nove centavos) (“Dividendos Complementares 2024”); e (ii) a Política de Dividendos da Companhia para o Exercício Social 2025, a qual estabelece as diretrizes para a distribuição de até 100% do lucro líquido auferido no exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2025, a critério da Administração (“Exercício Social 2025”), podendo inclusive utilizar o saldo e reservas de lucros da Companhia. Em 8 de dezembro de 2025, o Conselho de Administração aprovou a declaração de proventos no valor bruto de R\$134.217.363,44 (cento e trinta e quatro milhões, duzentos e dezessete mil, trezentos e sessenta e três reais e quarenta e quatro centavos) mediante a declaração de dividendos e de juros sobre o capital próprio na forma da proposta da administração, com o consequente aumento da distribuição de proventos de R\$200.000.000,00 (duzentos milhões de reais) para R\$222.710.976,73 (duzentos e vinte e dois milhões, setecentos e dez mil, novecentos e setenta e seis reais e setenta e três centavos)

2.8- Itens relevantes não evidenciados nas demonstrações financeiras

(a) os ativos e passivos detidos pelo emissor, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial (*off-balance sheet items*), tais como:

(i) Carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a entidade mantenha riscos e responsabilidades, indicando respectivos passivos

Os Diretores da Companhia esclarecem que não há carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a Companhia mantenha riscos e responsabilidades não evidenciadas nas demonstrações contábeis da Companhia referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025.

(ii) Contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços

Os Diretores da Companhia esclarecem que não há contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025.

(iv) Contratos de construção não terminada

Os Diretores da Companhia esclarecem que não há contratos de construção não terminados não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025 .

(v) Contratos de recebimentos futuros de financiamentos

Os Diretores da Companhia esclarecem que não há contratos de recebimentos futuros de financiamentos não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025.

(b) outros itens não evidenciados nas demonstrações contábeis.

Os Diretores da Companhia esclarecem que não há itens não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia referentes aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2025.

2.9 Comentários sobre Itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

(a) como tais itens alteram ou poderão vir a alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações contábeis do emissor

Não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia mencionados no item 2.8.

(b) natureza e o propósito da operação

Não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia mencionados no item 2.8.

(c) natureza e montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação.

Não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados nas demonstrações contábeis da Companhia mencionados no item 2.8.

2.10 Plano de negócios

(a) Investimentos

(i) Descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento e dos investimentos previstos

Os investimentos da Companhia são destinados ao aprimoramento dos serviços oferecidos atualmente e a efetividade de nossos canais, além de permitir a expansão da oferta de novos produtos ampliando a percepção de valor junto aos nossos clientes e parceiros.

De forma simplificada, os investimentos são direcionados a 5 grandes grupos: (i) investimento em infraestrutura de tecnologia, (ii) melhorias operacionais, (iii) desenvolvimento de novos produtos; (iv) aquisição de POS resultante da expansão de nossa atuação em pagamentos físicos, como uma solução híbrida para nossos parceiros, e (v) aquisição de novas empresas. No período de 12 meses até 31 de dezembro de 2025, o dispêndio de caixa na conta de capital (CAPEX) do Grupo Bemobi totalizou R\$56,6 milhões, majoritariamente ligado a ativos intangíveis.

Acreditamos que a Bemobi desenvolveu um posicionamento de liderança em soluções especializadas de pagamentos. Temos observado um consistente crescimento e ganho de escala de nossas operações, que permite ter maiores gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) como uma forma de manter um maior diferencial competitivo. Atualmente cerca de 70% de seus mais de 900 colaboradores diretos estão alocados em produtos e tecnologia.

Vemos oportunidades de crescimento orgânico promissoras, a partir da expansão para novos parceiros nas indústrias em que já atuamos, como também a expansão destes serviços a novas indústrias de atuação, ainda que focadas majoritariamente nas indústrias de serviços básicos recorrentes.

Possuímos, também, oportunidades claras de crescimento inorgânico por meio de aquisições que alavanquem nossos pontos fortes e os diferenciais do nosso modelo atual.

Executamos com sucesso os primeiros movimentos de nossa agenda de M&A em 2021, que foram transformacionais ao nosso negócio ao aumentarem substancialmente nossas métricas financeiras, agregarem competências técnicas relevantes aos produtos de Microfinanças, Pagamentos e de SaaS, além de agregarem um forte time de Tecnologia e Produtos. Concluídas as aquisições, integramos nossas operações, unificando nossas equipes de trabalho sob a mesma marca e estrutura organizacional, de modo a obtermos um maior ganho de eficiência através das sinergias geradas, e o compartilhamento de *expertises* dos diferentes mercados de atuação.

Em 2023, concluímos a aquisição de outras três companhias: 7AZ, Agenda Edu e Wave Tech. A aquisição da 7AZ amplia nossa atuação junto à indústria de telecom à medida que nos permite oferecer soluções de plataforma SaaS de gestão de pagamentos à players da indústria de ISPs (*internet service provider*) e, em conjunto, passar a oferecer a estes parceiros nossa solução de pagamentos digitais, aprimorando a proposta de valor a estes novos parceiros além de intensificar a rentabilidade deste segmento. A aquisição da Agenda Edu apresenta natureza semelhante, ao permitir atuarmos como uma plataforma de SaaS aliada à soluções de pagamentos digitais. No entanto, expandindo nossa atuação à uma nova indústria de atuação, o segmento de educação. Já a aquisição da Wave Tech amplia nosso portfólio de soluções SaaS à indústria de telecom, à medida que provê uma plataforma tecnológica completa às operadoras de telecom e players de banda larga.

Em 2024 concluímos a aquisição de uma startup chamada Friday, uma plataforma B2C de gestão de pagamentos, sendo uma Instituição de Pagamento com licença de iniciadora de pagamentos (ITP) perante o Banco Central Brasileiro. Esta aquisição acelera nosso *go-to-market* em nossas soluções de pagamento. Através desta nova subsidiária solicitamos junto ao Banco Central Brasileiro a obtenção de licença de “emissor de moeda eletrônica”, que aprimora nossas soluções atuais de PIX. Esta aquisição fortalece a solução de pagamentos digitais da Bemobi, à medida que adiciona licença de Instituição de Pagamento como iniciadora de pagamento (ITP) e futuramente licença de emissora de moeda eletrônica, permitindo a Bemobi atuar como participante indireto do PIX. Desta maneira, poderá aprimorar a oferta de pagamentos da Companhia, tornando-a ainda mais completa.

No exercício social de 2025, concluímos duas aquisições estratégicas por meio da Bemobi Paytech: a Paytime e a Celer. A aquisição de 50,1% da Paytime, fintech nacional white label no-code, posiciona a Companhia como um dos principais players em soluções de Embedded Payments e Payment as a Service (PaaS) no Brasil. Já a aquisição da Celer provê ativos tecnológicos de gateway e gestão de POS que conferem agilidade operacional e eficiência de custos. Ambas as operações consolidam a nova unidade Bemobi PaaS, permitindo oferecer infraestrutura financeira no modelo B2B2B para parceiros de diversas verticais — como redes de franquias e bancos digitais — sem a necessidade de desenvolvimento próprio. A integração desses ativos acelera a diversificação do portfólio e reforça a plataforma Bemobi Pay nos segmentos Enterprise e PME. Adicionalmente, o contrato com a Paytime inclui opções de compra da participação remanescente até 2031, assegurando o alinhamento estratégico de longo prazo e a expansão da nossa presença como provedora de infraestrutura em diferentes estágios de digitalização.

Contudo, mantivemos o nível de imobilização de ativos fixos baixo visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços, o que diminui a demanda de caixa no curto prazo e traz escalabilidade e velocidade de implementação de tecnologias que nosso negócio demanda. Seguindo uma modalidade de operação semelhante, as empresas incorporadas nas operações de M&A também adotam estratégias de investimentos em ativos intangíveis, em especial a M4U, que procura manter-se à frente do mercado de tecnologia de pagamentos digitais. Nos últimos anos, passamos a ter também investimentos de ativos fixos relacionados à aquisição de POS, em montante pouco significativo. Esta tem sido uma oportunidade que temos capturado, à medida que oferecemos aos nossos parceiros uma solução de pagamento híbrida, focada no pagamento recorrente, no qual o POS é complementar à nossa solução digital.

Cabe ressaltar que mantemos uma agenda ativa de prospecção de oportunidades para realização de processos de M&A, de portes distintos, mas com grande foco na disciplina na alocação de capital e que sejam complementares ao nosso portfólio de soluções, similar às aquisições realizadas nos últimos anos. Essa postura ativa é sustentada pela nossa sólida posição de caixa de R\$363 milhões e pela nossa capacidade de geração de caixa.

(ii) Fontes de financiamento dos investimentos

O plano de negócios da Companhia prevê que as fontes de financiamento para os investimentos a serem realizados decorrem do fluxo de caixa gerado pelas atividades operacionais regulares da Companhia.

Além disso, a Companhia pode avaliar a possibilidade de contrair financiamento através de acesso ao mercado de capitais e bancos parceiros, caso julgue necessário.

(iii) Desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimentos previstos

Não há desinvestimentos relevantes em andamento e não há planejamento de desinvestimentos.

(b) Desde que já divulgada, indicar a aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade produtiva do emissor

Não se aplica, dado que não há aquisições de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que possam influenciar materialmente a capacidade produtiva da Companhia no presente momento.

(c) Novos produtos e serviços

(i) Descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

Não aplicável

(ii) Montantes totais gastos em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Não é aplicável.

(iii) Projetos em desenvolvimento já divulgados

Não é aplicável.

(iv) Montantes totais gastos no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Não é aplicável.

2.11 - Comentar sobre outros fatores que influenciaram de maneira relevante o desempenho operacional e que não tenham sido identificados ou comentados nos demais itens desta seção

Condições financeiras e patrimoniais gerais da Companhia

Em 03 de novembro de 2021, a Companhia concluiu a aquisição de ações que representam 100% do capital social da M4U. 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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados, a fim de evitar distorções significativas na maneira de interpretação do resultado do Grupo e permitindo a melhor compreensão da evolução dos indicadores financeiros da Companhia. Nesse sentido, de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, foram realizados ajustes na linha de receitas e custos, gerando o resultado harmonizado e ajustado da Companhia, indicado aqui neste item 2.11.

Descrevemos abaixo os mesmos indicadores apresentados anteriormente ao longo da Seção 2 exclusivamente para a Bemobi Mobile Tech S.A., agora na visão harmonizada ajustada de forma a permitir a melhor compreensão da dinâmica dos nossos negócios por parte de investidores e demais *stakeholders*.

Ressaltamos então que as informações de resultado da Companhia discutidas nos itens 2.1 a 2.10 não consideram os ajustes de harmonização realizados a partir do exercício social de 2021.

Nossa receita líquida foi de, R\$541,2 milhões em 2023, R\$607,5 milhões em 2024 e R\$ 728,8 milhões em 2025. Retomamos um crescimento de forma sustentável em 2024, e com aceleração das taxas de crescimento nos últimos trimestres. Os principais fatores do crescimento da Companhia tem sido o ganho de tração de nossas iniciativas em Pagamentos, a partir do aumento de penetração em clientes existentes e a adição de novos clientes. Iniciamos a operação de pagamentos em 6 grandes grupos empresariais neste ano de 2024 - Enel, NeoEnergia, Grupo Salta, Unifique, Light e Copel. Nossa atuação já está presente em 12 dos 15 maiores grupos de serviços recorrentes, e temos atuado junto às operadoras de telefonia celular, distribuição de energia elétrica, educação de ensino básico e provedores de banda larga. Em adição a isso, todos os demais segmentos de negócio da Companhia registraram crescimento de receita em 2025 na comparação com 2024.

O Lucro Bruto Ajustado alcançado nos exercícios de 2025, 2024 e 2023 foi de R\$530,8 milhões, R\$434,6 milhões e R\$396,3 milhões, respectivamente, refletindo em margem bruta ajustada de 72,8% em 2024, 71,5% em 2024 e 73,2% em 2023.

A expansão da margem bruta observada no exercício de 2025 é reflexo direto do amadurecimento da estratégia de expansão no binômio Pagamentos e SaaS, verticais que, conjuntamente, passaram a representar mais de 60% da receita anual consolidada da Companhia. Este desempenho positivo é atribuído, primordialmente, à maturação (ramp-up) de contratos estratégicos celebrados ao longo de 2024, cujos efeitos financeiros foram melhor captados no decorrer de 2025.

Adicionalmente, a evolução das margens foi impulsionada pela diversificação da carteira de clientes e pela entrada em novos segmentos. Destacam-se, nesse contexto, a consolidação de parcerias com três dos maiores grupos educacionais de ensino básico do país e a expansão internacional para o mercado de distribuição de energia no Chile. No âmbito doméstico, a celebração de um novo contrato com a Sabesp marcou o ingresso da Companhia no setor de saneamento. Tal parceria é caracterizada pela adoção pioneira da solução integrada de digitalização da jornada de atendimento, a qual engloba as frentes de Pagamentos, SaaS e Grace IA que contribuíram para um mix de receita de maior valor agregado e eficiência operacional.

O EBITDA Ajustado dos exercícios de 2025, 2024 e 2023 alcançou os valores de R\$250,0 milhões, R\$200,4 milhões e R\$176,5 milhões, respectivamente, representando uma margem EBITDA de 33,6% em 2025, 33,0% em 2024 e 32,6% em 2023. A expansão da margem EBITDA ajustada foi o efeito positivo da alavancagem operacional, à medida que expandimos o lucro bruto ajustado em ritmo mais forte que as despesas operacionais.

Segue abaixo tabela a qual apresentamos alguns de nossos principais indicadores do período relativo aos três últimos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2025, 2024 e 2023.

Informações Financeiras e Operacionais Seleccionadas Harmonizadas

(em milhões de R\$, exceto os índices)	Em 31 de dezembro de		
	2025	2024	2023
Receita Líquida Ajustada	728,8	607,5	541,2
Lucro Bruto Ajustado	530,8	434,6	396,3
Margem Bruta Ajustada (%)	72,8%	71,5%	73,2%
EBITDA Ajustado	245,0	200,4	176,5
Margem EBITDA Ajustado	33,6%	33,0%	32,6%
Resultado antes dos tributos e do resultado financeiro	175,6	133,8	117,5
Resultado antes dos tributos e do resultado financeiro - (%)	0,2	0,2	0,2
Lucro Líquido Ajustado	182,4	129,3	101,8
Margem Líquida Ajustada	25,0%	21,3%	18,8%

Alterações significativas em cada item das demonstrações contábeis

Reforçamos que para fins de apresentação deste item 2.11 foram realizados ajustes de harmonização a partir do exercício social de 2021, resultado da aquisição da M4U, 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), onde receita e custos relacionados a operações dessa natureza foram reclassificados.

➤ DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO HARMONIZADO

Demonstração dos Resultados harmonizados dos exercícios sociais de 2025, 2024 e 2023

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2025	AV	Em 31 de dezembro de 2024	AV	AH
Receita líquida ajustada	728.768	100,0%	607.498	100,0%	20,0%
Custos dos serviços prestados	-198.006	-26,8%	-172.913	-27,9%	14,5%
Lucro bruto ajustado	530.762	73,2%	434.585	72,1%	22,1%
Despesas gerais e administrativas	-285.798	-40,6%	-234.197	-39,7%	22,0%
EBITDA Ajustado	244.964	32,6%	200.388	32,3%	22,2%
Depreciações & Amortizações	-69.403	-10,9%	-66.625	-10,6%	4,2%
Resultados Financeiros	54.803	6,8%	44.266	6,7%	23,8%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social ajustado	230.364	28,5%	178.029	28,4%	29,4%
Imposto de renda e contribuição social	-47.970	-9,7%	-48.775	-10,9%	-1,7%
Lucro líquido ajustado	182.395	18,8%	129.254	17,5%	41,1%

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada do exercício de 2025 foi de R\$728,8 milhões, um aumento de 20,0% quando comparado ao exercício de 2024, quando foi registrada receita líquida de R\$607,5 milhões, com expansão na maioria das verticais de negócios, com destaque para Pagamentos e SaaS, que, combinadas, atingiram 60% da receita anual. Esse resultado deriva da maturação de contratos de 2024 e da diversificação comercial, com destaque para a entrada nos setores de educação, energia (Chile) e saneamento (Sabesp). O avanço reflete a adoção de soluções integradas de digitalização, incluindo a frente de Grace IA, que otimizou o mix de valor agregado da Companhia.

Custos de Serviços Prestados Ajustado

O custo de serviços prestados ajustado encerrou o exercício de 2024 em R\$198,0 milhões, representando 27,2% da receita líquida do mesmo exercício, uma melhora de 1,3 p.p. em relação ao exercício de 2024, quando representou 28,5% da receita líquida harmonizada ajustada. O aumento do custo de serviços prestados é reflexo principalmente do crescimento dos custos transacionais relacionados ao segmento de Pagamentos.

Lucro Bruto Ajustado

O lucro bruto do exercício de 2025 registrou aumento de 22,1% em comparação ao exercício de 2024, totalizando R\$530,8 milhões. Esta expansão decorre principalmente do crescimento de receitas.

Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas

As despesas gerais e administrativas ajustadas do exercício de 2024 foram de R\$285,8 milhões, um aumento de 22,0% em relação a 2023, decorrente principalmente de: (i) reforço do time comercial e de negócios, para a captura de oportunidades futuras de crescimento; (ii) maiores despesas com plano de remuneração baseado em ações; e (iii) efeito do câmbio em despesas denominadas em moeda estrangeira, relacionadas principalmente à despesas com tecnologia e despesas com pessoal.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado no exercício de 2025 foi de R\$205,0 milhões, uma expansão de 22,2% em comparação aos R\$200,4 milhões de 2024, impulsionado pelo crescimento de receita líquida ajustada, combinada com efeito de alavancagem operacional à medida que o lucro bruto ajustado se expandiu a um ritmo mais forte que o incremento das despesas operacionais.

Resultado Financeiro Líquido

No exercício de 2025, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$54,8 milhões, um aumento de 23,8% em relação ao resultado financeiro de 2024 de R\$44,3 milhões. Esta variação é explicada por diferentes fatores, principalmente o impacto positivo com os “Ganhos com contratos de Swap” e a elevação do CDI médio do período (~14,3% em 2025 vs ~10,8% em 2024).

Lucro antes da Provisão para o Imposto de Renda e da Contribuição Social Ajustado

O lucro antes do imposto de renda e da contribuição social do exercício de 2025 alcançou R\$230,4 milhões, uma expansão de 29,4% em relação a 2024, impulsionado pela sólida performance operacional, combinada ao aumento no resultado financeiro líquido.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e contribuição social está relacionada ao lucro tributável do período de apuração, sendo as alíquotas de 25% para IRPJ e 9% para CSLL. Para o exercício findo em 31 de dezembro de 2025, a Companhia registrou impostos no montante de R\$37,2 milhões, uma melhora em relação aos R\$44,1 milhões registrados no exercício social de 2024, com uma queda de 15,7%, a despeito de um resultado crescente. Como consequência, a alíquota efetiva caiu para 18,7% em 2025 ante 26,9% em 2024.

Lucro Líquido Ajustado

Desta maneira, como resultado das variáveis detalhadas acima, o lucro líquido da Companhia no exercício de 2025 foi de R\$182,4 milhões, comparado a um lucro de R\$129,2 milhões no exercício de 2024, uma expansão de 41,1% impulsionada pelo crescimento do resultado operacional e financeiro e menores despesas com imposto de renda e contribuição social.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023

(em milhares de R\$, exceto percentuais)	Em 31 de dezembro de 2024	AV	Em 31 de dezembro de 2023	AV	AH
Receita líquida ajustada	607.498	100,0%	541.214	100,0%	12,2%
Custos dos serviços prestados	-172.913	-28,5%	-144.905	-26,8%	19,3%
Lucro bruto ajustado	434.585	71,5%	396.308	73,2%	9,7%
Despesas gerais e administrativas	-234.162	-38,5%	-219.845	-40,6%	6,5%
EBITDA Ajustado	200.423	33,0%	176.464	32,6%	13,6%
Depreciações & Amortizações	-66.625	-11,0%	-59.031	-10,9%	12,9%
Resultados Financeiros	44.266	7,3%	37.071	6,8%	19,4%
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social ajustado	178.064	29,3%	154.504	28,5%	15,2%
Imposto de renda e contribuição social	-48.810	-8,0%	-52.665	-9,7%	-7,3%
Lucro líquido ajustado	129.254	21,3%	101.839	18,8%	26,9%

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada do exercício de 2024 foi de R\$607,5 milhões, um aumento de 12,2% quando comparado ao exercício de 2023, quando foi registrada receita líquida de R\$541,2 milhões, com expansão nas 4 verticais de negócio.

Um dos principais vetores foi a recuperação de Assinaturas Digitais, após um ano de 2023 bastante desafiador, reportando melhora significativa, com aumento de penetração em algumas geografias importantes, principalmente Paquistão e México, e também com a entrada em novas geografias no Leste Europeu.

Outro fator relevante para este crescimento foi o ganho de tração de nossas iniciativas na vertical de Pagamentos Digitais. O aumento de penetração nos clientes existentes e a adição de novos clientes tem impulsionado o volume total processado - como referência, no 4T23 alcançamos um TPV recorde de R\$2,3 bilhões processados.

Custos de Serviços Prestados Ajustado

O custo de serviços prestados ajustado encerrou o exercício de 2024 em R\$172,9 milhões, representando 28,5% da receita líquida do mesmo exercício, uma piora de 1,7 p.p. em relação ao exercício de 2023, quando representou 26,80% da receita líquida harmonizada ajustada, no valor de R\$144,9 milhões. O aumento do custo de serviços prestados é reflexo principalmente do aumento de custos de aquisição, associados a: (i) maior mix de Assinaturas Digitais na receita total, e (ii) entrada em novas geografias de ambientes mais competitivos.

Lucro Bruto Ajustado

O lucro bruto do exercício de 2024 registrou aumento de 9,7% em comparação ao exercício de 2023, totalizando R\$434,6 milhões comparado a R\$396,3 milhões. Esta expansão decorre principalmente da melhora do crescimento de receitas no ano de 2024, fruto do ganho de tração em nossas iniciativas em Pagamentos, assim como na recuperação da vertical de Assinaturas Digitais.

Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas

As despesas gerais e administrativas ajustadas do exercício de 2024 foram de R\$234,2 milhões, um aumento de 6,5% em relação a 2023, decorrente principalmente de: (i) impacto da consolidação das empresas adquiridas no final de 2023 (7AZ, Agenda Edu e Wave Tech), gerando um efeito negativo na base de comparação, dado que estas aquisições adicionaram cerca de 150 colaboradores em nossa estrutura de pessoal, sendo reconhecidas majoritariamente a partir de 31/dez/2023; e (ii) efeito do câmbio em despesas denominadas em moeda estrangeira, relacionadas principalmente à despesas com tecnologia e despesas com pessoal.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado no exercício de 2024 foi de R\$200,4 milhões, uma expansão de 13,6% em comparação aos R\$176,5 milhões de 2023, impulsionado pelo crescimento de receita líquida ajustada da ordem de 12,2%, combinada com efeito de alavancagem operacional à medida que Lucro Bruto ajustado se expandiu a um ritmo mais forte (+9,7%) que o incremento das Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas (+6,5%).

Resultado Financeiro Líquido

No exercício de 2024, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$44,3 milhões, um aumento de 19,4% em relação ao resultado financeiro de 2023 de R\$37,0 milhões. Esta variação é explicada por diferentes fatores, principalmente o impacto positivo da variação cambial ao longo do ano e também uma redução na 'Perda com contratos swap'. Por outro lado, o resultado de aplicações financeiras teve queda significativa decorrente basicamente da queda de cerca de 20% do CDI médio no período (~10,8% em 2024 vs ~13,0% em 2023).

Lucro antes do Imposto de Renda e Contribuição Social Ajustado

O lucro antes do imposto de renda e da contribuição social do exercício de 2024 totalizou R\$178,1 milhões, em comparação aos R\$154,5 milhões de 2023, refletindo em um crescimento de 15,2%. Esta expansão foi impulsionada por uma sólida performance operacional.

Imposto de Renda e Contribuição Social Ajustado

O imposto de renda e contribuição social está relacionada ao lucro tributável do período de apuração, sendo as alíquotas de 25% para IRPJ e 9% para CSLL. Para o exercício findo em 31 de dezembro de 2024, a Companhia registrou imposto ajustado de R\$48,8 milhões, uma melhora em relação aos R\$52,7 milhões registrados no exercício social de 2023 - queda de 7,3% a despeito de um resultado crescente. Resultando portanto em uma alíquota efetiva de 27,4% em 2024 ante 34,1% em 2023.

Lucro Líquido Ajustado

Desta maneira, como resultado das variáveis detalhadas acima, o lucro líquido ajustado da Companhia no exercício de 2024 foi de R\$129,3 milhões comparado a um lucro de R\$101,8 milhões no exercício de 2023, uma expansão de 26,9%, impulsionada principalmente pela melhora no desempenho operacional, refletindo a retomada do crescimento sustentável da Companhia, como também uma melhora na alíquota efetiva.

3.1. As projeções devem identificar:

(a) objeto da projeção;

Conforme Fato Relevante divulgado em 20 de março de 2025, a Administração da Companhia aprovou a potencial distribuição de proventos no montante de R\$200.000.000,00 (duzentos milhões de reais), de acordo com os seguintes critérios:

(i) proposta de destinação do lucro líquido da Companhia referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a ser aprovada na Assembleia Geral Ordinária da Companhia, a ser realizada no dia 24 de abril de 2025, a qual prevê o pagamento de dividendos complementares no valor total de R\$58.493.613,29 (cinquenta e oito milhões, quatrocentos e noventa e três mil, seiscentos e treze reais, e vinte e nove centavos) (“Dividendos Complementares 2024”); e

(ii) a Política de Dividendos da Companhia para o Exercício Social 2025, a qual estabelece as diretrizes para a distribuição de até 100% do lucro líquido auferido no exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2025, a critério da Administração (“Exercício Social 2025”), podendo inclusive utilizar o saldo e reservas de lucros da Companhia, sendo essa distribuição condicionada à observância das necessidades de caixa da Companhia e à manutenção de uma situação econômica que viabilize a medida sem comprometer sua sustentabilidade financeira e operacional (“Política de Dividendos 2025”).

Como forma de fundamentar e consubstanciar a Política de Dividendos 2025 para o Exercício Social 2025, o Conselho da Administração aprovou determinadas projeções mínimas para o lucro líquido do Exercício Social 2025. Tais projeções refletem as expectativas de desempenho da Companhia, considerando a implementação de sua Política de Dividendos 2025.

Nesse sentido, a estimativa de dividendos para o Exercício Social 2025 tem como base, além do lucro líquido do exercício, a utilização de até a totalidade do saldo de reservas de lucros da Companhia.

b) Período projetado e prazo de validade da projeção

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\$100.000.000,00 (cem milhões de reais), cerca de 20% inferior ao realizado no exercício de 2024, conforme especificado no item ‘d’ abaixo.

Sua validade permanecerá até a divulgação dos resultados financeiros da Companhia para o período, podendo ser atualizada conforme aplicável.

c) Premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração da Companhia e quais escapam ao seu controle

As projeções de lucro líquido da Companhia utilizadas como embasamento das estimativas de dividendos/juros sobre capital próprio para o Exercício Social 2025 decorrem do entendimento da administração da Companhia sobre crescimento de receitas, controle de custos, eficiência operacional e ambiente econômico. Algumas dessas premissas estão sob influência direta da administração, como estratégias de gestão de ativos e eficiência operacional.

A Administração da Companhia entende que, dada sua perspectiva de crescimento e capacidade de geração de caixa, o pagamento de remuneração aos seus acionistas acima especificado, não comprometerá a sua capacidade de crescimento orgânica e inorgânica, estando o Lucro Líquido dentro de parâmetros confortáveis de atingimento.

No entanto, fatores externos, como condições regulatórias e macroeconômicas, incluindo, mas não se limitando a juros, variação cambial, e resultado de operações de swap, podem impactar a realização dos resultados projetados e estão fora do controle da Companhia.

Adicionalmente, a Companhia considera o saldo de reservas de lucros para a potencial distribuição de resultados durante o Exercício Social 2025, no âmbito da Política de Dividendos 2025, o que contribui para a estimativa de dividendos projetada.

d) Valores dos indicadores que são objeto da previsão

Conforme mencionado nos itens 'a' e 'b' acima, e considerando as perspectivas de crescimento e a capacidade de geração de caixa da Companhia, a Administração estima, como forma de fundamentar a potencial distribuição de dividendos ou juros sobre o capital próprio no âmbito da Política de Dividendos 2025 no montante de R\$141.506.386,71 (cento e quarenta e um milhões de reais e quinhentos e seis mil e trezentos e oitenta e seis reais, e setenta e um centavos), um lucro líquido de, no mínimo R\$100.000.000,00 (cem milhões de reais), o que representaria um percentual de 84% do lucro líquido auferido pela Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

3.2 Na hipótese de o emissor ter divulgado, durante os 3 últimos exercícios sociais, projeções sobre a evolução de seus indicadores:

(a) informar quais estão sendo substituídas por novas projeções incluídas no formulário e quais delas estão sendo repetidas no formulário;

Não aplicável dado que em exercícios sociais anteriores, a Companhia não mantinha como prática divulgar ao mercado projeções ou estimativas de qualquer tipo, sejam operacionais ou financeiras.

(b) quanto às projeções relativas a períodos já transcorridos, comparar os dados projetados com o efetivo desempenho dos indicadores, indicando com clareza as razões que levaram a desvios nas projeções; e

Não aplicável dado que em exercícios sociais anteriores, a Companhia não mantinha como prática divulgar ao mercado projeções ou estimativas de qualquer tipo, sejam operacionais ou financeiras.

(c) quanto às projeções relativas a períodos ainda em curso, informar se as projeções permanecem válidas na data de entrega do formulário e, quando for o caso, explicar por que elas foram abandonadas ou substituídas.

As projeções mencionadas no item 3.1 relativas a períodos em curso continuam válidas na data de entrega deste Formulário de Referência.

4.1 Descrever os fatores de risco com efetivo potencial de influenciar a decisão de investimento, observando as categorias abaixo e, dentro delas, a ordem decrescente de relevância:

Os riscos descritos abaixo são aqueles que, na data deste Formulário de Referência, podem afetar a Companhia. Os negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e/ou negócios futuros da Companhia poderão ser afetados de maneira adversa por qualquer dos fatores de risco descritos a seguir. Além disso, riscos adicionais não conhecidos ou considerados irrelevantes pela Companhia na data deste Formulário de Referência também poderão afetar a Companhia adversamente.

As referências constantes deste item 4.1 a “Companhia” devem ser interpretadas como referência à Companhia e suas controladas, exceto se o contexto exigir de outra maneira. Para os fins desta seção “4. Fatores de Risco”, exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar ou ter ou causará ou terá “efeito adverso” ou “efeito negativo” para a Companhia, ou expressões similares, significa que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante na Companhia, na participação no mercado, na sua reputação, nos negócios atuais e futuros, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez e demais indicadores financeiros e não financeiros da Companhia, bem como no preço dos valores mobiliários de emissão da Companhia. Expressões similares incluídas nesta seção “4. Fatores de Risco” devem ser compreendidas nesse contexto.

Não obstante a subdivisão desta seção “4. Fatores de Risco”, determinados fatores de risco que estejam em um item podem também se aplicar a outros itens.

(a) *emissor*

Estamos sujeitos a riscos relacionados à segurança da informação, ataques cibernéticos, proteção de dados pessoais e impactos à imagem e reputação da Companhia

A Companhia está sujeita a riscos relacionados à segurança da informação, incluindo falhas, interrupções ou degradação dos sistemas, redes de comunicação, data centers, hardwares, softwares e demais infraestruturas tecnológicas utilizadas para a operação e entrega de seus produtos e serviços. Esses sistemas podem ser comprometidos por fatores diversos, sob ou além do controle da Companhia, como falhas humanas, eventos climáticos extremos, desastres naturais, quedas de energia, ataques de negação de serviço (DDoS), infiltração de malwares (como vírus, *ransomwares* e *spywares*), contaminação intencional ou acidental das redes, acessos não autorizados por terceiros ou por colaboradores, exploração de vulnerabilidades lógicas e ataques coordenados por hackers com objetivos como extorsão, sabotagem, penetração em sistemas ou roubo de dados.

O mercado em que atuamos está sujeito a riscos crescentes de cibersegurança que incluem, entre outros, a degradação de sistemas e indisponibilidade de serviços ou produtos, invasões a plataformas e infraestrutura tecnológica, bem como tentativas, inclusive por parte de colaboradores, de violação ou acesso indevido a nossos sistemas com o objetivo de apropriação e uso não autorizado de informações confidenciais. Tais incidentes podem comprometer a integridade, disponibilidade, autenticidade e confidencialidade das informações armazenadas nos sistemas da Companhia, ocasionar falhas operacionais, perda de dados, interrupção da prestação de serviços, ações judiciais, perdas financeiras, cancelamento de contratos e, principalmente, danos à credibilidade e reputação da

Companhia perante seus parceiros comerciais, clientes e investidores.

Adicionalmente, por atuar em diversos mercados e armazenar dados pessoais, inclusive sensíveis, a Companhia está sujeita às disposições da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD (Lei nº 13.709/2018), bem como a outras normas setoriais e internacionais relacionadas ao tema, como o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (GDPR), aplicável à União Europeia. A LGPD impõe obrigações rigorosas quanto à coleta, tratamento, compartilhamento, armazenamento, anonimização, eliminação e segurança dos dados pessoais, exigindo ainda resposta adequada a incidentes de segurança.

O descumprimento dessas normas pode acarretar sanções administrativas pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados – ANPD, incluindo advertências, multas, bloqueio ou eliminação de dados pessoais e até a suspensão parcial do exercício das atividades relacionadas ao tratamento de dados. A Companhia também poderá ser alvo de ações judiciais individuais ou coletivas, baseadas na LGPD, no Código de Defesa do Consumidor, no Marco Civil da Internet e em demais legislações aplicáveis.

Ocorrências de vazamentos de dados, falhas de segurança da informação ou tratamento inadequado de dados pessoais podem gerar danos reputacionais significativos, perda de confiança por parte de clientes e parceiros estratégicos, perda de competitividade e impacto negativo sobre o valor de mercado da Companhia. Assim, a Companhia poderá ser adversamente afetada em seus negócios, resultados operacionais, imagem institucional, situação financeira e valor de seus valores mobiliários.

Dependência de parceiros estratégicos, desafios na aquisição e retenção de usuários, e riscos associados à estratégia de crescimento inorgânico

O modelo de negócios da Companhia depende substancialmente da manutenção de parcerias estratégicas com entidades públicas e privadas que atuam como canais de distribuição, integração e operação de suas soluções, bem como da contínua captação e retenção de usuários finais. Parte relevante dessa aquisição de usuários ocorre por meio de canais operados em parceria com operadoras de telefonia móvel, distribuidoras de energia elétrica, instituições de ensino e fintechs. Alterações nas estratégias comerciais desses parceiros - como a priorização de iniciativas próprias ou concorrentes, a exigência de revisão contratual com aumento de percentuais de *revenue share*, ou mesmo a opção por estabelecer relacionamentos diretos com provedores de tecnologia, eliminando a intermediação da Companhia - podem comprometer a efetividade desses canais, reduzir a base de receita, limitar o crescimento em determinados mercados e impactar negativamente os resultados operacionais e financeiros da Companhia. A Companhia tampouco pode garantir a manutenção dos acordos atualmente vigentes, sendo possível que a rescisão ou não renovação desses contratos leve à descontinuidade de linhas de serviços em determinados parceiros, com efeitos adversos sobre sua receita e desempenho financeiro.

Outros fatores, como a elevação dos custos de aquisição de usuários, a redução da receita média por usuário, ou a deterioração do engajamento e da permanência da base ativa, podem comprometer a sustentabilidade econômica dos canais. Mudanças no comportamento dos usuários também podem afetar o volume de transações e limitar o crescimento da Companhia.

Além disso, a estratégia de crescimento inorgânico por meio de aquisições, fusões ou joint ventures envolve riscos adicionais que podem mitigar ou anular os benefícios esperados. Entre esses riscos estão: dificuldades de integração operacional, contábil e cultural; passivos contingentes não identificados durante o processo de diligência; frustração na realização de sinergias estimadas; ou mesmo obstáculos regulatórios, incluindo restrições impostas por autoridades concorrenciais. Além disso, a Companhia pode não conseguir identificar, negociar ou financiar aquisições em termos atrativos, ou concluir tais operações com a velocidade ou a eficácia necessárias. Tais fatores podem comprometer a continuidade da expansão, gerar pressões financeiras e prejudicar sua posição estratégica e reputação de mercado.

Estamos sujeitos a riscos relacionados à capacidade de inovação tecnológica, à competitividade de nossos mercados e à disrupção nos meios de pagamento, o que pode afetar adversamente nossos negócios, desempenho financeiro e valor de mercado.

A sustentabilidade e o crescimento das operações da Companhia dependem diretamente de sua habilidade de inovar e adaptar suas soluções tecnológicas às constantes transformações do setor digital, incluindo inovações em inteligência artificial (IA), automação, personalização de serviços e prevenção de fraudes. A adoção bem-sucedida dessas tecnologias é crítica para a manutenção da competitividade em nossos segmentos de atuação. A falha em antecipar ou implementar tais inovações de forma eficaz pode comprometer a atratividade de nossos produtos, resultar em obsolescência tecnológica, perda de *market share* e impacto negativo sobre nossas receitas e margens.

Além disso, operamos em mercados altamente competitivos e com baixas barreiras de entrada, tanto no Brasil como em mercados internacionais. Nossos concorrentes incluem empresas de tecnologia estabelecidas, startups com acesso facilitado a capital, fornecedores de soluções gratuitas ou subsidiadas, além de players globais com maior escala e capacidade de investimento. Esses concorrentes podem oferecer produtos mais inovadores, eficientes ou economicamente viáveis, o que pode pressionar nossa estrutura de preços, reduzir nossa base de clientes e impactar adversamente nossa posição no mercado.

No segmento de soluções de pagamento, enfrentamos desafios específicos relacionados à intensa competição, inclusive com o crescimento acelerado do arranjo de pagamentos instantâneos como o Pix. Essa modalidade tem ganhado participação nos volumes transacionados no Brasil, desintermediando operações tradicionais de cartão de crédito e afetando a demanda por serviços de adquirência e gateway. A evolução tecnológica pode ainda introduzir novos modelos de pagamento alternativos, intensificando a disrupção no setor. Adicionalmente, estamos expostos a riscos operacionais e financeiros derivados da cadeia de pagamentos, como eventuais falhas de liquidação, inadimplência de adquirentes ou subcredenciadores, e mudanças regulatórias que alterem a estrutura econômica ou operacional dos arranjos de pagamento. Eventos de inadimplência por parte de parceiros financeiros, especialmente em cenários de instabilidade econômica, podem gerar impacto relevante na cadeia de repasse de valores e afetar negativamente os resultados financeiros da Companhia.

Complementarmente, a atuação no setor de pagamentos impõe à Companhia o cumprimento de diversas obrigações regulatórias relacionadas à prevenção à lavagem de dinheiro, financiamento ao terrorismo, fraudes e corrupção, incluindo a observância de regras de conheça seu cliente (KYC) e *due diligence* de parceiros. A ineficiência ou falha na implementação e monitoramento desses controles pode resultar em violações às normas da Lei Federal nº

12.846/2013 (Lei Anticorrupção), do Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) ou do UK Bribery Act, sujeitando a Companhia a sanções administrativas, civis e penais, inclusive multas, restrições operacionais, perda de benefícios fiscais, exclusão de processos de contratação pública, e responsabilização direta ou subsidiária por atos de seus colaboradores, parceiros ou clientes.

A mera associação da Companhia, ainda que indiretamente, a investigações, denúncias ou condutas indevidas pode gerar perda de reputação, desgaste junto a clientes, investidores, reguladores e demais partes interessadas, e afetar adversamente sua imagem institucional e valor de mercado. Os efeitos adversos decorrentes de tais ocorrências podem comprometer a confiança dos stakeholders, gerar litígios, perdas operacionais e afetar de forma relevante os resultados financeiros e a posição competitiva da Companhia.

Estamos sujeitos a riscos regulatórios e legais (incluindo tributários e fiscais, inclusive relacionados à Reforma Tributária, à regulação aplicável a instituições de pagamento e à revisão de benefícios fiscais, que podem afetar adversamente nossos resultados e valor de mercado

As atividades da Companhia estão sujeitas a um conjunto amplo de normas regulatórias, tributárias e fiscais, tanto no Brasil quanto nas demais jurisdições em que atua. Alterações relevantes no ambiente legal, tributário ou regulatório - incluindo majoração de tributos, revisão de benefícios fiscais, mudanças nas normas contábeis ou modificações setoriais específicas - podem afetar adversamente os resultados operacionais, a estrutura de custos e os fluxos de caixa da Companhia.

A Reforma Tributária, instituída pela Emenda Constitucional nº 132/2023 e com implementação gradual a partir de 2026, substituirá tributos como PIS, COFINS, ICMS, ISS e IPI por dois novos tributos sobre valor agregado - a CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) e o IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) - além do Imposto Seletivo. As mudanças impactarão significativamente a sistemática de apuração e a carga tributária efetiva sobre os serviços digitais prestados pela Companhia, especialmente em segmentos como SaaS, sub-adquirência, SVA e serviços B2C. Há riscos associados à majoração de alíquotas, revogação de regimes especiais, complexidade de adaptação tecnológica e incertezas interpretativas quanto à classificação dos serviços prestados. A regulamentação definitiva ainda está pendente, o que pode afetar margens operacionais, precificação e previsibilidade de resultados.

Adicionalmente, um eventual aumento da carga tributária - seja por criação de novos tributos, elevação de alíquotas ou revogação de benefícios - pode impactar negativamente a rentabilidade da Companhia. O aumento da carga fiscal sobre serviços digitais pode obrigar a Companhia a repassar esse custo adicional aos clientes, o que pode reduzir o consumo de produtos e serviços e, conseqüentemente, afetar receitas, margens e competitividade. A Companhia não pode assegurar que a União, os Estados ou os Municípios não criarão tributos ou elevarão os existentes, e tampouco que conseguirá adaptar sua estrutura de custos para mitigar tais impactos.

No âmbito regulatório setorial, a Companhia possui uma subsidiária Instituição de Pagamento (IP) autorizada pelo Banco Central do Brasil, sujeita a rígidas normas operacionais, de governança, prevenção à lavagem de dinheiro e segurança da informação. Qualquer descumprimento dessas regras pode acarretar sanções administrativas, como advertências, multas, restrições operacionais ou até mesmo a revogação da autorização de funcionamento. Tais penalidades podem impactar financeiramente a Companhia e comprometer sua relação com clientes e parceiros estratégicos. Mudanças regulatórias ou de interpretação também podem gerar exigências operacionais ou

tecnológicas adicionais, com efeitos sobre os custos e prazos de implementação.

A Companhia também está sujeita a fiscalizações nas esferas federal, estadual e municipal. Divergências de interpretação sobre a legislação tributária podem levar à exigência de tributos adicionais, com multa e juros, além da necessidade de constituição de novas provisões fiscais. A Companhia não pode garantir que os valores atualmente provisionados são suficientes para fazer frente a eventuais autuações, tampouco que não serão identificadas exposições fiscais adicionais. Adicionalmente, alterações nas normas contábeis locais ou internacionais podem afetar a forma de apuração e reconhecimento de receitas, custos e passivos fiscais.

Por fim, a Companhia se beneficia atualmente de incentivos fiscais previstos na Lei nº 11.196/2005 (Lei do Bem), que permitem deduções sobre IRPJ e CSLL para atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica. A continuidade desses benefícios depende de conformidade documental e técnica, bem como da manutenção do arcabouço legal vigente. A Reforma Tributária e discussões sobre revisão de incentivos setoriais geram incerteza sobre a permanência e eficácia da Lei do Bem. A eventual revogação, limitação ou glosa desses benefícios pode afetar negativamente a capacidade de investimento em inovação e impactar os resultados operacionais da Companhia.

Estamos sujeitos ao risco de crédito e controle de remessa de divisas, relacionado aos nossos parceiros e suas geografias, especialmente por ampla atuação em países do mercado emergente, bem como a possíveis perdas decorrentes de inadimplência de eventual parceiro.

Caso não consigamos ter um processo adequado de avaliação de risco de crédito de potenciais parceiros que queiram adquirir nossos produtos ou serviços ou se não pudermos implementar medidas para limitar a inadimplência de pagamento pelos parceiros dos valores relacionados aos contratos conosco firmados, nossas receitas poderão ser adversamente afetadas. As hipóteses que podem gerar a interrupção no pagamento destes parceiros incluem rescisão de contrato, dificuldades financeiras dos parceiros ou de seus negócios, término de vigência de contratos sem que haja renovação, recuperação judicial ou extrajudicial, falência, ou mesmo inadimplemento não justificado de tais parceiros, dentre outros. Em caso de inadimplência recorrente de parte significativa de nossos parceiros, poderemos sofrer um efeito adverso em nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários.

Além disso, atuamos em dezenas de países de economia emergente, o que trazem consigo uma maior volatilidade e exposição a questões de natureza político-econômica, aumentando a probabilidade de cenários de estresse financeiro e/ou de liquidez que eventualmente possam ocorrer em alguma das geografias que temos atuação. Desta maneira, controles de fluxo de divisas, ou limitações de acesso ao mercado de câmbio locais podem ocorrer, acarretando a deterioração do fluxo de caixa da Companhia, em função de interrupção nos pagamentos destes parceiros.

Por operar em várias jurisdições, onde surgem incertezas na aplicação dos requerimentos fiscais em função da complexidade da legislação tributária nessas localidades, bem como em relação ao tratamento fiscal no Brasil dos lucros auferidos no exterior. A Companhia e suas controladas estão sujeitas a revisões das declarações fiscais e, portanto, podem surgir disputas com autoridades fiscais em razão da interpretação das leis e regulamentos aplicáveis.

A Companhia pode enfrentar dificuldades no que diz respeito à expansão de seus produtos em novos mercados, em especial, na indústria de distribuição de energia elétrica, bem como educação privada, além de outras potenciais indústrias de serviços essenciais a serem exploradas.

A Companhia iniciou recentemente sua expansão para soluções digitais à indústria de distribuição de energia elétrica, como também à indústria de educação privada, além de outras potenciais indústrias de serviços essenciais. Estas representam novas indústrias de negócio em comparação à sua atividade anterior focada em operadoras de telefonia móvel. Essas novas empreitadas apresentam riscos e desafios significativos que podem impactar adversamente os resultados financeiros e operacionais da Companhia. Esses riscos podem incluir, mas não se limitar a:

(i) complexidade operacional: a entrada em um novo setor de negócio traz consigo uma série de desafios operacionais, incluindo a necessidade de adaptação aos processos específicos de cada setor, seja ele distribuição de energia elétrica ou educação privada, integração de sistemas, treinamento de equipe e estabelecimento de parcerias estratégicas. A complexidade desse novo ambiente pode resultar em custos adicionais, atrasos na implementação e possíveis interrupções nas operações existentes;

(ii) conhecimento e experiência limitados: a falta de experiência prévia nestes novos setores pode dificultar a compreensão completa dos desafios e peculiaridades desse mercado. A Companhia pode enfrentar dificuldades em identificar e antecipar as necessidades específicas das distribuidoras de energia elétrica, ou escolas, bem como em desenvolver soluções adequadas e competitivas para atender a essas demandas;

(iii) competição acirrada: a entrada em um novo setor de negócio expõe a Companhia a um ambiente competitivo desconhecido. O setor de distribuidoras de energia elétrica, ou de educação privada, ou potenciais novas indústrias, podem ser dominados por concorrentes estabelecidos com ampla experiência e recursos significativos. A Companhia pode enfrentar dificuldades em conquistar e manter uma participação de mercado significativa, o que poderia impactar negativamente seu desempenho financeiro; e

(iv) riscos regulatórios e compliance: o setor de distribuição de energia elétrica é regulado por uma série de normas, políticas e requisitos governamentais específicos. A Companhia deve estar em conformidade com essas regulamentações, o que pode exigir investimentos adicionais em conformidade e gerenciamento de riscos regulatórios. O não cumprimento dessas obrigações regulatórias pode resultar em multas, sanções e impactos negativos na reputação da Companhia.

A entrada em um novo setor de negócio oferece oportunidades de crescimento e diversificação para a Companhia. No entanto, não há garantia de que a Companhia será capaz de superar com sucesso os riscos e desafios associados à entrada no novo setor. Qualquer dificuldade significativa nesse processo de expansão pode impactar negativamente os negócios, resultados operacionais e financeiros.

Estamos sujeitos aos riscos que envolvem uma parte significativa de nossas receitas dado que estão, em grande parte, concentradas em um determinado número de operadoras de telefonia móvel.

A perda de um contrato, referente a linhas de serviços oferecidos pela Companhia, tem impacto diferenciado a depender do parceiro contraparte e da participação desses contratos na receita total da Companhia.

No exercício social de 2022, a Oi Móvel foi descontinuada, com seus clientes migrando para outras operadoras, o que acabou incorrendo em impacto financeiro em nossas operações, em função da Oi ser historicamente um parceiro relevante da Bemobi.

A diversificação de nossas receitas tem tornado nossa geração de receita mais resiliente, e mitigado esta concentração dos negócios em determinado número de operadoras de telefonia móvel. No entanto, não há garantia de que a Companhia continuará a ter resultados positivos em outras áreas de atuação no futuro, nem que tais resultados serão suficientes para compensar quaisquer perdas significativas. A dependência de outros negócios para compensar perdas em um determinado setor expõe a Companhia a riscos de desempenho desigual entre diferentes áreas de atuação e pode afetar negativamente seus resultados financeiros e operacionais.

A Companhia não pode garantir que mudanças organizacionais e/ou de controle acionário nas operadoras não irão impactar a revisão dos contratos atualmente vigentes, o que pode resultar na redução das margens praticadas e na interrupção na oferta dos serviços atualmente oferecidos e prestados. Como operamos em um modelo comercial, onde as operadoras são sempre parte integrante dos contratos antes de chegarmos ao cliente final, a escolha das operadoras em manter ativos os contratos vigentes é um fator crítico para manutenção de nossas receitas, estando assim sujeitos aos efeitos mencionados acima. Para mais informações, vide item 1.5 deste Formulário de Referência.

Podemos sofrer perdas de membros chave da nossa administração ou profissionais qualificados ou sermos incapazes de atrair ou manter pessoas qualificadas em nossa administração ou grupo de colaboradores.

O sucesso do nosso negócio está fortemente relacionado ao desempenho de nossos administradores e pessoas qualificadas, especialmente em relação à definição e implementação de nossas estratégias e desenvolvimento de nossas operações, produtos e serviços. Caso esses profissionais deixem de integrar nossa equipe, poderemos enfrentar dificuldades para executar nossas estratégias de negócios, crescer de forma sustentável ou desenvolver novos produtos e serviços, dentre outros problemas operacionais, mercadológicos ou de governança corporativa que poderemos enfrentar. Em caso de saída, inabilitação e/ou afastamento de membros de nossa alta administração ou profissionais qualificados, poderemos incorrer em custos significativos para a contratação de novas pessoas com as mesmas qualificações, bem como com o pagamento de pacotes de saída ou contratos de indenização, caso a Companhia venha, no futuro, a se obrigar ao pagamento de tais pacotes ou celebrar tais contratos. Em razão dos fatores acima expostos, a perda de membros chave da nossa administração ou profissionais qualificados poderá afetar adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários.

Adicionalmente, atuamos em um setor em que a demanda e a concorrência por novos talentos e pessoal qualificado se encontram em alta. Por outro lado, o número de tais profissionais no mercado é limitado. Nesse cenário, a competição por profissionais qualificados é significativa. Nossos competidores podem oferecer salários e benefícios maiores do que aqueles por nós ofertados e, portanto, eles podem ter maior capacidade de conseguir novos talentos e até mesmo acessar nossos profissionais. Caso tal evento ocorra, nossos negócios podem ser adversamente afetados.

Uma nova pandemia, e seus efeitos, ou a forma como afetará nossos negócios depende de desenvolvimentos futuros, que são incertos e imprevisíveis e podem afetar material e adversamente nossos negócios, condição

financeira, resultados de operações e fluxos de caixa e, finalmente, nossa capacidade de continuar a operar nossos negócios.

Em dezembro de 2019, a nova síndrome respiratória aguda grave coronavírus 2 (“SARS-CoV-2”), que causa a doença infecciosa do coronavírus (“COVID-19”), foi relatada pela primeira vez em Wuhan, China e, devido à sua rápida expansão para outros continentes, como Europa, Oriente Médio e Américas, em 11 de março de 2020, a Organização Mundial da Saúde decretou a COVID-19 como sendo uma pandemia, cabendo aos países membros estabelecerem as melhores práticas para as ações preventivas e de tratamento aos infectados.

Como consequência, a pandemia da COVID-19 demandou medidas restritivas por parte de autoridades governamentais, inclusive nos locais em que atuamos, com o objetivo de proteger a população, resultando em restrição no fluxo de pessoas, quarentena, lockdown, restrições a viagens e transportes públicos, fechamento prolongado de locais de trabalho, interrupções na cadeia de suprimentos, fechamento do comércio e redução generalizada de consumo.

As medidas descritas acima aliadas às incertezas provocadas pelo surto do COVID-19 tiveram um impacto adverso na economia e no mercado de capitais global, incluindo no Brasil, inclusive causando paralisações (*circuit-breakers*) das negociações na B3 durante o mês de março de 2020. A cotação da maioria dos ativos negociados na B3 foi adversamente afetada em razão do surto do COVID-19. Impactos semelhantes aos descritos acima podem voltar a ocorrer, provocando a oscilação dos ativos negociados na B3, o que pode afetar adversamente o valor de nossas ações na B3 caso essa oscilação se repita.

Não podemos garantir que outros surtos regionais e/ou globais não acontecerão. E, caso aconteçam, não podemos garantir que seremos capazes de impedir um impacto negativo em nossos negócios de dimensão igual ou superior ao impacto provocado pela pandemia de COVID-19.

Estamos sujeitos a perdas não cobertas pelos seguros contratados e a dificuldades para contratação de apólices, o que poderá gerar efeitos adversos sobre nossos negócios.

Estamos sujeitos à ocorrência de eventos não segurados (tais como caso fortuito e força maior em decorrência da interrupção de certas atividades), ou de danos maiores do que os limites de cobertura previstos em suas apólices. Além disso, a quantificação da exposição de risco nas cláusulas existentes pode ser inadequada ou insuficiente, podendo, inclusive, implicar em reembolso menor do que o esperado.

Na eventualidade da ocorrência de um dos eventos não segurados, não garantidos ou que excedam as coberturas previstas em suas apólices atuais, podemos sofrer um revés financeiro para recompor e/ou reformar os ativos atingidos por tais eventos, o que poderá comprometer o investimento por nós integralizado e, mesmo na hipótese da ocorrência de um sinistro coberto pelas apólices, não é possível garantir que o pagamento do seguro será realizado de forma tempestiva, ou em valor suficiente para nos compensar integralmente pelos danos decorrentes de tal sinistro, o que pode afetar negativamente nossos resultados financeiros. Ainda, no caso dos eventos segurados, a cobertura de apólices de seguro está condicionada ao pagamento do respectivo prêmio. A nossa falha em pagar esses prêmios cumulada com a ocorrência de um sinistro poderá nos colocar em uma situação de risco, dados que danos, mesmo que segurados, não estariam sujeitos à cobertura pela seguradora. Para mais informações, vide o item

7.7 deste Formulário de Referência.

Além disso, não podemos garantir que conseguiremos manter apólices de seguro a taxas comerciais razoáveis ou em termos aceitáveis, ou contratadas com as mesmas companhias seguradoras ou com companhias seguradoras similares. Adicionalmente, podemos ser responsabilizados judicialmente pelo pagamento de indenização a terceiros em decorrência de um eventual sinistro. Caso quaisquer desses fatores venha a ocorrer, nossos negócios e resultados financeiros e operacionais podem ser adversamente afetados.

Reduções em gastos com tecnologia da informação podem limitar nossa capacidade de crescer e desenvolver o nosso negócio.

O crescimento de receita e rentabilidade potencial do negócio da Companhia depende da demanda de seus produtos e serviços. Condições econômicas ou financeiras desfavoráveis ou oscilações em quaisquer outros fatores que afetem a renda do consumidor, tais como taxas de juros, inflação, disponibilidade de crédito, níveis de emprego e salários podem reduzir o seu poder de compra e conseqüentemente diminuir a demanda por serviços de tecnologia por parte dos consumidores.

Uma vez que a Companhia é uma prestadora de serviços, parte de sua receita decorre do número de novos usuários. Na medida em que eventuais condições econômicas desfavoráveis possam afetar potenciais e atuais usuários, tanto na manutenção como na redução da demanda por serviços oferecidos pela Companhia, nossa receita futura pode ser afetada adversamente.

Em caso de deterioração das condições econômicas, os usuários e potenciais usuários da Companhia podem optar por diminuir o uso de soluções tecnológicas, o que comprometerá a capacidade de manter ou expandir os negócios da Companhia, afetando adversamente os negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor dos valores mobiliários da Companhia.

A adoção de novas práticas contábeis ou alteração na interpretação de normas contábeis pelo Governo Federal poderá afetar negativamente o resultado da Companhia.

A adoção de novas normas e interpretações contábeis pode impactar substancialmente as demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia, uma vez que podem vir a alterar entendimentos em vigência nos exercícios fiscais anteriores. Desta maneira, os resultados da Companhia, assim como o seu balanço patrimonial, podem vir a serem modificados de maneira negativa e substancial, e não seriam mais comparáveis diretamente com os demonstrativos anteriores.

Adicionalmente, eventuais alterações pelo Governo Federal nas normas contábeis podem vir a impactar as demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia, modificando de maneira negativa e substancial os resultados da Companhia, assim como seu balanço patrimonial.

A variação de nossos índices de liquidez pode afetar a percepção sobre nossa solvência e impactar negativamente nossos negócios e o valor de nossas ações.

A variação negativa de nossos índices de liquidez pode afetar a percepção de nossa solvência e impactar

adversamente nossos negócios, prejudicando, por exemplo, a obtenção de financiamento perante instituições financeiras, a contratação com fornecedores e parceiros comerciais. Variações dessa natureza podem afetar não só nossos negócios, mas também o valor de nossas ações.

A captação de recursos adicionais pela Companhia, seja por aumento de capital, ou por meio de emissão de ações ou outros valores mobiliários conversíveis ou permutáveis em ações, poderá diluir a participação acionária dos investidores na Companhia ou não ser economicamente satisfatória.

A Companhia pode precisar captar recursos adicionais no futuro, a serem obtidos inclusive por meio de emissões públicas ou privadas de ações ou outros valores mobiliários conversíveis ou permutáveis em ações de emissão da Companhia. A obtenção de recursos, pela Companhia, por meio da emissão de ações ou valores mobiliários conversíveis em ações, poderá resultar em alteração na quantidade de ações em circulação e no preço das ações, e, consequentemente, na diluição da participação acionária dos referidos acionistas, que poderão passar a ter menor participação proporcional em rendimentos e menor poder de influência nas decisões tomadas pela Companhia, caso estes não exerçam, por qualquer motivo, os seus direitos de preferência na subscrição de novas ações emitidas em decorrência de tais novas ofertas de ações para obtenção de capital adicional no futuro.

A distribuição pública de ações ou valores mobiliários conversíveis ou permutáveis em ações de emissão da Companhia pode ser realizada, inclusive, com a exclusão do direito de preferência dos acionistas da Companhia, podendo resultar na diluição da participação dos seus acionistas no capital social. A Companhia não pode assegurar a disponibilidade de capital adicional ou, ainda, que as condições de captação serão economicamente satisfatórias. A falta de acesso a capital adicional em condições satisfatórias e o aumento nas taxas de juros pode afetar adversamente o crescimento da Companhia, o que pode vir a prejudicar a performance das suas atividades, situação financeira e resultados operacionais e, consequentemente, a cotação de seus valores mobiliários.

Na hipótese de indisponibilidade ou restrição ao acesso de financiamentos ou dívidas, públicas ou privadas, ou caso assim decidam nossos acionistas, esses recursos adicionais poderão ser obtidos por meio de aumento de capital social com a exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas, de modo que suas participações societárias em nosso capital social poderão sofrer diluição, situação na qual nossos valores mobiliários poderão ser adversamente afetados.

Os nossos resultados atuais podem não ser indicativos de nossos resultados operacionais futuros.

Não podemos prever com certeza o uso futuro ou retenção de nossos usuários, dada a diversidade de nossa base de usuários em setores, regiões geográficas, tamanho do cliente e outros fatores. Consequentemente, podemos não ser capazes de prever com precisão nossas receitas. Se não realizarmos retornos sobre esses investimentos em nosso crescimento, nossos resultados operacionais podem diferir materialmente de nossos resultados anteriores, nos afetando adversamente, o que poderia causar uma queda no preço de valores mobiliários de nossa emissão.

A Companhia pode não ser capaz de proteger os seus direitos de propriedade intelectual, industrial ou autoral ou de garantir que seus parceiros ou fornecedores não utilizarão propriedade intelectual, industrial ou autoral de terceiros sem autorização.

O sucesso da Companhia depende significativamente da sua capacidade de proteger e preservar os seus direitos de

propriedade intelectual, incluindo marcas registradas, nomes de domínio, segredos comerciais e *know-how*, de modo que quaisquer problemas relacionados a tais ativos podem afetar a Companhia negativamente.

Eventos como o indeferimento definitivo de qualquer pedido de registro de propriedade intelectual da Companhia que venha a ser realizado perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (“**INPI**”) ou o uso indevido ou não autorizado de tal propriedade ou, ainda, o reconhecimento de nulidade administrativa dos seus registros podem impactar adversamente a Companhia. Ainda, a Companhia pode não conseguir renovar o registro de alguma propriedade industrial em tempo hábil ou que os seus concorrentes contestem ou invalidem quaisquer registros existentes ou futuros solicitados ou licenciadas pela Companhia.

Nesse sentido, cabe ressaltar, que o monitoramento de uso não autorizado de propriedade intelectual demanda esforços significativos e não há como garantir que terceiros não tenham registrado ou adquirido direitos sobre marcas idênticas ou similares para produtos ou serviços relacionados ao mesmo mercado de atuação da Companhia. Ademais, a Companhia não pode assegurar que seus parceiros e fornecedores sempre utilizem propriedade intelectual de suas respectivas titularidades ou de terceiros devidamente autorizadas, quando estiverem trabalhando com a Companhia, oferecendo produtos e serviços da Companhia ou fornecendo para a Companhia algum tipo de produto ou serviço.

Por outro lado, alegações de utilização de propriedade intelectual de terceiros seja por nós ou pelos parceiros ou fornecedores da Companhia, podem resultar em custos significativos e desviar os recursos e a atenção da administração e equipes operacionais, administrativas ou tecnológicas da Companhia para que realizem a defesa da companhia.

Caso a Companhia não seja capaz de proteger sua propriedade intelectual, ou seja, acusada ou punida por eventual infração a direitos de propriedade intelectual de terceiros, seus negócios e resultados podem ser substancial e negativamente impactados.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais ou administrativos podem causar efeitos adversos para a Companhia.

A Companhia e seus administradores podem vir a ser réus em processos judiciais, administrativos e/ou arbitrais, seja em matéria cível, tributária, administrativa, trabalhista, societária, de propriedade intelectual, regulatória, concorrencial, ambiental, criminal, dentre outras. Não podemos garantir que os resultados destes processos nos serão favoráveis ou serão favoráveis a tais membros de nossa administração, ou, ainda, que manteremos qualquer provisionamento ou provisionamento, parcial ou total, suficiente para todos os passivos eventualmente decorrentes desses processos.

Decisões contrárias aos interesses da Companhia e/ou seus administradores que envolvam valores substanciais, em especial nos casos em que não foram constituídas provisões para risco ou nos casos em que os valores provisionados sejam inferiores aos valores devidos ao final, podem comprometer a condução dos negócios como inicialmente planejado, podendo afetar a reputação e o resultado da Companhia, em razão da possível perda de benefícios fiscais, aplicação de penas pecuniárias, perda do direito de licitar e contratar com o poder público por prazo determinado e/ou afastamento ou inabilitação de administradores a depender da matéria envolvida na questão.

As nossas instalações físicas e nossos sistemas de informação estão sujeitos a infortúnios em decorrência de falhas humanas, desastres catastróficos, eclosão de doenças contagiosas ou eventos similares.

A nossa sede e as instalações de nossas filiais, nossos escritórios administrativos, centros de processamento de dados nossos e de terceiros, nossos sistemas de informação e centrais de atendimento estão sujeitos a interrupções em seu funcionamento, em decorrência de falhas humanas, catástrofes imprevisíveis que se encontram além do nosso controle, tais como desastres naturais e eclosão de doenças contagiosas. Se alguma dessas instalações for afetada por algum dos acontecimentos apontados acima ou eventos similares, isso poderá interromper as operações, retardar a prestação de serviços, resultando na interrupção das nossas principais atividades, o que poderá afetar significativamente as nossas operações e receitas.

Podemos não pagar dividendos ou juros sobre o capital próprio aos acionistas detentores de nossas ações.

Nosso lucro líquido pode ser capitalizado, utilizado para compensar prejuízos e passivos ou retido de acordo com a legislação societária brasileira, caso em que não estará disponível para distribuição de dividendos ou pagamento de juros sobre capital próprio. Nosso Conselho de Administração poderá determinar a não distribuição de dividendos aos nossos acionistas em um determinado ano fiscal se não tivermos lucro ou reservas líquidas disponíveis, ou se a distribuição de dividendos for desaconselhável ou incompatível com nossa situação financeira no momento e nossos acionistas escolham não distribuir dividendos.

Por fim, a isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos e a tributação atualmente incidente sobre o pagamento de juros sobre capital próprio prevista na legislação atual poderá ser revista e tanto os dividendos recebidos, quanto os distribuídos poderão passar a ser tributados e/ou, no caso dos juros sobre capital próprio, ter sua tributação majorada no futuro, impactando o valor líquido a ser recebido pelos nossos acionistas a título de participação nos resultados.

Falhas nos nossos sistemas, políticas e procedimentos de gestão e controle de riscos poderão afetar adversamente nossos negócios.

Não podemos garantir a eficácia da nossa área de *Compliance*, bem como que nossos procedimentos de controles internos, serão capazes de detectar falhas dentro de um prazo e em condições aceitáveis. Nossos sistemas, políticas e procedimentos para identificar, monitorar, gerenciar e controlar riscos podem não ser totalmente eficazes. Os métodos de gerenciamento de riscos podem não ser suficientes para: (i) gerenciar e controlar os riscos que conhecemos; (ii) prever exposições futuras; e (iii) prever exposições contra riscos desconhecidos e que poderão ser significativamente maiores do que aqueles indicados pelas medidas históricas que utilizamos. Outros métodos de gerenciamento de riscos adotados por nós que dependem da avaliação das informações relativas aos mercados, clientes ou outros assuntos disponíveis ao público podem não ser precisos, completos, atualizados ou adequadamente avaliados. As informações em que nos baseamos ou com que alimentamos ou mantemos modelos históricos e estatísticos podem ser incompletas ou incorretas, o que poderá gerar um efeito adverso relevante sobre nossos negócios. Dessa forma, a falha ou a ineficácia nos nossos controles internos poderá ter um efeito adverso significativo em nossos negócios. Adicionalmente, nossos procedimentos de *compliance* e controle internos podem não ser suficientes para evitar ou detectar todas as condutas impróprias, fraudes ou violações de leis aplicáveis por parte de nossos colaboradores, acionistas controladores, membros de nossa administração, fornecedores, dentre

outras pessoas que possuem relacionamento conosco. No caso de qualquer falha, insuficiência ou inadequação de procedimentos e controles adequados, nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários poderão ser adversamente afetados.

Podemos enfrentar potencial conflito de interesses envolvendo transações com partes relacionadas.

A Companhia poderá, no curso regular de seus negócios, realizar transações com partes relacionadas, incluindo controladores, administradores, acionistas relevantes, empresas do mesmo grupo econômico e outras pessoas ou entidades a elas vinculadas. Embora tais transações sejam conduzidas com base em condições de mercado, devidamente aprovadas de acordo com as normas internas e a legislação aplicável, não é possível assegurar que todas essas operações estarão sempre isentas de conflitos de interesses.

Eventuais situações envolvendo partes relacionadas podem gerar questionamentos quanto à sua equidade, ainda que realizadas com observância aos princípios de transparência e governança corporativa. Se tais transações não forem devidamente divulgadas, aprovadas ou conduzidas nos melhores interesses da Companhia, poderão resultar em prejuízos para seus acionistas minoritários e impactar adversamente sua reputação, situação financeira, resultados operacionais e o valor de mercado de seus valores mobiliários.

A Companhia adota políticas e controles internos para mitigar esses riscos, inclusive por meio da atuação do Comitê de Auditoria e Riscos e do Conselho de Administração, mas não pode garantir que todos os potenciais conflitos serão identificados ou eliminados.

(b) *seus acionistas, em especial os acionistas controladores*

Os acionistas da Companhia podem não conseguir propor chapas concorrentes para a eleição do Conselho de Administração.

De acordo com o seu Estatuto Social, a Companhia adota o sistema de eleição por chapa dos seus membros do Conselho de Administração, de forma que, ressalvadas as exceções legais, membros integrantes das chapas propostas serão eleitos indissociavelmente.

Os acionistas que desejarem apresentar chapa concorrente àquela proposta pela administração da Companhia poderão apresentar novos nomes para compor uma nova chapa. Poderão propor novas chapas os acionistas que indicarem a quantidade de nomes suficiente para compor uma chapa inteira.

Assim, caso determinado acionista deseje propor uma nova chapa, mas não consiga preencher o número mínimo de candidatos a tempo, a referida chapa não preencherá os requisitos estatutários para concorrer à eleição do Conselho de Administração, podendo o acionista não se considerar representado pelos referidos órgãos da Companhia.

(c) *controladas e coligadas*

Parte de nossa receita é decorrente do resultado operacional de nossas sociedades controladas e suas atividades são intimamente relacionadas com as nossas atividades. A descontinuidade de uma de nossas controladas poderá afetar negativamente nossas operações e nossos resultados.

Resultados negativos de sociedades controladas podem afetar o resultado operacional da Companhia. Parte dos resultados da Companhia decorre do resultado de suas sociedades controladas e, sendo assim, o resultado não satisfatório de uma delas poderá afetar negativamente o resultado da Companhia. Adicionalmente, a piora nas condições setoriais e mercadológicas nas operações desses negócios podem afetar negativamente o resultado consolidado das operações da Companhia.

Eventual processo de recuperação judicial ou falência da Companhia ou de suas subsidiárias pode ser conduzido em bases consolidadas.

O Poder Judiciário brasileiro ou os próprios credores da Companhia e/ou de empresas de seu grupo econômico podem determinar a condução de eventual processo de recuperação judicial ou falência da Companhia e/ou de qualquer empresa de seu grupo econômico como se fossem uma única sociedade (Teoria da Consolidação Substancial). Caso isso aconteça, os acionistas da Companhia poderão ser negativamente impactados pela perda de valor da Companhia em caso de destinação de seu patrimônio para pagamento dos credores de outras empresas do grupo econômico da Companhia.

(d) *seus administradores*

A Companhia está exposta a riscos decorrentes de suas lideranças e administradores.

Os riscos decorrentes das lideranças da Companhia podem incluir questões relacionadas à competência, integridade, conflitos de interesse e estabilidade da equipe de gestão.

Neste sentido, riscos podem surgir a partir de: (i) deficiências na competência, conhecimento ou experiência dos administradores; (ii) alegações ou evidências de má conduta, violações de leis ou regulamentos, conflitos de interesse não divulgados ou qualquer comportamento que possa prejudicar a imagem da empresa; (iii) falta de planos adequados de sucessão ou quando há alta rotatividade na equipe de gestão, o que pode afetar a estabilidade e a eficiência dos negócios; (iv) situações em que os administradores buscam benefícios pessoais ou favorecem entidades relacionadas em detrimento dos interesses da empresa.

Os riscos mencionados acima podem afetar negativamente a capacidade da empresa de enfrentar desafios e aproveitar oportunidades de mercado.

(e) *fornecedores*

Podemos ser vinculados a procedimentos irregulares praticados por sociedades com as quais temos relação comercial de compra e venda de produtos.

A Companhia pode não ter controle sobre seus fornecedores, parceiros e/ou usuários de seus produtos e serviços, bem como sobre suas operações e irregularidades que possam apresentar. Não podemos garantir que alguns de nossos fornecedores que façam uso de nosso ambiente não venham apresentar problemas com questões trabalhistas ou relacionados à sustentabilidade, terceirização e quarteirização da cadeia produtiva e condições de segurança impróprias, atividades criminosas contra o sistema financeiro nacional, sonegação fiscal, ou mesmo que venham a se utilizar de irregularidades para terem um custo mais baixo de seus produtos e, caso uma quantidade significativa de nossos fornecedores e lojas parceiras que façam uso de nosso ambiente o façam, nossa imagem e reputação

podem ser prejudicadas e, em consequência, a perda de atratividade junto aos nossos clientes, com impacto direto na redução de nossa receita líquida e resultado operacional, bem como queda no valor de nossas ações.

A utilização de mão de obra terceirizada pode acarretar a dependência de fornecedores e prestadores de serviços em caso de concentração excessiva

Em relação aos processos relacionados à tecnologia da informação, a utilização de mão de obra terceirizada pode acarretar a dependência de fornecedores e prestadores de serviços em caso de concentração excessiva criando uma dependência de conhecimento, recursos e pessoas, que podem ocasionar também as eventuais falhas ou interrupções em nossas atividades, afetando material e adversamente a Companhia, seus negócios e resultados.

A Companhia utiliza softwares e tecnologias de terceiros que estão sujeitos a determinadas licenças e dificilmente podem ser substituídos.

A Companhia conta com softwares licenciados de terceiros para oferecer os seus produtos e serviços. Estes softwares podem não permanecer disponíveis para a Companhia em termos comercialmente razoáveis ou tornarem-se indisponíveis.

Qualquer perda de licença de uso de qualquer destes softwares pode resultar em atrasos no fornecimento dos produtos e serviços da Companhia até que uma tecnologia equivalente seja desenvolvida internamente pela Companhia ou, se disponível, seja identificada, obtida e integrada aos sistemas, produtos e serviços da Companhia, o que poderia prejudicar a atividade da Companhia. Quaisquer erros ou defeitos nos softwares de terceiros ou apoio inadequado ou tardio do detentor da licença do software pode resultar em erros ou em falha nos serviços da Companhia, o que poderia prejudicar os seus resultados operacionais, afetando adversamente os resultados e custos operacionais da Companhia.

Além disso, a Companhia licencia de terceiros as linguagens de programação e/ou plataformas tecnológicas que são base para o desenvolvimento de seus produtos e/ou serviços. Não há garantia de que a Companhia será capaz de substituir qualquer linguagem ou plataforma atualmente utilizada em tempo hábil para as necessidades dos clientes ou negócios da Companhia continuarem a utilizar estes mesmos produtos ou serviços, ou a qualquer tempo.

Ademais, enquanto a Companhia estiver utilizando linguagem ou plataforma de terceiros, não há como garantir que tais licenças não serão rescindidas. As mudanças nas licenças de terceiros utilizadas pela Companhia podem acarretar aumento relevante dos custos de licenciamento ou fazer com que os serviços ou produtos da Companhia se tornem inoperantes ou tenham seu desempenho reduzido de maneira relevante, tendo como resultado a necessidade de a Companhia incorrer em custos de pesquisa e desenvolvimento adicionais para assegurar a continuidade do desempenho de nossos produtos ou serviços.

Qualquer dificuldade em obter ou renovar licenças de terceiros que a Companhia utiliza para desenvolver os seus produtos ou serviços podem comprometer os planos de expansão da Companhia, ou prejudicar a continuidade de seus negócios, afetando adversamente os resultados operacionais, situação financeira e valor dos valores mobiliários da Companhia.

Podemos incorrer no aumento de custos associados ao armazenamento em nuvem de nossos serviços e plataformas, impactando diretamente na rentabilidade dos serviços oferecidos.

Considerando que a infraestrutura utilizada para entrega de nossos serviços é majoritariamente baseada em armazenamento em nuvem, uma parcela relevante de nossos custos operacionais é referente à contratação de fornecedores destes serviços. Estamos sujeitos a alterações das condições comerciais relativas ao armazenamento em nuvem de nossos serviços, assim como os preços destes serviços podem sofrer oscilações devido a flutuações do dólar.

Estes fatores podem representar um aumento nos custos operacionais da Companhia.

(f) *clientes*

Redução do número de clientes em planos pré-pago ou uma menor disponibilidade de saldo de pré-pago para gastos em serviços digitais impactará diretamente a monetização de usuários associada à receita de Assinaturas Digitais.

Uma parcela relevante da receita da Companhia, especialmente na vertical de Assinaturas Digitais, depende de usuários de telefonia móvel com planos pré-pagos. A migração progressiva desses consumidores para planos pós-pagos, ou uma eventual redução na disponibilidade de saldo pré-pago - seja por retração econômica, mudança no poder de compra, ou priorização de gastos com voz e dados pelas operadoras - pode reduzir diretamente a capacidade de monetização dos serviços da Companhia, impactando negativamente seus resultados.

Fatores macroeconômicos, como crises financeiras, aumento da inflação ou desemprego, afetam de forma mais acentuada usuários de baixa renda, especialmente em mercados emergentes. Por exemplo, durante a pandemia da COVID-19, observou-se queda expressiva nas recargas de clientes pré-pagos, afetando o volume faturado de serviços digitais. A recorrência de situações semelhantes poderá comprometer a sustentabilidade financeira do modelo de negócios atual da Companhia, caso não haja a devida adaptação da oferta ou diversificação dos canais de monetização.

[Nossos negócios dependem de clientes institucionais e canais de distribuição parceiros para as diferentes linhas de receita

As receitas da Companhia decorrem, em grande parte, de parcerias estratégicas com empresas dos setores tais como telecomunicações, energia elétrica, instituições de ensino e fintechs, que atuam como canais de distribuição dos nossos produtos e serviços - incluindo, mas não se limitando a, assinaturas digitais, soluções de pagamento, plataformas de comunicação, serviços de crédito e transformação digital. Alterações no direcionamento estratégico, comercial ou regulatório desses parceiros podem impactar adversamente a distribuição de nossos serviços e, consequentemente, nossas receitas.

A sustentabilidade das linhas de negócio da Companhia, portanto, depende da manutenção e expansão contínua dessas parcerias, da capacidade de retenção dos canais atuais e da mitigação de riscos associados à concentração e dependência comercial. A perda ou deterioração dessas relações comerciais pode impactar negativamente os negócios, resultados operacionais e situação financeira da Companhia.].

Os negócios dependem do acesso contínuo e desimpedido de nossos clientes à internet.

Os clientes da Companhia precisam de acesso à internet para utilizar os serviços e produtos da Companhia. Alguns

provedores de internet podem tomar medidas que afetam a capacidade dos clientes da Companhia de usar produtos ou serviços, tais como: (i) limitação dos dados utilizados; (ii) força de cobrança das tarifas baseadas no consumo de dados; (iii) degradação da qualidade do conteúdo que a Companhia transmite; (iv) bloqueio parcial ou completo de acesso aos produtos ou serviços da Companhia; ou (v) tentativa de cobrar mais de seus clientes por usar os serviços e produtos da Companhia.

Nesse sentido, a Companhia não pode garantir que, caso eventuais regulamentações governamentais ou decisões judiciais restrinjam o acesso à internet, o desempenho de seus negócios não será afetado adversamente.

Além disso, uma série de fatores podem impedir o crescimento contínuo de utilização, desenvolvimento e a aceitação deste meio por seus usuários, incluindo questões de segurança da informação e autenticação que podem acarretar em problemas com relação à transmissão de informações confidenciais pela internet, além de preocupações com a privacidade e a capacidade dos sites para coletar informações dos usuários sem o conhecimento ou consentimento destes, o que pode afetar a disposição dos usuários para interagir em ambiente online.

A concretização de quaisquer destes fatores ou outros que possam impactar o desenvolvimento contínuo da aceitação da internet como meio para comércio eletrônico e comunicação poderão limitar o crescimento da Companhia e afetar adversamente os negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor dos valores mobiliários da Companhia.

Podemos não ser capazes de repassar integralmente aos nossos parceiros os aumentos de custos que incorremos.

Nossos custos são afetados por diversos fatores como remunerações que pagamos para nossos colaboradores, administradores, carga tributária incidente, locação de imóveis e equipamentos, custos de insumos e aquisição de equipamentos, hardware e software de fornecedores, dentre outros. Os contratos firmados com nossos parceiros não são necessariamente ajustados pelas variações de custos que incorremos, sendo que se os custos aumentarem sem que consigamos repassar esses acréscimos para nossos parceiros, seremos afetados em nossas receitas e margens, situações que podem adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários.

(g) setores da economia nos quais o emissor atue

A expansão de nossos negócios depende do aumento da disponibilidade, qualidade e uso da internet através de aplicativos no Brasil e mercados internacionais de atuação.

A penetração da internet em nossos mercados de atuação pode nunca atingir os níveis vistos nos países mais desenvolvidos por razões que estão além do nosso controle, incluindo, mas não se limitando, à falta de infraestrutura de rede necessária ou o atraso no desenvolvimento ou implementação de tecnologias inovadoras, melhorias de desempenho e medidas de segurança, prejudicando melhorias na confiabilidade da internet. A infraestrutura da internet, principalmente nos países em desenvolvimento, pode também não ser capaz de suportar um crescimento contínuo no número de usuários, na frequência de uso ou nos requisitos de amplitude de banda, em especial se os serviços de telecomunicações não estiverem disponíveis de forma adequada para suportar o crescimento da internet em nossos países de atuação ocasionando tempos de resposta no acesso à internet ou a nossos sistemas, produtos e

serviços mais lentos, reduzindo o uso da internet e prejudicando nossos negócios. Adicionalmente, mesmo que a penetração da internet nos países em que atuamos aumente, não há garantia de que haverá um aumento na utilização de produtos e serviços oferecidos pela internet através de aplicativos, inclusive aqueles destinados ao incremento do e-commerce devido a vários fatores, incluindo a falta de confiança dos usuários na segurança *online*. Todos esses fatores, se verificados, podem causar um efeito adverso relevante nos resultados financeiros e operacionais da Companhia.

(h) *regulação dos setores em que o emissor atue*

A Companhia está sujeita a penalidades por descumprimento das obrigações previstas na regulação, incluindo no Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014).

A Companhia está sujeita a penalidades por descumprimento das obrigações previstas na Lei nº 12.965/2014 (“Marco Civil da Internet”) quanto a previsão de guarda de registros de acesso a aplicações de Internet. A eventual incidência das penalidades previstas na referida Lei pode afetar o desempenho econômico da Companhia e o cumprimento de eventuais acordos comerciais com terceiros, além de gerar outras consequências cuja mensuração é de difícil avaliação, dada a ausência de precedentes. A regulamentação da Internet no Brasil está em constante mutação e mudanças desfavoráveis podem vir a prejudicar nossos negócios.

No que diz respeito à responsabilidade civil dos provedores quanto ao conteúdo disponibilizado pelos usuários, o Marco Civil adotou a responsabilidade subjetiva do provedor, sendo caracterizado o ato ilícito apenas no caso de recusa no cumprimento de ordem judicial com determinação para remoção do conteúdo impróprio/ilegal. Não obstante, a Companhia não pode garantir que não seja responsabilizada por reivindicações com base no conteúdo disponibilizado nos aplicativos hospedados em sua plataforma. A Companhia não pode mensurar a forma e o impacto de eventuais decisões judiciais ou outra ação governamental que imponha responsabilidade aos provedores de serviços online pelas atividades de seus usuários e de terceiros.

Adicionalmente, a crescente preocupação com o uso da internet para conduta ilegal, como a disseminação não autorizada de informações de segurança nacional, lavagem de dinheiro ou apoio a atividades terroristas, poderá, no futuro, produzir legislação ou outra ação governamental que possa exigir alterações nos produtos ou serviços da Companhia, restringir ou impor custos adicionais à condução dos negócios da Companhia ou fazer com que os usuários deixem de utilizar seus produtos ou serviços, impactando substancial e negativamente a Companhia.

A regulamentação da Internet no Brasil ainda é recente e relativamente limitada.

A regulamentação da internet no Brasil ainda é recente e relativamente limitada e, diferentemente dos Estados Unidos e de outros países desenvolvidos, existe pouca jurisprudência consolidada em torno das leis que regem o uso da Internet. A incerteza jurídica decorrente das orientações limitadas fornecidas pelas leis em vigor permite que diferentes juízos e tribunais decidam casos semelhantes de maneira divergente, estabelecendo jurisprudência contraditória. Tal incerteza pode resultar em decisões desfavoráveis aos interesses da Companhia, impactando negativamente suas operações no Brasil.

Além disso, a Companhia está sujeita à regulamentação de softwares, tecnologias digitais e serviços online em diversas jurisdições, uma vez que atua em mais de 50 países. Cada país pode possuir legislações específicas e em

constante evolução, abrangendo temas como responsabilidade de intermediários, hospedagem de conteúdo, licenciamento de software, privacidade digital, comércio eletrônico, propriedade intelectual e proteção ao consumidor. O não cumprimento, a alteração ou a introdução de novas normas regulatórias nesses mercados pode exigir adaptações operacionais e contratuais, bem como o investimento de recursos adicionais para garantir conformidade.

Dessa forma, o surgimento de novas regras legais, tanto no Brasil quanto no exterior, ou interpretações mais restritivas da legislação aplicável, poderá gerar custos de adequação, restrições operacionais e riscos jurídicos, impactando adversamente os produtos, serviços, resultados operacionais e a reputação da Companhia.

(i) *países estrangeiros onde o emissor atue*

A Companhia pode ser afetada em decorrência de suas operações no exterior.

Em relação aos nossos mercados de atuação, focamos nossos esforços e estamos presentes em diversos países espalhados entre América Latina, Leste Europeu, África, Comunidade dos Estados Independentes (CIS), Sul e Sudeste Asiático. Considerando o amplo mercado tecnológico no exterior, a Companhia pode não conseguir executar com sucesso sua estratégia de negócios no âmbito internacional, o que pode causar um efeito relevante adverso à Companhia, além de disputas com grandes concorrentes no mercado estrangeiro.

Os negócios da Companhia podem ser impactados por eventos políticos, econômicos, socioambientais, regulatórios, dentre outros, em tais localidades. Por exemplo, no primeiro trimestre de 2022, a Rússia iniciou uma guerra e invadiu a Ucrânia, onde a Companhia possui uma subsidiária. Na ocasião, 35 dos 750 colaboradores da Companhia ao redor do mundo se encontravam naqueles países e as receitas da Companhia advindas daqueles países representavam aproximadamente 5% de sua receita global. A guerra na Ucrânia fez com que a Companhia enviasse esforços e recursos para a implementação de um plano de contingência, de forma a auxiliar o seu pessoal na Ucrânia e resguardar suas atividades, assim como impactou, direta e indiretamente, suas atividades globais. Eventos dessa natureza podem afetar adversamente a Companhia.

A maior volatilidade nestas geografias do mercado emergente pode eventualmente levar a um cenário de estresse financeiro e/ou de liquidez em alguma geografia de nossa atuação, que poderia ocasionar um controle de remessa de divisas, ou limitações de acesso ao mercado cambial local, dentre outros. Impactando desta maneira, no fluxo de pagamentos à Companhia, com deterioração do caixa.

A Companhia pode enfrentar dificuldades no que diz respeito à expansão de seus produtos em mercados estrangeiros.

A Companhia pode enfrentar desafios relacionados à expansão de seus serviços em novas regiões geográficas dentro ou fora do Brasil. Em particular, à medida que a Companhia oferece produtos existentes em novas regiões geográficas pode exigir gastos substanciais, e a Companhia pode não recuperar os investimentos em novos mercados ou não os recuperar em tempo hábil. Por exemplo, a Companhia pode não atrair um número suficiente de parceiros estrangeiros como clientes, deixando de antecipar condições competitivas ou de adaptar os serviços da Companhia a diferentes mercados.

Atualmente, a Companhia atua em 58 países ao redor do mundo, e sua estratégia de longo prazo inclui acentuar a penetração de suas soluções nestas geografias internacionais. A Companhia pode enfrentar dificuldades relacionadas aos mercados estrangeiros ou aos mercados em que atualmente opera ou operará no futuro, dentre outras: (i) mudanças regulatórias imprevistas; (ii) incapacidade de atrair pessoal e gerir operações fora do Brasil; (iii) mudança da legislação tributária; (iv) mudanças das políticas e regulamentos comerciais e de investimento; (v) dificuldades no registro e proteção de marcas e softwares; (vi) adoção de medidas de proteção, subsídio e outras formas de favorecimento governamental a concorrentes originários de tais mercados estrangeiros; e (vii) barreiras culturais e linguísticas. Esses fatores, se verificados, podem causar um efeito adverso relevante nos resultados financeiros e operacionais da Companhia.

A Companhia possui escritórios em 4 países, incluindo 3 no Brasil, localizados nas cidades do Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza, além de escritórios no Chile, México e Filipinas. Temos serviços integrados e em operação com empresas de grande porte, tais como operadoras de telefonia móvel, distribuidoras de energia elétrica, bancos digitais, wallets, e-commerces e provedores de banda larga; no segmento de PMEs, temos parcerias com escolas privadas de ensino básico, provedores de banda larga e fintechs. Os negócios da Companhia nestas jurisdições estão sujeitos à regulação usual de mercado nessas localidades, tais como cível, trabalhista e tributária. As exigências e normas regulatórias destes países podem ser alteradas pelos governos locais, sem prévio aviso, devendo a Companhia e suas subsidiárias observá-las. A observância de tais exigências e normas pode eventualmente exigir da Companhia e de suas subsidiárias dispêndios financeiros adicionais, assim como impactos em suas operações.

(j) *questões sociais*

Os resultados operacionais da Companhia poderão ser impactados por questões sociais.

A Companhia reconhece a importância das questões sociais em suas operações e relacionamentos com os principais clientes. Como parte de seu compromisso com a responsabilidade social, a Companhia tem implementado medidas para promover a inclusão digital e o acesso equitativo aos serviços oferecidos, expandindo a cobertura de serviços de pagamentos digitais, especialmente em áreas de baixa renda e regiões remotas.

No entanto, a Companhia tem conhecimento de que questões sociais podem representar um risco para suas operações. A Companhia pode ser afetada se questões como falta de acesso a dispositivos móveis ou falta de conhecimento sobre tecnologia financeira impedirem determinados grupos de utilizar os serviços de pagamento digital, ou, ainda, se forem determinadas novas regulamentações que visem proteger a privacidade dos usuários, que podem exigir investimentos em tecnologia ou afetar a forma como os dados são coletados e armazenados.

Além disso, questões sociais relacionadas à segurança dos dados podem incluir a possibilidade de violações de segurança, roubo de identidade ou vazamento de informações sensíveis dos clientes. Tais incidentes podem prejudicar a confiança do público na Companhia e afetar negativamente sua reputação e resultados financeiros.

Ressalte-se, ainda, a recente guerra e invasão da Ucrânia pela Rússia, que afetou negativamente a subsidiária da Companhia no país, exigindo a implementação, pela Companhia, de um plano de contingência e direcionamento de recursos para auxiliar o pessoal e proteger as operações. Eventos dessa natureza exigem uma abordagem responsável e adaptativa.

Dessa forma, eventos imprevistos ou mudanças nas demandas e expectativas sociais podem afetar adversamente seus negócios, resultando em perda de receita e valor de mercado.

(k) questões ambientais

A Companhia está sujeita a riscos e desafios relacionados ao impacto ambiental e à sustentabilidade que podem afetar negativamente seus resultados financeiros, reputação e operações.

A Companhia está sujeita a mudanças nas leis e regulamentos relacionados ao meio ambiente, que podem aumentar os custos operacionais, exigir investimentos em tecnologias sustentáveis, bem como impor restrições às atividades da Companhia. A não conformidade com essas regulamentações pode resultar em multas, sanções e impactos negativos na imagem da empresa.

Além disso, a crescente preocupação de investidores, clientes e potenciais clientes com a sustentabilidade e a demanda por práticas empresariais responsáveis podem afetar os negócios e as relações da Companhia, caso considerem que as práticas atuais da Companhia relacionadas a estes temas não sejam suficientes, ou caso a Companhia não se posicione de maneira clara em relação a elas.

A Companhia reconhece a importância dessas questões e está empenhada em implementar práticas sustentáveis, monitorar os riscos ambientais e buscar oportunidades de inovação que promovam a responsabilidade ambiental. No entanto, não há garantia de que esses esforços sejam totalmente eficazes para mitigar os riscos associados às questões ambientais, o que poderia ter um impacto adverso nos negócios, resultados operacionais e financeiros da Companhia.

(l) questões climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

Os resultados operacionais da Companhia poderão ser impactados por questões climáticas.

A Companhia reconhece que as questões climáticas representam um risco significativo para suas operações e estratégia de negócios. As mudanças climáticas têm o potencial de afetar adversamente a empresa tanto por meio de riscos físicos quanto de riscos de transição.

Riscos físicos relacionados às mudanças climáticas incluem, entre outros, eventos extremos como tempestades, enchentes, secas e aumento do nível do mar. Esses eventos podem impactar diretamente as operações da Companhia, levando a danos materiais, interrupção da cadeia de suprimentos, interrupção de serviços e perda de receitas. Além de potencialmente gerar impacto na população consumidora dos serviços e produtos da Companhia, reduzindo a demanda por certos produtos ou serviços.

Riscos de transição relacionados às mudanças climáticas envolvem as ações para mitigar os impactos das mudanças climáticas, como a transição para uma economia de baixo carbono. Políticas governamentais, acordos internacionais, regulações e mudanças nas preferências dos consumidores podem exigir a redução de emissões de carbono e a adoção de práticas sustentáveis. Essas mudanças podem afetar a demanda por certos produtos ou serviços oferecidos pela Companhia, bem como aumentar os custos de conformidade com requisitos regulatórios mais rigorosos.

(m) outras questões não compreendidas nos itens anteriores

A volatilidade e a falta de liquidez do mercado brasileiro de valores mobiliários poderão limitar substancialmente a capacidade dos acionistas de venderem ações da Companhia pelo preço e na ocasião que desejarem.

O investimento em valores mobiliários negociados em mercados emergentes, tal como o Brasil, envolve, com frequência, maior risco em comparação a outros mercados mundiais, sendo tais investimentos considerados, em geral, de natureza mais especulativa. Além disso, o mercado brasileiro de valores mobiliários é substancialmente menor, menos líquido e mais concentrado, podendo ser mais volátil do que os principais mercados de valores mobiliários mundiais. O mercado de valores mobiliários de emissão de companhias brasileiras é influenciado, em diferentes graus, pelas condições econômicas e de mercado de outros países, inclusive Estados Unidos, países da União Europeia e países de economias emergentes. A reação dos investidores aos acontecimentos nesses outros países pode ter um efeito adverso relevante sobre o valor de mercado dos valores mobiliários de companhias brasileiras, em especial, aqueles negociados em bolsas de valores. Crises nos Estados Unidos, na União Europeia ou em países emergentes podem reduzir o interesse de investidores nos valores mobiliários de companhias brasileiras, inclusive os valores mobiliários de nossa emissão.

Não há garantia de que o mercado de capitais permaneça aberto às companhias brasileiras ou de que os custos de financiamento nesse mercado sejam vantajosos para nós. Crises em outros países emergentes, bem como conflitos referentes a relacionamentos comerciais entre países, podem restringir o interesse dos investidores em relação aos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras, inclusive os de nossa emissão, o que pode prejudicar sua liquidez e seu valor de mercado, além de dificultar o nosso acesso ao mercado de capitais e ao financiamento das suas operações no futuro, em termos aceitáveis ou absolutos. Por conseguinte, a capacidade dos acionistas de venderem ações da Companhia pelo preço e no momento desejados poderá ficar substancialmente afetada, o que poderá, ainda, afetar negativamente o preço de negociação das ações da Companhia. Adicionalmente, vendas ou a percepção de uma possível venda de um volume substancial das ações da Companhia poderão prejudicar o valor de negociação das ações da Companhia.

Historicamente, o Governo Federal exerceu e continua exercendo significativa influência na economia brasileira. Essa influência somada à instabilidade política, poderão causar um efeito adverso relevante nas nossas atividades e de nossas controladas.

A economia brasileira tem sofrido intervenções frequentes por parte do governo federal, que por vezes, realiza modificações significativas em suas políticas e normas. As medidas tomadas pelo governo federal para controlar a inflação, além de outras políticas e normas, implicam intervenções nas taxas de juros e no mercado de câmbio, mudança das políticas fiscais, controle de preços, controle de capital e limitação às importações, entre outras medidas. Os negócios, a situação financeira, o resultado das operações da Companhia, bem como suas perspectivas futuras poderão ser afetados de maneira significativa por modificações relevantes nas políticas ou normas que envolvam ou influenciam em fatores, tais como: (a) política monetária, fiscal e cambial; (b) estabilidade social, política e/ou aumento na taxa de desemprego; (c) expansão ou contração da economia brasileira; (d) alterações nas taxas de juros e/ou liquidez dos mercados financeiros e de capitais domésticos; (e) Inflação, modificação nos critérios de definição de preços e tarifas praticados; (f) políticas sanitárias; (g) racionamento de energia; e (h) outros

acontecimentos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos que venham a ocorrer no Brasil ou que o afetem.

A adoção por parte do governo brasileiro de políticas ou normas que venham a afetar esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade do mercado de valores mobiliários brasileiro. Nesse ambiente, o governo pode ter dificuldade em honrar seus compromissos de transferir a nós parcelas de crédito deduzidas dos salários de funcionários, o que aumentaria nosso provisionamento para crédito no geral.

Somos incapazes de estimar o impacto global das nossas operações e atividades de crédito, dos desenvolvimentos macroeconômicos e políticos do Brasil, ou das mudanças na política regulatória da economia. Tampouco podemos prever como medidas presentes ou futuras implementadas pelos responsáveis pela política regulatória podem impactar nossas atividades. Além do mais, a atual instabilidade política aumenta o grau de incerteza em relação a políticas econômicas futuras, e não podemos prever quais políticas serão adotadas pelo governo brasileiros e se tais políticas afetarão adversamente a economia ou a nós. Quaisquer mudanças nas exigências regulatórias de capital, nas exigências de reserva ou na regulação que rege nossos produtos e serviços, por exemplo, ou a continuidade da incerteza política, pode ter efeitos materiais adversos sobre nós.

As ações do Governo Federal nas políticas ou normas que envolvam os fatores macroeconômicos acima listados poderão afetar adversamente nossas atividades e nossa análise de sensibilidade aos aumentos de taxa de juros. Ademais, mudanças nos preços de ações ordinárias de companhias abertas, ausência de disponibilidade de crédito, reduções nos gastos, desaceleração da economia global, instabilidade de taxa de câmbio, aumento nas taxas de juros no Brasil ou no exterior e pressão inflacionária podem adversamente afetar, direta ou indiretamente, a economia e o mercado de capitais brasileiros, o que poderá reduzir a liquidez global e o interesse do investidor no mercado de capitais brasileiro, afetando negativamente o preço das ações de nossa emissão, gerando consequências negativas aos nossos negócios, situação financeira e resultados operacionais.

Não podemos prever com certeza como as medidas tomadas no futuro pelo governo brasileiro poderá afetar a estabilidade geral, as perspectivas de crescimento e saúde econômica e política do país.

Instabilidade política pode afetar adversamente a economia brasileira, os negócios da Companhia e os resultados de suas operações, bem como o preço de negociação das nossas ações.

O ambiente político brasileiro tem influenciado historicamente e continua influenciando o desempenho da economia do país e a confiança de investidores e do público em geral, resultando em desaceleração econômica e aumento da volatilidade nos valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras.

A natureza dinâmica do cenário político no Brasil pode levar a mudanças nas políticas governamentais, regulamentações e leis que afetam diretamente as atividades da empresa. Essas mudanças podem incluir, mas não se limitar a, reformas tributárias, alterações nas políticas de comércio exterior, mudanças nas leis trabalhistas e regulamentações ambientais, bem como a possibilidade de instabilidade econômica generalizada.

Além disso, crises políticas e incertezas podem ter um impacto negativo na confiança dos investidores, na volatilidade do mercado financeiro e no acesso a recursos financeiros. A instabilidade política também pode resultar em flutuações cambiais imprevisíveis e mudanças nas condições de negociação das nossas ações.

A Companhia está atenta aos riscos associados à instabilidade política e monitora de perto os acontecimentos políticos e regulatórios relevantes. No entanto, não há garantia de que a empresa possa prever ou se proteger totalmente contra esses riscos. A instabilidade política pode afetar adversamente a posição financeira, os resultados operacionais e as perspectivas futuras da empresa.

Flutuações da taxa de câmbio podem afetar de forma negativa nossos resultados operacionais.

A moeda brasileira tem sofrido historicamente depreciações em relação ao dólar americano e outras moedas estrangeiras. O governo brasileiro em décadas passadas implementou vários planos econômicos e políticas cambiais, incluindo desvalorizações repentinas, pequenas desvalorizações periódicas, controles de câmbio, mercado de câmbio duplo e sistemas de taxa de câmbio flutuante.

A instabilidade cambial pode ter um efeito adverso significativo sobre a economia brasileira e, consequentemente, sobre a nossa empresa. A moeda brasileira flutua em relação ao dólar norte-americano e outras moedas estrangeiras. Historicamente, o Governo Federal adotou diferentes regimes cambiais, incluindo desvalorizações repentinas, minidesvalorizações periódicas (com ajustes variando de diários a mensais), controles cambiais, mercados de câmbio duplo e um sistema de taxa de câmbio flutuante. Desde 1999, o Brasil adota um sistema de câmbio flutuante, com intervenções do Banco Central na compra ou venda de moeda estrangeira para estabilizar o mercado.

Nos últimos cinco anos, a taxa de câmbio do real frente ao dólar americano apresentou significativa volatilidade, influenciada por fatores macroeconômicos globais, instabilidades políticas internas e choques externos, como a pandemia da COVID-19. Essa oscilação cambial afeta diretamente nossas receitas, custos, investimentos e margens, especialmente em operações com exposição a moedas estrangeiras. Não é possível garantir que o câmbio futuro se manterá estável, o que pode comprometer previsões financeiras e impactar adversamente nossos resultados.

A Companhia está sujeita a risco de taxa de juros, na medida em que parte significativa de seu caixa e de suas aplicações financeiras são indexadas a taxas de juros flutuantes.

A Companhia está exposta ao risco de flutuação das taxas de juros, uma vez que parcela relevante de seu caixa e de suas aplicações financeiras está indexada a taxas pós-fixadas, em especial à taxa do Certificado de Depósito Interfinanceiro – CDI. A variação do CDI impacta diretamente a rentabilidade das aplicações financeiras da Companhia, podendo influenciar negativamente sua receita financeira em ambientes de queda de juros. A taxa básica de juros da economia brasileira (SELIC), que serve de parâmetro para a remuneração de diversas modalidades de aplicações financeiras, incluindo aquelas vinculadas ao Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI), está sujeita a variações decorrentes da condução da política monetária pelo Banco Central do Brasil.

Caso o Banco Central do Brasil implemente reduções substanciais na taxa SELIC ou adote outras medidas com relação à política monetária que resultem em uma redução significativa das taxas de juros, as receitas financeiras da Companhia poderão cair significativamente, afetando adversamente a liquidez, as atividades, os resultados operacionais e situação financeira da Companhia. Caso a Companhia opte por contratar empréstimos ou financiamentos com instituições financeiras, as flutuações de juros poderão afetar suas despesas financeiras.

Qualquer queda adicional no rating de crédito do Brasil pode afetar adversamente o preço de negociação dos valores mobiliários da Companhia.

Os ratings de crédito afetam a percepção de risco dos investidores e, em consequência, o preço de negociação de valores mobiliários e rendimentos necessários na emissão futura de dívidas nos mercados de capitais. Agências de rating avaliam regularmente o Brasil e seus ratings soberanos, que se baseiam em uma série de fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições fiscais e orçamentárias, métricas de endividamento e a perspectiva de alterações em qualquer um desses fatores. O Brasil perdeu o grau de classificação da sua dívida soberana nas três principais agências de classificação de risco baseadas nos EUA: Standard & Poor's, Moody's e Fitch.

Qualquer rebaixamento adicional dos ratings de crédito soberano do Brasil poderia aumentar a percepção de risco dos investidores e, como resultado, aumentar o custo futuro da emissão de dívida e afetar adversamente o preço de negociação das ações ordinárias da Companhia.

Acontecimentos políticos, econômicos e sociais e a percepção de riscos em outros países, sobretudo em países de economia emergente, podem prejudicar o valor de mercado dos valores mobiliários brasileiros.

A economia brasileira e de outros países pode ser afetada pela variação das condições econômicas no mercado internacional e, principalmente, pela situação econômica dos Estados Unidos, da China e da União Europeia. Além disso, possíveis reduções na oferta de crédito e a deterioração das condições econômicas em outros países, incluindo a crise da dívida que afeta alguns países da União Europeia, podem, até certo ponto, prejudicar os preços de mercado dos valores mobiliários brasileiros em geral, incluindo as ações emitidas por nós. Além disso, o risco de inadimplência dos países em crise financeira, dependendo das circunstâncias, pode reduzir a confiança investidores internacionais e trazer volatilidade aos mercados, afetando substancial e negativamente nossos negócios e resultados.

4.2 Indicar os 5 (cinco) principais fatores de risco, dentre aqueles enumerados no campo 4.1, independentemente da categoria em que estejam inseridos

- 1 Estamos sujeitos a riscos relacionados à segurança da informação, ataques cibernéticos, proteção de dados pessoais e impactos à imagem e reputação da Companhia
- 2 Dependência de parceiros estratégicos, desafios na aquisição e retenção de usuários, e riscos associados à estratégia de crescimento inorgânico
- 3 Estamos sujeitos a riscos relacionados à capacidade de inovação tecnológica, à competitividade de nossos mercados e à disrupção nos meios de pagamento, o que pode afetar adversamente nossos negócios, desempenho financeiro e valor de mercado
- 4 Estamos sujeitos a riscos regulatórios, tributários e fiscais, inclusive relacionados à Reforma Tributária, à regulação aplicável a instituições de pagamento e à revisão de benefícios fiscais, que podem afetar adversamente nossos resultados e valor de mercado
- 5 Estamos sujeitos ao risco de crédito e controle de remessa de divisas, relacionado aos nossos parceiros e suas geografias, especialmente por ampla atuação em países do mercado emergente, bem como a possíveis perdas decorrentes de inadimplência de eventual parceiro

4.3 Descrever, quantitativo e qualitativamente, os principais riscos de mercado a que o emissor está exposto, inclusive em relação a riscos cambiais e taxas de juros.

A Companhia descreve abaixo os riscos que conhece e acredita que atualmente podem afetá-la adversamente. Riscos adicionais, que atualmente não são conhecidos pela Companhia ou que a Companhia considera irrelevantes, também podem vir a afetar a Companhia de maneira adversa.

As atividades da Companhia a expõem a riscos de mercado, conforme abaixo:

Risco cambial

A Companhia atua no Brasil e internacionalmente, inclusive por meio de suas controladas, em 58 países e está exposta ao risco cambial decorrente da prestação de serviços em diversas moedas apenas na operação internacional. A Bemobi International AS, sediada na Noruega, é a empresa do Grupo Bemobi com maior presença internacional, registrando faturamento em diversas geografias.

A moeda funcional da Bemobi International é a coroa norueguesa (NOK) e o principal risco é na relação entre o dólar norte-americano (USD) e o NOK, já que recebíveis desta entidade são majoritariamente denominados em USD. A variação do dólar americano frente à coroa norueguesa pode impactar a Bemobi International AS, tanto em relação ao valor dos recebíveis quanto aos custos e despesas relacionados à operação (custos de aquisição de mídia e licenciamento).

Ao fim do exercício de 2024, o risco de mercado relacionado a taxas de câmbio, originado por instrumentos financeiros da Companhia, é decorrente principalmente do saldo de ‘contas a receber’ de clientes por parte das controladas direta e indiretamente no exterior, e é referente à valorização do Real em relação a moedas estrangeiras. Segue abaixo o demonstrativo da análise de sensibilidade para esse item:

(em milhares de Reais)

Operação	Risco	Cenário Provável	Cenário II	Cenário III
Contas a receber de clientes em moeda estrangeira	Variação do Real frente a outras moedas	224.464	235.687	246.910

Cenário Provável: Considera que as taxas de câmbio permanecerão estáveis até o recebimento do ‘contas a receber’ de clientes em moeda estrangeira.

Cenário II: Considera uma valorização do Real de 5%.

Cenário III: Considera uma valorização do Real de 10%.

Risco de taxa de juros

A Companhia poderá acessar o mercado financeiro buscando recursos para a consecução de seus negócios, o que a exporia ao risco de taxa de juros. Nesse passo, a oscilação positiva da taxa de juros pode ser um obstáculo à tomada de empréstimos pela companhia e, se durante a vigência de um empréstimo, pode onerar sobremaneira a Companhia de forma não inicialmente prevista em seu plano de negócios.

A variação da taxa de juros pode impactar adversamente os investimentos financeiros de Companhia, os quais estão atrelados, principalmente, à taxa CDI (Certificado de Depósito Interbancário). Desta maneira, caso o Banco Central Brasileiro (“BCB”) reduza substancialmente a taxa SELIC ou adote outras medidas com relação à política monetária que resultem em uma redução significativa das taxas de juros, as receitas financeiras da Companhia poderão ser afetadas adversamente.

Por outro lado, o aumento na taxa CDI, decorrente de aumentos da taxa de juros básica pelo BCB, pode impactar custos financeiros associados à operação de swap de ações BMOB3 junto à instituições financeiras parceiras.

Ao fim do exercício de 2024, o risco de mercado relacionado a taxas de juros, originado por instrumentos financeiros da Companhia, é relativo às aplicações financeiras e é referente à queda nas taxas CDI e Selic. O quadro demonstrativo da análise de sensibilidade é demonstrado a seguir:

(em milhares de Reais)

Operação	Risco	Cenário Provável	Cenário II	Cenário III
Aplicações financeiras e títulos e valores mobiliários	Queda nas taxas CDI e Selic	63.266	47.449	31.633
Derivativos (passivo)	Aumento na taxa CDI	(7.519)	(9.281)	(11.043)

Cenário Provável: Considera que as taxas CDI e Selic permanecerão estáveis (13,25% a.a. – data base da divulgação do resultado do 4T24, i.e. Mar/25), gerando uma receita financeira que seria registrada nas demonstrações contábeis individuais e consolidadas nos próximos 12 meses de cerca de R\$63,3 milhões referente a aplicações financeiras e títulos e valores mobiliários, e uma despesa financeira de cerca de R\$ 7,5 milhões referente a derivativos.

Cenário II: Considera uma deterioração de 25% em relação ao cenário provável.

Cenário III: Considera uma deterioração de 50% em relação ao cenário provável.

4.4. Descrever os processos judiciais, administrativos ou arbitrais em que o emissor ou suas controladas sejam parte, discriminando entre trabalhistas, tributários, cíveis e outros: (i) que não estejam sob sigilo, e (ii) que sejam relevantes para os negócios do emissor ou de suas controladas, indicando:

A Multidisplay, controlada da Companhia, é parte do procedimento fiscal não sigiloso e relevante abaixo detalhado:

Procedimento Fiscal COMPROT nº 17227-720.177/2020-26	
a. juízo	Processo Administrativo Fiscal Federal
b. instância	2ª Instância: Conselho Administrativo de Recursos Fiscais - CARF
c. data de instauração	14 de janeiro de 2021
d. partes no processo	RFB e Multidisplay
e. valores, bens ou direitos envolvidos	21.106.779,29 em abril de 2025
f. principais fatos	O valor cobrado pela RFB é decorrente de adições à apuração do Lucro Real e da base de cálculo da CSLL da Multidisplay (com reflexos no PIS e na COFINS). As glosas fiscais podem ser separadas em três grandes categorias: vendas canceladas e descontos incondicionais concedidos; perdas em operações de crédito e provisão para devedores duvidosos; valores pagos como comissão. A divergência de interpretação com o Fisco federal reside no tratamento de operações com pessoa jurídica então relacionada (Cielo S.A.) e na necessidade de emissão de nota fiscal pela Multidisplay e pela Cielo, ignorando decisão em sentido contrário da Secretaria da Fazenda do Rio de Janeiro e regime especial do Município de Barueri.
g. resumo das decisões de mérito proferidas	Foi apresentado Recurso Voluntário contra a decisão parcialmente procedente da DRJ em 30/01/2023 (decisão que só acatou o argumento da Multidisplay para reduzir o valor cobrado por meio da utilização de prejuízo fiscal acumulado).
h. estágio do processo	Aguardando julgamento no Conselho Administrativo de Recursos Fiscais.
i. chance de perda (provável, possível ou remota)	Possível
j. motivo pelo qual o processo é considerado relevante	A disputa gira em torno da interpretação tributária de adições ao Lucro Real e à base da CSLL, com reflexos em PIS e COFINS, o que evidencia potencial impacto financeiro relevante
k. análise do impacto em caso de perda do processo	Em caso de uma decisão desfavorável, a responsabilidade pelo pagamento é da parte vendedora, nos termos dos contratos celebrados quando da aquisição da Sociedade.

4.5. Indicar o valor total provisionado, se houver, dos processos descritos no item 4.4

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia e suas controladas não possuem valores provisionados para o processo mencionado no item 4.4.

4.6. Em relação aos processos sigilosos relevantes em que o emissor ou suas controladas sejam parte e que não tenham sido divulgados no item 4.4, analisar o impacto em caso de perda e informar os valores envolvidos

A Companhia e suas controladas não são partes em nenhum processo sigiloso relevante.

4.7. Descrever outras contingências relevantes não abrangidas pelos itens anteriores

Não aplicável, à medida que a Companhia não possui outras contingências relevantes que não tenham sido descritas nos itens anteriores.

5.1. Gerenciamento de riscos: em relação aos riscos indicados nos itens 4.1 e 4.3, informar:

(a) Política Formalizada de Gerenciamento de Riscos

A Companhia adota uma Política de Gerenciamento de Riscos aprovada pelo Conselho de Administração em reunião realizada em 13 de outubro de 2020 e alterada em 12 de janeiro de 2021.

(b) Objetivos e Estratégias da Política de Gerenciamento de Riscos

Nossa Política de Gerenciamento de Riscos tem por objetivo estabelecer os princípios, diretrizes e responsabilidades gerais a serem observados no processo de identificação, avaliação, direcionamento, monitoramento e comunicação dos riscos aos quais nós estamos ou podemos ficar expostos na busca do cumprimento de nossos objetivos e estratégias (“Gerenciamento de Riscos”), visando reduzir a probabilidade de incidência de tais riscos e seus impactos de perdas, com a consequente criação de valor e preservação da longevidade dos nossos negócios.

(i) Riscos para os quais se busca proteção Buscamos proteção para os riscos descritos abaixo:

- a) **Riscos operacionais e tecnológicos:** são riscos decorrentes de falhas, erros, deficiências e/ou inadequações de processos internos, de gestão de pessoas e de ambiente tecnológico, incluindo ataques cibernéticos e interrupção dos sistemas, ou, ainda, riscos oriundos de eventos externos e que podem afetar a operação de nossos negócios. Inclui risco jurídico associado à inadequação ou deficiência em contratos firmados por nós, ao descumprimento de dispositivos legais e ao pagamento de indenizações por danos a terceiros decorrentes das atividades que desenvolvemos.
- b) **Riscos financeiros:** são riscos decorrentes de efeitos não esperados no cenário econômico, que afetam as receitas das contratações de nossos produtos e serviços, tais como: mudança de câmbio, taxas de juros e inflação. Os riscos financeiros também englobam os riscos de liquidez e de crédito causados por falhas de cliente ou contraparte de um instrumento financeiro em cumprir com suas obrigações contratuais, que podem ocorrer principalmente no caso de recebíveis originados por clientes e por aplicações financeiras.
- c) **Riscos de compliance:** são riscos causados pela falha no cumprimento de leis, regras, regulamentos e de nossos códigos e políticas internas, e também dos códigos, políticas e regras de clientes ou de fornecedores com os quais nos relacionamos, ou pela existência de processos em aberto ou processos futuros que podem resultar em perda financeira.
- d) **Riscos estratégicos:** são os riscos que podem impedir ou afetar o atingimento ou implementação de nossas decisões estratégicas e dos resultados pretendidos para os nossos negócios.
- e) **Riscos regulatórios:** são os riscos resultantes de modificações nas regulamentações e ações de órgãos reguladores, seja em âmbito internacional ou nacional, que podem resultar na crescente pressão competitiva e afetar significativamente a administração eficiente dos nossos negócios.
- f) **Riscos de imagem:** são riscos resultantes da ocorrência de evento, geralmente ocasionado por outros

riscos listados acima e neste Formulário de Referência, nas seções 4.1 e 4.2, que podem causar danos à nossa reputação, imagem, credibilidade e/ou marcas, inclusive em razão de publicidade negativa, independentemente de sua veracidade.

g) **Riscos Relacionados ao Setor:** são riscos relacionados ao segmento em que atua a Companhia, caracterizado por uma alta concorrência, desde pequenas empresas de tecnologia a grandes multinacionais, que possuem boa aceitação em certos mercados, e também por mudanças nas prioridades das operadoras de telecomunicações que hoje são parceiros comerciais relevantes da Companhia. Estas dinâmicas competitivas e das relações de parcerias comerciais podem resultar na diminuição do volume das vendas da Companhia ou na redução de seus preços e margens, afetando seus resultados

h) **Risco de mercado:** são riscos envolvendo a possibilidade de ocorrência de perdas resultantes de variação cambial, das taxas de juros, dos preços de ações e dos preços de mercadorias.

(ii) Instrumentos utilizados para proteção

Identificamos e tratamos os riscos aos quais estamos expostos com o intuito de mitigá-los e mantê-los em um nível aceitável, típico de atividade empresarial e intrínseco aos nossos negócios.

Uma vez identificados os riscos e sua probabilidade, aqueles pertinentes devem ser levados ao Conselho de Administração da Companhia pela Diretoria ou Comitê de Auditoria e Riscos, conforme o caso, com sugestões de providências cabíveis. Cabe ao Conselho de Administração analisar os riscos da Companhia e recomendar à Diretoria as providências necessárias.

Ainda, utilizamos mecanismos de comunicação, treinamento, monitoramento, auditoria, testes de conformidade, canal de denúncias, dentre outros, com o intuito de nos proteger e proteger nossos colaboradores de riscos identificados durante o processo de Gerenciamento de Riscos.

Também possuímos códigos e políticas internas que recomendam e estabelecem procedimentos e condutas que devem ser observados por nossos administradores, colaboradores, consultores e terceiros com os quais mantemos relacionamento comercial com o intuito de minimizar nossa exposição aos riscos previstos no item “i” acima.

(iii) Estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

O Gerenciamento de Riscos é responsabilidade de todos os administradores e colaboradores e requer a participação ativa de todas as áreas da Companhia, na extensão de suas competências, integrando-se às metas e objetivos estratégicos dos negócios da Companhia e de suas controladas.

No Gerenciamento de Riscos, o Conselho de Administração e o Comitê de Auditoria possuem atribuições distintas e devem atuar de maneira integrada, conforme competências abaixo estabelecidas.

- Conselho de Administração: (i) aprovar a Política de Gerenciamento de Riscos e suas revisões futuras; (ii) estabelecer as diretrizes gerais das estratégias de Gerenciamento de Riscos; (iii) avaliar e aprovar os

critérios de avaliação de riscos; (iv) acompanhar e direcionar o desenvolvimento de uma sólida estrutura de Gerenciamento de Riscos, dando apoio em caso de necessidade aos respectivos comitês de assessoramento que integram as atividades de Gerenciamento de Riscos, conforme aplicável; (v) supervisionar as atividades do processo de Gerenciamento de Riscos executadas; (vi) avaliar a adequação da estrutura (e.g. recursos humanos, financeiros e sistemas) destinada ao processo de Gerenciamento de Riscos; (vii) definir o apetite a riscos; (viii) acompanhar a evolução do Gerenciamento de Riscos por meio do enquadramento aos limites estabelecidos; (ix) monitorar o Comitê de Auditoria e Riscos, bem como quaisquer outros comitês de assessoramento, caso existentes, e definir as decisões a serem tomadas nos casos de conflitos e impasses, caso tais comitês não cheguem a uma decisão final sobre determinado tema; e (x) praticar quaisquer outros atos e tomar quaisquer outras medidas relacionadas às competências listadas acima e necessárias ao fiel cumprimento a Política de Gestão de Riscos.

- Comitê de Auditoria e Riscos: (i) avaliar e monitorar a exposição a riscos que possam afetar a continuidade dos nossos negócios; (ii) avaliar a efetividade do modelo de Gerenciamento de Riscos e sugerir soluções de aprimoramento de seus processos ao Conselho de Administração, quando necessário; (iii) recomendar ao Conselho de Administração a revisão ou a implementação de alterações, priorizações e inclusões de critérios de avaliação de riscos, na distribuição de competências, nas categorias de riscos, e nos processos internos de Gerenciamento de Riscos; (iv) assessorar o Conselho de Administração na avaliação de políticas, limites e planos de ação relacionados ao Gerenciamento de Riscos; (v) avaliar a efetividade e monitorar o cumprimento da Política de Gerenciamento de Riscos e recomendar correções ou aprimoramentos necessários ao Conselho de Administração; e (vi) praticar quaisquer outros atos e tomar quaisquer outras medidas relacionadas às competências listadas acima e necessárias ao fiel cumprimento da Política de Gerenciamento de Riscos.

- Diretoria Estatutária: (i) implementar as estratégias e diretrizes da Companhia no que se refere à gestão de riscos aprovadas pelo Conselho de Administração; (ii) respeitar as diretrizes de governança corporativa e políticas, assim como monitorar sua observância em toda a Companhia; (iii) identificar riscos preventivamente e fazer sua necessária gestão, avaliar a probabilidade de ocorrência e adotar medidas para sua prevenção e minimização; (iv) propor ao Conselho de Administração o nível de apetite e tolerância ao risco da Companhia; (v) propor ao Conselho de Administração e implementar sistema de controles internos incluindo políticas e limites de alçada, alinhado ao nível de apetite e tolerância ao risco; (vi) patrocinar a implantação da gestão de riscos corporativos na Companhia; e (vii) contribuir para elaboração do relatório de riscos corporativos.

- Auditoria Interna e Gestão de Riscos: (i) Observar as diretrizes do Conselho de Administração e Comitê de Auditoria no que se refere à auditoria interna e gestão de riscos; (ii) implementar processo a ser utilizado na gestão de controles internos e risco corporativo; (iii) coordenar e definir os padrões a serem seguidos no que tange os processos de controles internos e gestão de riscos, os sistemas de suporte, as formas e a periodicidade dos seus reportes; (iv) elaborar relatórios periódicos, e reportá-los ao Comitê de Auditoria e à Diretoria Estatutária; (v) conscientizar os gestores sobre a importância da gestão de riscos e a responsabilidade inerente aos administradores, empregados, estagiários e prestadores de serviços à Companhia; e (vi) apresentar ao Comitê de Auditoria, periodicamente, relatório sobre a efetividade do

gerenciamento dos riscos e dos processos de governança, da adequação dos controles e do cumprimento das normas e regulamentos associados às operações da companhia.

- Gestão de Riscos: Para fins de suporte ao Comitê de Auditoria e Riscos, a Companhia contrata anualmente a empresa MCS Markup para a prestação dos serviços de auditoria interna, que incluem: (i) Elaboração do Plano de Auditoria Interna; (ii) Execução do Plano de Auditoria Interna; (iii) Mapeamento de processos e avaliação de controles; (iv) Elaboração de Políticas e Procedimentos relacionados à Auditoria Interna; (v) Participação nas reuniões do Comitê de Auditoria e Riscos e em demais reuniões de comitês e conselhos para tratar sobre assuntos pertinentes à Auditoria Interna; (vi) Outras atividades relacionadas à função da Auditoria Interna. A MCS Markup possui profissionais com experiência e conhecimento técnico em auditoria interna, prestando serviços desta natureza para diversas empresas de grande porte, inclusive companhias de capital aberto.
- Departamento de Compliance: O Grupo Bemobi possui um departamento de Compliance composto por um Diretor de Compliance, cujo cargo é cumulado com a Diretoria Jurídica. O departamento de Compliance, instituído pelo Conselho de Administração, possui caráter multidisciplinar e é responsável pela condução e divulgação do Programa de Compliance, fomentando a cultura ética nos negócios do Grupo Bemobi. Além disso, o departamento zela pela integridade, reputação e busca a conformidade por meio de ações corretivas/preventivas.
- Comitê de Ética e Compliance: A área de Compliance conta com um Comitê de Ética e Compliance e se reporta administrativamente ao Comitê de Auditoria e Riscos e funcionalmente ao Conselho de Administração da Companhia. O Comitê de Ética e Compliance se reúne sempre que necessário, para analisar assuntos relacionados à compliance. Compete ao Comitê de Ética e Compliance suportar e direcionar a área de Compliance no desempenho de suas atividades relacionadas ao Programa de Compliance; deliberar sobre situações de desvios quando acionada pelo Compliance Officer; deliberar em casos que envolva o Compliance Officer.

(c) Adequação da estrutura operacional e controles internos para verificação da efetividade da política adotada

A Companhia acredita que sua Política de Gestão de Riscos e demais medidas de controle adotadas são adequadas para a verificação da efetividade da prática de gerenciamento de riscos.

O Comitê de Auditoria e Riscos tem o dever de avaliar a efetividade da Política de Gestão de Riscos, com base nas melhores práticas de mercado, recomendando melhorias ao Conselho de Administração, quando aplicável, e monitorando a implementação.

5.2. Controles Internos

(a) principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e as providências adotadas para corrigi-las

Visando garantir o atingimento dos objetivos, a administração, o Comitê de Auditoria e Riscos da Companhia, assim como o Departamento de Auditoria Interna são responsáveis pelo estabelecimento e monitoramento de diretrizes e controles internos efetivos.

Embora existam limitações inerentes à eficácia de qualquer sistema de controles e procedimentos, inclusive a possibilidade de erro humano, os controles e procedimentos adotados pela Companhia destinam-se a oferecer garantia razoável de consecução de seus objetivos, sendo certo que quaisquer falhas identificadas na execução dos controles, durante o exercício, foram devidamente corrigidas.

No âmbito da avaliação e gerenciamento de riscos, assim como dos controles internos, a Companhia adota o conceito de 3 (três) linhas de defesa para operacionalizar sua estrutura de gerenciamento de Riscos Corporativos, de forma a assegurar o cumprimento das diretrizes definidas, conforme abaixo:

1ª linha de defesa: É representada por todos os gestores das áreas de negócio e suporte, os quais devem assegurar a efetiva gestão de Riscos dentro do escopo das suas responsabilidades organizacionais diretas.

2ª linha de defesa: É representada pelas áreas de Gestão de Risco e de Compliance, que atuam de forma consultiva e independente junto às áreas de negócio e suporte, com avaliação e reporte à Presidência e ao Conselho de Administração. A atuação da 2ª linha de defesa é segregada e independente das atividades e da gestão das áreas negócio e suporte e da Auditoria Interna.

3ª linha de defesa: É representada pela Auditoria Interna e tem como objetivo fornecer opiniões independentes ao Conselho de Administração, por meio do Comitê de Auditoria e Riscos, sobre o processo de gerenciamento de riscos, a efetividade dos controles internos e a governança corporativa.

A melhoria contínua do ambiente de controles internos e do gerenciamento de riscos são endereçados como objetivos estratégicos pela Companhia e pelos seus administradores, que permanecem investindo em pessoas, infraestrutura e soluções tecnológicas para implantar as melhores práticas de controles internos na Companhia. Neste sentido, a Companhia contratou a MCS Markup, conforme descrito no item 5.1.(b). (iii) deste Formulário de Referência.

Ainda, estão vigentes diversas normas e políticas internas que visam orientar sobre a forma que os negócios da Companhia devem ser seguidos, estabelecendo diretrizes e orientações sobre as melhores práticas que a Companhia quer adotar. Essas normas e políticas foram redigidas tendo como referências as melhores práticas de mercado e legislações vigentes e estão disponíveis a todos os colaboradores, sendo informado internamente sempre que uma nova norma ou política entra em vigor.

(b) estruturas organizacionais envolvidas

A estrutura organizacional de controles internos é aquela informada no item 5.1.(b) (iii) deste Formulário de Referência.

(c) forma de supervisão da eficiência dos controles internos pela administração da companhia, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

O papel de supervisionar uma sólida estrutura de Gerenciamento de Riscos e controle é do Conselho de Administração, auxiliado pelo Comitê de Auditoria e Riscos. Para fins de apoio ao Comitê de Auditoria e Riscos na função de controle internos, a Companhia contratou a MCS Markup, conforme descrito no item 5.1.(b) (iii) deste Formulário de Referência.

(d) deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado à Companhia pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente

No relatório emitido pelo auditor independente relativo ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, não foram observadas deficiências significativas de controles internos relacionadas às demonstrações financeiras.

No entanto, cabe mencionar que as outras deficiências e as recomendações indicadas são objeto de planos de ação e são objeto de monitoramento pela Administração, bem como reportadas ao Comitê de Auditoria.

(e) comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

Os diretores informam que não existiram deficiências significativas nos controles internos da Companhia apontadas pelos auditores independentes, cabendo ressaltar que as outras deficiências e as recomendações indicadas são objeto de planos de ação e são objeto de monitoramento pela Administração, bem como reportadas ao Comitê de Auditoria.

5.3. Integridade: em relação aos mecanismos e procedimentos internos de integridade adotados pelo emissor para prevenir, detectar e sanar desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, nacional ou estrangeira, informar:

(a) se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, identificando, em caso positivo:

(i) os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor, informando com que frequência os riscos são reavaliados e as políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas;

A Companhia possui regras, políticas, procedimentos e práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, que foram elaborados em razão da análise de riscos a que a Companhia está sujeita. As regras, políticas e procedimentos são constantemente atualizados em decorrência de alterações na legislação e regulamentos aplicáveis, ou da necessidade constatada internamente de adequação, em razão dos riscos a que a Companhia está sujeita em como resultado das revisões de adequação que são conduzidas pela Companhia.

A Companhia é orientada pelo seu Código de Ética e Conduta, que reflete altos padrões de integridade e ética adotados pela Companhia, o que é esperado em termos de práticas e condutas e as consequências em caso de violação ao Código de Ética e Conduta. O Código de Ética e Conduta contém regras que proíbem fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública. Não obstante, a Companhia também adotou política anticorrupção em 30 de novembro de 2020.

A Companhia investe no desenvolvimento de ações de prevenção, detecção e remediação da prática de fraudes e de ilícitos praticados contra a administração pública por meio do fortalecimento do seu Programa de Compliance. Com esse objetivo, a Companhia estabeleceu os seguintes Códigos, Políticas e Canal: (i) Código de Ética e Conduta, (ii) Política Anticorrupção, (iii) Canal de Denúncias; (iv) Política de Compliance; (v) Política de Diligência de Compliance; (vi) Política de Cortesias Corporativas; e (vii) Política de Conflito de Interesses, (viii) Política de Transações com Partes Relacionadas; dentre outras. Ainda, como forma de prevenção, a Companhia fornece diretrizes para que todos os funcionários executem suas atividades dentro dos padrões mínimos exigidos de integridade, qualidade e ética. O Programa de Compliance da Companhia considera obrigatória, sempre que necessário, a realização de avaliação/revisão dos riscos de compliance, bem como a adoção das políticas de compliance e treinamentos sobre assuntos que abordem tal temática.

A Companhia conta com um Canal de Denúncias, acessível de forma online, administrado por um prestador de serviços terceirizado e independente, 24 horas por dia, 7 dias por semana. As denúncias realizadas através do website são mantidas confidenciais e poderão ser anônimas. O gestor de compliance conduz as investigações com diligência e zelo, imparcialidade e tempestividade e, se necessário, a Companhia contrata uma empresa terceirizada para auxiliar na condução das investigações. Os responsáveis pela investigação estão alertas para as possibilidades de fraude, irregularidades intencionais e conflito de interesses. Funcionários de outras áreas da Companhia e/ou terceiros podem apoiar as investigações dependendo da complexidade da denúncia.

Por meio da Política de Diligência de Compliance, aprovada pelo Conselho de Administração e implementada

em novembro de 2023, aplicável a todos os colaboradores e terceiros que mantenham relacionamento com a Companhia, se busca minimizar os riscos atrelados à anticorrupção e lavagem de dinheiro por parte dos seus prestadores de serviços e materiais, através de auditoria a ser realizada nesses terceiros, nos níveis e critérios lá estabelecidos. Compete à área de Compliance a avaliação dos terceiros, que aprovará ou não as contratações.

(ii) as estruturas organizacionais envolvidas no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, indicando suas atribuições, se sua criação foi formalmente aprovada, órgãos do emissor a que se reportam, e os mecanismos de garantia da independência de seus dirigentes, se existentes; e

A estrutura interna da Companhia responsável pelo monitoramento dos procedimentos de integridade corporativa é formada pela área de Compliance, instituída pelo Conselho de Administração, a qual conta com um Comitê de Ética e Compliance, e se reporta administrativamente ao Comitê de Auditoria e riscos e funcionalmente ao Conselho de Administração da Companhia. A área de Compliance da Companhia é composta por um diretor de compliance, que acumula a função de diretor jurídico. Além disso, há um Comitê de Ética e Compliance instalado, que se reúne sempre que necessário, para analisar assuntos relacionados à compliance. A área de Compliance é responsável por: (i) responder pelo Programa de Compliance; (ii) definir as estratégias, prioridades e mecanismos necessários; (iii) implantar/monitorar o Programa de Compliance; (iv) acompanhar a execução do Programa de Compliance; (v) desenvolver/revisar os normativos relacionados à gestão da Ética & Compliance; (vi) garantir a divulgação e o conhecimento das políticas, procedimentos e diretrizes de compliance em toda a organização; (vii) estabelecer plano de comunicação e capacitação sobre normativos e ações do Programa de Compliance; (viii) receber, analisar e reportar os desvios ocorridos ao Comitê de Ética e Compliance; (ix) identificar e gerir eventuais conflitos de interesses; (x) acionar o Comitê de Ética e Compliance para suportar investigações ou demais situações identificadas.

Compete ao Comitê de Ética e Compliance suportar e direcionar a Área de Compliance no desempenho de suas atividades relacionadas ao Programa de Ética e Compliance; deliberar sobre situações de desvios quando acionada pelo Compliance Officer; deliberar em casos que envolva o Compliance Officer. A área de Compliance realizará, anualmente, ou sempre que se fizer necessário, a avaliação dos riscos de compliance e indicará os controles que deverão ser adotados para mitigar os riscos identificados. Os resultados serão reportados ao Conselho de Administração.

(iii) se o emissor possui código de ética ou de conduta formalmente aprovado, indicando:

- **se ele se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados;**

O Código de Ética e Conduta da Companhia se aplica a todos os colaboradores, sem exceção, bem como terceiros, fornecedores e empresas parceiras. Sua finalidade é de orientar claramente a conduta da Companhia, buscando a adequação da Companhia e de seus colaboradores às melhores práticas e regras de conduta, de modo a conduzir os negócios da Companhia de forma transparente, profissional, ética e com respeito mútuo.

A Companhia incentiva o diálogo entre os colaboradores como forma de tratar eventuais descumprimentos do Código de Ética e Conduta. Os colaboradores deverão respeitar toda e qualquer legislação ou regulamentação aplicável e combater qualquer tipo de fraude, corrupção ou prática de atos lesivos à Companhia, aos seus clientes e acionistas, assim como à administração pública.

- **se e com que frequência os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados são treinados em relação ao código de ética ou de conduta e às demais normas relacionadas ao tema;**

De acordo com o Código de Ética e Conduta, a Companhia contará com um programa de treinamento periódico anual, sendo obrigatório a todos os seus colaboradores, com o objetivo de garantir a qualificação e conscientização acerca das condutas, princípios, conceitos e procedimentos previstos no Código de Ética e Conduta.

- **as sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas; e**

A prática de atos ilegais ou ilícitos, que violem ou possam violar a legislação e regulamentação vigentes, bem como eventuais violações ou suspeitas de violações ao Código de Ética e Conduta e às políticas e procedimentos internos da Companhia, sujeitam os colaboradores às seguintes medidas disciplinares, conforme aplicável: (i) advertência oral ou por escrito; (ii) suspensão; (iii) desligamento, demissão por justa causa ou rescisão do vínculo contratual (conforme aplicável), sem prejuízo da adoção de medidas legais relacionadas ao ressarcimento dos danos e comunicação dos fatos às autoridades competentes.

- **órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado.**

O Código de Ética e Conduta foi aprovado pelo Conselho de Administração em reunião realizada em 13 de outubro de 2020 e posteriormente alterado, conforme aprovação pelo Comitê de Auditoria e riscos em 1º de agosto de 2024 e pelo Conselho de Administração em 7 de agosto de 2024 e está disponível para acesso de todos no site de Relações com Investidores da Companhia (ri.bemobi.com.br) e no site da Comissão de Valores Mobiliários – CVM (<http://www.cvm.gov.br>).

(b) se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

- (i) se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros;**

A Companhia possui um Canal de Denúncias administrado por empresa especializada independente, o qual que pode ser acessado via website 24 horas por dia, 365 dias por ano.

- (ii) se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados;**

O canal de denúncias está disponível para o recebimento de denúncias dos funcionários da Companhia e de

terceiros e foi desenhado para receber denúncia confidencial de fraude, comportamento não ético, violações de leis (incluindo FCPA) ou regulamentos, crimes e questões contábeis. Todas as denúncias recebidas na linha direta são registradas de forma confidencial e direcionadas para investigação.

(iii) se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciante de boa-fé; e

As informações são tratadas sem rastreamento, protegendo completamente a identidade do relator. Assim, é assegurada a todos a confidencialidade, o sigilo absoluto e o tratamento adequado de cada situação, sem conflitos de interesses.

Todas as denúncias podem ser realizadas de forma anônima e sua confidencialidade integral é garantida, de modo a evitar potenciais retaliações e proteger denunciantes de boa-fé. Todos os funcionários recebem o mesmo tratamento quando da apuração das denúncias, independentemente do seu nível hierárquico ou função. Uma vez que a investigação confirme a ocorrência de ato danoso envolvendo a Companhia, as providências cabíveis são tomadas com o objetivo de assegurar a imediata interrupção das irregularidades. A Companhia proíbe estritamente qualquer forma de represália ou retaliação a qualquer indivíduo que tenha denunciado uma irregularidade de boa-fé, ainda que a denúncia não seja posteriormente confirmada.

(iv) órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias.

O Diretor de compliance é responsável por realizar a apuração das investigações relacionadas a questões éticas e de conformidade com o suporte de empresa terceirizada, quando necessário. Para os casos em que a denúncia é classificada como procedente, é definida a medida disciplinar a ser aplicada, que deve ser validada pelo departamento jurídico da Companhia. Quando comprovada a utilização indevida do Canal de Denúncia para registro de situações falsas e de má fé, é prevista a aplicação de sanções disciplinares descritas no Código de Conduta.

(c) número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas

A Companhia não tem ciência de que haja ocorrido qualquer desvio, fraude, irregularidade ou ato ilícito praticado contra a administração pública no âmbito de seus negócios.

(d) caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido.

A Companhia não possui relações substanciais com entes da administração pública, não estando substancialmente exposta a situações que poderiam, potencialmente, ensejar situações de fraudes ou ilícitos contra a administração pública. De todo modo, a Companhia conta com um Comitê de Auditoria e riscos, um departamento de auditoria interna e um departamento de *compliance* cujas funções abarcam a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública. O Código de Ética e Conduta da Companhia trata do tema e a Companhia adotará política específica sobre o mesmo.

5.4. Alterações significativas: informar se, em relação ao último exercício social, houve alterações significativas nos principais riscos a que o emissor está exposto ou na política de gerenciamento de riscos adotada, comentando, ainda, eventuais expectativas de redução ou aumento na exposição do emissor a tais riscos.

A Política de Gerenciamento de Riscos da Companhia foi aprovada pelo Conselho de Administração em 13 de outubro de 2020.

Em 12 de janeiro de 2021, em Reunião do Conselho de Administração, a Política de Gerenciamento de Risco da Companhia foi alterada para prever os riscos de mercado expressamente, assim como para incorporar à Política de Gerenciamento de Riscos o modelo de Três Linhas de Defesa do *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO).

Os principais riscos da Companhia, de acordo com a Política de Gerenciamento de Riscos, são os seguintes:

(i) riscos operacionais e tecnológicos – incluindo risco de inovações e disrupções, (ii) riscos financeiros – incluindo riscos tributários, (iii) riscos de compliance, (iv) riscos estratégicos, (v) riscos regulatórios – incluindo regulação de IP (instituição de pagamento), (vi) riscos de imagem, (vii) riscos relacionados ao setor e (viii) risco de mercado.

A Companhia entende que não houve aumento desses riscos do exercício social passado para o exercício de 2024, e a Companhia não prevê que tais riscos sejam aumentados ou reduzidos no atual exercício social.

5.5. Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes.

Na data deste Formulário de Referência, todas as informações relevantes em relação a esta Seção 5 foram disponibilizadas nos itens acima.