

# Relatório de Resultados

# 1T26

Resultados  
Trimestrais

Contato: [ri@bemobi.com.br](mailto:ri@bemobi.com.br)

Site: [ri.bemobi.com.br](http://ri.bemobi.com.br)

Teleconferência em Português com tradução  
simultânea para Inglês

13 de março de 2026  
10h00 de Brasília e 9h00 de NYC

Replay disponível no site de RI

# Principais Destaques do Trimestre

- ▶ **Receita líquida cresceu 20% YoY organicamente, ou 22% excluindo efeito da variação cambial (FXN).** A receita líquida (incluindo Paytime) cresceu 33% YoY (35% YoY FXN), para R\$222 milhões. No 1T26 a Bemobi completa **nove trimestres consecutivos de crescimento anual de receita.**
- ▶ **Pagamentos e SaaS continuam a puxar o crescimento,** expandindo 41% YoY (orgânico) e 25% YoY, respectivamente. Alinhado com nosso direcionamento estratégico, **o binômio Pagamentos + SaaS atingiu quase 70% da receita (+11,1 p.p. YoY).**
- ▶ **EBITDA ajustado registrou crescimento orgânico de 24% YoY,** com expansão de 1,1 p.p. na margem para 35,0%. **O EBITDA ajustado (incluindo Paytime) atingiu R\$75 milhões (+32% YoY).**
- ▶ **A geração de caixa operacional expandiu 42% YoY para R\$61 milhões (+31% YoY de forma orgânica), com conversão de caixa de 82,2%.**
- ▶ **Lucro líquido ajustado cresceu 21% YoY para R\$37 milhões,** resultado do forte crescimento do lucro operacional, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro em função da menor posição de caixa líquido.
- ▶ **Aceleração dos investimentos na construção de uma nova infraestrutura de pagamentos nativa em inteligência artificial,** com o objetivo de posicionar a Bemobi como líder em pagamentos recorrentes e *agentic payments* na América Latina. Além dos investimentos em IA, a Bemobi avançou no lançamento do pagamento recorrente por carteiras digitais e Pix Automático.
- ▶ **Pagamento de R\$16 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP), equivalente a R\$0,19 por ação.** Ações BMOB3 negociam ex-JCP em 18 de maio e o pagamento ocorre em 27 de maio.
- ▶ **Em fevereiro, a Bemobi completou 5 anos de seu IPO. Durante esse período, a empresa triplicou sua receita líquida e seu lucro líquido.**

## Principais Indicadores Financeiros<sup>1</sup>

(em R\$ MM)	1T26	1T25	% var.
Receita Líquida	222,0	167,0	32,9%
Lucro Bruto Ajustado	151,5	121,1	25,1%
Mg Bruta %	68,2%	72,5%	-4,3p.p.
EBITDA Ajustado	74,7	56,6	32,0%
Mg EBITDA %	33,6%	33,9%	-0,3p.p.
Lucro Líquido Ajustado	37,3	30,8	21,1%
Mg Líquida %	16,8%	18,5%	-1,7p.p.
Geração Operacional de Caixa	61,4	43,3	42,0%
Conversão de Caixa %	82,2%	76,6%	+5,6p.p.

<sup>1</sup>Todos os comentários deste documento fazem referência às informações financeiras harmonizadas (em função da incorporação da M4U), exceto quando mencionado em contrário. A reconciliação entre as informações financeiras harmonizadas e as informações financeiras entregues à CVM podem ser encontradas no Anexo IV deste documento.

# Mensagem da Administração

**5 anos de criação de valor.** Neste trimestre, a Bemobi completou 5 anos de seu IPO, período<sup>(1)</sup> no qual triplicou sua receita líquida e seu lucro líquido. É necessário olhar mais de perto, entretanto, para enxergar a profunda transformação que ocorreu nos negócios da Companhia, fruto de opções estratégicas que se mostraram altamente assertivas. Essas escolhas deram origem a **uma empresa de pagamentos, que tem 70% de sua receita nas verticais de pagamentos digitais e software as a service (SaaS)**, praticamente inexistentes há 5 anos, e que nos levaram ao nono trimestre consecutivo de crescimento anual (o sexto consecutivo com crescimento acima de 15%). Com a integração da Paytime, abrimos uma nova avenida em ecossistemas e marketplaces, e iniciamos os próximos cinco anos com o mesmo foco e disciplina que nos trouxeram até aqui, mas com a mente sempre aberta ao novo.

No 1T26, a Bemobi entregou mais um trimestre de forte crescimento orgânico, com um aumento de 20% YoY na receita líquida, ou de 22% YoY excluída o efeito da variação cambial (FXN). Considerando Paytime, o crescimento foi de 33% YoY (35% YoY FXN). **Conforme nosso direcionamento estratégico, mais uma vez os destaques foram Pagamentos (41% YoY, organicamente, e 77% YoY com Paytime) e SaaS (25% YoY).** O TPV manteve forte crescimento orgânico, expandindo 34% YoY, para R\$3,2 bilhões, com avanço em todos os setores de atuação e continua diversificação pela maturação acelerada dos novos setores. Com a contribuição da Paytime, o crescimento de TPV atingiu 48% YoY, para R\$3,5 bilhões.

**O EBITDA ajustado cresceu 24% YoY**, em termos orgânicos, com expansão de 1,1 p.p. na margem para 35%, recolocando esse indicador em sua trajetória de alavancagem operacional positiva, a despeito dos investimentos no time para garantir a entrega de crescimento futuro e por um nível maior de provisão para devedores duvidosos. Considerada a Paytime, o EBITDA ajustado expandiu 32% YoY, enquanto a margem ajustada permaneceu praticamente estável, refletindo o menor patamar de rentabilidade da operação adquirida. Já o **lucro líquido ajustado registrou crescimento de 21% YoY**, beneficiado pelo crescimento do resultado operacional e parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro líquido.

**A geração de caixa operacional cresceu 42% YoY**, combinação do forte resultado operacional e da estabilidade do capex, resultando em uma conversão em caixa (geração operacional de caixa dividida pelo EBITDA ajustado) de 82,2%, uma expansão de 5,6p.p. A posição de caixa totalizou cerca de R\$350 milhões ao final do 1T26, montante que nos permite **continuar explorando oportunidades de M&A** que sejam complementares ao nosso negócio, e ao mesmo tempo **garantir a remuneração aos acionistas por meio da distribuição de 100% do lucro líquido do exercício de 2026** (conforme divulgado em fato relevante em 8 de dezembro de 2025). Nesse sentido, anunciamos hoje a distribuição de R\$16 milhões em JCP.

Entre os destaques de inovação está a **aceleração dos investimentos na construção de uma nova infraestrutura de pagamentos nativa em inteligência artificial**, com o objetivo de posicionar a Bemobi como líder em pagamentos recorrentes e *agent payments* na América Latina. Além dos investimentos em IA, a Bemobi avançou no lançamento do pagamento recorrente por carteiras digitais, com integração de Apple Pay e Google Pay ao seu motor de recorrência, e o avanço do Pix Automático, já em operação com 5 bancos integrados e 16 clientes. Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas por nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos e atendimento das grandes indústrias de serviços essenciais recorrentes.

**Pedro Ripper**  
CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

<sup>(1)</sup> 2020 a 2025

# Pagamentos Verticais

Bemobi é uma empresa de tecnologia brasileira especializada na digitalização completa da jornada de pagamentos, assegurando que as interações e as cobranças ocorram com menos esforço e estejam perfeitamente integradas ao dia a dia dos clientes, por meio de plataformas de Pagamentos e SaaS (*Software as a Service*) unificadas. **Nosso diferencial é o nosso posicionamento único como fornecedor de Pagamentos Verticais:**

- **Especialização em indústrias de serviços essenciais recorrentes**, impulsionando a digitalização de setores como Telecomunicações, Energia Elétrica, Educação e Saúde. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos da indústria de serviços.
- **Integração de plataformas de pagamento digital e de software de engajamento omnicanal:** Nossas plataformas de SaaS integram engajamento digital e infraestrutura completa de pagamentos, permitindo que empresas implementem jornadas digitais de cobrança rápidas, eficientes, omnicanal, com múltiplas opções de pagamento para o cliente final.

O QUE FAZEMOS

Digitalização ponta-a-ponta da jornada de pagamentos de contas

PARA QUEM FAZEMOS

Especializados em Empresas de Serviços Essenciais Recorrentes

Combinando Pagamentos + SaaS em uma jornada integrada

<b>Experiência Omnichannel do cliente</b> SaaS para usuário Final Apps, Web, WhatsApp, Central de Atendimento, etc.	<b>Pagamentos Digitais</b> Pagamentos integrados	<b>Integração ponta a ponta</b> SaaS para o Backoffice Integração nativa com ERPs, CRMs e faturamento
---	---	---

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES

Telecom   Utilities   Educação   Saúde

Neste primeiro trimestre, divulgamos pela primeira vez os resultados da Paytime, que traz para a Bemobi uma nova avenida de crescimento, relacionada a serviços de pagamentos para marketplaces e ecossistemas, no formato business-to-business-to-business (B2B2B), complementando o portfólio de atuação da Bemobi.

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES (B2B2C)

Telecom   Utilities   Educação   Saúde

MARKETPLACES & ECOSISTEMAS (B2B2B)

Franquias   Distribuidores   Marketplaces   Fornecedores de Software verticais

Enterprise / Grandes Contas  
Empresas com faturamento anual bruto acima de R\$500M

Médias Empresas  
Empresas com faturamento anual bruto abaixo de R\$500M

 BEMOBI

 BEMOBI NOVO

 paytime

## Uma jornada de crescimento acelerado...

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

No 1T26, o volume total de pagamentos (TPV) da Bemobi cresceu 34% YoY organicamente, alcançando a marca de **R\$3,2 bilhões**, impulsionado não só pelo crescimento contínuo dentro do setor de telecom, mas também pelo amadurecimento das iniciativas recentes nos setores de *utilities* (distribuição de energia elétrica e saneamento) e educação, que conseqüentemente aumentaram sua participação no TPV, conforme pode ser observado na figura abaixo. **A diversificação do TPV é prova inequívoca da assertividade da nossa estratégia e do valor agregado das nossas soluções. Com a contribuição da Paytime, o TPV cresceu 48% YoY, para R\$3,5 bilhões.**



No 1T26, adicionamos clientes relevantes em todos os segmentos de atuação: **Algar**, em telecom; **Chilquinta** em utilities; **Grau Técnico**, em educação; além de novas **Unimed**s em saúde. Atualmente, a Bemobi atende 12 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes<sup>(1)</sup> do Brasil.

Telecom	Utilities	Educação	Saúde
    + 171	    	    + 461	 Diversas filiais 
 Conquistas do 1T26			+ 2

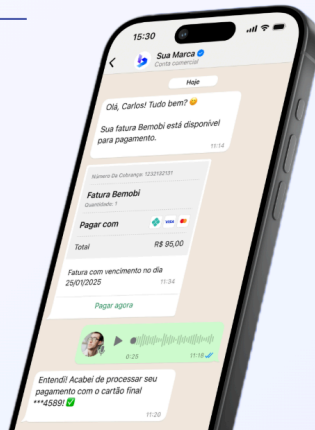
<sup>(1)</sup> Considera somente empresas de capital privado.

## ...suportado por consistente inovação

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

### Componentes Principais

- ▶ **Smart Checkout**
- ▶ **Pagamentos Conversacionais Grace**
- ▶ **Orquestração de Pagamentos**
- ▶ **Parcelamento Flexível**



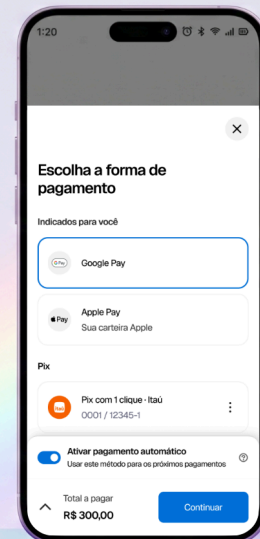
**Aceite pagamentos** por qualquer canal, método e condições

**Maximize a Conversão** e Otimize Custos

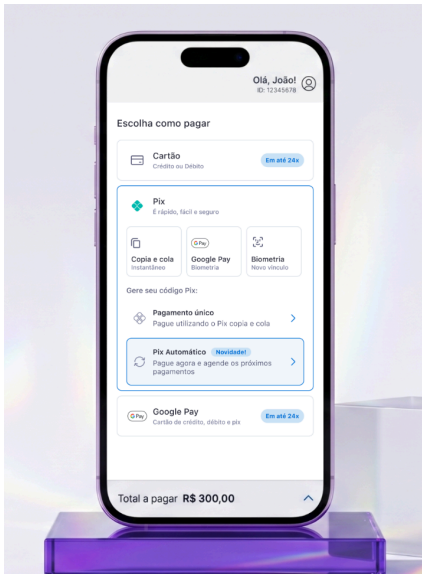
**Simplifique Integração,** manutenção e operação

### Wallets: pioneirismo em pagamentos recorrentes por Apple Pay e Google Pay

Neste trimestre, a Bemobi se posicionou entre as primeiras fintechs do mercado a habilitar pagamentos recorrentes por meio de carteiras digitais, integrando Apple Pay e Google Pay diretamente em seu mecanismo de recorrência. Essa iniciativa fortalece nossas capacidades de orquestração de pagamentos e oferece uma nova camada de conveniência para os usuários finais, que agora podem autorizar e gerenciar cobranças recorrentes com a mesma simplicidade, rapidez e segurança que já experimentam em compras únicas. Para nossos clientes, isso se traduz em uma adoção mais ampla de métodos de pagamento recorrentes e um aumento mensurável na taxa de conversão. Essa evolução proporciona um diferencial competitivo direto em setores onde a retenção e a previsibilidade da receita definem o desempenho.



## Pix automático: escalando orquestração de ponta a ponta no mercado brasileiro



A Bemobi continua a expandir sua liderança em orquestração pix, agora em produção com 5 bancos integrados e 16 clientes. Nossa oferta de pix automático oferece recursos completos de ponta a ponta, desde a adesão opcional até a recuperação inteligente de falhas, com suporte de lógica de fallback integrada que protege a continuidade dos pagamentos e maximiza a conversão mesmo quando uma transação não é concluída na primeira tentativa. Jornadas de adesão flexíveis permitem que cada cliente personalize a experiência de recorrência de acordo com seus canais específicos e estratégia comercial, transformando uma inovação regulatória em uma alavanca estratégica de valor e crescimento para serviços recorrentes essenciais.

## Construindo uma nova infraestrutura de pagamentos nativa em inteligência artificial

Dentre os investimentos do trimestre, um dos destaques foi a nova infraestrutura de pagamentos nativa em inteligência artificial, com o objetivo de posicionar a Bemobi como a líder em pagamentos recorrentes e *agent payments* (pagamentos por agentes) na América Latina. Com mais de R\$14 bilhões processados por ano em contas recorrentes, a companhia combina sua especialização por indústria com uma base transacional e comportamental única sobre canais, métodos de pagamento, horários, perfil dos *billers*, conversão e inadimplência. Cada transação retroalimenta seus modelos, tornando a plataforma progressivamente mais inteligente, personalizada e eficiente.

FRENTE 1  
**PAGAMENTOS POTENCIALIZADOS POR IA**  
 Mais inteligentes, rápidos e autônomos

FRENTE 2  
**AGENTES DE PAGAMENTO**  
 Novos trilhos para agentes de IA



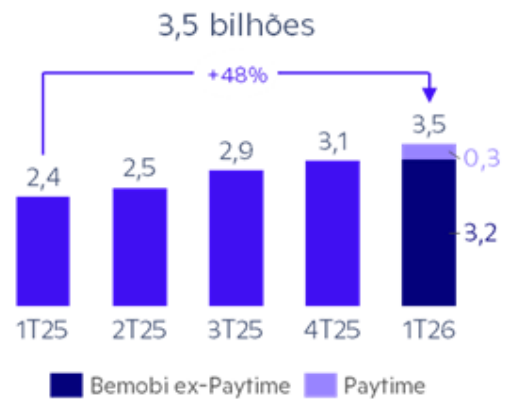
# Indicadores Operacionais

A Companhia atua a partir de um modelo B2B2C, oferecendo soluções aos nossos parceiros que, por sua vez, provêm a oferta destes serviços aos seus clientes. Assim, os indicadores operacionais retratados nesta seção representam métricas de uso/consumo de nossas soluções disponibilizadas a partir de nossos parceiros.

## Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

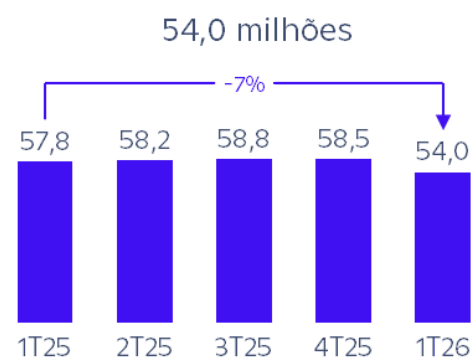
- ▶ Crescimento orgânico de 34% YoY, atingindo R\$3,2 bilhões. Incluindo o TPV da Paytime, o crescimento foi de 48% YoY, para R\$3,5 bilhões.
- ▶ Principais vetores de crescimento orgânico foram: (i) aceleração nos clientes recentes, com destaque para o segmento de educação e Sabesp; e (ii) continuidade do aumento de penetração em parceiros mais antigos. Desta forma, o TPV da Bemobi segue em diversificação, com os segmentos mais recentes (*utilities* e educação) ganhando representatividade.



## Transações de Microfinanças

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

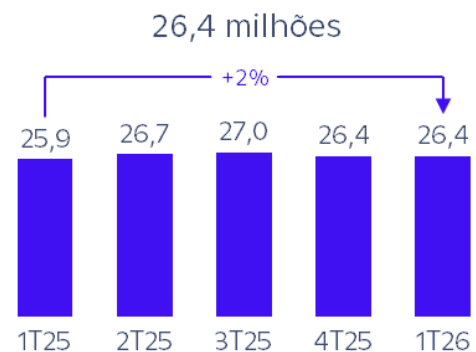
- ▶ A queda no volume de transações foi impactada pela descontinuidade de um cliente de transações de microcrédito (antecipação de saldo e recarga), mais do que compensando o contínuo crescimento das transações de *Credit Score* (México e Colômbia).
- ▶ Mesmo com a queda no volume de transações, a receita líquida da vertical de microfinanças cresceu 18% contra o 1T25, em função do maior ticket médio das transações de *Credit Score*.



## Base de Assinaturas

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Estabilidade no volume de assinaturas, com crescimento consistente da base de usuários nas operações internacionais (puxado por países como Nigéria, Egito, Paquistão e México), parcialmente compensando um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil e alguns países em LatAm.



# Indicadores Financeiros

## Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada expandiu 20% organicamente em comparação ao 1T25, para R\$199,8 milhões, um sólido ritmo de expansão. Excluindo o efeito da variação cambial, o **crescimento foi ainda maior, de 22%**. O crescimento total (incluindo a Paytime, consolidada pela primeira vez neste 1T26) foi de 33%, para R\$222 milhões, ou **35% excluindo o efeito da variação cambial**.

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

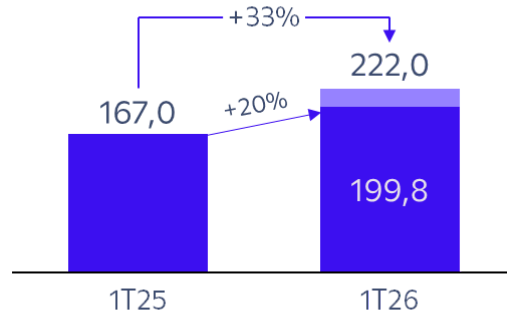
**(i) Pagamentos digitais expandiu 41% YoY organicamente**, mantendo o forte ritmo de crescimento dos trimestres anteriores e em linha com o crescimento de TPV comentado na seção anterior. Considerando a operação de Paytime (100% alocada na vertical de pagamentos), o crescimento foi de 77% YoY.

**(ii) SaaS registrou crescimento de 25% YoY**, acelerando levemente em relação ao crescimento registrado no 4T25, resultado do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação básica e ISPs, bem como de receitas oriundas de *setup* da plataforma tecnológica de atendimento ao cliente, associadas às soluções da Wave Tech e Grace IA.

**(iii) Outros negócios<sup>(1)</sup> registraram pequena queda de 2% YoY**, com o crescimento de microfinanças (+18% YoY) sendo compensado pela queda em assinaturas digitais (-9% YoY), esta última impactada pelo efeito de variação cambial adversa (-5% YoY FXN). A divisão de microfinanças permanece estimulada pelo aumento do volume de transações da solução de *Credit Score* no México e na Colômbia e seu ticket médio superior em relação às transações de adiantamento de saldo e recarga.

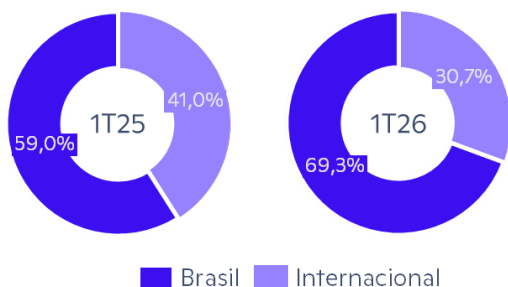
Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de Pagamentos Digitais tiveram incremento de 12,3 p.p., para 49,4% da receita. Em linha com a nossa estratégia apresentada no último Bemobi Day, a combinação entre Pagamentos e SaaS atingiu 69,5% e deve continuar a se expandir em relação às demais. Como essas receitas ainda estão bastante concentradas no mercado local, a receita no Brasil aumentou 10,3 p.p. para 69,3%.

### Receita Líquida Ajustada R\$ milhões

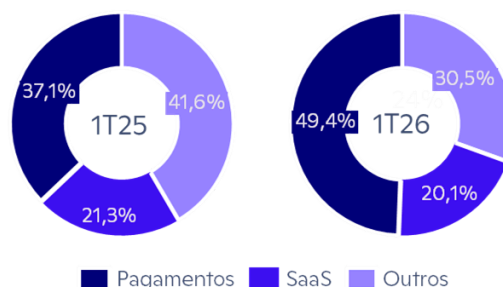


■ Bemobi ex-Paytime ■ Paytime

### Distribuição por geografia



### Distribuição vertical



<sup>(1)</sup>A vertical de outros negócios resulta do agrupamento de microfinanças e assinaturas digitais, cujo detalhamento continua disponível no website de RI da Bemobi.

## Custo de Serviços Prestados Ajustado

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

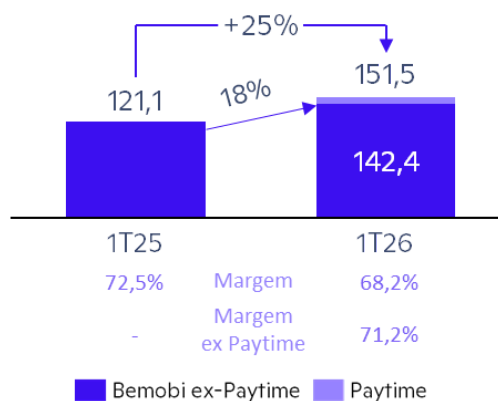
Neste 1T26 o custo dos serviços prestados foi de R\$70,5 milhões, um aumento de 53% em relação ao 1T25, em função principalmente de maiores custos decorrentes da forte expansão da receita de Pagamentos e da consolidação da Paytime. Em termos orgânicos, essa linha avançou 25% YoY.

## Lucro Bruto Ajustado

Como resultado, o lucro bruto ajustado atingiu R\$151,5 milhões no trimestre, um avanço de 25% em relação ao 1T25 (+18% YoY organicamente). A queda na margem reflete a menor rentabilidade da operação da Paytime e custos de pessoal relacionados à operação e manutenção de plataformas (que tendem a ser diluídos pelo crescimento da receita nos próximos trimestres).

### Lucro Bruto Ajustado

R\$ milhões



## Despesa Operacional Ajustada

As despesas operacionais ajustadas somaram R\$77 milhões no 1T26, um aumento de 19% em relação ao 1T25, que decorre basicamente dos mesmos efeitos que impactaram os trimestres anteriores (ainda que em menor variação na base anual), além da consolidação da Paytime neste trimestre. Em termos orgânicos, o aumento foi de 13% na base anual, decorrente de: **(i) despesas com pessoal:** (a) no segundo semestre de 2025, reforçamos nosso quadro de colaboradores, principalmente associado às soluções de Pagamentos e SaaS, e (b) maior provisionamento de remuneração variável, em virtude do desempenho operacional da Companhia; **(ii) despesas com tecnologia:** aumento do uso de serviços/software de tecnologia; e **(iii) outras despesas:** aumento de provisão para devedores duvidosos, decorrente de uma dilatação dos prazos de faturas em aberto, conforme política de provisionamento da Companhia.

## EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado totalizou R\$74,7 milhões neste trimestre, uma expansão de 32% quando comparado ao 1T25. **Excluindo a consolidação de Paytime, o crescimento orgânico foi de 24%, registrando aceleração em relação ao trimestre anterior e uma expansão de 1,1 p.p. na margem, para 35%.** Após uma interrupção no 4T25, a margem EBITDA ajustada voltou à trajetória de alavancagem operacional positiva, tendência que esperamos que permaneça nos próximos trimestres (não necessariamente de maneira linear ao longo do tempo), ao passo em que a rentabilidade da Paytime também deve aumentar, como efeito dos ganhos de escala da operação.

O EBITDA ajustado neste trimestre excluiu R\$7,1 milhões em despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP), contra R\$5,3 milhões em 1T25. O aumento nessa linha se refere a uma distribuição mais equilibrada desta despesa ao longo dos trimestres de 2026.

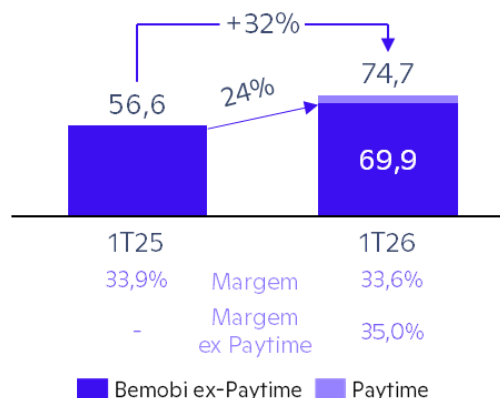
## Resultado Financeiro

O resultado financeiro neste 1T26 foi de R\$9,6 milhões, comparado a R\$11,0 milhões no 1T25, uma redução de R\$1,5 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- ▶ -R\$5,1 milhões de de receita financeira: rendimento de aplicações financeiras totalizou R\$6,9 milhões neste trimestre, comparado aos R\$12,1 milhões no 1T25, em função de uma posição menor de caixa, explicada pelo pagamento de dividendos e pagamento da primeira parcela da aquisição da Paytime).
- ▶ -R\$1,5 milhões de juros, em função da atualização sobre os compromissos a pagar (refletindo o aumento nesta rubrica devido à aquisição de Paytime) e da dívida contratada junto ao BNDES.
- ▶ -R\$0,9 milhões no efeito do swap: no 1T26 reportamos um resultado financeiro positivo com o swap de R\$7,8 milhões, comparado a R\$8,6 milhões no 1T25. O impacto positivo do 1T26 decorre da valorização de 18% das ações BMOB3 no período.
- ▶ +R\$5,1 milhões em variação cambial: no 1T26 observamos uma despesa relacionada à variação cambial (sobre ativos mantidos no exterior) de R\$4,7 milhões, frente a uma despesa de R\$9,9 milhões no mesmo trimestre do ano anterior.

### EBITDA Ajustado

R\$ milhões



## Lucro Líquido Ajustado

O lucro líquido ajustado no 1T26 totalizou R\$37,3 milhões, um aumento de 21% em comparação ao 1T25, resultado principalmente do aumento de 41% no lucro operacional ajustado, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro líquido e pelo crescimento do resultado das empresas em que a Bemobi ainda não detém 100% das ações (gerando um aumento no resultado atribuído aos não controladores). Como resultado, a margem líquida ajustada registrou redução de 1,7 p.p. para 16,8%.

Para melhor comparabilidade, o lucro líquido ajustado desconsidera (quando existentes): (i) as despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP) e M&A; (ii) a amortização de ativos intangíveis originados por aquisições; e (iii) o efeito da marcação a mercado do swap, todos esses efeitos líquidos do efeito de imposto de renda. A conciliação integral entre o lucro líquido e o lucro líquido ajustado pode ser encontrada no anexo V.

O lucro líquido cresceu 10% no 1T26, seguindo a tendência do lucro líquido ajustado, porém impactado negativamente pelo maior volume dos ajustes citados acima e a queda no resultado líquido do swap.

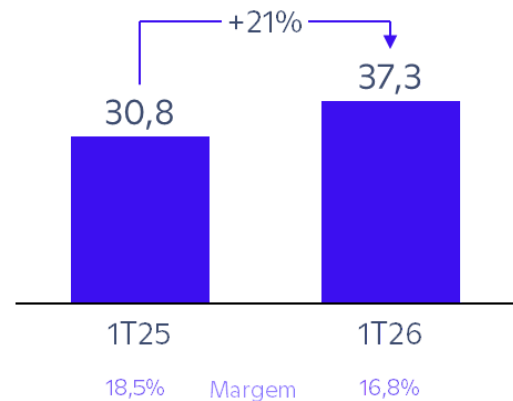
## CAPEX

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

Neste trimestre, os investimentos totalizaram R\$13,3 milhões, com variação próxima a zero na comparação anual.

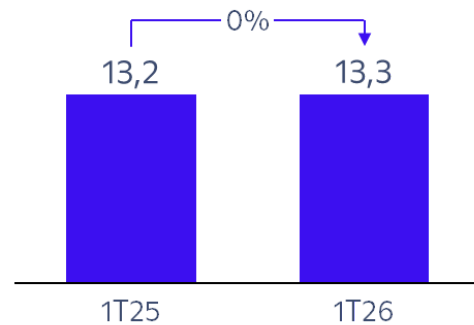
### Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões



### CAPEX

R\$ milhões



## Geração Operacional e Conversão de Caixa

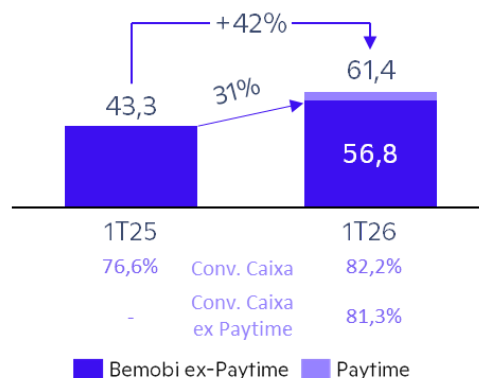
Utilizamos internamente o indicador de geração de caixa medida pelo EBITDA ajustado deduzido dos investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (i.e. capex).

Neste trimestre, a geração operacional de caixa registrou R\$61,4 milhões, um crescimento de 42% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, que reflete a sólida performance operacional (EBITDA ajustado +32% YoY), aliada a estabilidade do Capex (0% YoY). Como resultado, o índice de conversão de caixa neste trimestre atingiu 82,2%, um incremento de 5,6 p.p. em relação ao 1T25.

Descontando a contribuição da Paytime, a geração operacional de caixa totalizou R\$56,8 milhões, um crescimento de 31% na comparação anual, **uma conversão de caixa de 81,3% (+4,7 p.p.)**.

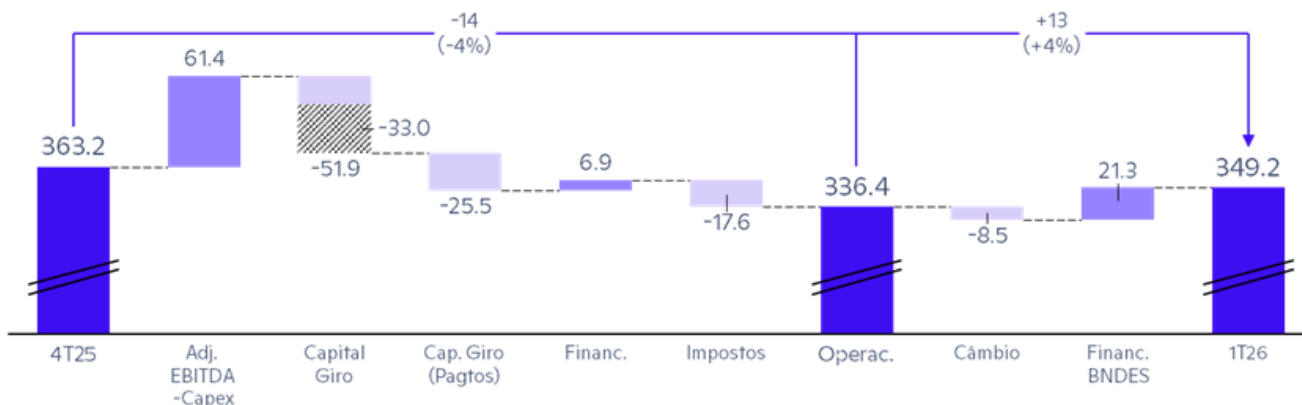
### Ger. Operacional e Conv. de Caixa

R\$ milhões



### Variação no saldo de caixa 1T26 vs 4T25

R\$ milhões



No 1T26, o fluxo de caixa das operações foi negativo em R\$14 milhões, com a forte geração de caixa operacional sendo compensada por investimentos de capital de giro (R\$77 milhões), dos quais R\$33 milhões se referem a uma antecipação de uma compra de recarga (fluxo que já se normalizou em abril). **Excluindo esse efeito, o fluxo de caixa das operações foi positivo em R\$6 milhões.** É importante ressaltar que o consumo de capital de giro na operação de pagamentos (com recursos próprios) é uma decisão da companhia de investir em um produto que tem forte potencial de crescimento e que gera retorno sobre o capital investido (ROIC) acima da média. A posição final de caixa totalizou R\$349 milhões, positivamente impactada pelo recebimento da segunda tranche do empréstimo contratado junto ao BNDES (nas mesmas condições da primeira, a TR + 2,2% a.a.).

## Relacionamento com os auditores

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

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

A Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

## Anexo I - Demonstração de Resultados - Visão contábil

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

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> <b>(em R\$ milhões)</b>	<b>1T26</b> <b>Contábil</b>	<b>1T25</b> <b>Contábil</b>
Receita líquida	483,0	387,6
Custo dos serviços prestados	(352,9)	(291,7)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>130,1</b>	<b>95,9</b>
Despesas gerais e administrativas	(81,8)	(62,2)
Outras receitas e despesas	(0,0)	0,1
<b>EBIT</b>	<b>48,3</b>	<b>33,8</b>
Resultado financeiro	9,6	11,1
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>57,9</b>	<b>44,9</b>
Imposto de renda e contribuição social	(19,6)	(13,6)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>38,2</b>	<b>31,3</b>
Atribuível aos controladores	34,2	31,2
Atribuível aos não controladores	4,0	0,1

## Anexo II - Balanço Patrimonial

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> <b>(em R\$ milhões)</b>	<b>31/03/2026</b>	<b>31/12/2025</b>
<b>ATIVO</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	229,8	241,2
Títulos e valores mobiliários	119,4	122,0
Contas a receber de clientes	231,3	203,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	744,6	604,8
Estoques	18,9	15,5
Tributos a recuperar	64,9	64,2
Adiantamentos a terceiros	21,8	19,6
Instrumentos financeiros derivativos	11,4	3,6
Outros valores a receber	1,8	1,5
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.443,8</b>	<b>1.275,6</b>
Contas a receber de clientes	23,9	25,8
Outros valores a receber	2,5	2,7
Tributos diferidos	27,2	23,0
Empréstimos a receber	1,9	1,8
Empréstimos a partes relacionadas	3,2	1,8
Investimentos	2,2	2,2
Direitos de uso	3,7	4,3
Imobilizado	16,5	17,1
Intangível	501,4	510,8
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>582,7</b>	<b>589,7</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.026,4</b>	<b>1.865,3</b>
<b>PASSIVO</b>		
Obrigações com pessoal	70,8	68,4
Tributos a recolher	24,1	16,9
Empréstimos a pagar	0,9	0,4
Contas a pagar	112,4	131,6
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	559,0	444,7
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,0	0,0
Arrendamentos	2,9	3,3
Contraprestações a pagar	27,3	8,9
Adiantamentos de terceiros	2,5	0,6
Outras obrigações	12,4	11,3
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>812,2</b>	<b>686,2</b>
Tributos a recolher	1,7	2,5
Tributos diferidos	27,4	22,9
Arrendamentos	1,8	2,2
Empréstimos a pagar	40,0	18,9
Contraprestações a pagar	142,6	155,6
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Outras obrigações	3,6	3,5
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>217,2</b>	<b>205,7</b>
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(11,1)	(18,5)
Reservas de capital	6,1	10,7
Reservas de lucros	90,6	90,9
Resultados acumulados	34,2	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(355,5)	(351,2)
Outros resultados abrangentes	(24,0)	(11,0)
Participação de não controladores	22,8	18,8
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>997,0</b>	<b>973,4</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.026,4</b>	<b>1.865,3</b>

## Anexo III - Demonstrativo de Fluxo de Caixa

<b>DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA</b> <b>(em R\$ milhões)</b>	<b>31/03/2026</b>	<b>31/03/2025</b>
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	57,9	44,9
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Varição no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(7,8)	(8,7)
Resultado de equivalência patrimonial	0,0	(0,0)
Depreciação de direitos de uso	0,6	0,7
Depreciação e amortização	18,7	16,7
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,0	0,0
Opções de ações da controladora	2,7	1,9
Juros sobre arrendamentos	0,2	0,2
Juros sobre empréstimos	0,3	0,0
Varição no valor justo de contraprestações	1,1	(0,1)
Demais juros pagos e recebidos	0,1	(0,0)
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	(26,1)	(11,8)
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(139,8)	(63,8)
Estoques	(3,3)	(6,4)
Tributos a recuperar	(0,7)	4,5
Adiantamentos a terceiros	(2,2)	1,1
Outros valores a receber	(0,1)	0,1
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	2,4	0,4
Tributos a recolher	4,7	(1,7)
Contas a pagar	(19,3)	9,9
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	114,2	46,4
Outras obrigações	1,2	3,1
Adiantamentos de terceiros	1,9	(0,0)
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>6,5</b>	<b>37,4</b>
Juros líquidos pagos	(0,2)	(0,2)
CSLL e IRPJ pagos	(17,6)	(7,8)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais</b>	<b>(11,3)</b>	<b>29,4</b>
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	2,6	28,2
Empréstimos a receber	(0,1)	0,0
Empréstimos a partes relacionadas	(1,3)	0,0
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,2
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,0	(2,3)
Aquisição de imobilizado e intangível	(13,3)	(13,2)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento</b>	<b>(12,1)</b>	<b>12,9</b>
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Pagamento de arrendamentos	(0,7)	(1,8)
Empréstimos de terceiros	21,4	0,0
Pagamento de empréstimos de terceiros	(0,1)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	0,0	(50,8)
Ações em tesouraria adquiridas	0,0	(22,6)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento</b>	<b>20,6</b>	<b>(75,1)</b>
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(8,5)	(7,1)
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(11,3)</b>	<b>(39,9)</b>

## Anexo IV - Demonstração de Resultados Harmonizados

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

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

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

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

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)</b>	<b>1T26 Contábil</b>	<b>Reclassificação (1)</b>	<b>Harmonização M4U<sup>(2)</sup></b>	<b>Ajustes<sup>(3)</sup></b>	<b>1T26 Ajustado</b>	<b>1T25 Contábil</b>	<b>Reclassificação (1)</b>	<b>Harmonização M4U<sup>(2)</sup></b>	<b>Ajustes<sup>(3)</sup></b>	<b>1T25 Ajustado</b>
Receita líquida	483,0	0,0	(261,0)	0,0	222,0	387,6	0,0	(220,6)	0,0	167,0
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(338,8)	10,6	261,0	(3,3)	(70,5)	(278,7)	12,2	220,6	0,0	(45,9)
<b>Lucro bruto</b>	<b>144,1</b>	<b>10,6</b>	<b>0,0</b>	<b>(3,3)</b>	<b>151,5</b>	<b>108,9</b>	<b>12,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>121,1</b>
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(76,6)	(10,6)	0,0	10,4	(76,8)	(57,8)	(12,2)	0,0	5,4	(64,6)
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
<b>EBITDA</b>	<b>67,6</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,1</b>	<b>74,7</b>	<b>51,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,4</b>	<b>56,6</b>
Depreciação e amortização	(19,3)	0,0	0,0	5,5	(13,8)	(17,4)	0,0	0,0	4,4	(13,0)
Resultado financeiro	9,6	0,0	0,0	(7,8)	1,8	11,1	0,0	0,0	(8,7)	2,5
Equivalência patrimonial	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição</b>	<b>57,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,7</b>	<b>62,6</b>	<b>44,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,1</b>	<b>46,0</b>
Imposto de renda e contribuição social	(19,6)	0,0	0,0	(1,6)	(21,2)	(13,6)	0,0	0,0	(1,5)	(15,1)
Resultado atribuído aos não-controladores	(4,0)	0,0	0,0	0,0	(4,0)	(0,1)	0,0	0,0	0,0	(0,1)
<b>Lucro líquido</b>	<b>34,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,1</b>	<b>37,3</b>	<b>31,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,3)</b>	<b>30,8</b>

Notas:

(1) Os valores de pessoal que constam na linha de custos de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas; despesas administrativas relacionadas à custos de desenvolvimento foram realocadas em custos de serviços prestados; e valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.

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

(3) Referentes às despesas com remuneração baseada em ações e despesas com M&A (em despesas gerais e administrativas); amortização de intangíveis de aquisições (em depreciação e amortização); efeito de economia fiscal sobre alíquota de imposto decorrente dos ajustes mencionados (em imposto de renda e contribuição social)

## Anexo V - Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
Lucro líquido	34,2	31,2
Despesas com remuneração baseada em ações (ILP)	7,1	5,3
Despesas com M&A	0,0	0,1
Amortização de intangíveis de aquisições	5,5	4,4
Efeito IR	(4,3)	(3,3)
Resultado do swap	(7,8)	(8,7)
Efeito IR sobre resultado do swap	2,7	1,9
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>37,3</b>	<b>30,8</b>

## Anexo VI - Resultados Operacionais Paytime

	<b>Bemobi ex- Paytime</b>	<b>Paytime</b>	<b>Bemobi</b>
Receita líquida ajustada	199,8	22,2	222,0
Custo dos serviços prestados ajustado	(57,5)	(13,1)	(70,5)
Lucro bruto ajustado	142,4	9,1	151,5
Despesas gerais e administrativas ajustadas	(72,5)	(4,3)	(76,8)
Outras receitas/despesas operacionais	0,0	0,0	0,0
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>69,9</b>	<b>4,8</b>	<b>74,7</b>

# Disclaimer

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de março de 2025 e de 2026. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo os Pronunciamentos Técnicos, Interpretações e Orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), atualmente denominadas pela Fundação IFRS como “normas contábeis IFRS” (IFRS Accounting Standards), incluindo as interpretações emitidas pelo IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) ou pelo seu órgão antecessor, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

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

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

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

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



# Earnings Release

# 1Q26 Quarterly Results

Contact: [ri@bemobi.com.br](mailto:ri@bemobi.com.br)  
Website: [ri.bemobi.com.br](http://ri.bemobi.com.br)

Conference call in Portuguese with simultaneous  
translation to English

March 13, 2026  
9:00 a.m. NYC time and 10:00 a.m. Brasília time  
Replay available on the IR website

# Main Highlights of the Quarter

- ▶ **Net revenue grew 20% YoY organically, or 22% excluding the foreign exchange effect (FXN).** Net revenue (including Paytime) grew 33% YoY (35% YoY FXN), to R\$222 million. In 1Q26, Bemobi completes **nine consecutive quarters of annual revenue growth.**
- ▶ **Payments and SaaS continue to drive growth,** expanding 41% YoY (organic) and 25% YoY, respectively. Aligned with our strategic direction, **the Payments + SaaS combination reached almost 70% of revenue (+11.1 p.p. YoY)..**
- ▶ **Adjusted EBITDA recorded organic growth of 24% YoY,** with a 1.1 p.p. margin expansion to 35%. **Adjusted EBITDA (including Paytime) reached R\$75 million (+32% YoY).**
- ▶ **Operating cash generation expanded 42% YoY to R\$61 million (+31% YoY organically), with cash conversion of 82.2%.**
- ▶ **Adjusted net income grew 21% YoY to R\$37 million,** a result of strong operating profit growth, partially offset by lower financial result due to the lower net cash position.
- ▶ **Acceleration of investments in building a new AI-native payments infrastructure,** aiming to position Bemobi as a leader in recurring payments and agentic payments in Latin America. In addition to AI investments, Bemobi advanced in the launch of recurring payments via digital wallets and Automatic Pix.
- ▶ **Payment of R\$16 million in interest on equity (IoE), equivalent to R\$0.19 per share.** BMOB3 shares trade ex-IoE on May 18 and payment occurs on May 27.
- ▶ **In February, Bemobi completed 5 years since its IPO. During this period, the company tripled its net revenue and its net income.**

## Key Financial Indicators<sup>1</sup>

(in R\$ MM)	1Q26	1Q25	% var.
Net Revenue	222.0	167.0	32.9%
Adjusted Gross Profit	151.5	121.1	25.1%
Gross Margin %	68.2%	72.5%	-4.3p.p.
Adjusted EBITDA	74.7	56.6	32.0%
EBITDA Margin %	33.6%	33.9%	-0.3p.p.
Adjusted Net Income	37.3	30.8	21.1%
Net Margin %	16.8%	18.5%	-1.7p.p.
Operating Cash Generation	61.4	43.3	42.0%
Cash Conversion %	82.2%	76.6%	+5.6p.p.

<sup>1</sup>All comments in this document refer to the harmonized financial information (due to the incorporation of M4U), except when otherwise mentioned. The reconciliation between the harmonized financial information and the financial information delivered to CVM can be found in Annex IV of this document.

# Message from Management

**5 years of value creation.** This quarter, Bemobi completed 5 years since its IPO, a period<sup>(1)</sup> during which it tripled its net revenue and its net income. However, it is necessary to take a closer look to see the profound transformation that has taken place in the Company's businesses, the result of strategic choices that have proven highly accurate. These choices gave rise to **a payments company, with 70% of its revenue in the digital payments and software as a service (SaaS) verticals**, which were practically nonexistent 5 years ago, and which led us to the ninth consecutive quarter of annual growth (the sixth consecutive with growth above 15%). With the integration of Paytime, we opened a new avenue in ecosystems and marketplaces, and we begin the next five years with the same focus and discipline that brought us here, but with an open mind to what's new.

In 1Q26, Bemobi delivered another quarter of strong organic growth, with a 20% YoY increase in net revenue, or 22% YoY excluding the foreign exchange effect (FXN). Considering Paytime, growth was 33% YoY (35% YoY FXN). **In line with our strategic direction, once again the highlights were Payments (41% YoY organically, and 77% YoY with Paytime) and SaaS (25% YoY).** TPV maintained strong organic growth, expanding 34% YoY, to R\$3.2 billion, with progress in all sectors and continued diversification through the accelerated maturation of new sectors. With Paytime's contribution, TPV growth reached 48% YoY, to R\$3.5 billion.

**Adjusted EBITDA grew 24% YoY** in organic terms, with a 1.1 p.p. margin expansion to 35%, placing this indicator back on its trajectory of positive operating leverage, despite investments in the team to ensure the delivery of future growth and a higher level of provision for doubtful accounts. Considering Paytime, adjusted EBITDA expanded 32% YoY, while the adjusted margin remained practically stable, reflecting the lower profitability level of the acquired operation. Meanwhile, **adjusted net income recorded growth of 21% YoY**, benefiting from the growth of the operating result and partially offset by the lower net financial result.

**Operating cash generation grew 42% YoY**, a combination of the strong operating result and capex stability, resulting in a cash conversion (operating cash generation divided by adjusted EBITDA) of 82.2%, an expansion of 5.6 p.p. The cash position totaled approximately R\$350 million at the end of 1Q26, an amount that allows us to **continue exploring M&A opportunities** that are complementary to our business, and at the same time **ensure shareholder remuneration through the distribution of 100% of net income for fiscal year 2026** (as disclosed in a material fact on December 8, 2025). In this regard, we announced today the distribution of R\$16 million in loE.

Among the innovation highlights is the **acceleration of investments in building a new AI-native payments infrastructure**, aiming to position Bemobi as a leader in recurring payments and *agentic payments* in Latin America. In addition to AI investments, Bemobi advanced in the launch of recurring payments via digital wallets, with the integration of Apple Pay and Google Pay into its recurrence engine, and the advancement of Automatic Pix, already in operation with 5 integrated banks and 16 clients. We thank our employees, clients, suppliers and shareholders for joining us on this journey of digitalizing payments and serving the major industries of essential recurring services.

**Pedro Ripper**  
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

<sup>(1)</sup> 2020 to 2025

# Vertical Payments

Bemobi is a Brazilian technology company specialized in the complete digitalization of the payments journey, ensuring that interactions and billings occur with less effort and are perfectly integrated into clients' daily lives, through unified Payments and SaaS (Software as a Service) platforms. **Our differentiator is our unique positioning as a Vertical Payments provider:**

- **Specialization in essential recurring services industries**, driving the digitalization of sectors such as Telecommunications, Electric Power, Education and Healthcare. This sectoral focus allows us to deeply understand the peculiarities and challenges of each of these segments of the services industry.
- **Integration of digital payment platforms and omnichannel engagement software:** Our SaaS platforms integrate digital engagement and complete payments infrastructure, allowing companies to implement fast, efficient, omnichannel digital billing journeys, with multiple payment options for the end client.

**WHAT WE DO**

End-to-end digitalization of bill payment journeys

**WHO WE SERVE**

Specialized in essential recurring service segments

Combining Payment + SaaS into one integrated journey

<p><b>Omnichannel Customer Experience</b></p> <p><small>SaaS for the End User</small></p> <p><small>Apps, Web, WhatsApp, Contact Center, etc.</small></p>	<p><b>Digital Payments</b></p> <p><small>Embedded Payments</small></p>	<p><b>End-to-End Integration</b></p> <p><small>SaaS for the Backoffice</small></p> <p><small>Native integration with ERPs, CRMs, and billing</small></p>
---	--	--

RECURRING ESSENTIAL SERVICES

Telecom

Utilities

Education

Healthcare

In this first quarter, we disclosed Paytime's results for the first time, which brings a new growth avenue to Bemobi, related to payment services for marketplaces and ecosystems, in the business-to-business-to-business (B2B2B) format, complementing Bemobi's portfolio of activities.

RECURRING ESSENTIAL SERVICES (B2B2C)

Telecom

Utilities

Education

Healthcare

MARKETPLACES & ECOSYSTEMS (B2B2B)

Franchises

Distributors

Marketplaces

Vertical Software Vendors


**Enterprise / Key Accounts**


Companies with annual gross sales above R\$500M


---


**Medium Businesses**

Companies with annual gross sales below R\$500M




NEW

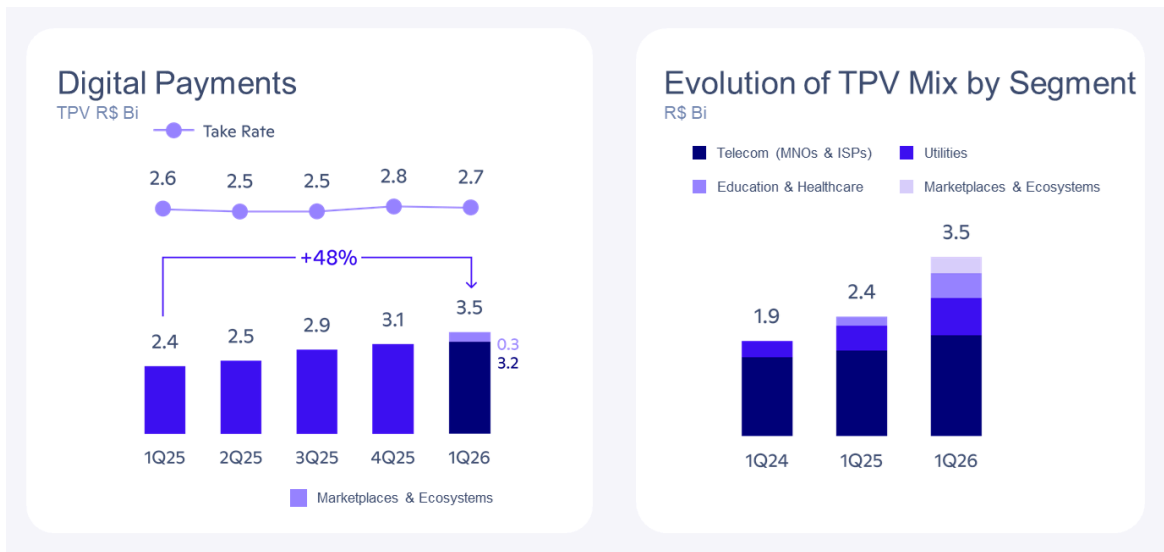




## A journey of accelerated growth...

Our solutions, originally offered to mobile phone carriers, and later expanded to electric power distributors, have proven applicable to other service industries, especially those with recurring payment challenges. This focus and specialization enabled us to develop **technological platforms that optimize collection conversion and digitalize recurring payments journeys.**

**In 1Q26, Bemobi's total payment volume (TPV) grew 34% YoY, reaching R\$3.2 billion**, driven not only by continued growth within the telecom sector, but also by the maturation of recent initiatives in the *utilities* (electric power distribution and sanitation) and education sectors, which consequently increased their share in TPV, as can be observed in the figure below. **TPV diversification is unequivocal proof of the accuracy of our strategy and the added value of our solutions. With Paytime's contribution, TPV grew 48% YoY, to R\$3.5 billion.**



**In 1Q26, we added relevant clients in all segments of activity: Algar, in telecom; Chilquinta in utilities; Grau Técnico, in education; in addition to new Unimed's in healthcare.** Currently, Bemobi serves 12 of the 15 largest recurring services companies(1) in Brazil.

Telecom	Utilities	Education	Healthcare
TIM, Claro	energisa	salta	Unimed (Several branches)
vivo, nio	NEOENERGIA	FABRIL SÍTICO	Hapvida
aloha, unifique	equatorial ENERGIA	YDUQS	
telcel, vero	enel enel	inspira	
+ 171	COPEL, Light, sabesp	+ 461	
<b>Algar</b> (1Q26 Achievements)	<b>CHILQUINTA</b> (distribuidor)	<b>grau</b> TÉCNICO	<b>Unimed</b> + 2

<sup>(1)</sup> Considera somente empresas de capital privado.

## ...supported by consistent innovation

Bemobi's payments platform was developed to digitalize and optimize the collection of essential recurring services companies. The white-label solution automates and simplifies digital payments, facilitating acceptance on any channel, with multiple payment methods and total flexibility. Its vertical approach, segmented by industry, allows essential recurring services companies to maximize payment conversion, providing a smooth and frictionless experience for end clients.

### Main Components

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



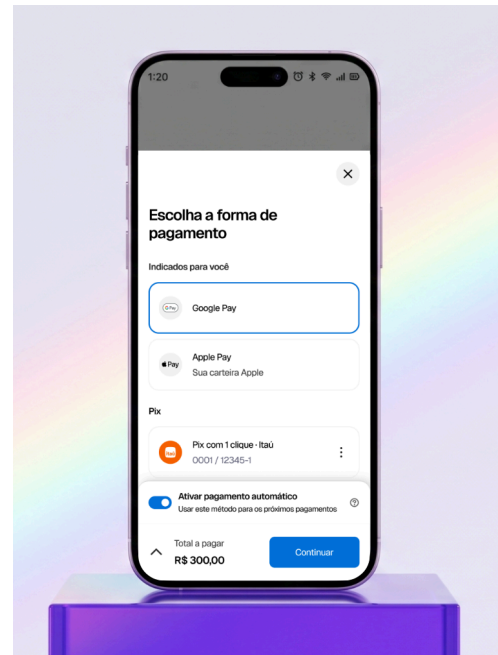
**Accept all payment methods, anywhere, anytime**

**Maximize Conversion and Optimize Costs**

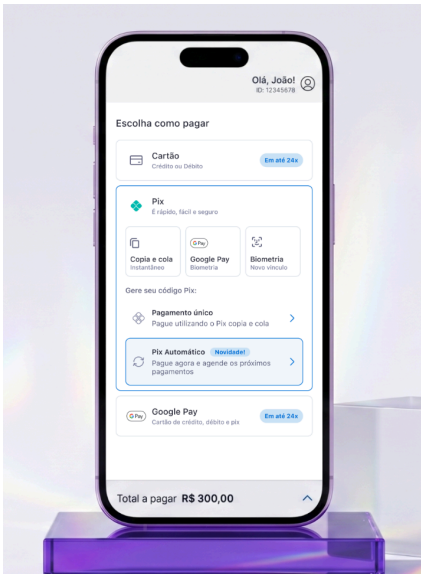
**Simplify Integration, maintenance and operation**

### Wallets: pioneering recurring payments via Apple Pay and Google Pay

This quarter, Bemobi positioned itself among the first fintechs in the market to enable recurring payments through digital wallets, integrating Apple Pay and Google Pay directly into its recurrence engine. This initiative strengthens our payment orchestration capabilities and offers a new layer of convenience for end users, who can now authorize and manage recurring charges with the same simplicity, speed and security they already experience in one-time purchases. For our clients, this translates into broader adoption of recurring payment methods and a measurable increase in the conversion rate. This evolution provides a direct competitive advantage in sectors where retention and revenue predictability define performance.



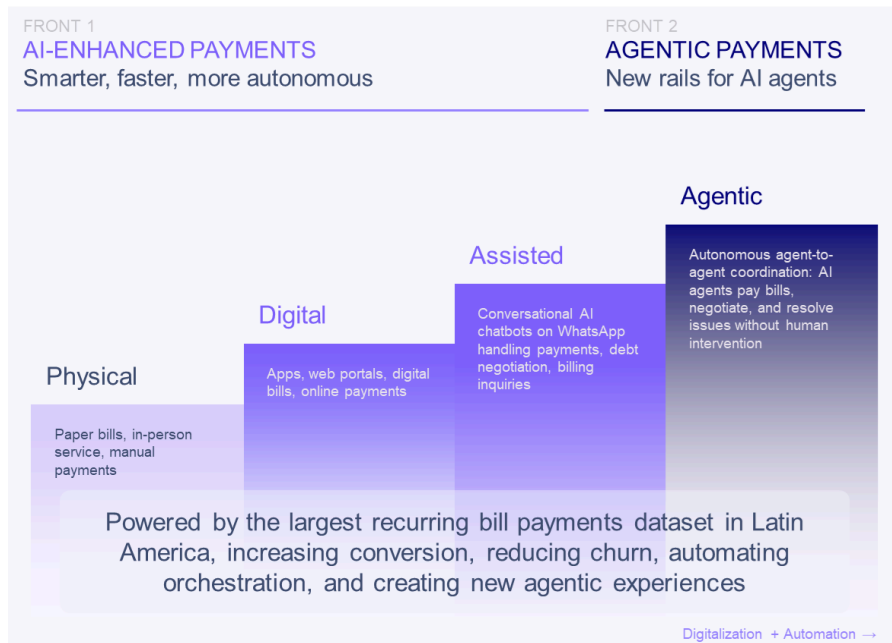
## Automatic Pix: scaling end-to-end orchestration in the Brazilian market



Bemobi continues to expand its leadership in pix orchestration, now in production with 5 integrated banks and 16 clients. Our pix automático offering provides complete end-to-end capabilities, from optional opt-in to intelligent failure recovery, supported by integrated fallback logic that protects payment continuity and maximizes conversion even when a transaction is not completed on the first attempt. Flexible opt-in journeys allow each client to customize the recurrence experience according to their specific channels and commercial strategy, transforming a regulatory innovation into a strategic lever of value and growth for essential recurring services.

## Building a new AI-native payments infrastructure

Among the investments of the quarter, one of the highlights was the new AI-native payments infrastructure, aiming to position Bemobi as the leader in recurring payments and agentic payments in Latin America. With more than 14 billion reais processed annually in recurring accounts, the company combines its industry specialization with a unique transactional and behavioral base on channels, payment methods, timing, billers profile, conversion and default. Each transaction feeds back into its models, making the platform progressively smarter, more personalized and more efficient.



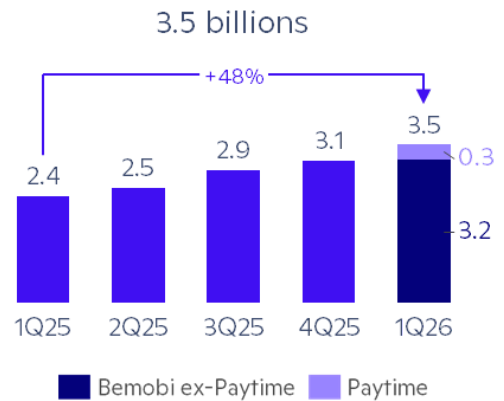
# Operating Indicators

The Company operates from a B2B2C model, offering solutions to our partners who, in turn, provide these services to their clients. Thus, the operating indicators portrayed in this section represent metrics of use/consumption of our solutions made available through our partners.

## Total Payment Volume (TPV)

Total Payment Volume, including digital top-up and digital payments

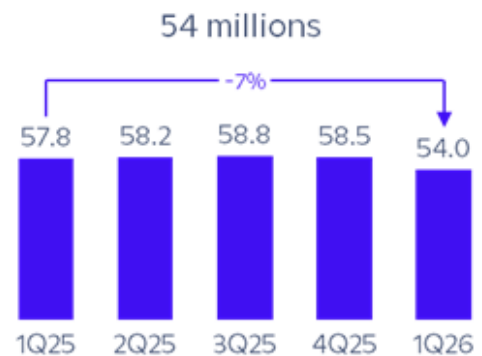
- ▶ Organic growth of 34% YoY, reaching R\$3.2 billion. Including Paytime's TPV, growth was 48% YoY, to R\$3.5 billion
- ▶ The main drivers of organic growth were: (i) acceleration in recent clients, with emphasis on the education segment and Sabesp; and (ii) continued increase in penetration in older partners. In this way, Bemobi's TPV continues to diversify, with the most recent segments (utilities and education) gaining representativeness.



## Microfinance Transactions

Number of microfinance transactions including balance/voice/data advance and Credit Score

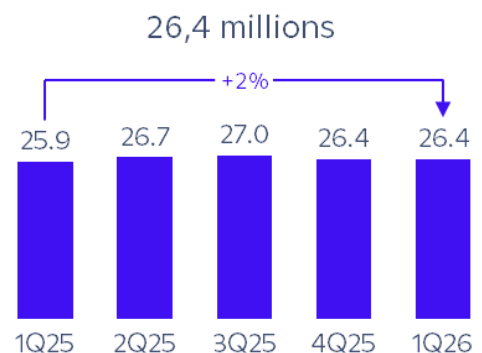
- ▶ The drop in transaction volume was impacted by the discontinuation of a microcredit transactions client (balance advance and top-up), more than offsetting the continued growth of Credit Score transactions (Mexico and Colombia).
- ▶ Even with the drop in transaction volume, net revenue of the microfinance vertical grew 18% against 1Q25, due to the higher average ticket of Credit Score transactions.



## Subscription Base

Average active subscriptions of applications paid by the user

- ▶ Stable subscription volume, with consistent growth of the user base in international operations (driven by countries such as Nigeria, Egypt, Pakistan and Mexico), partially offsetting a more timid performance with carriers in Brazil and some LatAm countries.



# Financial Indicators

## Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue expanded 20% organically compared to 1Q25, to R\$199.8 million, a solid pace of expansion. Excluding the foreign exchange effect, **growth was even higher, at 22%**. Total growth (including Paytime, consolidated for the first time in this 1Q26) was 33%, to R\$222 million, or **35% excluding the foreign exchange effect**.

From a vertical view, revenue behaved as follows:

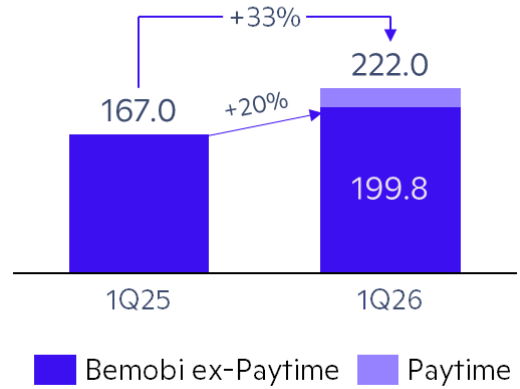
**(i) Digital payments expanded 41% YoY organically**, maintaining the strong pace of growth of previous quarters and in line with the TPV growth commented on in the previous section. Considering the Paytime operation (100% allocated to the payments vertical), growth was 77% YoY.

**(ii) SaaS recorded growth of 25% YoY**, slightly accelerating compared to the growth recorded in 4Q25, a result of the increase in active licenses in our basic education and ISP clients, as well as revenues from setup of the customer service technology platform, associated with Wave Tech and Grace IA solutions.

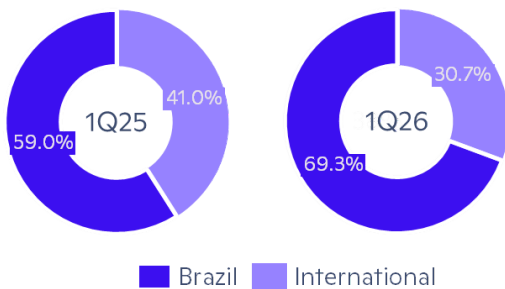
**(iii) Other businesses<sup>(1)</sup> recorded a small decline of 2% YoY**, with microfinance growth (+18% YoY) being offset by the decline in digital subscriptions (-9% YoY), the latter impacted by the adverse foreign exchange effect (-5% YoY FXN). The microfinance division remains stimulated by the increase in transaction volume of the Credit Score solution in Mexico and Colombia and its higher average ticket compared to balance advance and top-up transactions.

As a result, in the view of our solutions portfolio, Digital Payments revenues had an increment of 12.3 p.p., to 49.4% of revenue. In line with our strategy presented at the last Bemobi Day, the combination of Payments and SaaS reached 69.5% and should continue to expand relative to the others. As these revenues are still highly concentrated in the local market, revenue in Brazil increased 10.3 p.p. to 69.3%.

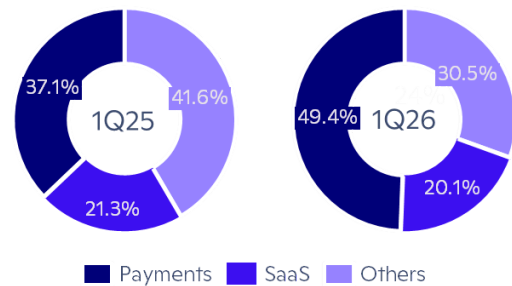
**Adjusted Net Revenue**  
R\$ mm



**Breakdown per Region**



**Breakdown per family of services**



<sup>(1)</sup>The other businesses vertical results from the grouping of microfinance and digital subscriptions, the details of which remain available on Bemobi's IR website.

## Adjusted Cost of Services

The adjusted cost of services line in our business is composed of: (i) marketing investments to promote and publicize our solutions through leading partners in the world of digital media and applications; (ii) licensing amounts due to application and game developers in the revenue-share format; (iii) costs related to the processing and collection of the Digital Payments solution, including, but not limited to MDR with the acquirer, chargeback, pix processing, among others; in addition to (iv) other sales costs.

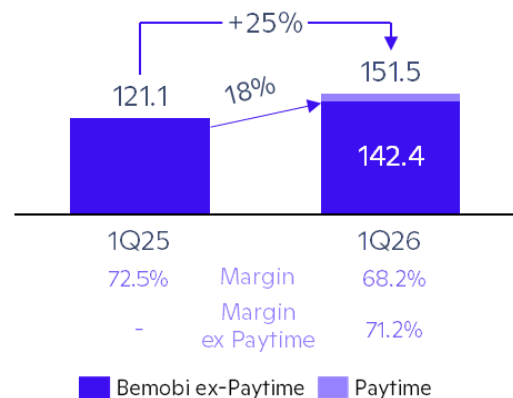
In this 1Q26, the cost of services was R\$70.5 million, an increase of 53% compared to 1Q25, mainly due to higher costs arising from the strong expansion of Payments revenue and the consolidation of Paytime. In organic terms, this line grew 25% YoY.

## Adjusted Gross Profit

As a result, adjusted gross profit reached R\$151.5 million in the quarter, a 25% increase compared to 1Q25 (+18% YoY organically). The decline in margin reflects lower profitability in Paytime's operations and personnel costs related to platform operation and maintenance (which tend to be diluted by revenue growth over the coming quarters).

### Adjusted Gross Margin

R\$ mm



## Adjusted Operating Expenses

Adjusted operating expenses totaled R\$77 million in 1Q26, an increase of 19% compared to 1Q25, which arises basically from the same effects that impacted previous quarters (although with a smaller variation on the annual basis), in addition to the consolidation of Paytime in this quarter. In organic terms, the increase was 13% on the annual basis, resulting from: **(i) personnel expenses:** (a) in the second half of 2025, we strengthened our employee headcount, mainly associated with Payments and SaaS solutions, and (b) higher provisioning for variable compensation, due to the operating performance of the Company; **(ii) technology expenses:** increased use of technology services/software; and **(iii) other expenses:** increase in provision for doubtful accounts, resulting from an extension of the deadlines for open invoices, in accordance with the Company's provisioning policy.

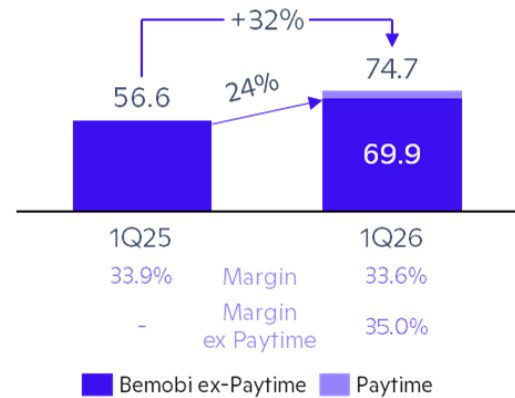
## Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$74.7 million this quarter, an expansion of 32% when compared to 1Q25. **Excluding the consolidation of Paytime, organic growth was 24%, recording acceleration compared to the previous quarter and an expansion of 1.1 p.p. in margin, to 35%.** After an interruption in 4Q25, the adjusted EBITDA margin returned to the trajectory of positive operating leverage, a trend we expect to remain in the coming quarters (not necessarily in a linear manner over time), as Paytime's profitability should also increase, as an effect of the operation's scale gains.

Adjusted EBITDA this quarter excluded R\$7.1 million in expenses with stock-based compensation (LTI), against R\$5.3 million in 1Q25. The increase in this line refers to a more balanced distribution of this expense throughout the quarters of 2026.

### Adjusted EBITDA

R\$ mm



## Financial Result

The financial result in this 1Q26 was R\$9.6 million, compared to R\$11.0 million in 1Q25, a reduction of R\$1.5 million. This variation is mainly explained by:

- ▶ -R\$5.1 million from financial revenue: income from financial investments totaled R\$6.9 million this quarter, compared to R\$12.1 million in 1Q25, due to a lower cash position, explained by the dividend payment and payment of the first installment of the Paytime acquisition).
- ▶ -R\$1.5 million in interest, due to the update on payables (reflecting the increase in this item due to the Paytime acquisition) and the debt contracted with BNDES.
- ▶ -R\$0.9 million in the swap effect: in 1Q26 we reported a positive financial result with the swap of R\$7.8 million, compared to R\$8.6 million in 1Q25. The positive impact in 1Q26 results from the 18% appreciation of BMOB3 shares in the period.
- ▶ +R\$5.1 million in foreign exchange variation: in 1Q26 we observed an expense related to foreign exchange variation (on assets held abroad) of R\$4.7 million, compared to an expense of R\$9.9 million in the same quarter of the previous year.

## Adjusted Net Income

Adjusted net income in 1Q26 totaled R\$37.3 million, an increase of 21% compared to 1Q25, mainly resulting from the 41% increase in adjusted operating profit, partially offset by the lower net financial result and by the growth of the result of companies in which Bemobi does not yet hold 100% of the shares (generating an increase in the result attributed to non-controlling interests). As a result, the adjusted net margin recorded a 1.7 p.p. decrease to 16.8%.

For better comparability, adjusted net income disregards (when existing): (i) expenses with stock-based compensation (LTI) and M&A; (ii) the amortization of intangible assets originated by acquisitions; and (iii) the mark-to-market effect of the swap, all of these effects net of the income tax effect. The full reconciliation between net income and adjusted net income can be found in annex V.

Net income grew 10% in 1Q26, following the trend of adjusted net income, but negatively impacted by the higher volume of the adjustments mentioned above and the decline in the net result of the swap.

## CAPEX

Our capex level continues to be composed, mostly, of investments in intangible assets, as we strengthen our investments in research and development (R&D) aiming to maintain a greater competitive advantage. Additionally, the level of fixed asset capitalization is low, since much of our structure is supported by lease or service contracts.

This quarter, investments totaled R\$13.3 million, with a variation close to zero in the annual comparison.

## Operating Cash Generation and Cash Conversion

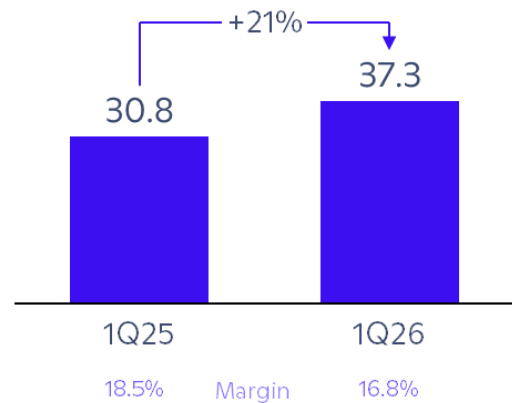
We use internally the cash generation indicator measured by adjusted EBITDA less investments in tangible and intangible assets excluding the line of right-of-use of third-party properties (i.e. capex).

This quarter, operating cash generation registered R\$61.4 million, a growth of 42% compared to the same quarter of last year, which reflects the solid operating performance (Adjusted EBITDA +32% YoY), combined with Capex stability (0% YoY). As a result, the cash conversion ratio this quarter reached 82.2%, an increment of 5.6 p.p. compared to 1Q25.

Excluding Paytime's contribution, operating cash generation totaled R\$56.8 million, a growth of 31% in the annual comparison, **a cash conversion of 81.3% (+4,7 p.p.)**.

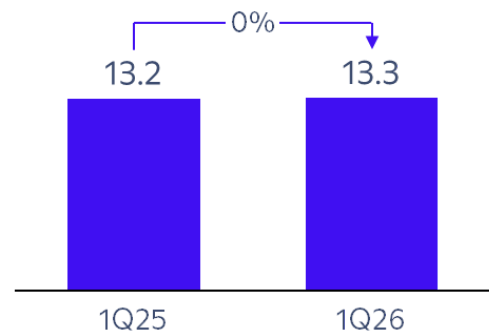
### Adjusted Net Income

R\$ mm



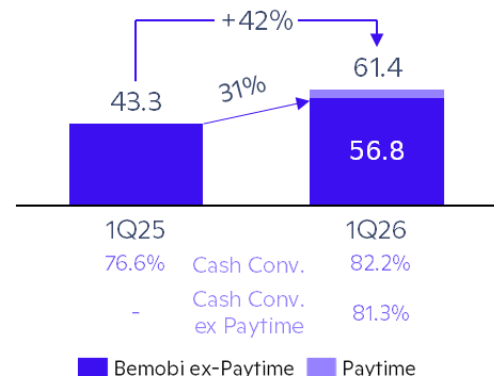
### CAPEX

R\$ mm



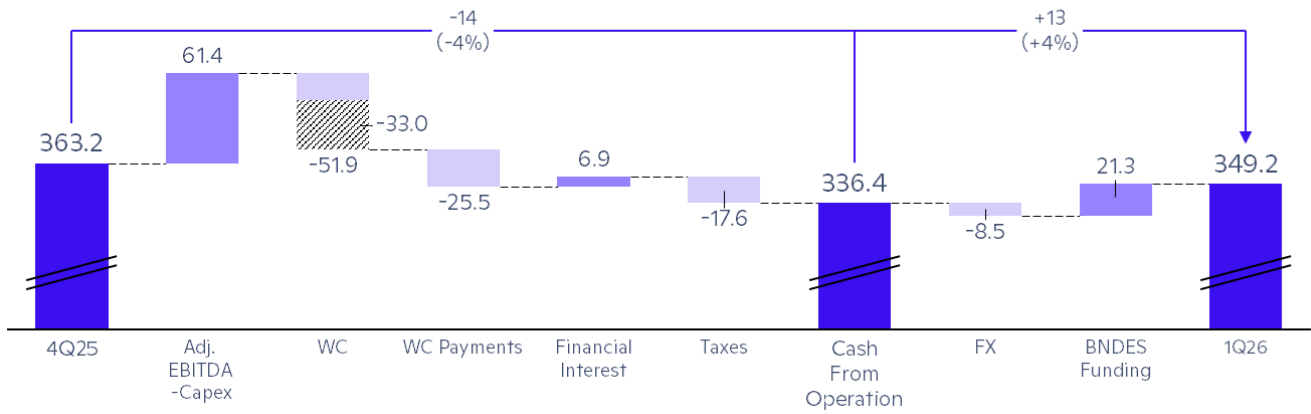
### Oper. Cash Generation and Cash Conv.

R\$ mm



### Cash Position change 1Q26 vs 4Q25

R\$ mm



In 1Q26, the cash flow from operations was negative by R\$14 million, with the strong operating cash generation being offset by working capital investments (R\$77 million), of which R\$33 million refer to a cash inflow that occurred with delay in April. **Excluding this effect, the cash flow from operations was positive at R\$6 million.** It is important to emphasize that the consumption of working capital in the payments operation (with own resources) is a company decision to invest in a product that has strong growth potential and that generates return on invested capital (ROIC) above average. The final cash position totaled R\$349 million, positively impacted by the receipt of the second tranche of the loan contracted with BNDES (under the same conditions as the first, TR + 2.2% p.p.).

## Relationship with the auditors

In compliance with CVM Resolution 162/22, we inform that the Company consulted the independent auditors Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. in order to ensure compliance with the standards issued by the Authority, as well as the Governing Law of the accounting profession, established through Decree Law 9,295/46 and subsequent amendments.

Compliance with the regulation of professional activity issued by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidelines issued by the Brazilian Institute of Independent Auditors (IBRACON) was also observed. The Company adopted the fundamental principle of preserving the independence of the auditors, ensuring no influence to audit their own services, nor to have participated in any management function of the Company.

Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. was contracted to perform audit services for the current fiscal year and to review the quarterly information of the same fiscal year.

## Annex I - Income Statement - Accounting View

(More information on the Harmonized and Adjusted Income Statement in Annex IV)

<b>INCOME STATEMENT</b> <b>(in millions of R\$)</b>	<b>1Q26</b> <b>Accounting</b>	<b>1Q26</b> <b>Accounting</b>
Net revenue	483.0	387.6
Costs of services	(352.9)	(291.7)
<b>Gross Income</b>	<b>130.1</b>	<b>95.9</b>
General and administrative expenses	(81.8)	(62.2)
Other Operating Income/Expenses	(0.0)	0.1
<b>EBIT</b>	<b>48.3</b>	<b>33.8</b>
Net financial results	9.6	11.1
<b>Income before income and soc. contribution taxes</b>	<b>57.9</b>	<b>44.9</b>
Income and social contribution taxes	(19.6)	(13.6)
<b>Net Income</b>	<b>38.2</b>	<b>31.3</b>
Attributable to owners of the parent	34.2	31.2
Attributable to non-controlling interests	4.0	0.1

## Annex II - Balance Sheet

<b>STATEMENT OF FINANCIAL POSITION</b> <b>(in millions of R\$)</b>	<b>03/31/2026</b>	<b>12/31/2025</b>
<b>ASSETS</b>		
Cash and cash equivalents	229.8	241.2
Marketable securities	119.4	122.0
Trade accounts receivable	231.3	203.4
Amounts receivable from payment gateway operators	744.6	604.8
Inventory	18.9	15.5
Taxes recoverable	64.9	64.2
Advances to third parties	21.8	19.6
Derivative financial instruments	11.4	3.6
Other amounts receivable	1.8	1.5
<b>Total current assets</b>	<b>1,443.8</b>	<b>1,275.6</b>
Accounts receivable from customers	23.9	25.8
Other amounts receivable	2.5	2.7
Deferred taxes	27.2	23.0
Loans Receivable	1.9	1.8
Loan and borrowings to related party	3.2	1.8
Investments	2.2	2.2
Use rights	3.7	4.3
Property, plant and equipment	16.5	17.1
Intangible assets	501.4	510.8
<b>Total non-current assets</b>	<b>582.7</b>	<b>589.7</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>2,026.4</b>	<b>1,865.3</b>
<b>LIABILITIES</b>		
Payroll and related charges	70.8	68.4
Taxes payable	24.1	16.9
Loans payable	0.9	0.4
Accounts payable	112.4	131.6
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	559.0	444.7
Dividends	0.0	0.0
Leases	2.9	3.3
Consideration payable	27.3	8.9
Advances from third parties	2.5	0.6
Other accounts payable	12.4	11.3
<b>Total current liabilities</b>	<b>812.2</b>	<b>686.2</b>
Taxes Payable	1.7	2.5
Deferred taxes	27.4	22.9
Leases	1.8	2.2
Consideration payable	40.0	18.9
Other accounts payable	142.6	155.6
Advances from Third Parties	0.1	0.1
Other obligations	3.6	3.5
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>217.2</b>	<b>205.7</b>
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(11.1)	(18.5)
Capital reserve	6.1	10.7
Profit reserve	90.6	90.9
Retained earnings	34.2	0.0
Equity valuation adjustment	(355.5)	(351.2)
Other comprehensive income	(24.0)	(11.0)
Non-controlling interest	22.8	18.8
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>997.0</b>	<b>973.4</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>2,026.4</b>	<b>1,865.3</b>

## Annex III - Cash Flow Statement

STATEMENT OF CASH FLOW (in millions of R\$)	03/31/2026	03/31/2025
<b>OPERATING ACTIVITIES</b>		
Income before income taxes	57.9	44.9
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Change in the fair value of derivative financial instruments	(7.8)	(8.7)
Equity income	0.0	(0.0)
Depreciation of rights of use	0.6	0.7
Depreciation and amortization	18.7	16.7
Net write-off of fixed and intangible assets	0.0	0.0
Parent company stock options for Group employees	2.7	1.9
Interest on leases	0.2	0.2
Interest on loans	0.3	0.0
Change in fair value of consideration	1.1	(0.1)
Other interest paid and received	0.1	(0.0)
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	(26.1)	(11.8)
Amounts receivable from payment gateway operators	(139.8)	(63.8)
Inventory	(3.3)	(6.4)
Taxes recoverable	(0.7)	4.5
Advances to third parties	(2.2)	1.1
Other amounts receivable	(0.1)	0.1
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	2.4	0.4
Taxes payable	4.7	(1.7)
Accounts payable	(19.3)	9.9
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	114.2	46.4
Other liabilities	1.2	3.1
Advances from third parties	1.9	(0.0)
<b>Cash from operations</b>	<b>6.5</b>	<b>37.4</b>
Net interest paid	(0.2)	(0.2)
Income and social contribution taxes paid	(17.6)	(7.8)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>(11.3)</b>	<b>29.4</b>
<b>INVESTMENT ACTIVITIES</b>		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	2.6	28.2
Loans receivable	(0.1)	0.0
Loans to related parties	(1.3)	0.0
Receipt on settlement of derivative financial instruments	0.0	0.2
Payment upon settlement of derivative financial instruments	0.0	(2.3)
Net sale (acquisition) of securities	(13.3)	(13.2)
<b>Net cash generated (consumed) in investing activities</b>	<b>(12.1)</b>	<b>12.9</b>
<b>FINANCING ACTIVITIES</b>		
Payment of leases	(0.7)	(1.8)
Loans from third parties	21.4	0.0
Repayment of loans from third parties	(0.1)	0.0
Dividends and interest on equity paid	0.0	(50.8)
Treasury shares acquired	0.0	(22.6)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>20.6</b>	<b>(75.1)</b>
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	(8.5)	(7.1)
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>(11.3)</b>	<b>(39.9)</b>
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	241.2	378.6
Closing balance	229.8	338.7
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>(11.3)</b>	<b>(39.9)</b>

## Annex IV - Harmonized Income Statement

In 2021, the Company acquired M4U, whose corporate purpose is the provision of mobile phone credit data transmission services and the commerce of mobile phone top-up, especially for prepaid or control products and plans, among others. Specifically in the transmission service modality, it directly makes available the resources captured on its digital platform to the carriers, already net of the amount due for its service provision. In the commerce modality, M4U acquires the credits directly from the carriers for subsequent sale to the end consumer.

As a result of compliance with the standards provided for in CPC 47 (Revenue from Contracts with Customers), specifically with regard to the commerce modality, Bemobi's management understands that the recording of revenue and costs related to operations of this nature may create significant distortions in the way of interpreting the Group's result.

In this regard, in order to make comparable to each other the results achieved among the various companies that currently make up the Bemobi Group, it became necessary to carry out the harmonization between the statements, prevailing here, the form used by Bemobi in its last results disclosures.

Thus, the information on Net Revenue, Cost of Services, Adjusted Gross Profit, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income used and contained exclusively in this Earnings Release presented to you have been adjusted and demonstrated in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the result obtained, thereby having better conditions to elaborate their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	1Q26 Accounting	1Q26 Reclassified <sup>(3)</sup>	Harmonized M4U	Adjust	1Q26 Adjusted	1Q25 Accounting	1Q25 Reclassified <sup>(3)</sup>	Harmonized M4U	Adjust	1Q25 Adjusted
Net revenue	483,0	0,0	(261,0) <sup>(1)</sup>	0,0	222,0	387,6	0,0	(220,6)	0,0	167,0
Costs of services	(338,8)	10,6 <sup>(3)</sup>	261,0 <sup>(1)</sup>	(3,3)	(70,5)	(278,7)	12,2 <sup>(3)</sup>	220,6	0,0	(45,9)
<b>Adjusted Gross Income</b>	<b>144,1</b>	<b>10,6</b>	<b>0,0</b>	<b>(3,3)</b>	<b>151,5</b>	<b>108,9</b>	<b>12,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>121,1</b>
General and administrative expenses (excl. D&A)	(76,6)	(10,6) <sup>(3)</sup>	0,0	10,4 <sup>(2)</sup>	(76,8)	(57,8)	(12,2) <sup>(3)</sup>	0,0	5,4 <sup>(2)</sup>	(64,6)
Other revenues and expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
<b>EBITDA</b>	<b>67,6</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,1</b>	<b>74,7</b>	<b>51,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,4</b>	<b>56,6</b>
Depreciation and amortization expenses	(19,3)	0,0	0,0	5,5	(13,8)	(17,4)	0,0	0,0	4,4	(13,0)
Net financial results	9,6	0,0	0,0	(7,8)	1,8	11,1	0,0	0,0	(8,7)	2,5
Equity accounting	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Income before income and soc. contribution taxes</b>	<b>57,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,7</b>	<b>62,6</b>	<b>44,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,1</b>	<b>46,0</b>
Income and social contribution taxes	(19,6)	0,0	0,0	(1,6)	(21,2)	(13,6)	0,0	0,0	(1,5)	(15,1)
Net income attributable to non-controlling interests	(4,0)	0,0	0,0	0,0	(4,0)	(0,1)	0,0	0,0	0,0	(0,1)
<b>Net Income</b>	<b>34,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,1</b>	<b>37,3</b>	<b>31,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,3)</b>	<b>30,8</b>

Notes:

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

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

(3) Personnel expenses recorded under cost of services rendered were reclassified to general and administrative expenses; administrative expenses related to development costs were reallocated to cost of services rendered; and depreciation and amortization amounts previously recorded under cost of services rendered and general and administrative expenses were reallocated to the depreciation and amortization group shown in this table.

## Annex V - Adjusted Net Income Reconciliation

	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>
Net income	34.2	31.2
Stock-based compensation expenses (LTIP)	7.1	5.3
M&A-related expenses	0.0	0.1
Amortization of intangible assets from acquisitions	5.5	4.4
Income tax effect	(4.3)	(3.3)
Gain (loss) on swaps	(7.8)	(8.7)
Tax effect on swap results	2.7	1.9
<b>Adjusted net income</b>	<b>37.3</b>	<b>30.8</b>

## Annex VI - Paytime Operating Results

	<b>Bemobi ex- Paytime</b>	<b>Paytime</b>	<b>Bemobi</b>
Adjusted net revenue	199,8	22,2	222,0
Adjusted cost of services	(57,5)	(13,1)	(70,5)
Adjusted gross profit	142,4	9,1	151,5
Adjusted general and administrative expenses (G&A)	(72,5)	(4,3)	(76,8)
Other operating income (expenses)	0,0	0,0	0,0
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>69,9</b>	<b>4,8</b>	<b>74,7</b>

# Disclaimer

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements, for the periods ended on March 31, 2025 and 2026. All information was prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, including the Technical Pronouncements, Interpretations and Guidelines of the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and the international financial reporting standards (International Financial Reporting Standards – IFRS), issued by the International Accounting Standards Board (IASB), currently denominated by the IFRS Foundation as “IFRS accounting standards” (IFRS Accounting Standards), including the interpretations issued by the IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) or by its predecessor body, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), approved by the Brazilian Securities Commission (“CVM”) and by the Federal Accounting Council (“CFC”), with mandatory application for the fiscal years presented.

It is worth remembering that in 2021 the Company acquired M4U and as a result of compliance with the standards provided for in CPC 47/IFRS15 (Revenue from Contracts with Customers), specifically with regard to the modality of resale of goods and provision of services activities (commerce activity), Bemobi's management understands that it acts as principal, and therefore, for the purposes of the financial statements, the recording of revenue and costs of this operation are accounted for at their full values. Knowing that it is of interest to market analysts and investors to analyze this operation by its net contribution in the Company's margins, as well as in order to make comparable to each other the results achieved among the various companies that currently make up the Bemobi Group, management carried out the harmonization between the statements and accounting balances for the purposes of disclosure in this document. Consequently, the net effects of revenues and costs of M4U's commerce activity are reported, so that the result demonstrates only the effect of the margin that is the entity's right for the provision of this service. More details of the reconciliation of revenues and costs in Annex IV of this document.

Finally, the restructuring and acquisition expenses, as well as the values of provisions related to the LTI program, were classified as expenses with stock-based compensation and M&A in this report since in management's understanding they do not reflect the Company's usual operating activities.

Thus, in order to assist investors in elaborating their assumptions and projections about Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services, Adjusted Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Income and Operating Cash Conversion used and contained exclusively in this Earnings Release presented to you have been adjusted. More details can be found in Annex IV of this document.

Finally, it is important to emphasize that any comments in this document, related to Bemobi's business prospects, constitute beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as currently available information. They involve risks, uncertainties and assumptions, as they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors must understand that general economic conditions, of the industry and other operating factors may affect Bemobi's future performance.