



BEMOBI

Relatório de Resultados

1T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

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

14 de maio de 2025

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Replay disponível no site de RI



Principais Destaques do Trimestre

- ▶ Mais um trimestre de **forte crescimento**, com **Receita Líquida expandindo em +18% YoY**, impulsionado principalmente por Assinaturas Digitais (+26% YoY) e Pagamentos (+23% YoY)
- ▶ **Pagamentos** em dinâmica bastante positiva, com **TPV atingindo R\$2,4 bi, um crescimento de 26% YoY; estratégia de Pagamentos Verticais tem funcionado**
- ▶ **Adição de 4 parceiros de grande porte em Pagamentos**, sendo 2 de educação básica e 1 de ensino superior no país, além de 1 distribuidora de energia fora do Brasil – **ampliando as oportunidades na região Latam**
- ▶ **EBITDA Ajustado acelerou** seu ritmo de **crescimento** e atingiu **+22% YoY**, sustentado por efeito de alavancagem operacional positivo que levou **margem a aumento de 110bps**, para 33,9%
- ▶ **Sólida geração de caixa operacional de R\$43,3 milhões**, expansão de **+28% YoY**, resultando em **conversão de caixa superior a 76%**
- ▶ **Desembolsos relevantes com JCP e recompra de ações**, fechando o trimestre com uma posição de R\$520 milhões em caixa. **Prioridade** continua sendo **M&As estratégicos** aliado à **distribuição de dividendos**

Principais Indicadores Financeiros¹

(em R\$ MM)	1T25	1T24	% var.
Receita Líquida ¹	167,0	141,7	17,9%
Lucro Bruto Ajustado ¹	121,1	102,9	17,6%
Mg Bruta %	72,5%	72,6%	-0,1p.p.
EBITDA Ajust. ¹	56,6	46,5	21,6%
Mg EBITDA %	33,9%	32,8%	+1,1p.p.
Lucro Líquido Ajust. ¹	34,8	21,9	+58,7%
Mg Líquida %	20,9%	15,5%	+5,4p.p.
Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap	28,0	23,4	+19,7%
Mg Líquida ex-Swap %	16,8%	16,5%	+0,3p.p.

R\$ 2,4 bi Volume Financeiro Pagamentos	9,4 MM Licenças Ativas SaaS	57,8 MM Total de Transações de Microfinanças	25,9 MM Média das Assinaturas pagas pelos usuários
--	---------------------------------------	---	---

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

Mensagem da Administração

Iniciamos 2025 com mais um trimestre de **sólido crescimento**, com **receita expandindo 18% YoY**, impulsionada principalmente por Pagamentos e Assinaturas Digitais. Nossa solução de **Pagamentos** continuou acelerando e tem ganho impulso, com **TPV crescendo 26% YoY**, alcançando **R\$2,4 bilhões** no trimestre, e **receita com crescimento de 23% YoY**. Nossa estratégia de Pagamentos Verticais tem funcionado e ganhando aderência junto aos nossos parceiros. Neste trimestre, **três dos maiores grupos educacionais** do país se tornaram nossos parceiros, sendo 2 grupos de educação básica (já em operação) e 1 grupo de ensino superior (em fase final de implementação), além da **primeira distribuidora de energia elétrica fora do Brasil**, ampliando nossas oportunidades na região Latam. A receita de Pagamentos atingiu sua maior **representatividade** na história da Bemobi, **37,1%**.

Em **Assinaturas Digitais**, continuamos com uma sólida performance, com **receitas expandindo 26% YoY**, que além de beneficiada pelo efeito cambial, vêm acentuando sua penetração em algumas geografias, como Paquistão e México, e colhendo frutos de nossa **estratégia** de **explorar melhor o continente Europeu**. Já são **8 novas geografias europeias** nos últimos doze meses.

O **EBITDA Ajustado** também acelerou seu ritmo de **crescimento** para **+22% YoY**, impulsionado por um efeito positivo de alavancagem operacional, que elevou nossa **margem EBITDA para 34%, um incremento de 110bps YoY**. Já o Lucro Líquido ajustado ex-swap teve expansão de 20% YoY para R\$28 milhões.

A **geração de caixa operacional** no trimestre foi novamente um destaque positivo, superando os **R\$43 milhões**, com uma **conversão de caixa superior a 76%**. Por outro lado, tivemos consumo de capital de giro, relacionado principalmente à operação de pagamento parcelado. Tivemos neste trimestre desembolsos não operacionais relevantes de R\$83 milhões associados principalmente ao JCP, aprovado em Dez/24 e pago em Jan/25, e à recompra de ações ao longo do trimestre, levando a uma geração de caixa livre negativa. Consequentemente, encerramos o trimestre com posição de caixa de R\$520 milhões.

Nossa **prioridade** com o uso do caixa continua sendo **perseguir oportunidades de M&As** e executar a **nova política de dividendos**.

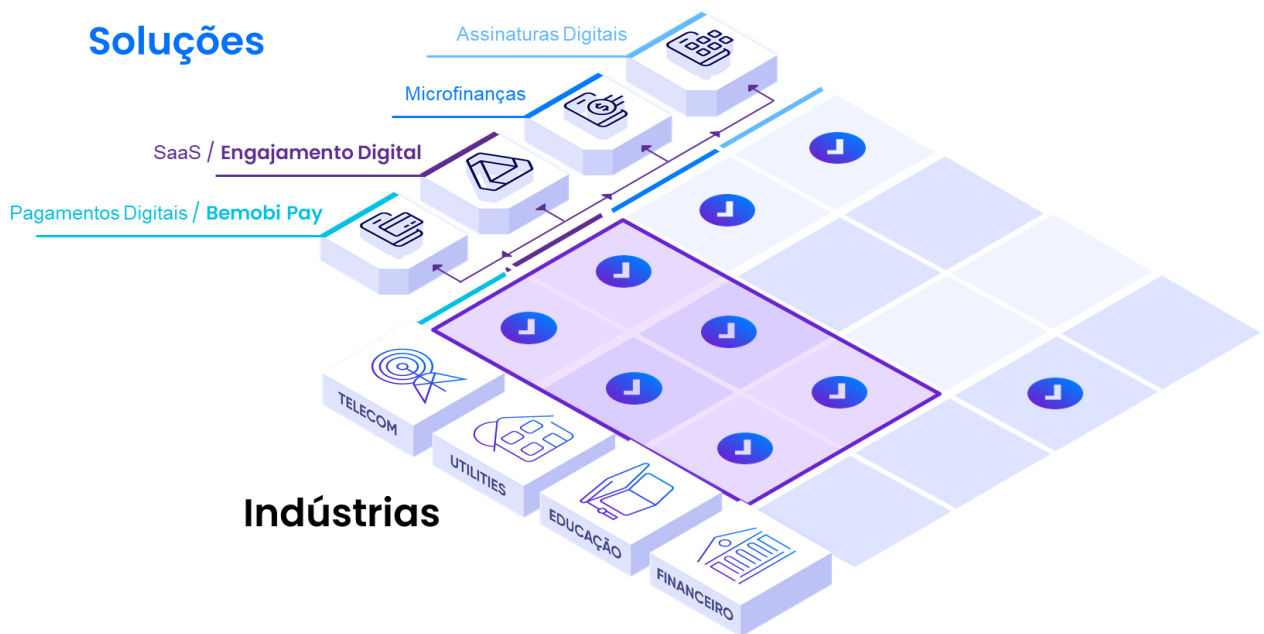
Estamos otimistas com nosso potencial de crescimento nos próximos anos, impulsionado principalmente pela vertical de Pagamentos. E reforçamos o convite aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas para nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos das grandes indústrias de serviços essenciais recorrentes.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

Nossas Soluções

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



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

Nos diferenciamos com um posicionamento único:

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

Bemobi Pay: Solução completa que automatiza e simplifica os pagamentos

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



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.

Indicadores Operacionais

Clientes Ativos:

1.514 +39 no 1T25

155 +6 no 1T25
Clientes Empresariais

1.326 +33 no 1T25
Clientes PMEs

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

B2B – Business to Business

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

No primeiro trimestre de 2025, **Pagamentos** adicionamos **4 novos clientes de grande porte**, sendo **3 dos maiores grupos educacionais do país** – 2 de educação básica, Inspira e Farias Brito, e também a YDUQS, nosso primeiro parceiro no ensino superior brasileiro –, além de **1 nova distribuidora de energia elétrica fora do Brasil** – Enel Chile – ampliando nossas oportunidades na região Latam. Tivemos também **52 novos clientes PMEs**, que implementaram nossa solução de Pagamentos no trimestre, sendo 36 escolas de médio porte e 16 provedores de banda larga.

Em **Assinaturas Digitais** adicionamos **4 novas operadoras** de telefonia como cliente neste trimestre, 3 localizadas na República Checa e 1 nos Emirados Árabes Unidos. Temos ampliado nossa estratégia de atuar no continente europeu, e atingimos 8 novas geografias nos últimos doze meses. Vemos esta região como nosso grande foco para 2025.

Já em **SaaS**, nossa base de SaaS de engajamento do cliente teve um acréscimo de **31 clientes** neste 1T25, sendo 1 cliente empresarial, da indústria de educação (i.e. Farias Brito), e 30 PMEs, basicamente da indústria de educação.

Em **Microfinanças**, neste trimestre, registramos a adição líquida de **1 novo cliente** para a solução de *Credit Score* no México.



Pagamentos digitais /
Bemobi Pay



SaaS /
Engajamento
Digital



Microfinanças



Assinaturas
digitais

562

Clientes em
soluções de
Pagamentos

+56 no 1T25

16

Clientes
Empresariais

+4 no 1T25

546

Clientes PMEs

+52 no 1T25

1.386

Parceiros em
soluções de
SaaS

+31 no 1T25

46

Clientes
Empresariais

+1 no 1T25

1.340

Clientes PMEs

+30 em 2024

35

Clientes em
soluções de
Microfinanças

+1 no 1T25

16

Clientes
Empresariais

-2 no 1T25

19

Clientes PMEs

+3 no 1T25

117

Operadoras,
Bancos Digitais e
Wallets como
parceiros

+4 no 1T25

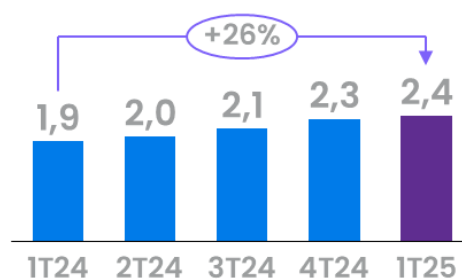
B2C – Business to Customers

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais.

- ▶ Contínua expansão, com crescimento de +26% YoY, atingindo, R\$2,4 bilhões
- ▶ Principais vetores de crescimento foram: (i) aceleração nos clientes recentes, como Salta, Light, NeoEnergia e Copel; (ii) aumento de penetração nas provedoras de banda larga; (iii) entrada de Enel Chile

R\$ 2,4 bilhões

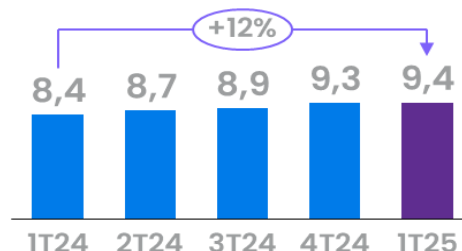


Licenças Ativas SaaS

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

- ▶ Crescimento na base de licenças em escolas
- ▶ Entrada de parceiros da indústria de saúde, relacionadas a operadores de planos de saúde

9,4 milhões



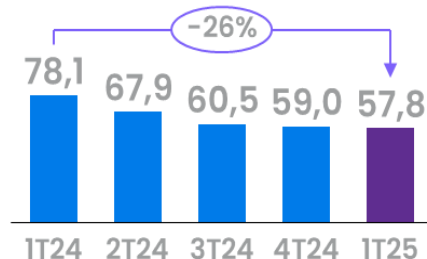
Transações de Microfinanças

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

Queda do volume de transações, mas com dois vetores de comportamentos opostos:

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

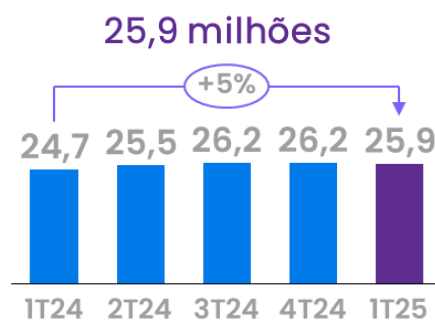
57,8 milhões



Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Recuperação consistente da base de usuários nas operações internacionais, como reflexo do bom desempenho comercial, principalmente no Paquistão e México, e da entrada recente em novas geografias europeias, compensados por um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil



Indicadores Financeiros

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$167,0 milhões, uma expansão de **+17,9% em comparação ao 1T24**, um crescimento sólido. Apesar da recente valorização do Real neste trimestre, o patamar da moeda brasileira ainda está cerca de 20% mais fraco que no mesmo período do ano anterior. Consequentemente, cerca de 7% do crescimento foi oriundo do efeito cambial positivo.

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

(i) Assinaturas Digitais teve **expansão de 25,9% YoY**, no trimestre, resultado principalmente de: (i) entrada recente em novas geografias europeias – já são 22 novas operadoras europeias em 8 países diferentes nos últimos doze meses; (ii) melhora consistente no México e Paquistão; e (iii) efeito cambial positivo.

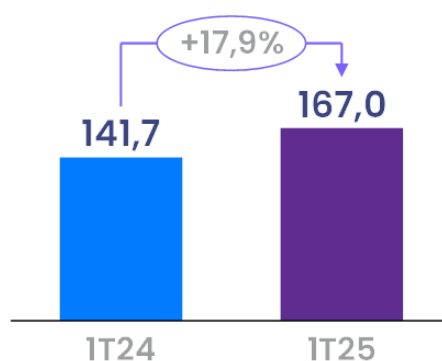
(ii) Pagamentos Digitais cresceu **+23,1% YoY**, fruto principalmente da evolução positiva do *ramp-up* nos clientes recentes, como Salta, Light, NeoEnergia e Copel, além do aumento de penetração nas provedoras de banda larga.

(iii) SaaS com **expansão de 11,6% YoY**, resultado majoritariamente do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação, mas também de soluções de voz para operadoras Latam.

(iv) Microfinanças com **retração de 5,0% YoY**, resultante principalmente de uma desaceleração pontual da solução de *Credit Score*. Nos últimos trimestres, a forte expansão das receitas de *Credit Score* mais do que compensou a deterioração das receitas da solução de antecipação de saldo/recarga, dinâmica essa que não se repetiu neste trimestre.

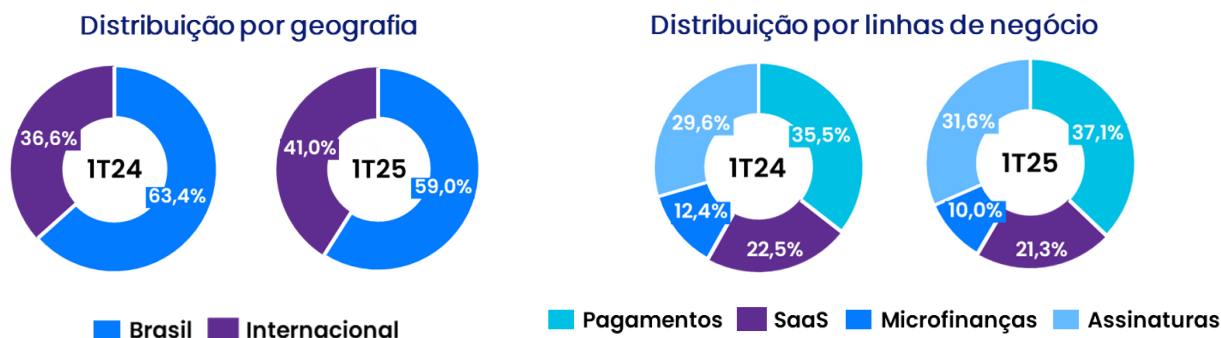
Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de Assinaturas Digitais e de Pagamentos tiveram incremento de +2,0 p.p. e +1,6p.p., respectivamente. **Pagamentos atingiu 37,1% da receita, seu maior patamar de representatividade na história da Companhia**, enquanto

Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



Assinaturas Digitais alcançou 31,6%. As **receitas provenientes da nossa estratégia de combinar SaaS e Pagamentos Digitais representaram 58,4%**, um incremento de 0,3p.p. em relação ao 1T24.

Na distribuição de nossa receita por geografia, a participação das receitas internacionais registrou um aumento de pouco mais de 4 p.p., principalmente devido à performance de Assinaturas Digitais fora do país.



Custo de Serviços Prestados Ajustado

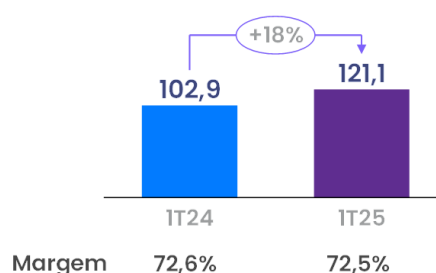
A linha de custos de serviços prestados ajustado em nosso negócio é composta pelos: (i) investimentos em marketing para promoção e divulgação de nossas soluções através de parceiros líderes no mundo de mídias digitais e de aplicativos; (ii) valores de licenciamento de uso devido aos desenvolvedores dos 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 1T25 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$45,9 milhões, um aumento de 18,5% em relação ao 1T24, resultado principalmente de maiores custos com aquisição de clientes e de licenciamento, associados principalmente à Assinaturas Digitais, e também às soluções de SaaS.

Lucro Bruto Ajustado

Como resultado, o Lucro Bruto Ajustado alcançou R\$121,1 milhões no trimestre, um incremento de 18% em comparação ao 1T24, decorrente da expansão da receita, refletindo em margem bruta praticamente estável em comparação ao 1T24.

Lucro Bruto Ajustado
R\$ milhões



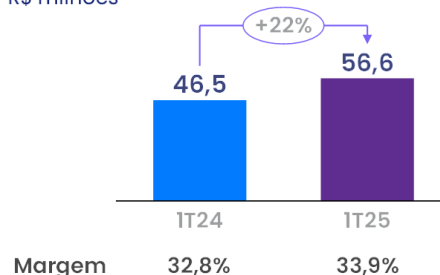
Despesa Operacional Ajustada

As Despesas Operacionais Ajustadas somaram R\$64,5 milhões no 1T25, um aumento de 14% em relação ao 1T24, sendo composto principalmente por: (i) efeito cambial em despesas denominadas em moeda estrangeira, relacionadas a despesas com tecnologia e despesas com pessoal; (ii) aumento de despesas com pessoal, em função do dissídio, válido para operação do Brasil e vigente desde Out/24, e também da não renovação da CPRB de uma das entidades no Brasil; e (iii) em menor grau, incremento das despesas com viagens.

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado alcançou R\$56,6 milhões neste trimestre, uma expansão de 22% em comparação ao 1T24, acelerando o ritmo de crescimento em relação aos trimestres anteriores. Esta aceleração decorre de uma contínua expansão de nossas receitas, aliada ao efeito positivo da alavancagem operacional, à medida que o Lucro Bruto Ajustado se expande a um ritmo mais acelerado (+18% YoY) do que o aumento das Despesas Operacionais Ajustadas (+14% YoY). Desta maneira, a margem EBITDA registrou expansão de 110bps YoY, para 33,9% no trimestre. Importante reforçar que os ganhos de margem EBITDA decorrentes do efeito de alavancagem operacional não necessariamente ocorrerão de maneira linear ao longo do tempo, à medida que em novos gastos podem se fazer necessários.

EBITDA Ajustado
R\$ milhões



Neste 1T25 foram registrados itens não recorrentes que somaram R\$5,4 milhões, comparado a R\$0,2 milhão no 1T24. Os itens deste trimestre são compostos basicamente por despesas com incentivo de longo prazo. No 1T24 as despesas não recorrentes de R\$0,2 milhão, foram compostas principalmente por: (i) R\$12,4 milhões positivo referentes à reversão de contraprestações a pagar, associadas ao earn-out da aquisição de M4U, (ii) R\$10,0 milhões negativo principalmente relacionados ao impairment de ágio associada à aquisição da M4U, (iii) R\$1,9 milhão negativo relativo a despesas com ILP, e (iv) R\$0,3 milhão negativo referente ao saldo a pagar de ativo superveniente, relacionado à aquisição da Tiixa.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro neste 1T25 foi de R\$11,1 milhões, comparado a R\$8,6 milhões no 1T24, uma variação de +R\$2,5 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

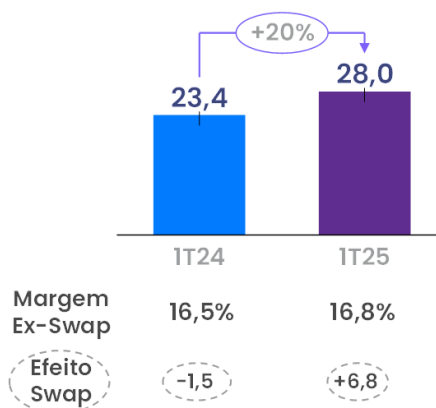
- ▶ variação de +R\$10,5 milhões no efeito do swap: no 1T25 registramos um resultado financeiro com o swap de +R\$8,7 milhões comparado ao impacto negativo no 1T24 de R\$1,9 milhão. O resultado financeiro positivo do trimestre decorre basicamente da valorização de 26% da ação BMOB3 no 1T25
- ▶ -R\$9,3 milhões de variação cambial: despesas de R\$9,9 milhões no 1T25, em comparação a R\$0,6 milhão no 1T24. Este impacto cambial decorre basicamente da desvalorização do saldo líquido de ativos e passivos denominados em moeda estrangeira
- ▶ +R\$0,6 milhões de receita financeira: rendimento foi de R\$12,1 milhões neste trimestre, comparado aos R\$11,5 milhões no 1T24, decorrente principalmente de um CDI médio cerca de 15% maior no período (~13,5% 1T25 vs ~11,4% no 1T24), mitigado por uma posição de caixa médio no Brasil 2% menor e retornos, como % do CDI, marginalmente menores
- ▶ +R\$0,2 milhão de juros: despesas com juros foi de -R\$0,2 milhões, em comparação aos -R\$0,4 milhão no 1T24, resultado de saldo menor de contraprestações a pagar, em função da baixa do earn-out da M4U no 1T24.

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 1T25 totalizou R\$28,0 milhões, um crescimento de 20% em comparação ao 1T24, impulsionado principalmente por: (i) melhora operacional, à medida que o EBITDA Ajustado expandiu 22% YoY; e (ii) alíquota efetiva de impostos menor, em função principalmente de melhor eficiência fiscal nas operações internacionais. Por outro lado, impactado negativamente por: (iii) desvalorização cambial no resultado financeiro, em função da desvalorização do saldo líquido de ativos e passivos denominados em moeda estrangeiras; e (iv) aumento das despesas de amortização de intangíveis. Como resultado, a margem líquida registrou pequeno incremento, para 16,8% em comparação a 16,5% do 1T24.

O efeito da marcação a mercado do Swap no Lucro Líquido neste primeiro trimestre foi de R\$6,8 milhões positivo, em comparação a R\$1,5 milhões negativos no 1T24, resultado basicamente da apreciação de 26% no preço da ação BMOB3 no trimestre.

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap
R\$ milhões

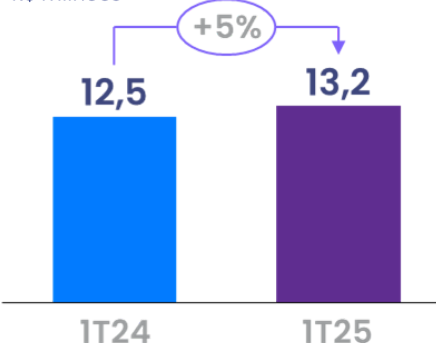


CAPEX

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

Neste trimestre, investimentos totalizaram R\$13,2 milhões, um incremento de 5%, associado principalmente ao aumento de investimentos em P&D relacionado às soluções de pagamentos, além de R\$0,7 milhão associado à aquisição de POS.

CAPEX
R\$ milhões

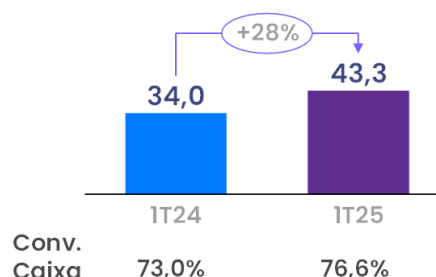


Geração Operacional e Conversão de Caixa

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

Neste trimestre, a Geração Operacional de Caixa alcançou R\$43,3 milhões, um crescimento de 28% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado. Refletindo principalmente uma sólida performance operacional, com o EBITDA Ajustado registrando expansão de 22% YoY, aliado a um crescimento do

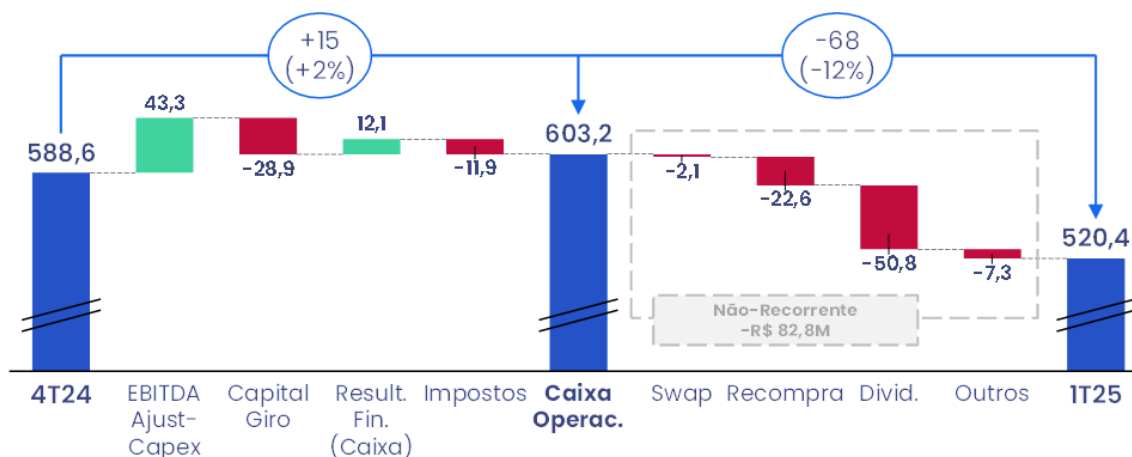
Ger. Operacional e Conv. de Caixa
R\$ milhões



Capex de somente 5% YoY. Desta maneira, o índice de conversão de caixa neste trimestre alcançou 76,6%, um incremento de 3,6 p.p. em relação ao IT24.

Variação no saldo de caixa IT25 vs 4T24

R\$ milhões



Neste trimestre observamos uma necessidade maior de capital de giro, associado principalmente à expansão da modalidade de pagamento parcelado, na qual costumamos empregar capital próprio para financiar o capital de giro de nossos parceiros – majoritariamente distribuidoras de energia elétrica. Relativo a impostos tivemos um desembolso de R\$11,9 milhões, decorrente dos impostos normais às operações aliado aos impostos referentes a vencimentos de aplicações financeiras. Como resultado, nosso caixa das operações teve aumento de R\$15 milhões no trimestre.

Adicionalmente, registramos desembolsos não-operacionais que totalizaram R\$83 milhões, associados principalmente ao pagamento de proventos, operações de recompra de ações e desmonte do swap. Desta maneira, encerramos o trimestre com R\$520 milhões em caixa.

Relembramos que desde Mar/25 possuímos uma **nova política de dividendos** em vigor, a qual prevê a distribuição de proventos de R\$200 milhões. A primeira etapa, referente à distribuição de dividendos no montante de R\$58 milhões relativos ao exercício de 2024, foi referendada em Assembleia Geral Ordinária realizada em 24 de abril, com pagamento no dia 09 de maio.

Estamos confortáveis de que nossa geração de caixa nos permitirá aliar um crescimento sustentável, tanto organicamente quanto por meio de novos M&As (parte importante de nossa estratégia), com uma política mais agressiva de dividendos para o exercício de 2025.

Guidance/ Projeções – Lucro Líquido Mínimo

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

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

Vale notar que os Dividendos Complementares 2024 foram referendados em Assembleia Geral Ordinária realizada em 24 de abril, com pagamento no dia 09 de maio, no valor de R\$58,5 milhões. Desta maneira, o valor a ser distribuído até a divulgação dos resultados financeiros da Companhia relativos ao Exercício Social de 2025 é de R\$141,5 milhões. Considerando as perspectivas de crescimento e a capacidade de geração de caixa da Companhia, a Administração estima, como forma de fundamentar esta potencial distribuição de dividendos ou juros sobre o capital próprio, um **lucro líquido de, no mínimo, R\$100 milhões.**

Indicadores Financeiros	Guidance 2025 Lucro Líquido mínimo (R\$ mil)	Realizado 1T25 (R\$ mil)	% Realizado vs Guidance
Lucro Líquido (atribuível aos controladores)	R\$ 100.000	31.172	31,2%

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

Relacionamento com os auditores

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

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

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

Anexo I – Demonstração de Resultados – Visão contábil

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	IT25 Contábil	IT24 Contábil
Receita líquida	387,6	352,4
Custo dos serviços prestados	(291,7)	(271,7)
Lucro Bruto	95,9	80,7
Despesas gerais e administrativas	(62,2)	(52,4)
Outras receitas e despesas	0,1	1,8
EBIT	33,8	30,1
Resultado financeiro	11,1	8,6
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	44,9	38,7
Imposto de renda e contribuição social	(13,6)	(16,9)
Lucro Líquido	31,3	21,8

Anexo II – Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	31/03/2025	31/12/2024
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	338,7	378,6
Títulos e valores mobiliários	181,7	210,0
Contas a receber de clientes	203,9	191,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	272,3	208,5
Estoques	22,2	15,7
Tributos a recuperar	42,1	46,6
Adiantamentos a terceiros	15,5	16,6
Instrumentos financeiros derivativos	2,8	0,0
Outros valores a receber	1,1	1,3
Total do ativo circulante	1.080,3	1.068,7
Contas a receber de clientes	37,8	38,5
Outros valores a receber	1,9	1,9
Tributos diferidos	22,3	22,1
Investimentos	2,2	2,1
Direitos de uso	5,4	6,2
Imobilizado	10,7	10,2
Intangível	467,1	477,4
Total do ativo não circulante	547,4	558,5
TOTAL DO ATIVO	1.627,7	1.627,2
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	55,6	55,2
Tributos a recolher	13,3	12,5
Contas a pagar	132,7	122,8
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de	192,1	145,7
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,0	50,8
Arrendamentos	2,9	2,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	7,9
Outras obrigações	10,9	8,9
Total do passivo circulante	407,6	405,8
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Tributos diferidos	35,5	32,1
Arrendamentos	2,5	5,2
Contraprestações a pagar	10,7	10,6
Outras obrigações	4,5	3,4
Total do passivo não circulante	53,3	51,4
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(21,1)	(4,2)
Reservas de capital	4,0	7,9
Reservas de lucros	98,5	98,5
Dividendo adicional proposto	58,5	58,5
Resultados acumulados	31,2	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(235,3)	(235,1)
Outros resultados abrangentes	(6,3)	7,3
Participação de não controladores	3,6	3,5
Total do patrimônio líquido	1.166,9	1.170,0
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.627,7	1.627,2

Anexo III – Demonstrativo de Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	31/03/2025	31/03/2024
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	44,9	38,7
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Provisão para perdas	1,0	(2,4)
Depreciação de direitos de uso	0,7	0,2
Depreciação e amortização	16,7	16,0
Baixa por redução a valor recuperável	0,0	7,9
Juros sobre arrendamentos	0,2	0,1
Variação no valor justo de contraprestações	(0,1)	(12,4)
Demais juros pagos e recebidos	(0,0)	0,0
Opções de ações da controladora	1,9	1,0
Resultado de equivalência patrimonial	(0,0)	0,0
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(8,7)	1,9
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
<u>Contas a receber de clientes</u>	(12,8)	14,9
<u>Valores a receber das operadoras de meios de pagamento</u>	(63,8)	(2,6)
Estoques	(6,4)	9,5
Tributos a recuperar	4,5	(2,0)
Adiantamentos a terceiros	1,1	(1,5)
Outros valores a receber	0,1	1,7
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	0,4	(3,4)
Tributos a recolher	(1,7)	(3,6)
Contas a pagar	9,9	(11,8)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	46,4	5,7
Outras obrigações	3,1	(2,0)
Adiantamentos de terceiros	(0,0)	0,0
Caixa gerado nas operações	37,4	56,0
Juros líquidos pagos	(0,2)	(0,2)
CSLL e IRPJ pagos	(7,8)	(5,7)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	29,4	50,1
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	28,2	16,8
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,2	0,4
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(2,3)	0,0
Aquisição de imobilizado e intangível	(13,2)	(12,5)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	12,9	4,6
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(1,8)	(0,4)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(50,8)	0,0
Ações em tesouraria adquiridas	(22,6)	(0,8)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(75,1)	(1,1)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(7,1)	(1,8)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(39,9)	51,7
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	378,6	263,0
Saldo final	338,7	314,7
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(39,9)	51,7

Anexo IV – Demonstração de Resultados Harmonizados

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

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

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

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	IT25 Contábil	IT25 Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT25 Ajustado	IT24 Contábil	IT24 Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT24 Ajustado
Receita líquida	387,6	0,0	(220,6) ⁽¹⁾	0,0	167,0	352,4	0,0	(210,7) ⁽¹⁾	0,0	141,7
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(278,7)	12,2 ⁽³⁾	220,6 ⁽¹⁾	0,0	(45,9)	(260,1)	10,6 ⁽³⁾	210,7 ⁽¹⁾	0,0	(38,8)
Lucro Bruto Ajustado	108,9	12,2	0,0	0,0	121,1	92,3	10,6	0,0	0,0	102,9
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(57,8)	(12,2) ⁽³⁾	0,0	5,4 ⁽²⁾	(64,6)	(47,8)	(10,6) ⁽³⁾	0,0	2,0 ⁽²⁾	(56,5)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	0,1	0,0	0,0	0,0 ⁽²⁾	0,1	1,8	0,0	0,0	(1,8) ⁽²⁾	0,1
EBITDA	51,2	0,0	0,0	5,4	56,6	46,3	0,0	0,0	0,2	46,5
Despesa com depreciação e amortização	(17,4)	0,0	0,0	0,0	(17,4)	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)
Resultado financeiro	11,1	0,0	0,0	0,0	11,1	8,6	0,0	0,0	0,0	8,6
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	44,9	0,0	0,0	5,4	50,3	38,7	0,0	0,0	0,2	38,9
Imposto de renda e contribuição social	(13,6)	0,0	0,0	(1,8)	(15,5)	(16,9)	0,0	0,0	(0,1)	(16,9)
Lucro Líquido	31,3	0,0	0,0	3,6	34,8	21,8	0,0	0,0	0,1	21,9

Notas:

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

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

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

Disclaimer

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de março de 2024 e de 2025. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo os Pronunciamentos Técnicos, Interpretações e Orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), atualmente denominadas pela Fundação IFRS como “normas contábeis IFRS” (IFRS Accounting Standards), incluindo as interpretações emitidas pelo IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) ou pelo seu órgão antecessor, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

Vale lembrar que em 2021 a Companhia adquiriu a M4U e em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere a modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal, e portanto, para fins das demonstrações contábeis o registro da receita e custos desta operação são contabilizados pelos seus valores totais. Sabendo que é do interesse dos analistas de mercado e investidores analisar esta operação pela sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização entre os demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. 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 não-recorrentes nesse relatório já que no entendimento da administração não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia.

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

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



BEMOBI

Earnings Release

1Q25 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

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

May 14, 2025

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

Replay available on the IR website



Main Highlights of the Quarter

- ▶ Another quarter of **strong growth**, with **Net Revenue up +18% YoY**, driven mainly by Digital Subscriptions (+26% YoY) and Payments (+23% YoY)
- ▶ **Payments** segment remained robust, with **TPV reaching R\$2.4 billion, a +26% YoY growth; Vertical Payments strategy continues to deliver**
- ▶ **Four new large partners added to Payments**: two K-12 education groups, one higher education institution in Brazil, and one electricity distributor outside Brazil – **expanding opportunities across Latam**
- ▶ **Adjusted EBITDA accelerated**, rising **+22% YoY**, supported by positive operational leverage, with **EBITDA margin increasing by 110bps** to 33.9%
- ▶ **Strong operational cash generation of R\$43.3 million**, up **+28% YoY**, with **cash conversion above 76%**
- ▶ **Relevant cash outflows from interest on capital (JCP) and share buybacks**; quarter-end cash position at R\$520 million. Cash allocation remains **focused** on **strategic M&A**, alongside **dividend distribution**

Main Financial Indicators¹

(in R\$ MM)	1Q25	1Q24	% YoY
Net revenue ¹	167.0	141.7	17.9%
Adjusted Gross Profit ¹	121.1	102.9	17.6%
Gross Margin %	72.5%	72.6%	-0.1p.p.
Adjusted EBITDA ¹	56.6	46.5	21.6%
EBITDA Margin %	33.9%	32.8%	+1.1p.p.
Net Income ¹	34.8	21.9	+58.7%
Net Margin %	20.9%	15.5%	+5.4p.p.
Adj. Net Income ¹ ex-Swap	28.0	23.4	+19.7%
Net Margin ex-Swap %	16.8%	16.5%	+0.3p.p.

R\$ 2.4 bn Financial Volume of Payments Transactions	9.4 MM Active Licenses for SaaS	57.8 MM Total Microfinance Transactions	25.9 MM Avg Subscriptions paid by users
--	--	--	--

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

Message from Management

We started 2025 with yet another quarter of **solid growth**, with **revenue expanding 18% YoY**, mainly driven by the strong performance of our Payments and Digital Subscriptions verticals. Our **Payments** solution continued to accelerate and gain momentum, with **TPV growing 26% YoY** and reaching **R\$2.4 billion** in the quarter, while **revenue increased 23% YoY**. Our Vertical Payments strategy has been delivering positive results and gaining traction among our partners. During this quarter, **three of the largest education groups** in Brazil became our clients — two K-12 education groups (already live) and one higher education group (currently in the final stage of implementation) — in addition to our **first electricity distributor outside Brazil**, further expanding our growth opportunities across the Latam region. Payments revenue reached its highest **share** in Bemobi's history, accounting for **37.1%** of total revenue.

In **Digital Subscriptions**, we continued to deliver strong results, with **revenue up 26% YoY**. Beyond the positive impact of FX, we have been deepening our market penetration in key geographies such as Pakistan and Mexico, while also reaping the benefits of our **strategy to expand across Europe — adding 8 new** European geographies over the past twelve months.

Adjusted EBITDA also accelerated its pace of **growth**, up **22% YoY**, supported by positive operational leverage, which led to an expansion of our **EBITDA margin to 34%, a 110bps increase YoY**. Adjusted Net Income ex-swap rose 20% YoY to R\$28 million.

Operational cash generation remained a highlight, surpassing **R\$43 million** in the quarter, with a **cash conversion rate above 76%**. On the other hand, we observed working capital consumption, mainly associated with the growth of installment-based payments. Additionally, we recorded relevant non-operational cash outflows of R\$83 million this quarter, primarily related to the JCP payment approved in Dec/24 and paid in Jan/25, as well as share buybacks conducted throughout the quarter. As a result, free cash flow was negative, and we ended the quarter with a cash position of R\$520 million.

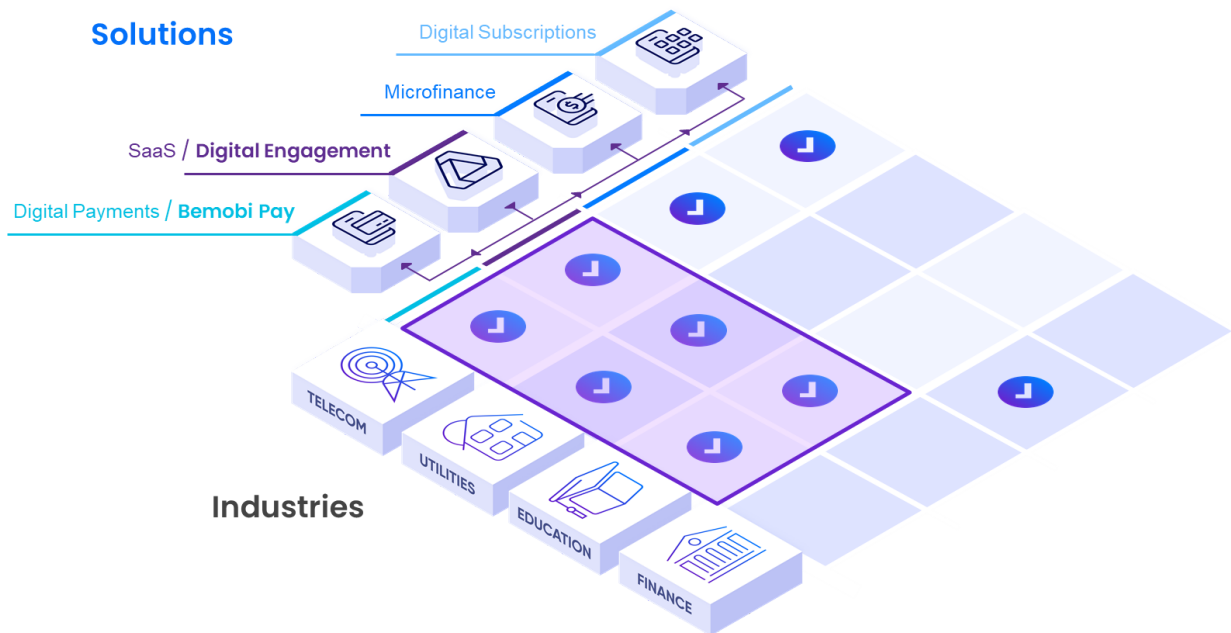
Our **top priority** for cash allocation remains the **pursuit of strategic M&A opportunities** and the execution of our **new dividend policy**.

We remain confident in our long-term growth potential, especially driven by the Payments vertical. We thank and invite our employees, clients, partners, and shareholders to continue with us on this journey of digitalizing payments across essential and recurring service industries.

Pedro Ripper
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

Our Solutions

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



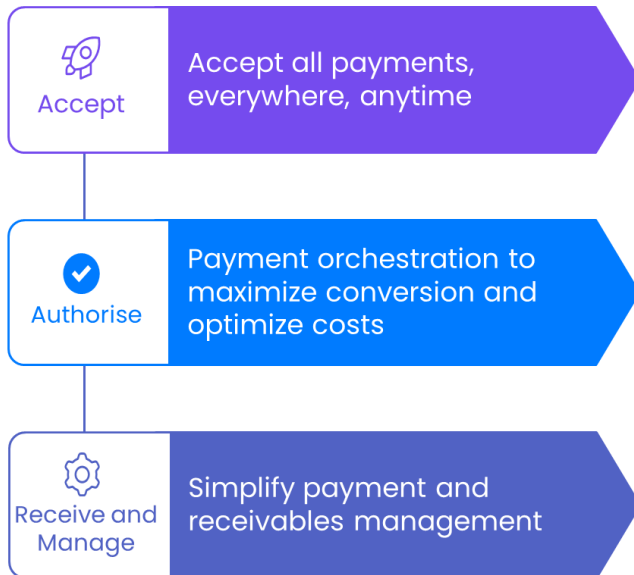
Our solutions, originally offered to mobile phone operators and later expanded to electricity distributors, proved replicable to other service industries, especially those with recurring payment challenges. This focus and specialization allowed us to develop **technological platforms that optimize the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

We differentiate ourselves through an unique positioning:

- **Specialization in basic service industries with recurring payments,** boosting their digitalization, mainly for: Telecommunications, Electricity and Education. This sector-based focus allows us to deeply understand the details and challenges of each service industry.
- **Pre-integrated, end-to-end platforms of digital payments and digital engagement:** Our SaaS digital engagement platforms are customized for each industry we serve and integrate with our broad payment solution, drastically simplifying deployment and operation by our partners.

Bemobi Pay: A Comprehensive Solution that Automates and Simplifies Payments

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



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

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

financial transparency.

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

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

Operating Indicators

Active Clientes:

1,514 +39 in 1Q25

155 +6 in 1Q25
Enterprise Clients

1,326 +33 in 1Q25
Medium Clients

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

B2B – Business to Business

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

In 1Q25, within our **Payments** vertical, we added **four new enterprise clients**, including **three of the largest education groups in Brazil** – Inspira and Farias Brito (both K-12), and YDUQS, our first partner in the higher education segment. Additionally, we launched operations with Enel Chile, our **first utility partner outside Brazil**, further expanding our opportunities in the Latam region. We also added **52 new SME** clients in the quarter, who implemented our Payments solution – 36 mid-sized schools and 16 broadband providers.

In **Digital Subscriptions**, we added **4 new mobile operators** as clients this quarter – 3 located in the Czech Republic and 1 in the United Arab Emirates. We have continued to expand our strategy in the European market and reached 8 new European geographies in the past twelve months. We view this region as a key focus area for 2025.

In **SaaS**, our Customer Engagement platform added **31 new clients** in 1Q25 – one enterprise client in the education industry (i.e., Farias Brito), and 30 SMEs, primarily from the education sector.

In **Microfinance**, we recorded a net addition of **1 new client** for our Credit Score solution in Mexico this quarter.



Digital Payments /
Bemobi Pay

562

Clients in
Payment
Solutions

+56 in 1Q25

16

Enterprise Clients

+4 in 1Q25

546

Medium Clients

+52 in 1Q25



SaaS /
Digital
Engagement

1,386

Clients of SaaS
Solutions

+31 in 1Q25

46

Enterprise Clients

+1 in 1Q25

1,340

Medium Clients

+30 in 1Q25



Microfinance

35

Clients of
Microfinance
Solutions

+1 in 1Q25

16

Enterprise Clients

-2 in 1Q25

19

Medium Clients

+3 in 1Q25



Digital
Subscriptions

117

Carriers, Digital
Banking and
Wallets as
partners

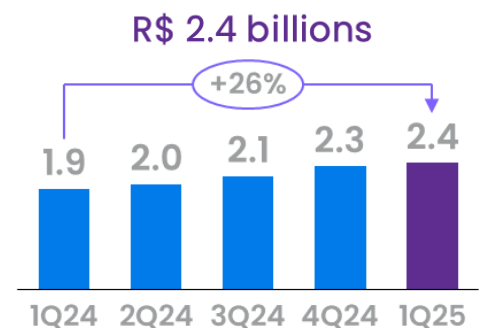
+4 in 1Q25

B2C – Business to Customers

Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

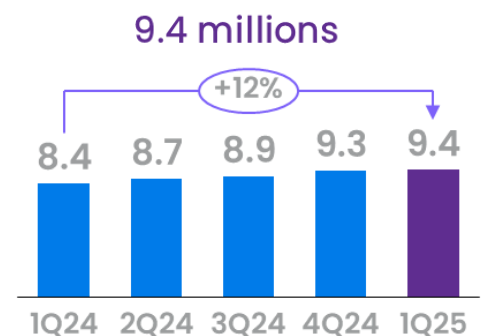
- ▶ Continued expansion, with +26% YoY growth, reaching R\$2.4 billion in TPV
- ▶ Key growth drivers: (i) ramp-up of recently onboarded clients such as Salta, Light, NeoEnergia, and Copel; (ii) increased penetration among broadband providers; (iii) addition of Enel Chile as the first electricity distributor outside Brazil



Active SaaS Licenses

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

- ▶ Growth in license base among private schools
- ▶ Entry of new partners from the healthcare industry, specifically health plan operators

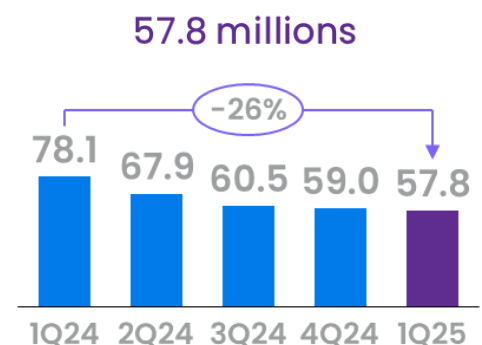


Microfinance Transactions

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

Decline in total transaction volume, driven by two opposing trends:

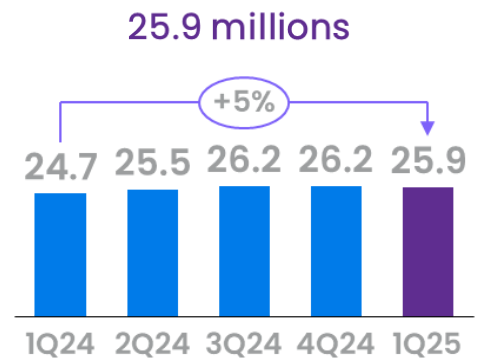
- ▶ Credit Score transactions (higher average ticket): solid growth, mainly in Mexico and Colombia
- ▶ Balance/top-up advance transactions (lower average ticket): volume contraction, especially in Asia and Brazil, while Mexico continues to grow



Avg Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- Consistent recovery of the base in international operations, reflecting strong commercial performance – particularly in Pakistan and Mexico – and recent expansion into new European geographies, partially offset by more modest performance with mobile operators in Brazil.



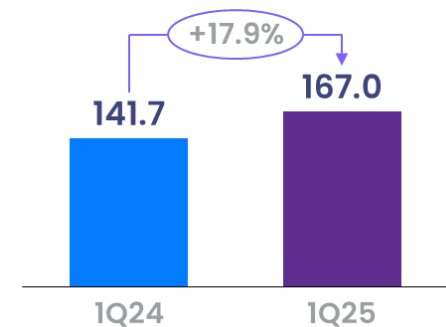
Financial Indicators

Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue for the quarter reached R\$167.0 million, representing a solid **+17.9% growth compared to 1Q24**. Despite the recent appreciation of the Brazilian Real during this quarter, the currency still remains approximately 20% weaker than in the same period of the previous year. As a result, around 7% of the growth was driven by a positive foreign exchange effect.

By business vertical, revenue performance was as follows:

Adjusted Net Revenue
R\$ millions



(i) Digital Subscriptions expanded by 25.9% YoY in the quarter, mainly as a result of: (i) recent entry into new European geographies – 22 new operators across 8 different countries in the past twelve months; (ii) consistent improvement in Mexico and Pakistan; and (iii) positive foreign exchange effect.

(ii) Digital Payments grew by **+23.1% YoY**, primarily driven by ramp-up progress with recent clients such as Salta, Light, NeoEnergia, and Copel, as well as increasing penetration among broadband providers.

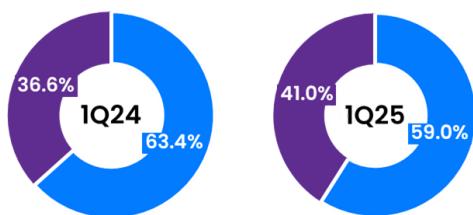
(iii) SaaS expanded by 11.6% YoY, mostly due to the growth in active licenses from our education clients, but also supported by voice solutions for Latam operators.

(iv) Microfinance declined by 5.0% YoY, mainly due to a temporary slowdown in the Credit Score solution. In recent quarters, strong growth in Credit Score revenues more than offset the decline in balance/top-up advance revenues – a dynamic that did not repeat this quarter.

As a result, within our portfolio view, Digital Subscriptions and Digital Payments revenue share increased by +2.0 p.p. and +1.6 p.p., respectively. **Payments reached 37.1% of total revenue, the highest participation in the Company's history**, while Digital Subscriptions reached 31.6%. **Revenue from our strategy of combining SaaS and Digital Payments accounted for 58.4%**, up 0.3 p.p. from 1Q24.

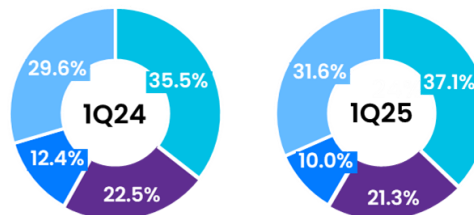
In terms of geographical distribution, the share of international revenue rose by just over 4 p.p., primarily due to the strong performance of Digital Subscriptions outside Brazil.

Breakdown per Region



■ Brazil ■ International

Breakdown per family of services



■ Payments ■ SaaS ■ Microfinance ■ Subscriptions

Adjusted Cost of Services

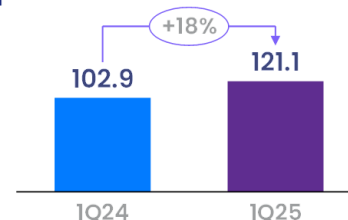
Adjusted cost of services is made up of: (i) investments in marketing to promote and disseminate our solutions through leading partners in the world of digital media and applications; (ii) licensing costs owed to app and game developers in a revenue-share format; (iii) costs related to processing and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

In 1Q25, adjusted cost of services totaled R\$45.9 million, an increase of 18.5% compared to 1Q24, mainly driven by higher customer acquisition and licensing costs, primarily related to Digital Subscriptions and also to SaaS solutions.

Adjusted Gross Margin

As a result, Adjusted Gross Profit reached R\$121.1 million in the quarter, an 18% increase compared to 1Q24, driven by revenue growth, resulting in a Gross Margin that remained practically stable compared to 1Q24.

Adjusted Gross Margin
R\$ mm



Margin 72.6% 72.5%

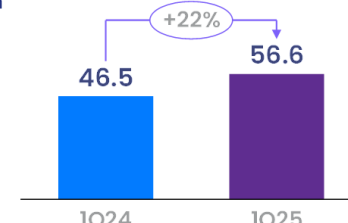
Adjusted Operational Expenses

Adjusted Operating Expenses totaled R\$64.5 million in 1Q25, an increase of 14% compared to 1Q24, mainly due to: (i) foreign exchange effect on expenses denominated in foreign currencies, related to technology and personnel expenses; (ii) increase in personnel expenses, due to the collective bargaining agreement applicable to the Brazilian operation and effective since Oct/24, as well as the non-renewal of the payroll tax relief (CPRB) for one of the entities in Brazil; and (iii) to a lesser extent, higher travel-related expenses.

Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$56.6 million in 1Q25, an increase of 22% compared to 1Q24, accelerating its growth pace relative to previous quarters. This acceleration is the result of continued revenue expansion combined with the positive effect of operational leverage, as Adjusted Gross Profit grew at a faster pace (+18% YoY) than Adjusted Operating Expenses (+14% YoY). As a result, EBITDA margin expanded by 110bps YoY,

Adjusted EBITDA
R\$ mm



Margin 32.8% 33.9%

reaching 33.9% in the quarter. It is important to highlight that EBITDA margin gains stemming from operational leverage may not occur in a linear fashion over time, as new expenses may be required.

In 1Q25, non-recurring items totaled R\$5.4 million, compared to R\$0.2 million in 1Q24. This quarter's non-recurring items were mainly related to long-term incentive plan expenses. In 1Q24, the R\$0.2 million in non-recurring expenses included: (i) a positive R\$12.4 million related to the reversal of payables associated with the earn-out from the M4U acquisition, (ii) a negative R\$10.0 million related primarily to goodwill impairment from the M4U acquisition, (iii) a negative R\$1.9 million related to long-term incentive plan expenses, and (iv) a negative R\$0.3 million related to contingent liability settlement from the Tiaxa acquisition.

Financial Result

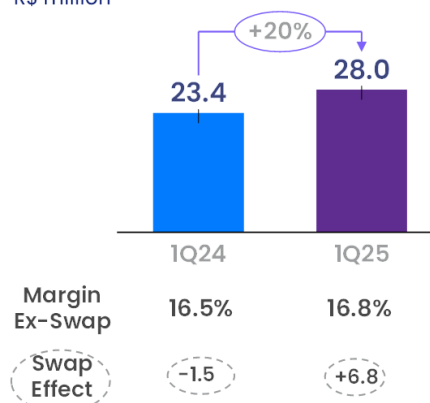
Financial result in 1Q25 was R\$11.1 million, compared to R\$8.6 million in 1Q24, a variation of +R\$2.5 million. This variation is mainly explained by:

- ▶ +R\$10.5 million from swap effect: in 1Q25 we recorded a financial gain of R\$8.7 million related to the swap, compared to a negative impact of R\$1.9 million in 1Q24. The positive financial result this quarter was primarily driven by the 26% appreciation in BMOB3 stock price in 1Q25.
- ▶ -R\$9.3 million from FX variation: a foreign exchange expense of R\$9.9 million was recorded in 1Q25, compared to R\$0.6 million in 1Q24. This FX impact stems mainly from the depreciation of the net balance of foreign currency-denominated assets and liabilities.
- ▶ +R\$0.6 million in financial income: financial income reached R\$12.1 million in the quarter, compared to R\$11.5 million in 1Q24, driven mainly by a higher average CDI (~13.5% in 1Q25 vs ~11.4% in 1Q24, an increase of ~15%), partially offset by a 2% lower average cash position in Brazil and slightly lower returns as a percentage of CDI.
- ▶ +R\$0.2 million in interest: interest expense totaled -R\$0.2 million, compared to -R\$0.4 million in 1Q24, as a result of a lower balance of contingent liabilities, following the write-off of the M4U earn-out in 1Q24.

Adjusted Net Income ex-Swap

Adjusted Net Income ex-Swap in 1Q25 totaled R\$28.0 million, a growth of 20% compared to 1Q24, primarily driven by: (i) improved operational performance, as Adjusted EBITDA expanded 22% YoY; and (ii) a lower effective tax rate, mainly due to improved tax efficiency in international operations. On the other hand, the result was negatively impacted by: (iii) foreign exchange losses in financial results, due to the depreciation of the net balance of foreign currency-denominated assets and liabilities; and (iv) increased amortization expenses related to intangibles. As a result, net margin posted a slight increase, reaching 16.8%, compared to 16.5% in 1Q24.

Adjusted Net Income ex-Swap
R\$ million



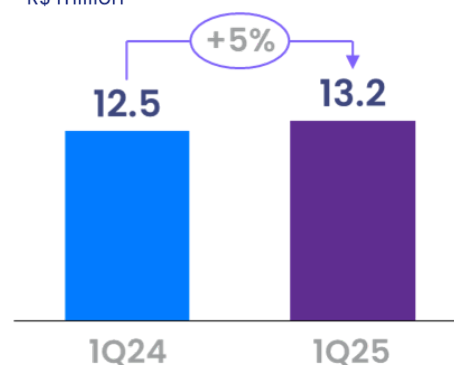
The mark-to-market impact of the Swap on Net Income in the first quarter was a positive R\$6.8 million, compared to a negative R\$1.5 million in 1Q24, primarily due to the 26% appreciation in the BMOB3 share price during the quarter.

CAPEX

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

In this quarter, investments totaled R\$13.2 million, a 5% increase, mainly associated with increased R&D investments related to payment solutions, in addition to R\$0.7 million related to POS acquisition.

CAPEX
R\$ million

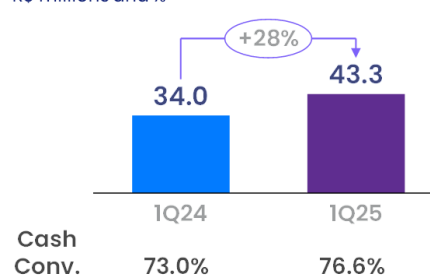


Operational Cash Generation and Cash Conversion

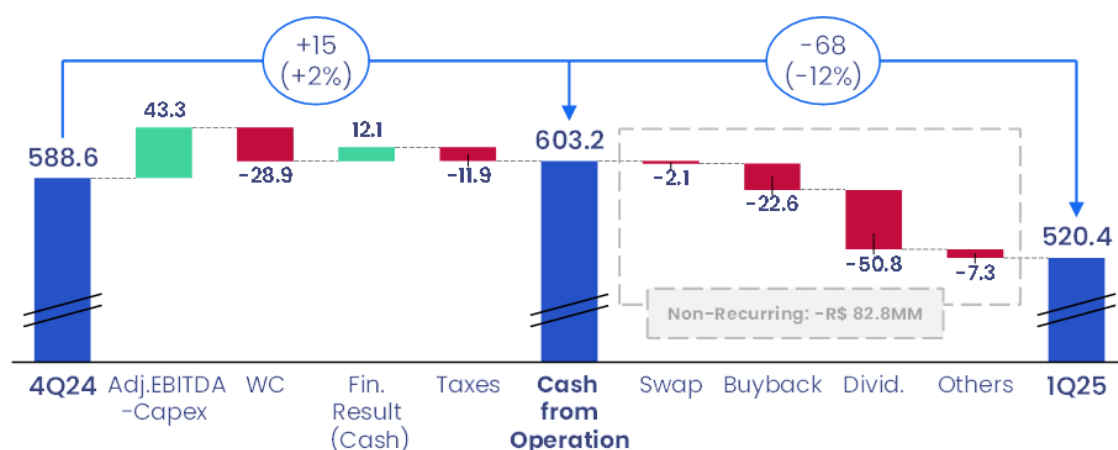
We internally use the Cash Generation indicator, measured by Adjusted EBITDA minus investments in tangible and intangible assets, excluding the right-of-use line for third-party properties (i.e., CAPEX).

In this quarter, Operational Cash Generation reached R\$43.3 million, representing a 28% growth compared to the same quarter last year. This reflects mainly a solid operational performance, with Adjusted EBITDA expanding by 22% YoY, combined with a Capex growth of only 5% YoY. As a result, the cash conversion ratio reached 76.6% in the quarter, an increase of 3.6 p.p. compared to 1Q24.

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



Cash Position change 1Q25 vs 4Q24
R\$ millions



This quarter, we observed a greater need for working capital, primarily associated with the expansion of our installment payment model, in which we typically use our own capital to finance the working capital needs of our partners — mostly electricity distribution companies. Regarding taxes, we recorded disbursements of R\$11.9 million, resulting from regular operational taxes combined with taxes on the maturity of financial investments. As a result, cash from operations increased by R\$15 million in the quarter.

Additionally, we recorded non-operational disbursements totaling R\$83 million, primarily related to the payment of dividends, share buyback transactions, and the partial reversal of the swap. Consequently, we ended the quarter with a cash position of R\$520 million.

We would like to remind that, as of March 2025, a **new dividend policy** is in effect, which provides for the distribution of R\$200 million in dividends. The first step, related to the distribution of R\$58 million in dividends from the 2024 fiscal year, was approved at the Annual Shareholders' Meeting held on April 24, with payment scheduled for May 9.

We remain confident that our cash generation will allow us to sustain growth — both organically and through new M&A opportunities (a key pillar of our strategy) — while also supporting a more aggressive dividend policy for the 2025 fiscal year.

Guidance/ Projections – Minimum Net Profit

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

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

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

Financial Indicators	Guidance 2025 Minimum net profit (R\$ '000)	Actual 1Q25 (R\$ '000)	% Actual vs Guidance
Net Income (attributable to controlling shareholders)	R\$ 100,000	31,172	31.2%

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

Relationship with auditors

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

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

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

Annex I – Account Income Statement

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

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	1Q25	1Q24
	Accounting	Accounting
Net revenue	387.6	352.4
Costs of services	(291.7)	(271.7)
Gross Income	95.9	80.7
General and administrative expenses	(62.2)	(52.4)
Other Operating Income/Expenses	0.1	1.8
EBIT	33.8	30.1
Net financial results	11.1	8.6
Income before income and soc. contribution taxes	44.9	38.7
Income and social contribution taxes	(13.6)	(16.9)
Net Income	31.3	21.8

Annex II – Balance Sheet

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$)	03/31/25	12/31/24
ASSETS		
Cash and cash equivalents	338.7	378.6
Marketable securities	181.7	210.0
Trade accounts receivable	203.9	191.4
Amounts receivable from payment gateway operators	272.3	208.5
Inventory	22.2	15.7
Taxes recoverable	42.1	46.6
Advances to third parties	15.5	16.6
Derivative financial instruments	2.8	0.0
Other amounts receivable	1.1	1.3
Total current assets	1,080.3	1,068.7
Accounts receivable from customers	37.8	38.5
Other amounts receivable	1.9	1.9
Deferred taxes	22.3	22.1
Investments	2.2	2.1
Use rights	5.4	6.2
Property, plant and equipment	10.7	10.2
Intangible assets	467.1	477.4
Total non-current assets	547.4	558.5
TOTAL ASSETS	1,627.7	1,627.2
LIABILITIES		
Payroll and related charges	55.6	55.2
Taxes payable	13.3	12.5
Accounts payable	132.7	122.8
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	192.1	145.7
Dividends	0.0	50.8
Leases	2.9	2.1
Derivative financial instruments	0.0	7.9
Other accounts payable	10.9	8.9
Total current liabilities	407.6	405.8
Third-party advances	0.1	0.1
Deferred taxes	35.5	32.1
Leases	2.5	5.2
Consideration payable	10.7	10.6
Other accounts payable	4.5	3.4
Total non-current liabilities	53.3	51.4
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(21.1)	(4.2)
Capital reserve	4.0	7.9
Profit reserve	98.5	98.5
Proposed additional dividend	58.5	58.5
Retained earnings	31.2	0.0
Equity valuation adjustment	(235.3)	(235.1)
Other comprehensive income	(6.3)	7.3
Non-controlling interest	3.6	3.5
Total shareholders' equity	1,166.9	1,170.0
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,627.7	1,627.2

Annex III – Cash Flow Statement

STATEMENT OF CASH FLOW (in millions of R\$)	03/31/25	03/31/24
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	44.9	38.7
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Allowance for losses	1.0	(2.4)
Depreciation of rights of use	0.7	0.2
Depreciation and amortization	16.7	16.0
Write-off for impairment	0.0	7.9
Interest on leases	0.2	0.1
Change in fair value of consideration	(0.1)	(12.4)
Other interest paid and received	(0.0)	0.0
Parent company stock options for Group employees	1.9	1.0
Equity income	(0.0)	0.0
Change in the fair value of derivative financial instruments	(8.7)	1.9
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	(12.8)	14.9
Amounts receivable from payment gateway operators	(63.8)	(2.6)
Inventory	(6.4)	9.5
Taxes recoverable	4.5	(2.0)
Advances to third parties	1.1	(1.5)
Other amounts receivable	0.1	1.7
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	0.4	(3.4)
Taxes payable	(1.7)	(3.6)
Accounts payable	9.9	(11.8)
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	46.4	5.7
Other liabilities	3.1	(2.0)
Advances from third parties	(0.0)	0.0
Cash from operations	37.4	56.0
Net interest paid	(0.2)	(0.2)
Income and social contribution taxes paid	(7.8)	(5.7)
Net cash from operating activities	29.4	50.1
INVESTMENT ACTIVITIES		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	28.2	16.8
Receipt on settlement of derivative financial instruments	0.2	0.4
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(2.3)	0.0
Net sale (acquisition) of securities	(13.2)	(12.5)
Net cash generated (consumed) in investing activities	12.9	4.6
FINANCING ACTIVITIES		
Payment of leases	(1.8)	(0.4)
Payment of dividends and interest on equity	(50.8)	0.0
Treasury shares acquired	(22.6)	(0.8)
Net cash from financing activities	(75.1)	(1.1)
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	(7.1)	(1.8)
Net increase in cash and cash equivalents	(39.9)	51.7
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	378.6	263.0
Closing balance	338.7	314.7
Net increase in cash and cash equivalents	(39.9)	51.7

Annex IV – Harmonized Income Statement

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

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

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

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	IQ25 Accounting	IQ25 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	IQ25 Adjusted	IQ24 Accounting	IQ24 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	IQ24 Adjusted
Net revenue	387.6	0.0	(220.6) ⁽¹⁾	0.0	167.0	352.4	0.0	(210.7)	0.0	141.7
Costs of services	(278.7)	12.2 ⁽³⁾	220.6 ⁽¹⁾	0.0	(45.9)	(260.1)	10.6 ⁽³⁾	210.7	0.0	(38.8)
Adjusted Gross Income	108.9	12.2	0.0	0.0	121.1	92.3	10.6	0.0	0.0	102.9
General and administrative expenses (excl. D&A)	(57.8)	(12.2) ⁽³⁾	0.0	5.4 ⁽²⁾	(64.6)	(47.8)	(10.6) ⁽³⁾	0.0	2.0 ⁽²⁾	(56.5)
Other revenues and expenses	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	1.8	0.0	0.0	(1.8)	0.1
EBITDA	51.2	0.0	0.0	5.4	56.6	46.3	0.0	0.0	0.2	46.5
Depreciation and amortization expenses	(17.4)	0.0	0.0	0.0	(17.4)	(16.2)	0.0	0.0	0.0	(16.2)
Net financial results	11.1	0.0	0.0	0.0	11.1	8.6	0.0	0.0	0.0	8.6
Profit before income tax and social contribution	44.9	0.0	0.0	5.4	50.3	38.7	0.0	0.0	0.2	38.9
Income and social contribution taxes	(13.6)	0.0	0.0	(1.8)	(15.5)	(16.9)	0.0	0.0	(0.1)	(16.9)
Net Income	31.3	0.0	0.0	3.6	34.8	21.8	0.0	0.0	0.1	21.9

Notes:

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

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

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

Disclaimer

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

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

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

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

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