BEMOBI

Apresentação de Resultados

1T25 - Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

A presença global da Bemobi e a crescente carteira de clientes

Originalmente focada em Telecom, Bemobi está agora expandindo para outras indústrias de serviços essenciais recorrentes, como utilities, educação e saúde

Países

60

+2 no 1T25

Clientes Ativos

1.514

+39 no 1T25

155

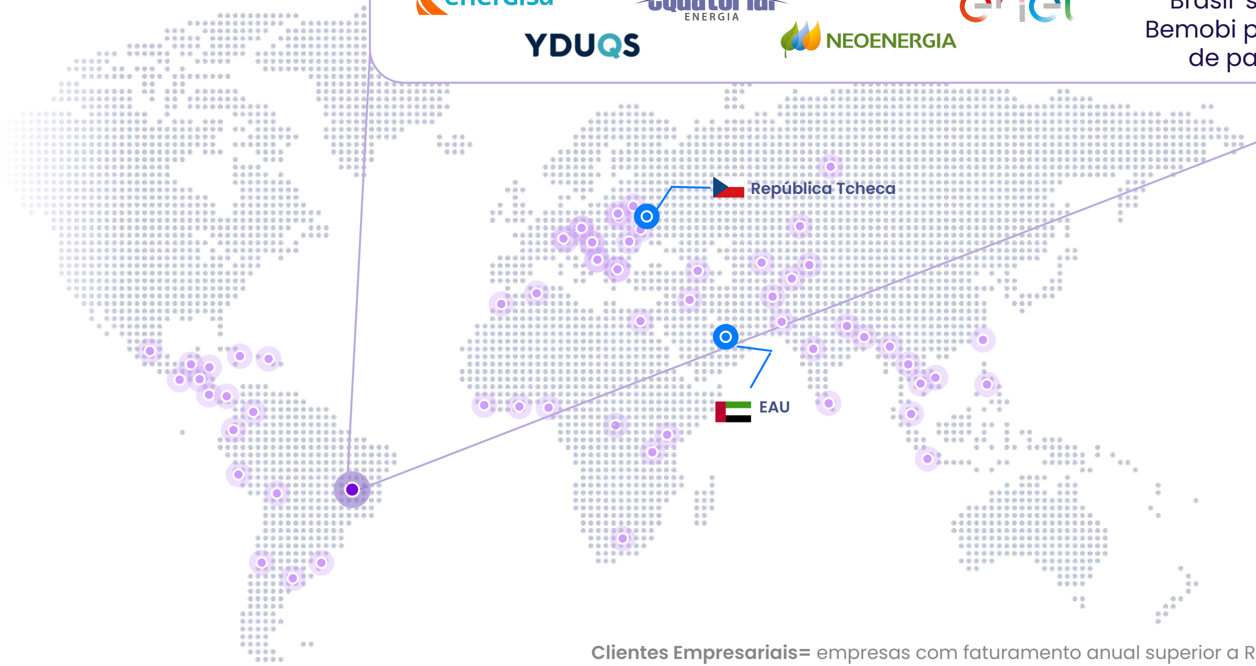
+6 no 1T25

Clientes Empresariais

1.359

+33 no 1T25

Clientes PME's



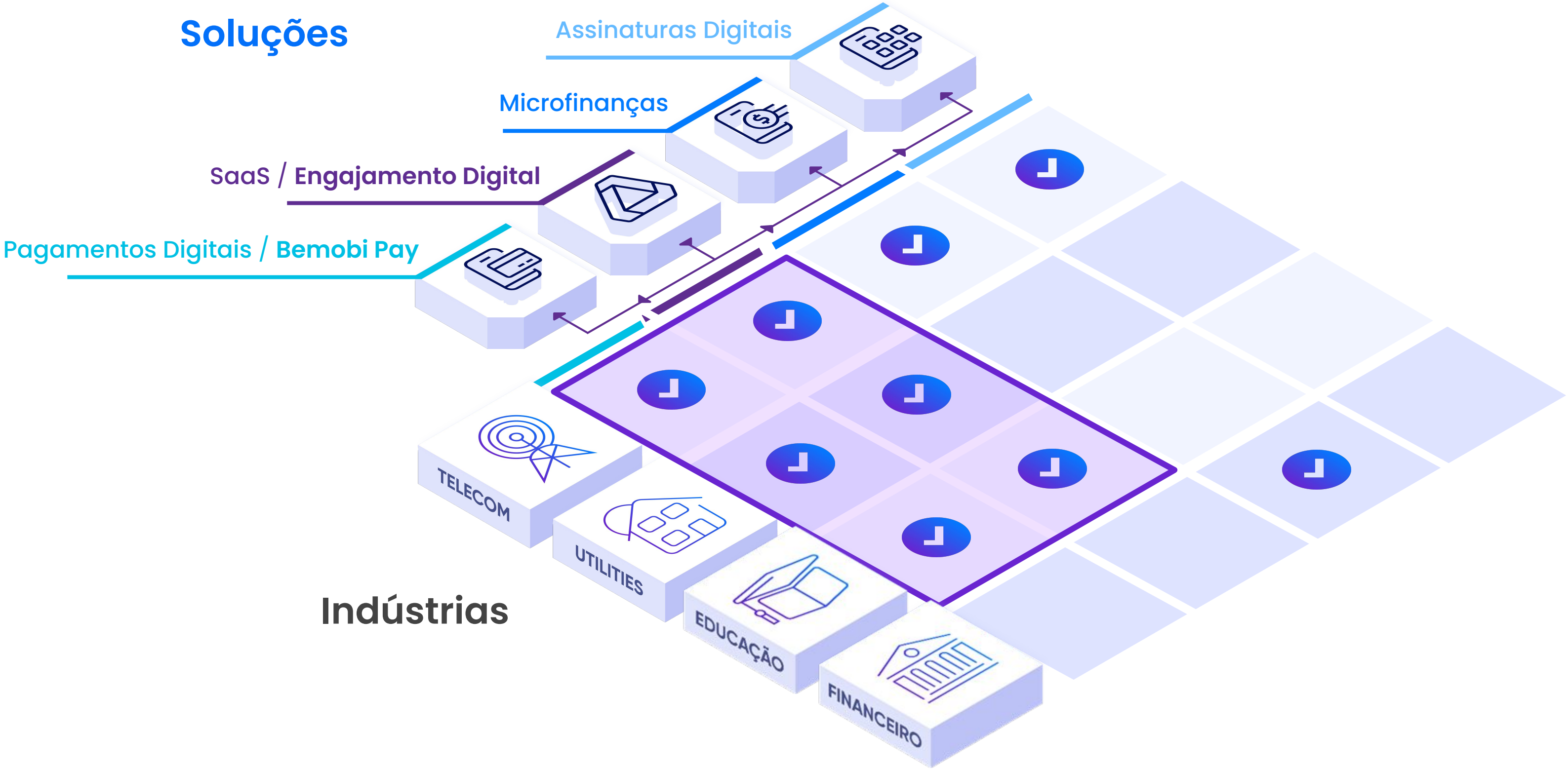
11 das TOP 15 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil[1] são clientes Bemobi para soluções de pagamento

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

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

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

O que fazemos e para quem fazemos



Indicadores Operacionais: Números de parceiros B2B

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

Pagamentos Digitais / Bemobi Pay

562 Clientes em soluções de pagamentos

+56 no 1Q25

16 Clientes Empresariais
+4 no 1T25

546 Clientes PME's
+52 no 1T25

Enel - Chile

SaaS / Engajamento Digital

1.386 Clientes em soluções de SaaS

+31 no 1T25

46 Clientes Empresariais
+1 no 1T25

1.340 Clientes PME's
+30 no 1T25

Microfinanças

35 Clientes em soluções de Microfinanças

+1 no 1T25

16 Clientes Empresariais
-2 no 1T25

19 Clientes PME's
+3 no 1T25

Assinaturas Digitais

117 Operadoras, Bancos Digitais e Wallets como parceiros

+4 no 1T25

EAU

República Tcheca

República Tcheca

República Tcheca

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

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

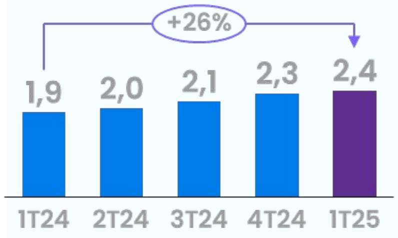
Indicadores Operacionais: métricas B2C

TPV de pagamentos em uma tendência forte e licenças ativas de SaaS com crescimento de dois dígitos

Digital Payments / **Bemobi Pay**

Pagamento Digital (TPV)
Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos

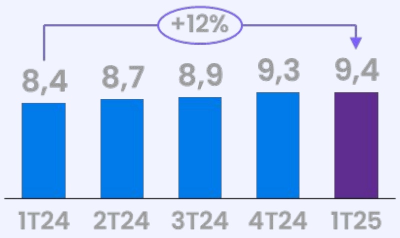
R$2,4 bilhões



SaaS / **Engajamento Digital**

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

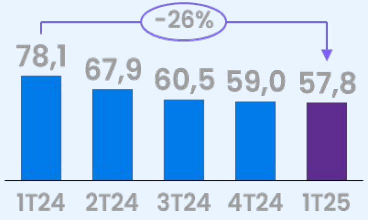
9,4 milhões



Microfinanças

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

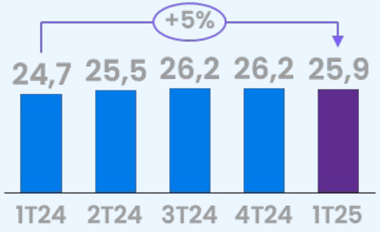
57,8 milhões



Assinaturas Digitais

Assinaturas pagas pelos usuários
Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

25,9 milhões



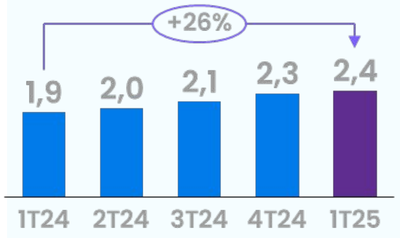
Indicadores Operacionais: métricas B2C

Receita por Transação em Microfinanças: apesar de um ponto mais fraco neste trimestre, ela deve continuar em uma tendência positiva, impulsionada pela sólida expansão da soluçã de *Credit Score*

Pagamentos Digitais / **Bemobi Pay**

Pagamento Digital (TPV)

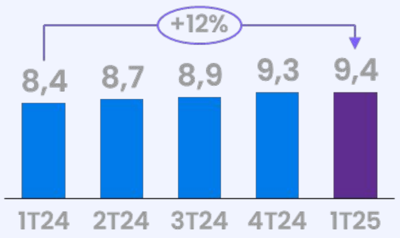
R$2,4 bilhões



SaaS / **Engajamento Digital**

Licenças Ativas

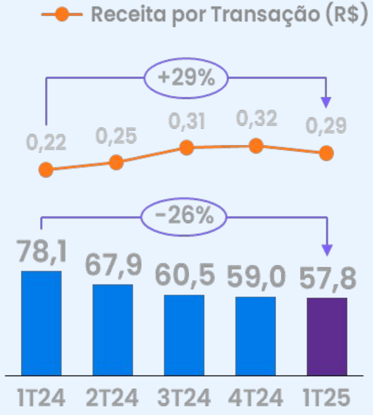
9,4 milhões



Microfinanças

Transações de Microfinanças

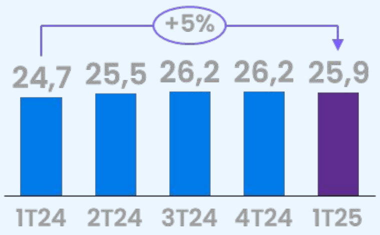
57,8 milhões



Assinaturas Digitais

Assinaturas pagas pelos usuários

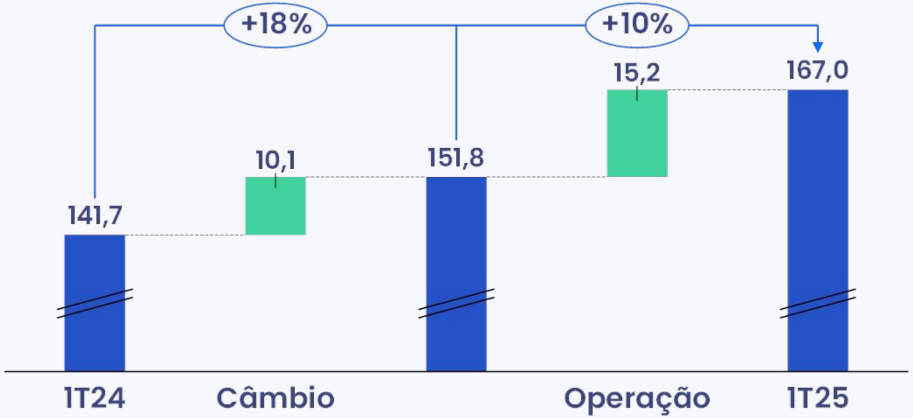
25,9 milhões



Receita 1T25 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial

1T25 vs 1T24
(R$ mm)



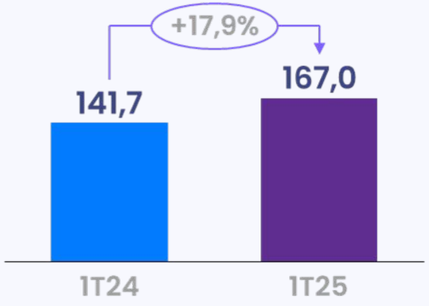
Impacto cambial (cesta de moedas)

- A maioria das moedas às quais estamos expostos se valorizou frente ao real, gerando um efeito positivo adicional sobre a receita bruta.

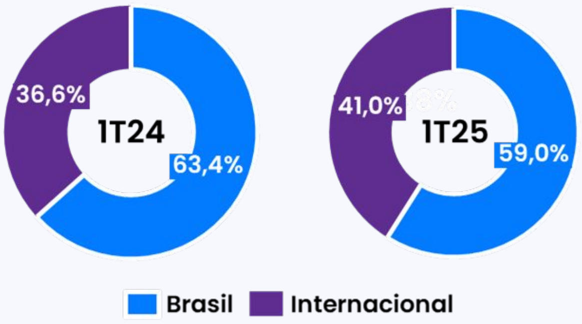
Receita Líquida

A receita bruta apresentou um sólido ritmo de crescimento, com alta de 18% YoY, impulsionada pela tendência positiva em Assinaturas Digitais e pela forte performance da vertical de Pagamentos

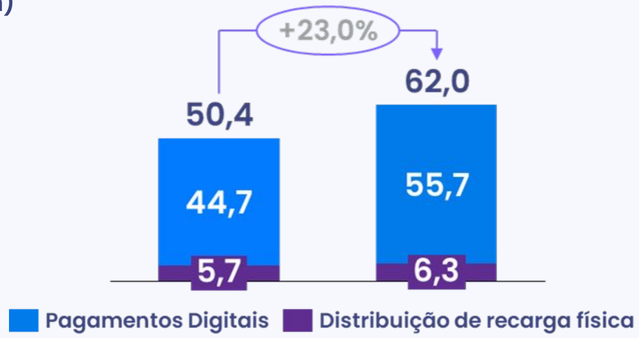
Receita Líquida[1]
(R$ mm)



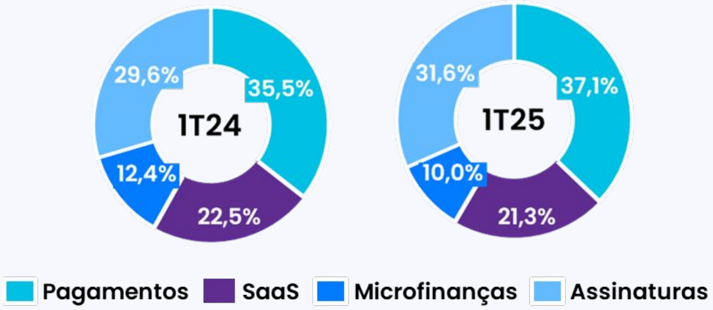
Visão por Região
(%)



Receita Líquida - Pagamentos[1]
(R$ mm)



Visão por linhas de negócio
(%)



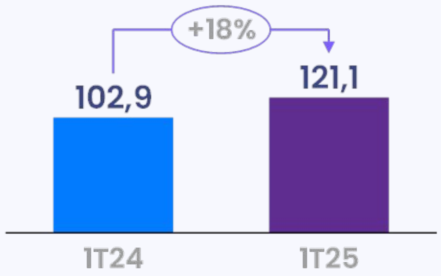
Observação: (1) As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, como resultado da aquisição da M4U. Veja o anexo IV do Relatório de Resultados.

Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

EBITDA Ajust. acelerou o ritmo de crescimento em 22% YoY, sustentado por alavancagem operacional positiva, levando a uma expansão de 110bps na Margem EBITDA YoY.

Lucro Bruto[1]

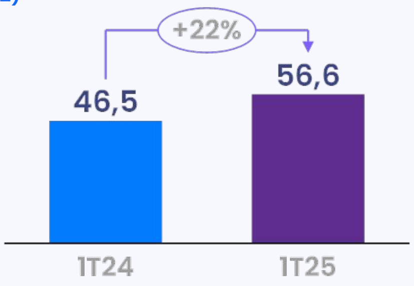
(R$ mm; %)



Margem 72,6% 72,5%

Ebitda Ajustado [1][2]

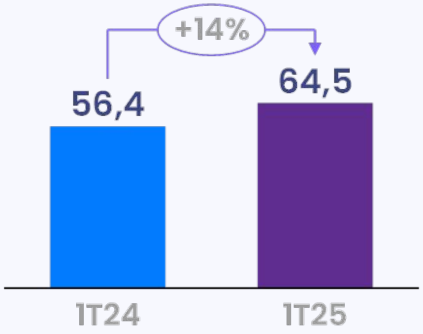
(R$ mm; %)



Margem 32,8% 33,9%

Despesa Operacional Ajustada [2]

(R$ mm; %)



- Lucro Bruto cresceu 18% YoY, resultando em margem relativamente estável na comparação anual; aumento nos custos de aquisição e licenciamento impulsionado pelas soluções de Assinatura e SaaS
- Despesas Operacionais Ajustadas[2] cresceram 14% YoY, impulsionadas principalmente por efeito cambial sobre despesas com TI e Pessoal denominadas em dólar, além de despesas com viagens
- EBITDA Ajustado[1][2] acelerou o crescimento para +22%, com expansão sólida de margem de 110bps, sustentada por alavancagem operacional positiva

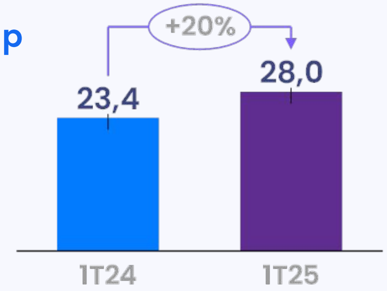
Observação: (1) A margem bruta e o EBITDA incluem os ajustes relacionados à harmonização dos resultados do M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) Despesas Administrativas e EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi

Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro líquido ex-swap +20% YoY, impulsionado pela sólida performance operacional; enquanto a geração de caixa operacional manteve forte crescimento, +28% YoY e conversão de caixa acima de 76%

Lucro Líquido ajustado ex-Swap

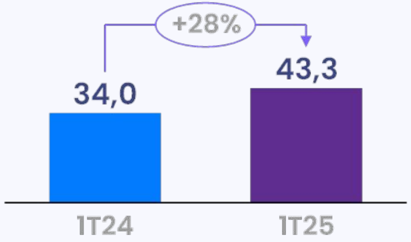
(R$ mm; %)



	1T24	1T25
Margem Ex-Swap	16,5%	16,8%
Efeito Swap	-1,5	+6,8

Fluxo de Caixa Operacional[3] e FBC/EBITDA Ajustado [1] [2]

(R$ mm; %)



	1T24	1T25
Conv. Caixa	73,0%	76,6%

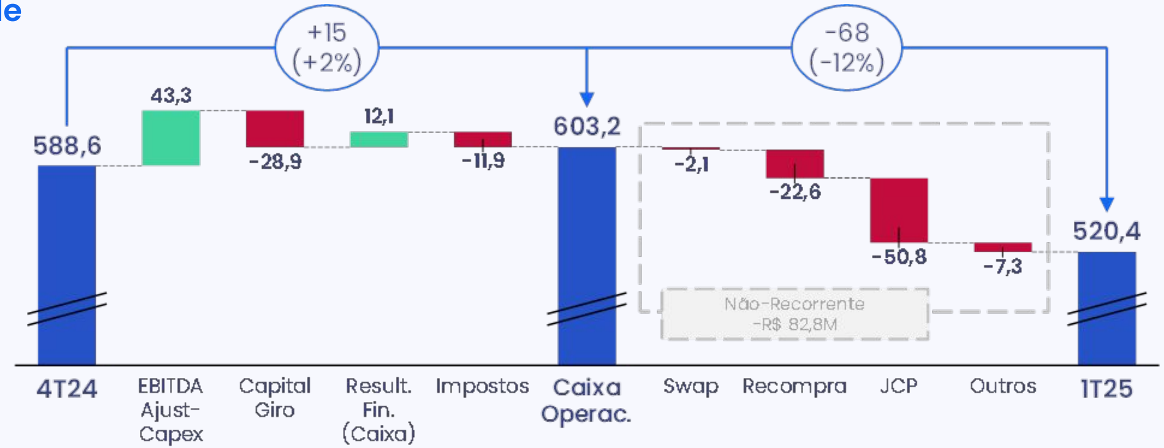
- Lucro Líquido Ajustado ex-swap cresceu 20%, impulsionado por sólido crescimento operacional e menor alíquota efetiva no 1T25 em relação ao 1T24
- Geração de Caixa Operacional cresceu quase 30%, atingindo R$43 milhões, reflexo de forte performance operacional e crescimento controlado do Capex
- Taxa de Conversão de Caixa segue como destaque, superando 76%, apoiada pela natureza *asset light* do nosso modelo de negócio

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

Saldo de Caixa

Caixa operacional positivo, mesmo com aumento do capital de giro no trimestre; Fluxo de Caixa Livre: -R$68M, pressionado por desembolsos não-recorrentes de R$83M (dividendos e recompra de ações)

Variação do saldo de caixa 1T25 vs 4T24
(R$ mm; %)



- Geração de caixa operacional foi positiva em +R$15M, sustentada por uma performance sólida, apesar do consumo de capital de giro de R$29M, principalmente alocado para a modalidade de pagamentos parcelados
- Fluxo de caixa livre negativo no trimestre, em -R$68M, impactado por saídas não-recorrentes de R$83M, majoritariamente relacionadas a dividendos e recompra de ações; posição de caixa ao final do período foi de aproximadamente R$520M
- Foco no uso de caixa em 2025 seguirá voltado à busca por oportunidades de M&A, além da distribuição de dividendos. Nossa sólida posição de caixa viabiliza a execução da nova política de dividendos sem comprometer a estratégia de crescimento inorgânico

Considerações Finais 1T25

1 Mais um **trimestre sólido**, com crescimento de **18% na receita líquida** vs. 1T24, impulsionado principalmente por **Assinaturas Digitais (+26% YoY)**, que mantiveram sua tendência positiva, e **Pagamentos (+23% YoY)**, que continuou expandindo para novos parceiros e indústrias

2 **EBITDA Ajustado acelerou o ritmo de crescimento**, **+22% YoY**, sustentado por alavancagem operacional positiva, levando a uma **expansão de 110bps** na margem, alcançando cerca de **34%**

3 **Soluções de Pagamento** seguem com forte tração: **TPV cresceu 26% YoY**, alcançando **R$2,4 bilhões**. A estratégia por verticais está funcionando: grandes grupos de educação adotaram a Bemobi para pagamentos digitais, e entramos em operação com nosso **1o parceiro de utilities fora do Brasil**, abrindo novas oportunidades na **América Latina**

4 **Geração de caixa operacional robusta** de **R$43M (+28% YoY)**, com **conversão de caixa de ~76%**. Capex deve crescer abaixo da performance operacional, ampliando a geração de caixa via alavancagem operacional positiva

5 **Fluxo de caixa livre negativo** devido a **desembolsos não-recorrentes** (pagamento de dividendos e recompra de ações), encerrando o trimestre com **posição de caixa de R$520M**. O foco segue em **M&As estratégicos**, aliado à **distribuição de dividendos**; forte geração de caixa sustenta a nova política de dividendos sem comprometer a estratégia de crescimento inorgânico

BEMOBI

Earnings Release Presentation

1Q25 - Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Bemobi's global presence and growing client portfolio

Originally focused in Telecom, Bemobi now expanded to other recurring service industries such as utilities, education and health

Countries

60

+2 in 1Q25

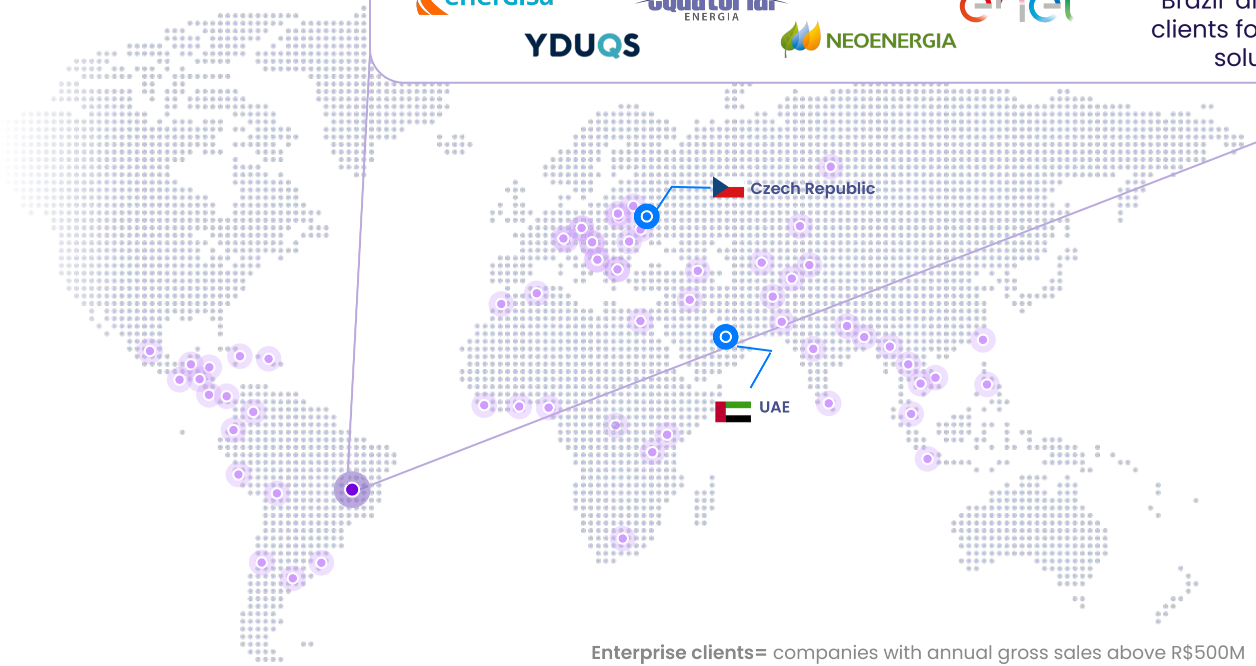
Active Clients

1,514

+39 in 1Q25

155
+6 in 1Q25
Enterprise Clients

1,359
+33 in 1Q25
Medium Clients



TIM · Claro · vivo · oi · Light · COPEL · energisa · equatorial ENERGIA · enel · YDUQS · NEOENERGIA

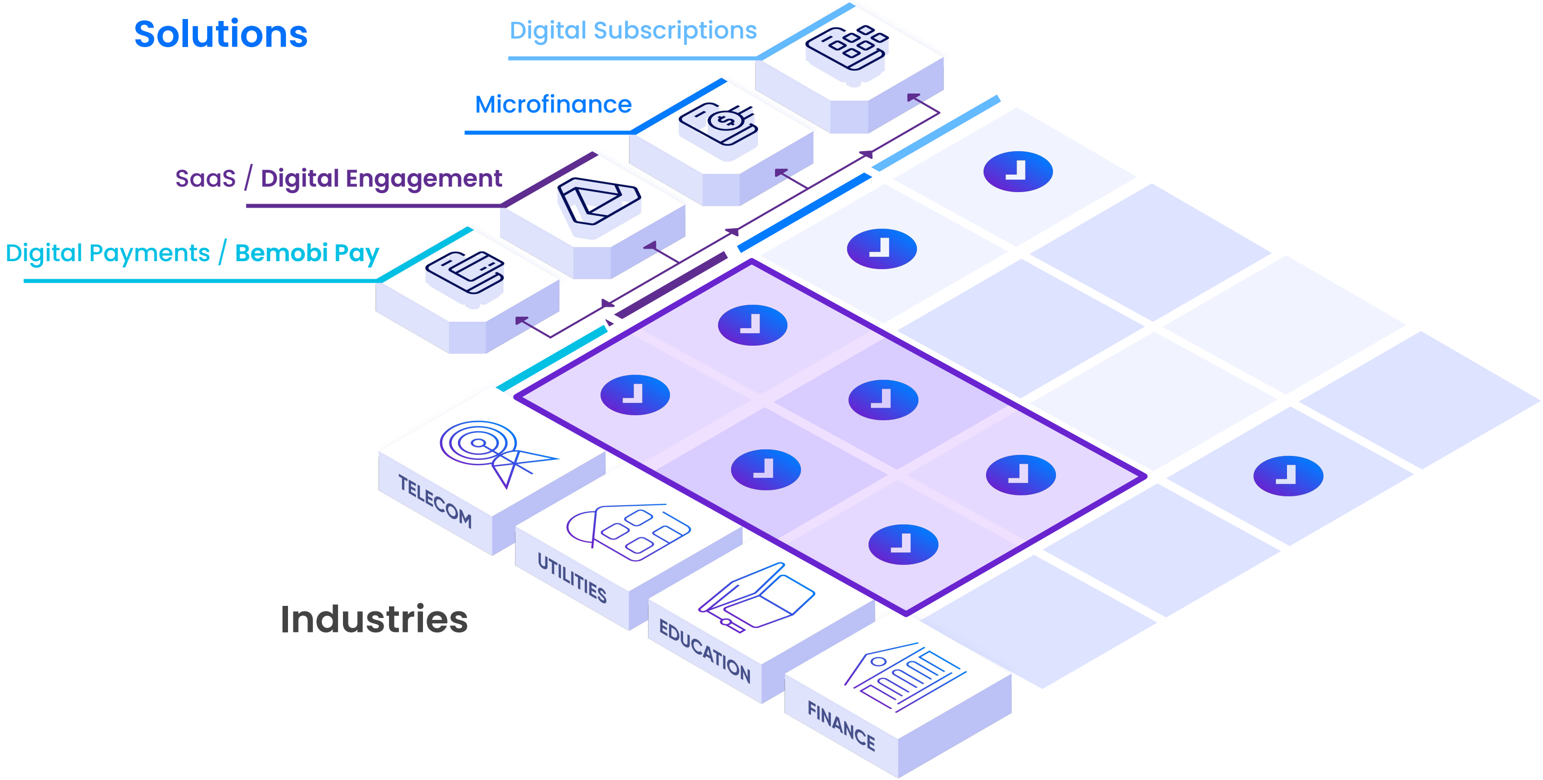
11 of the TOP 15 largest recurring service companies in Brazil[1] are Bemobi clients for payment solutions

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

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

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

What we do and who we do it for



Operational indicators: Number of B2B Clients

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

Digital Payments / Bemobi Pay

562 Clients in Payment Solutions

+56 in 1Q25

16 Enterprise Clients
+4 in 1Q25

546 Medium Clients
+52 in 1Q25

YDUQS

Enel - Chile

inspira

Farias Brito

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

Farias Brito

Microfinance

35 Clients of Microfinance Solutions

+1 in 1Q25

16 Enterprise Clients
-2 in 1Q25

19 Medium Clients
+3 in 1Q25

FinMex 24

Openbank

ADVANCE.AI

Digital Subscriptions

117 Carriers, Digital Banking and Wallets as partners

+4 in 1Q25

e& etisalat and
UAE

Czech Republic

vodafone
Czech Republic

O2
Czech Republic

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

Operational indicators: B2C metrics

Payments TPV on a strong trend and SaaS Active Licenses at double digit growth

Digital Payments / Bemobi Pay

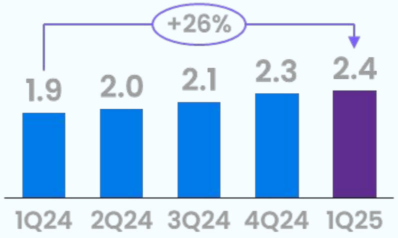
SaaS / Digital Engagement

Microfinance

Digital Subscriptions

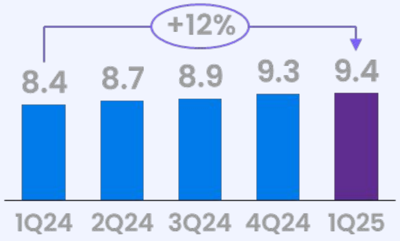
Digital Payment (TPV)
Financial Volume, including digital Top-up and Payment

R$2.4 billion



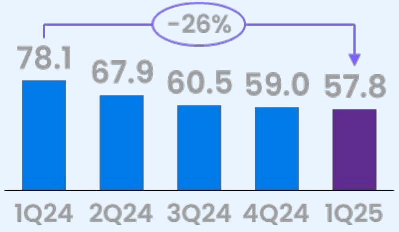
Active Licenses
Average active Licenses for SaaS, including SMB (ISP) and Bemobi Communication Services

9.4 millions



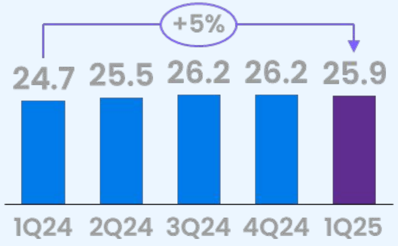
Microfinance Transaction
Number of Microfinance transactions including Air-time/Voice/Data Advances and Scoring

57.8 millions



User Paid Subscriptions
Average user paid active subscriptions base of Apps

25.9 millions



Operational indicators: B2C metrics

Revenue per transaction on Microfinance: despite a weaker point this quarter, should continue on a positive trend driven by Credit Score solid expansion

Digital Payments / **Bemobi Pay**

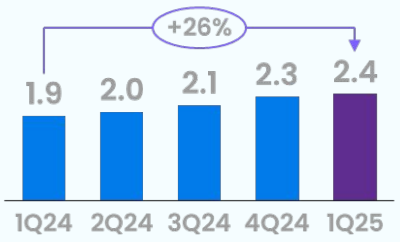
SaaS / **Digital Engagement**

Microfinance

Digital Subscriptions

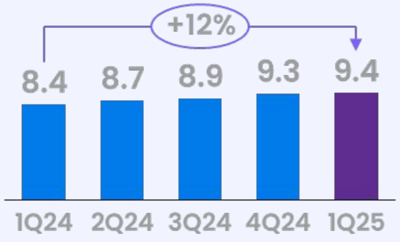
Digital Payment (TPV)

R$2.4 billion



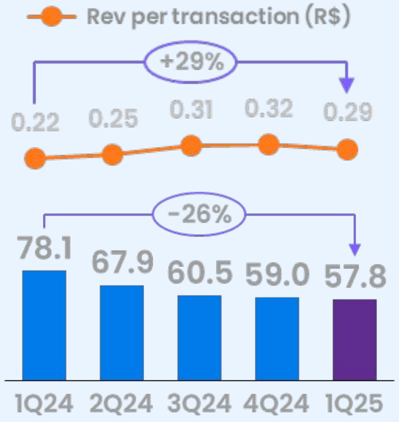
Active Licenses

9.4 millions



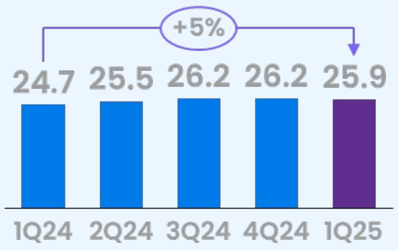
Microfinance Transaction

57.8 millions



User Paid Subscriptions

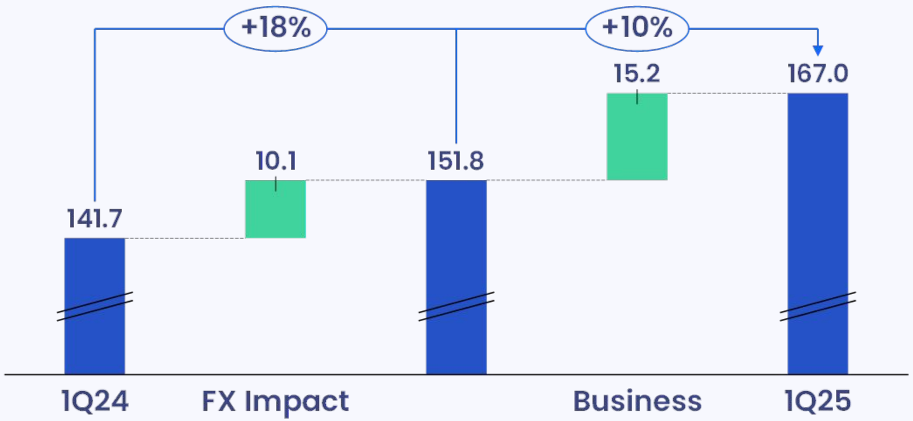
25.9 millions



1Q25 YoY normalized revenue

Adjusted by FX variation

1Q25 vs 1Q24
(R$ mm)



FX Impact (basket of currencies)

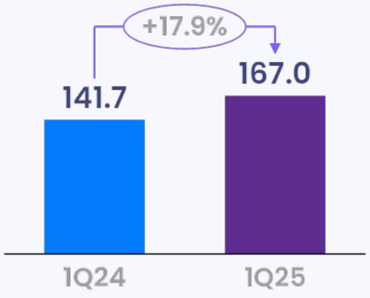
- Most of the currencies we are exposed appreciated vs BRL, leading to an additional positive effect on top line

Net Revenues

Top line expanded by a solid pace of growth, +18% YoY, backed by Subscription positive trend and strong Payments' performance

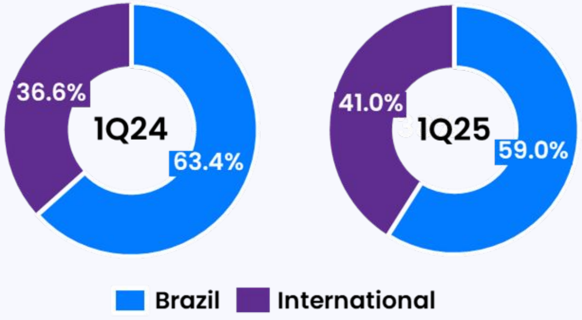
Net Revenues[1]

(R$ mm)



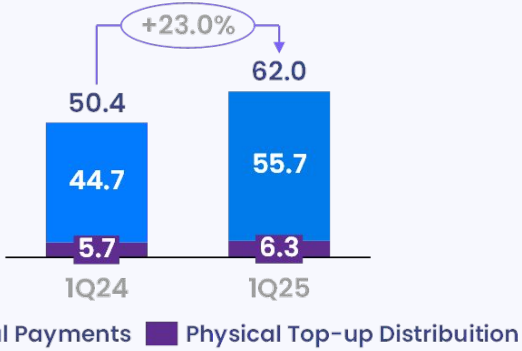
Breakdown per region

(%)



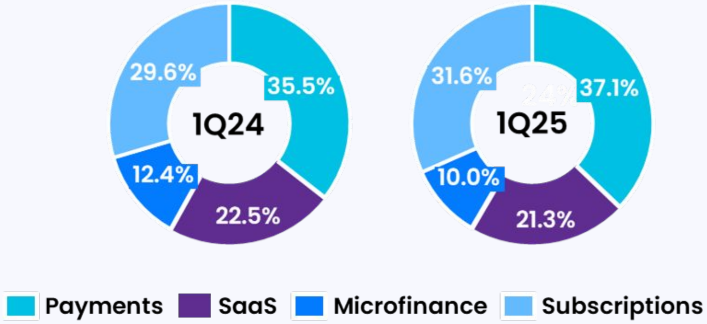
Net Revenues - Payments[1]

(R$ mm)



Breakdown per business lines

(%)



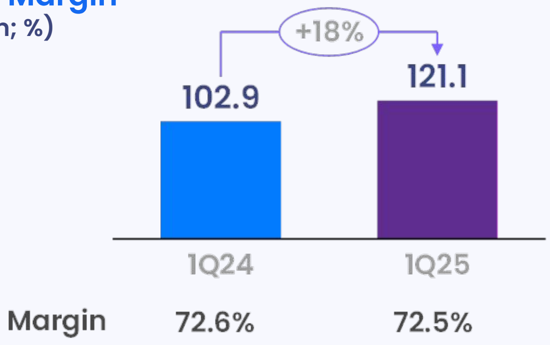
Note: (1) Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

Gross Margin, OPEX and Adj. EBITDA

Adj. EBITDA accelerated its pace of growth from previous quarters and increased by 22% YoY, backed by positive operational leverage, leading EBITDA Margin to expand by 110bps YoY

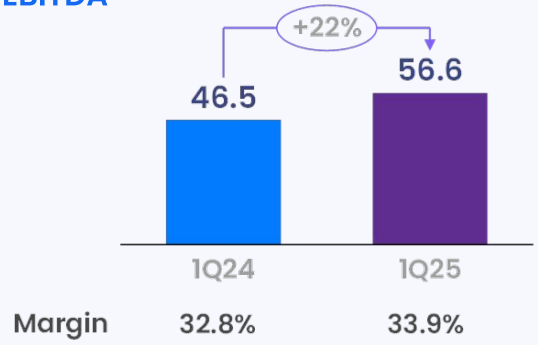
Gross Margin [1]

(R$ mm; %)



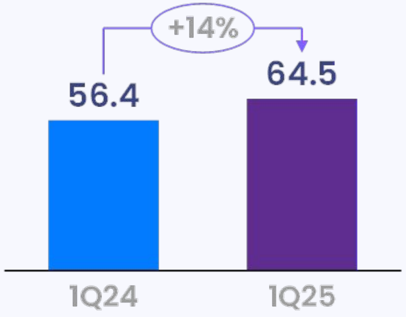
Adjusted EBITDA [1][2]

(R$ mm; %)



OPEX [2]

(R$ mm; %)



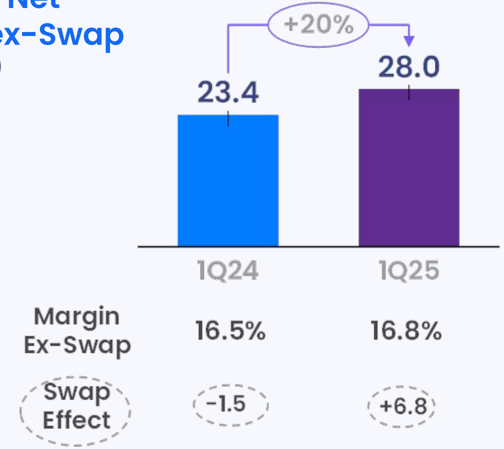
- Gross Profit up 18% YoY, leading to relatively flat margin YoY; rising acquisition and licensing costs driven by Subscription and SaaS solutions
- Adjusted OPEX[2] rose 14% YoY, mostly driven by FX effect on IT + Personnel USD denominated expenses + travel expenses
- Adjusted EBITDA[1][2] growth accelerated to +22%, with solid margin expansion of 110bps, backed by positive operational leverage

Note: (1) Gross Margin and EBITDA includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. (2) Administrative Expenses and Adjusted EBITDA excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executives

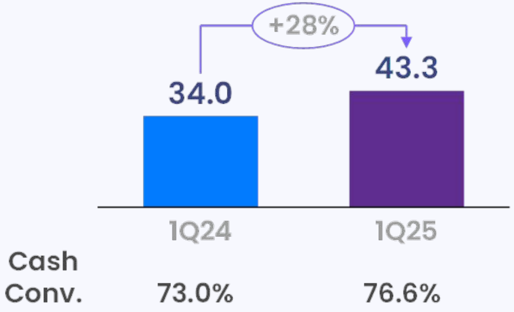
Net Income and Cash Flow from Operations

Net income ex-swap up 20% YoY, driven by robust business performance; while operational cash flow sustained its strong growth, +28%YoY, with cash conversion beating 76%

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



Operational Cash Flow[3] and OCF/Adj. EBITDA [1] [2]
(R$ mm; %)



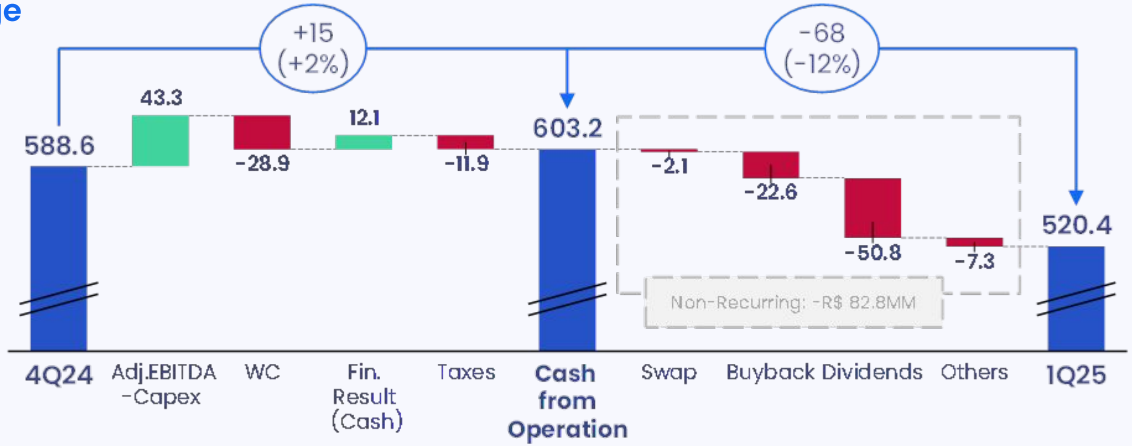
- Adj. Net income ex-swap grew by 20%, driven by solid operational growth and lower effective tax rate in 1Q25 compared to 1Q24
- Operational Cash Flow generation increased by nearly 30%, at R$43M, as result of strong operational performance and controlled Capex growth
- Cash Conversion rate remained a key highlight, exceeding 76%, supported by the asset light nature of our business

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

Cash Balance

Positive cash from operation, despite larger working capital needs in the quarter; Free cash flow (-R$68M) pressured by non-recurring outflows of R$83M (dividends payment and share buybacks)

Cash Position change 1Q25 vs 4Q24
(R$ mm; %)



- Cash generation from operations was positive at +R$15M, backed by solid performance, despite working capital needs which increased to R$29M mostly driven by capital allocation towards payments with installments
- Free cash flow was negative in the quarter, -R$68M, mainly due to significant non-recurring cash outflows of R$83M, mostly dividends and share buybacks; cash position was at ~R$520M in the end of the period
- The focus of cash usage in 2025 will continue to be on pursuing M&A opportunities while also distributing dividends. Our solid cash position supports the implementation of the new dividend policy while preserving our inorganic growth strategy

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

Closing Remarks 1Q25

1. Another **strong quarter** with **top-line growth rising 18% YoY**, driven mainly by **Digital Subscriptions (+26% YoY)**, which maintained its positive trend, and **Payments (+23% YoY)**, which continued expanding into new partners and industries

2. **Adj. EBITDA accelerated its pace of growth** from previous quarters and **increased by 22% YoY**, backed by positive operational leverage, leading **EBITDA Margin to increase 110bps YoY to ~34%**

3. **Payment Solutions** have good momentum, with **TPV up +26% YoY to R$2.4 billion**; our **vertical strategy is working**. Some of the **largest education groups chose Bemobi for digital payments**, and we went live with our **first utilities partner outside Brazil**, opening new opportunities in Latam

4. **Operational cash generation reached a strong R$43M (+28% YoY), with a cash conversion rate of ~76%.** Capex is expected to grow slower than operational performance, enhancing cash generation through positive operational leverage

5. Free cash flow was negative due to non-recurring outflows (dividends payments and share buybacks), bringing the **cash position to R$520M**. Our **priority remains strategic M&A alongside dividend distributions**; strong cash generation supports the new dividend policy while preserving inorganic growth strategy