

Relatório de Resultados

2T26 Resultados Trimestrais

■ CONTATO

ri@bemobi.com.br

■ SITE

ri.bemobi.com.br

12 DE AGOSTO DE 2026

Teleconferência em português com
tradução simultânea para inglês

10h00 Brasília • 9h00 Nova York

Replay disponível no site de RI

DESTAQUES DO TRIMESTRE

- Receita líquida cresceu 30% a/a para R\$227 milhões, ou 36% excluindo efeito da variação cambial (FXN). Organicamente (excluindo Paytime), a **receita líquida cresceu 15% a/a (20% a/a FXN), completando dez trimestres consecutivos de crescimento anual.**
- **Pagamentos e SaaS continuam a puxar o crescimento**, expandindo 75% a/a (34% a/a organicamente) e 21% a/a, respectivamente. Alinhado com nosso direcionamento estratégico, **o binômio Pagamentos + SaaS atingiu quase 70% da receita (+11,2 p.p. YoY).**
- EBITDA ajustado registrou crescimento de 33% a/a, para R\$79 milhões, com expansão de 0,8 p.p. na margem para 34,9%. **Organicamente, o EBITDA ajustado cresceu 24% a/a, com expansão de 2,7 p.p.**
- **O EBITDA ajustado - Capex expandiu 44% a/a para R\$65 milhões (+33% a/a organicamente), com conversão de caixa de 81,5% (80,9%).**
- **Lucro líquido ajustado cresceu 30% YoY para R\$45 milhões**, resultado do forte crescimento do lucro operacional e do pagamento de juros sobre o capital próprio (JCP) no trimestre, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro em função da menor posição de caixa líquido.
- **Novos clientes e setores: Aegea (saneamento), Vitru e FMU (educação), Qualicorp (saúde); Apsa (condomínios).**
- **Inovação e produtos:** Destacamos a combinação de métodos de pagamento, incluindo pagamento com pontos Lívolo.
- **Pagamento de R\$16 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP), equivalente a R\$0,19 por ação.** As ações BMOB3 negociam ex-JCP em 18 de agosto e o pagamento ocorre em 28 de agosto.

Principais Indicadores Financeiros¹

(em R\$ MM)	2T26	2T25	% var.	6M26	6M25	% var.
Receita Líquida ¹	227,3	175,1	29,8 %	449,3	342,1	31,3 %
Lucro Bruto Ajustado ¹	154,8	128,1	20,9 %	306,3	249,2	22,9 %
Mg Bruta %	68,1 %	73,2 %	-5,1 p.p.	68,2 %	72,8 %	-4,7 p.p.
EBITDA Ajust. ¹	79,4	59,9	32,7 %	154,1	116,4	32,4 %
Mg EBITDA %	34,9 %	34,2 %	+0,8 p.p.	34,3 %	34,0 %	+0,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ¹	45,2	34,7	30,1%	82,5	65,6	25,9 %
Mg Líquida Ajustada %	19,9 %	19,8 %	+0,1 p.p.	18,4 %	19,2 %	-0,8 p.p.
EBITDA Ajustado - Capex ¹	64,8	45,1	43,8 %	126,2	88,4	42,8 %
Conversão de Caixa %	81,5 %	75,3 %	+6,2 p.p.	81,9 %	75,9 %	7.0 p.p.

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

De uma companhia com pagamentos para uma companhia de pagamentos. A mudança semântica é sutil, mas quem acompanhou a Bemobi ao longo dos cinco anos desde sua abertura de capital reconhece a profunda transformação de seus negócios. Fruto de decisões estratégicas bem-sucedidas, essa evolução culminou em um modelo baseado na combinação de pagamentos e SaaS, que sustenta um crescimento saudável e consistente e abre novas oportunidades de expansão. É esse movimento que serve de pano de fundo para o lançamento da nova marca e para o posicionamento da Bemobi como uma companhia especializada, que transforma pagamentos em vantagem competitiva para seus clientes. Fazemos isso por meio da combinação de quatro pilares de competências e soluções tecnológicas: especialização setorial, pagamentos inteligentes, jornada completa e uma plataforma nativa de IA.

O 2T26 foi mais um trimestre de crescimento consistente... A receita líquida cresceu 30% a/a (+36% sem a variação cambial, ou FXN), impulsionada por forte crescimento orgânico (+15% a/a, o décimo consecutivo, ou 20% a/a FXN) e pela integração da Paytime. O TPV manteve sua trajetória de crescimento acelerado, expandindo 54% a/a, com destaque para os 36% a/a de contribuição orgânica e sua contínua diversificação setorial, neste trimestre reforçada pela entrada da Hapvida. Como consequência, a vertical de pagamentos cresceu 75% a/a (34% a/a organicamente), seguida por SaaS (+21% a/a), levando a **combinação de pagamentos e SaaS para cerca de 70% da receita líquida.**

...com expansão relevante de rentabilidade. Em termos orgânicos, o EBITDA ajustado subiu 24% YoY, uma expansão de 2,7 p.p. na margem para 36,8%, à medida que o crescimento sustentável de receita dilui os investimentos realizados pela companhia no segundo trimestre de 2025. **O EBITDA ajustado menos capex cresceu 44% a/a, ou 33% a/a organicamente,** combinação do forte resultado operacional e da estabilidade do capex, conversão de 82% do EBITDA ajustado. O lucro líquido ajustado expandiu 30% a/a, impulsionado pelo crescimento do lucro operacional e da menor alíquota fiscal. A posição de caixa totalizou cerca de R\$328 milhões ao final do 2T26, montante que nos permite continuar explorando oportunidades de M&A complementares e garantir a distribuição de 100% do lucro líquido de 2026. Nesse sentido, anunciamos hoje a distribuição de R\$16 milhões em JCP, em adição à distribuição feita em maio.

Transformando pagamentos em vantagem competitiva. O foco em pagamentos verticais e a diferenciação da nossa proposta de valor tem sido o alicerce da entrada em novos setores e da conquista de novos clientes. Neste trimestre, anunciamos novos clientes que consolidam a presença da Bemobi em três mercados endereçáveis de grande porte: **Aegea (saneamento); Vitru e FMU (educação superior) e Qualicorp (saúde).** Em todos eles, tínhamos até então apenas um cliente em cada. **Adicionalmente, anunciamos a entrada no setor de condomínios com a Apsa.** Estamos muito bem posicionados para explorar oportunidades em todos os setores onde temos presença.

Entre os destaques de inovação e produto do período está o lançamento de uma solução que permite combinar diferentes métodos de pagamento para quitar uma mesma conta, incluindo o uso de pontos do programa de fidelidade Nivel. A Bemobi é o primeiro player independente de pagamentos a reunir essas funcionalidades em uma plataforma de pagamento de contas, ampliando a flexibilidade e a conveniência para os consumidores e fortalecendo a experiência oferecida pelas empresas parceiras.

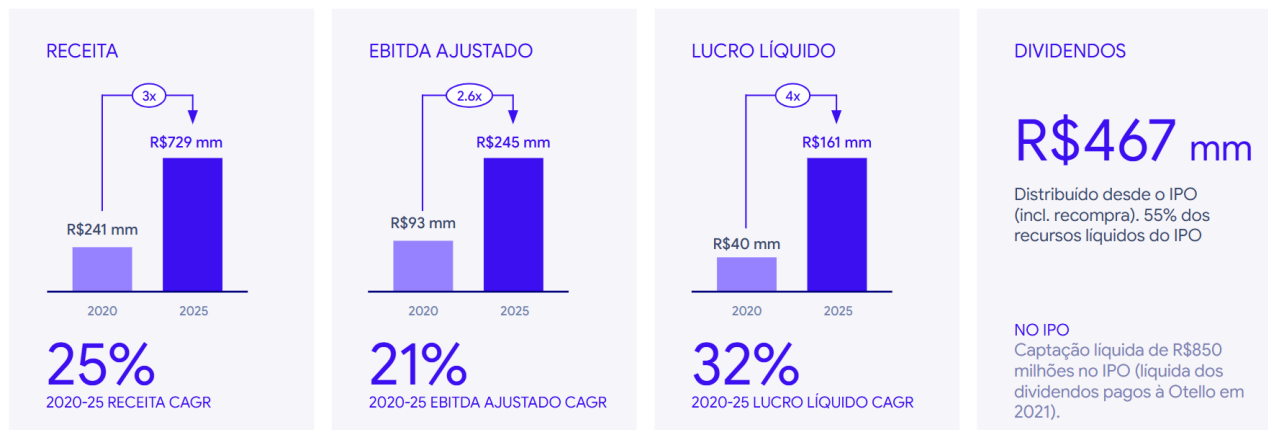
Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas por nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos e atendimento das grandes indústrias de serviços recorrentes.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

ATUALIZAÇÃO DA ESTRATÉGIA

Desde o IPO, cinco anos de transformação. A Bemobi esteve em constante transformação desde a sua abertura de capital (IPO), ocorrida em fevereiro de 2021. Olhando de longe, entretanto, o que se viu foi uma trajetória de sucesso de criação de valor. De 2020 a 2025, a receita triplicou, o EBITDA ajustado aumentou 2,6 vezes e o lucro líquido ajustado expandiu 4,3 vezes, o que resulta em **taxas de crescimento composto superiores a 20%**. Adicionalmente, **R\$467 milhões retornaram ao acionista em forma de dividendos ou recompra de ações, um montante de aproximadamente 55% do valor líquido captado.**



Tudo isso foi possível graças a opções estratégicas que se mostraram altamente assertivas. Essas escolhas deram origem a uma empresa de pagamentos, que tem 70% de sua receita nas verticais de pagamentos digitais e software as a service (SaaS), praticamente inexistentes há 5 anos, e serve **16 das 20 maiores** empresas de serviços recorrentes no Brasil, de 5 setores diferentes.



Esse caminho foi percorrido por meio de uma sequência de aquisições, cada uma somando um novo setor ou nova capacidade e sempre integradas à uma única plataforma. A M4U trouxe o motor de pagamentos, em escala de telecom. A Tiixa, a operação na América Latina. A 7AZ, o segmento de provedores de internet e o software de cobrança. A Agenda Edu, a vertical de educação, e com ela uma tese que passou a se repetir: entrar via SaaS e vender pagamentos. A Wave, a camada de experiência do cliente. E a Paytime, a porta para os ecossistemas B2B2B. Nenhuma delas virou um negócio separado.

Desta forma, **a nova arquitetura de marca representa a consolidação da Bemobi como uma empresa de pagamentos**, posicionada para capturar a oportunidade de crescimento em setores com pagamento recorrente, alicerçada na sua proposta de valor que **transforma pagamentos em vantagem competitiva para seus clientes.**

E isso é feito a partir de quatro diferenciais:

- **Especialização setorial:** somos especializados em indústrias de serviços recorrentes, impulsionando a digitalização de setores como telecomunicações, energia elétrica, educação e saúde, além de ecossistemas e *marketplaces*. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos.
- **Pagamentos inteligentes:** por meio da orquestração, checkout omnicanal que aceita todos os meios de pagamentos, do motor de recorrência e da flexibilidade de provedores, simplificamos os pagamentos tanto para quem cobra quanto para quem paga, ampliando a conversão e a arrecadação.
- **Jornada completa:** mais do que integração, otimizamos a experiência de ponta a ponta (do canal de cobrança aos sistemas internos). Nossa plataforma cobre toda a jornada desde a conta que chega até o serviço liberado, passando pela captura, aprovação, retentativas das transações ao pós-pagamento com liquidação em tempo real, conciliação, e integração nativa ao backoffice (ERPs, CRMs e sistemas de cobrança).
- **Plataforma AI-nativa:** inteligência artificial integrada à plataforma, pronta para a era dos agentes. Pagamentos aprendem a cada transação, aumentando a previsão, a conversão e a recuperação de receita.

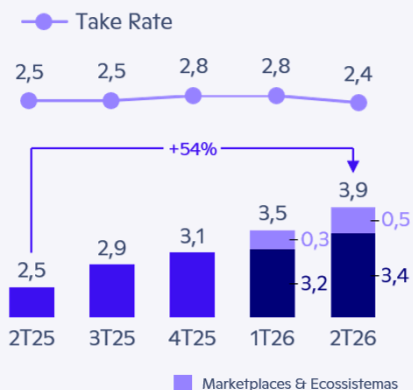
Especialização Setorial	Pagamentos Inteligentes	Jornada Completa	Plataforma Nativa em IA
Especializados em segmentos de serviços recorrentes e ecossistemas	Toda a complexidade dos métodos de pagamento, simplificada e orquestrada	Muito além da integração: a experiência completa, do canal de cobrança aos sistemas internos	IA embarcada, pronta para a era dos agentes
✓ Telecom ✓ Utilities ✓ Educação ✓ Saúde ✓ Marketplaces & Ecossistemas	✓ Todos os métodos de pagamento ✓ Orquestração de pagamentos ✓ Gestão de recorrência ✓ Flexibilidade de provedores	✓ Omnichannel SaaS para o usuário final ✓ Pagamentos Captura, aprovação, retentativa ✓ Pós-pagamento Liquidação e reconciliação em tempo real ✓ Integração Nativa SaaS de Backoffice: ERPs, CRMs e cobrança	✓ Hiperpersonalização ✓ Conversão e recuperação ✓ Previsão ✓ Pagamentos agênticos
Pagamentos que falam a língua de cada setor. As regras, a forma de cobrar, a definição de sucesso de cada um.	Mais simples para quem cobra, mais simples para quem paga.	Da conta que chega ao serviço liberado. Uma jornada ponta a ponta otimizada.	Pagamentos que aprendem a cada transação.

ATUALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

No 2T26, o volume total de pagamentos (TPV) da Bemobi cresceu 54% a/a, alcançando a marca de R\$3,9 bilhões, resultando do (i) crescimento contínuo dentro de todos os setores de atuação, (ii) amadurecimento das iniciativas recentes nos setores de *utilities* (distribuição de energia elétrica e saneamento), educação e saúde, esta última reforçada pela entrada da Hapvida e (iii) aquisição da Paytime (*marketplace* e ecossistemas). **A diversificação do TPV é prova inequívoca da assertividade da nossa estratégia e do valor agregado das nossas soluções.** Já a queda sequencial do *take rate* ocorreu em função do menor *take rate* da Paytime e da entrada da Hapvida, cujo mix de transações foi bastante concentrado em pix.

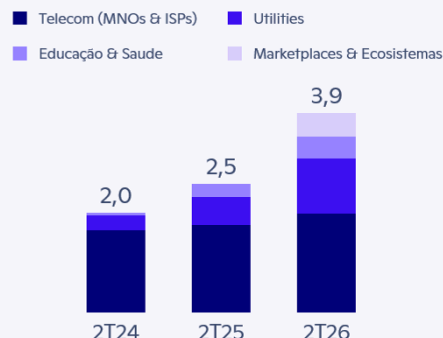
Pagamentos Digitais

TPV R\$ B



Evolução do mix de TPV por segmento

R\$ B



No 2T26, ampliamos nossa atuação nos segmentos em que já estamos e expandimos para um novo segmento. Consolidamos nossa participação no setor de educação com **Vitru e FMU**, importantes grupos educacionais do Brasil. **Aegea**, uma das maiores empresas de saneamento do país, também chega para consolidar nossa especialização em saneamento (*utilities*). Também ampliamos nossa atuação no setor de saúde com **Qualicorp**, uma das principais administradoras de benefícios de saúde do Brasil. Além disso, ingressamos no **setor condominial** com a adição de **Apsa** ao nosso portfólio de clientes.

Telecom

7 / 10

maiores operadoras móveis e provedores de internet do Brasil

Utilities

8 / 10

maiores empresas de energia e saneamento do Brasil

Educação

2 / 5

Educação Básica

2 / 7

Educação Superior

Saúde

2 / 5

maiores empresas de saúde e seguros do Brasil

aegea

vitru* FMU

EDUCAÇÃO

COMPLEXO EDUCACIONAL

quali corp

TIM Claro

vivo nio

Algar unifique

telcel vero

+ 175 clientes

energisa sabesp

NEOENERGIA equatorial

enel COPEL Light

Chile

enel CHILQUINTA

YDUQS inspira

grupo salta FAPAR

grau

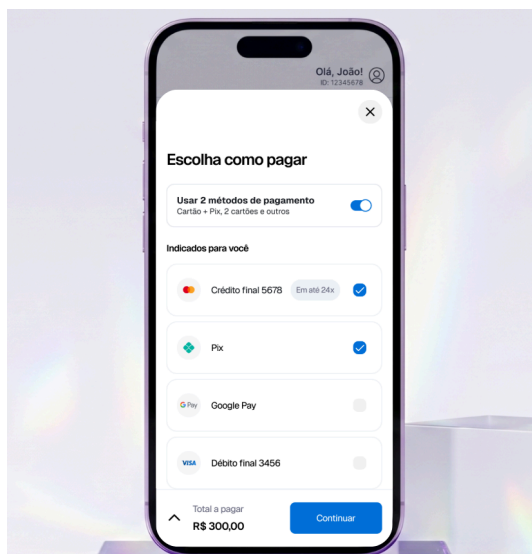
+ 480 clientes

Hapvida

Unimed

ATUALIZAÇÃO DE PRODUTO

01. Combinação de métodos de pagamento: uma única conta, múltiplas formas de pagar

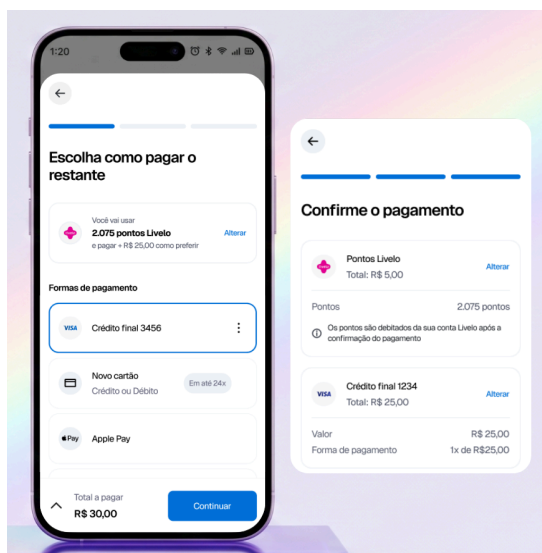


Neste trimestre, a Bemobi lançou a combinação de métodos de pagamento, funcionalidade que permite pagar uma única conta com dois ou mais meios de pagamento em uma só transação.

O recurso elimina falhas recorrentes de cobrança causadas por limitações do meio de pagamento (como saldo insuficiente ou limites de gasto), situações em que a cobrança tradicionalmente falharia por completo. Com isso, tem impacto direto sobre a conversão e a arrecadação, ao recuperar tentativas que antes seriam perdidas.

Trata-se de uma capacidade que os *gateways* globais não oferecem no Brasil: a amplitude de meios de pagamento combinada à possibilidade de uni-los em uma única transação, um diferencial competitivo relevante para os setores de serviços essenciais recorrentes.

02. Nível: pontos de fidelidade como forma de pagar a conta



Em parceria com a Lívolo, a Bemobi passou a permitir o uso de pontos do programa de fidelidade Lívolo como meio de pagamento de contas recorrentes essenciais.

A funcionalidade é nativa ao Smart Checkout, sem redirecionamento nem tela separada: os pontos aparecem como mais um meio de pagamento dentro da mesma jornada. Para as empresas, representa uma nova alavanca de conversão e retenção, disponibilizada à base de clientes por meio da mesma integração já existente.

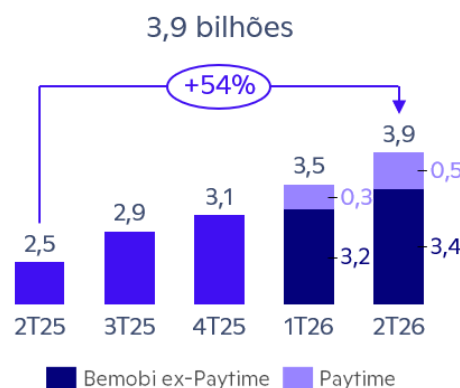
INDICADORES OPERACIONAIS

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

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

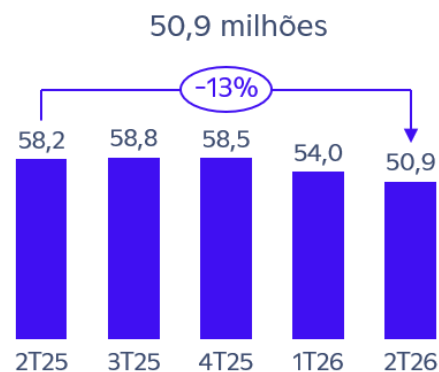
- Crescimento de 54% a/a para R\$3,9 bilhões. O crescimento orgânico foi de 36% a/a.
- Os principais vetores de crescimento orgânico, na comparação anual, foram:
 - aceleração nos clientes recentes, com destaque para o segmento de educação e Sabesp, e início de Hapvida; e
 - continuidade do aumento de penetração em parceiros mais antigos. Desta forma, o TPV da Bemobi segue em diversificação, com os segmentos mais recentes (*utilities*, educação e saúde) ganhando representatividade.



Transações de Microfinanças

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

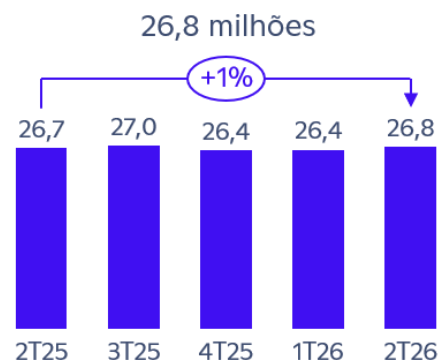
- A queda no volume de transações foi impactada pela descontinuidade de um cliente de transações de microcrédito (antecipação de saldo e recarga), mais do que compensando o contínuo crescimento das transações de *Credit Score* (México e Colômbia).
- Excluído o efeito da variação cambial, a receita desta vertical ficou estável na comparação anual (+1% a/a), com a queda no volume de transações compensada pelo maior ticket médio em função do crescimento de transações de *Credit Score*.



Base de Assinaturas

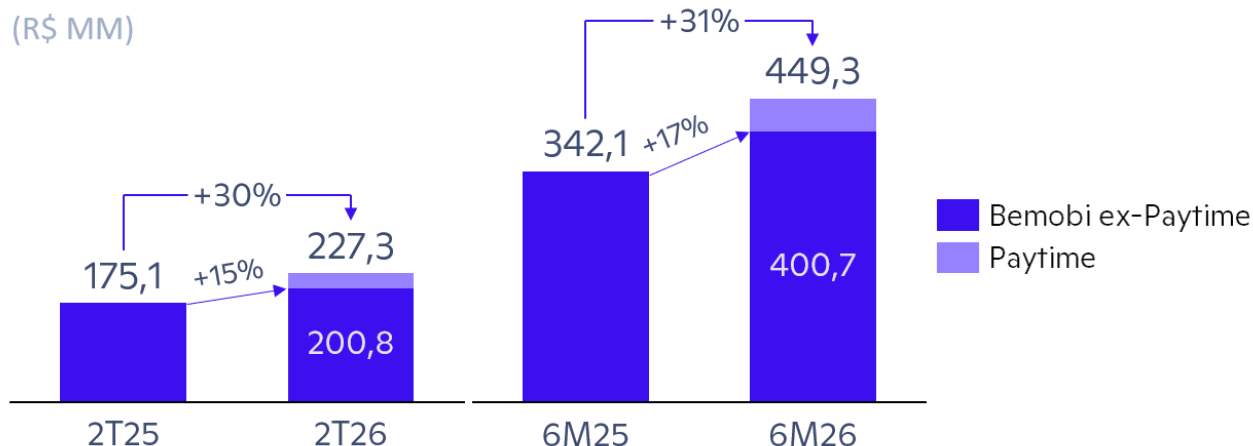
Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

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



INDICADORES FINANCEIROS

Receita Líquida Ajustada

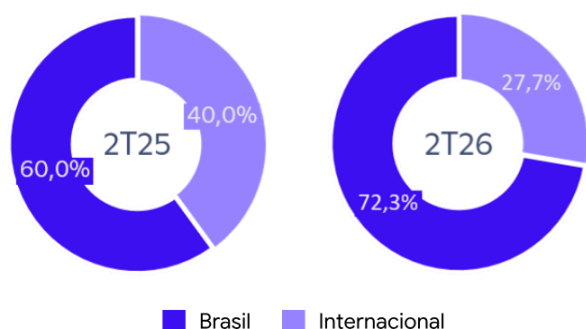


A receita líquida ajustada expandiu 30% a/a, para R\$227,3 milhões, ou 36% excluindo o efeito da variação cambial (FXN). O crescimento orgânico (excluindo a Paytime, consolidada desde o 1T26) foi de 15%, para R\$200,8 milhões, ou 20% FXN. Na visão por verticais, a receita se comportou da seguinte maneira:

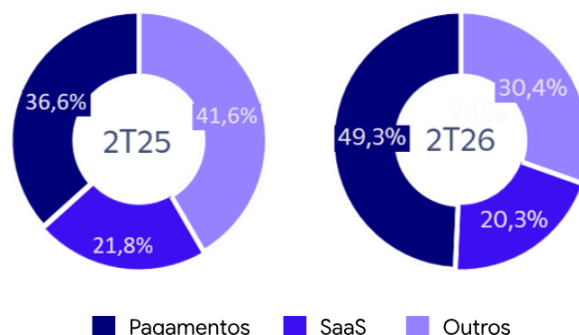
- 01. Pagamentos digitais cresceu 75% a/a**, mantendo o forte ritmo de crescimento orgânico dos trimestres anteriores (+34% a/a, em linha com o crescimento de TPV comentado na seção anterior), combinada com a adição da Paytime (100% alocada na vertical de pagamentos).
- 02. SaaS registrou crescimento de 21% a/a**, resultado do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação básica e ISPs, bem como de receitas oriundas de *setup* da plataforma tecnológica de atendimento ao cliente, associadas às soluções da Wave Tech e Grace IA.
- 03. Outros negócios** registraram queda de 5% a/a, porém **expansão de 4% a/a na visão FXN**, sendo +5% a/a em assinaturas e +1% a/a em microfinanças.

Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de pagamentos digitais tiveram incremento de 12,7 p.p., para 49,3% da receita. Em linha com a nossa estratégia apresentada no último Bemobi Day, a combinação entre pagamentos e SaaS atingiu 69,5% e deve continuar a se expandir em relação às demais. Como essas receitas ainda estão bastante concentradas no mercado local, a receita no Brasil aumentou 12,3 p.p. para 72,3%.

Distribuição por geografia (%)



Distribuição por vertical (%)



Custo dos Serviços Prestados Ajustado

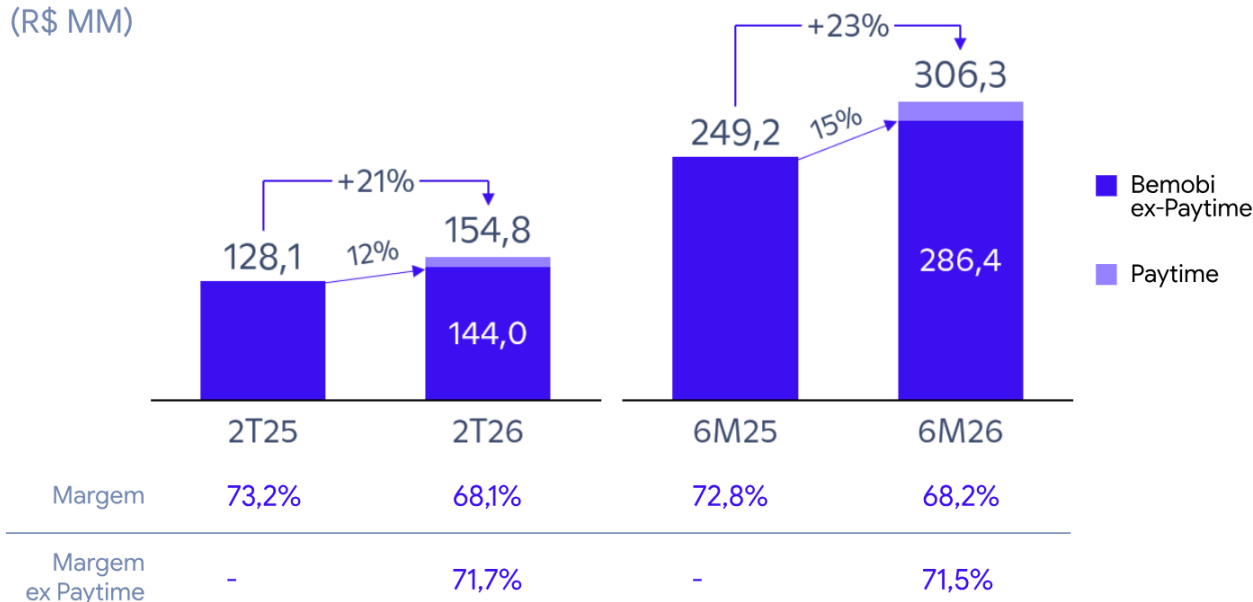
A linha de custos de serviços prestados ajustado em nosso negócio é composta pelos:

- Investimentos em marketing para promoção e divulgação de nossas soluções através de parceiros líderes no mundo de mídias digitais e de aplicativos;
- Valores de licenciamento de uso devido aos desenvolvedores dos aplicativos e jogos no formato de compartilhamento da receita (revenue-share);
- Custos relacionados ao processamento e arrecadação da solução de pagamentos digitais, incluindo, mas não se limitando a MDR junto à adquirente, processamento de pix, dentre outros; além de (iv) outros custos com vendas.

Neste 2T26 o custo dos serviços prestados foi de R\$72,5 milhões, um aumento de 54% em relação ao 2T25, em função principalmente de maiores custos decorrentes da forte expansão da receita de pagamentos e da consolidação da Paytime. Em termos orgânicos, essa linha avançou 21% a/a.

Lucro Bruto Ajustado

(R\$ MM)



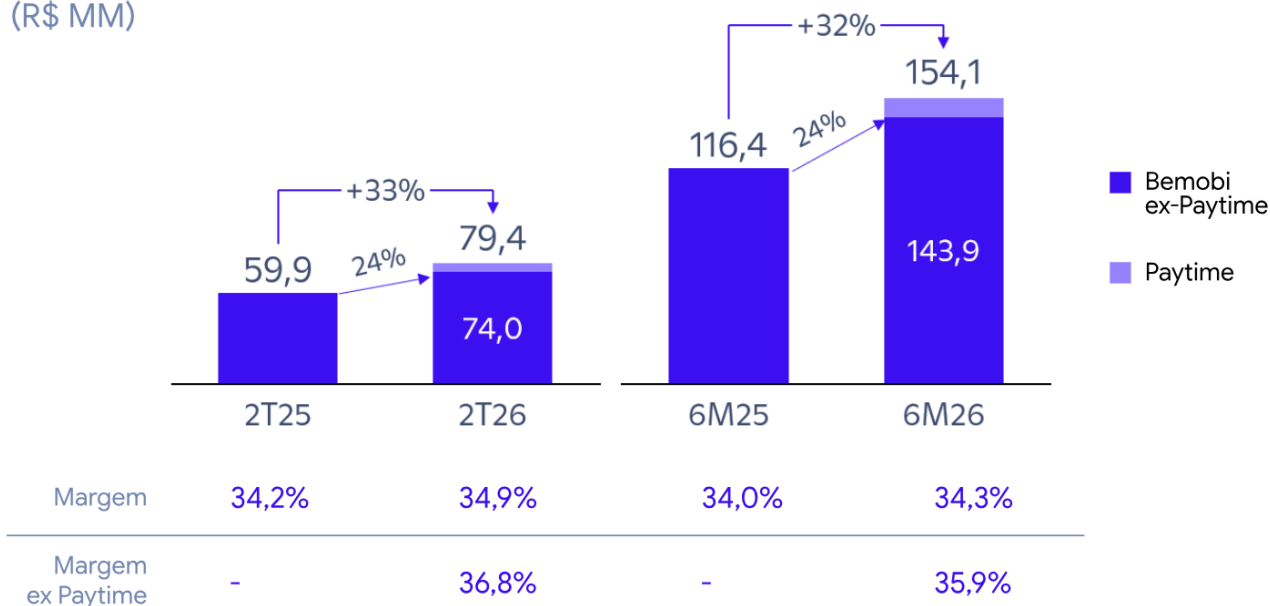
Como resultado, o lucro bruto ajustado atingiu R\$154,8 milhões no trimestre, um avanço de 21% em relação ao 2T25. Excluindo a Paytime, o lucro bruto ajustado expandiu 12% a/a, para R\$144 milhões. A queda na margem reflete a menor rentabilidade da operação da Paytime.

Despesa Operacional Ajustada

As despesas operacionais ajustadas somaram R\$75,4 milhões no 2T26, um aumento de 10% em relação ao 2T25, que decorre basicamente dos mesmos efeitos que impactaram os trimestres anteriores (ainda que em menor variação na base anual), além da consolidação da Paytime. Em termos orgânicos, o aumento foi de apenas 3% na comparação anual, decorrente da diluição dos investimentos realizados no segundo semestre de 2025 relacionados ao reforço do quadro de colaboradores (principalmente associado às soluções de pagamentos e SaaS), associado ao controle dos gastos com tecnologia e da relativa estabilidade na composição de provisão para devedores duvidosos.

EBITDA Ajustado

(R\$ MM)



O EBITDA ajustado totalizou R\$79,4 milhões neste trimestre, uma expansão de 33% quando comparado ao 2T25. O crescimento orgânico foi de 24% a/a, registrando uma expansão de 2,7 p.p. na margem. A margem EBITDA ajustada segue a trajetória de alavancagem operacional positiva, tendência que esperamos que permaneça nos próximos trimestres (não necessariamente de maneira linear ao longo do tempo), ao passo em que a rentabilidade da Paytime também deve aumentar, como efeito dos ganhos de escala da operação.

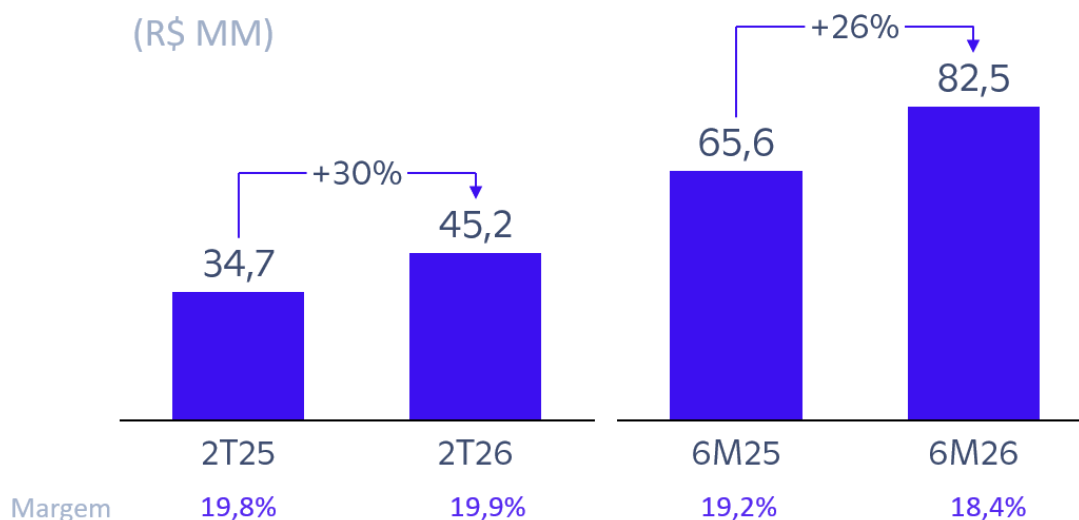
O EBITDA ajustado neste trimestre excluiu R\$7,2 milhões em despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP), contra R\$6,3 milhões no 2T25. O aumento nessa linha se refere a uma distribuição mais equilibrada desta despesa ao longo dos trimestres de 2026.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 2T26 foi negativo em R\$2,3 milhões, comparado a R\$16 milhões no 2T25, uma redução de R\$18,3 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- -R\$11,9 milhões no efeito do swap: no 2T26 reportamos um resultado financeiro negativo com o swap de R\$5,2 milhões (devido à desvalorização de 12% das ações BMOB3 no período), comparado a R\$6,7 milhões positivos no 2T25. A recompra de ações efetuada em maio diminuiu significativamente o tamanho da operação de swap, o que reduzirá a volatilidade dessa linha nos próximos trimestres.
- -R\$4,0 milhões de receita financeira: rendimento de aplicações financeiras totalizou R\$8,6 milhões neste trimestre, comparado aos R\$12,7 milhões no 2T25, em função de uma posição menor de caixa, explicada pelo pagamento de dividendos e pagamento da primeira parcela da aquisição da Paytime.
- -R\$1,6 milhões de juros, em função da atualização sobre os compromissos a pagar (refletindo o aumento nesta rubrica devido à aquisição de Paytime) e da dívida contratada junto ao BNDES.
- +R\$1,0 milhões em variação cambial: no 2T26 observamos uma despesa relacionada à variação cambial (sobre ativos mantidos no exterior) de R\$2,0 milhões, frente a uma despesa de R\$3,0 milhões no mesmo trimestre do ano anterior.

Lucro Líquido Ajustado

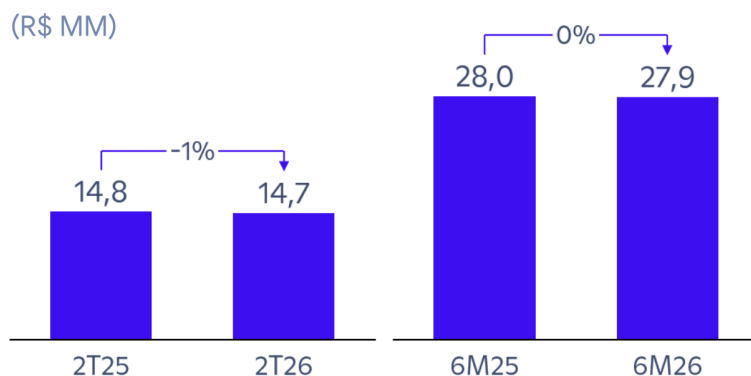


O lucro líquido ajustado no 2T26 totalizou R\$45,2 milhões, um aumento de 30% em comparação ao 2T25, resultado principalmente do aumento de 42% no lucro operacional ajustado e pela menor alíquota de imposto de renda e contribuição social (em função do pagamento de JCP no trimestre), parcialmente compensado pela despesa financeira líquida e pelo crescimento do resultado das empresas em que a Bemobi ainda não detém 100% das ações (gerando um aumento no resultado atribuído aos não controladores). A margem líquida ajustada permaneceu estável.

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

O lucro líquido totalizou R\$33,2 milhões e permaneceu estável na comparação anual, impactado pela variação negativa na marcação a mercado do swap e pela menor receita financeira, conforme comentado na seção anterior, que compensou o crescimento do lucro operacional e a economia fiscal.

Capex

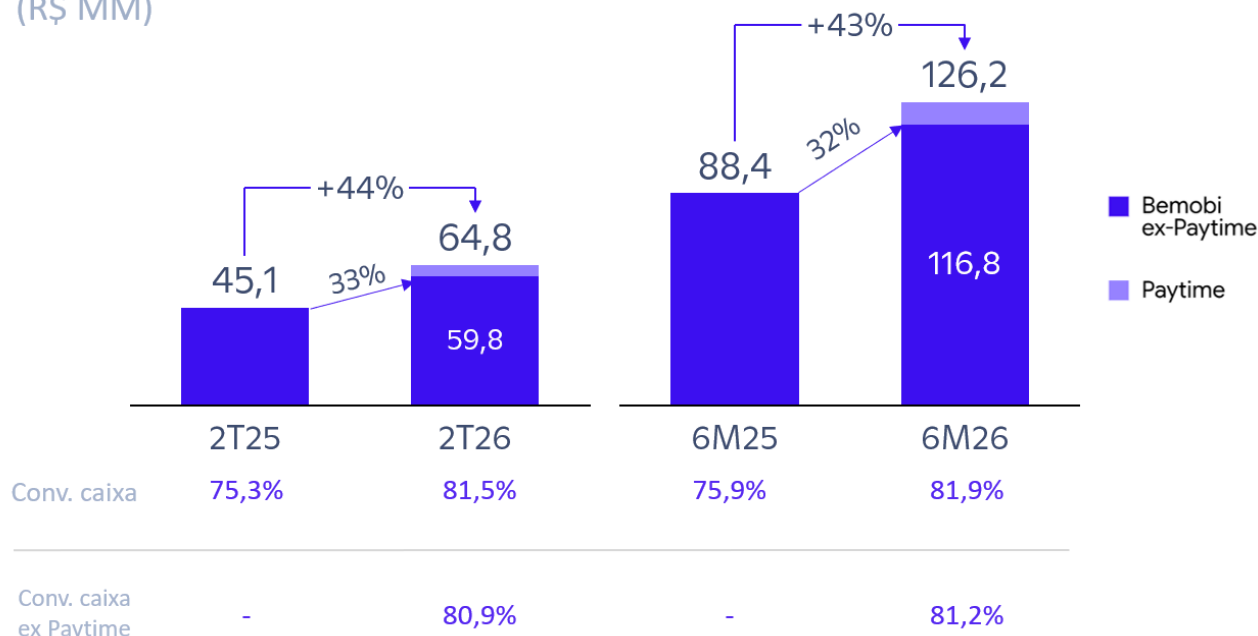


O Capex (investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros) segue sendo composto majoritariamente por investimentos em ativos intangíveis, à medida que reforçamos nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) visando manter maior diferencial competitivo.

Adicionalmente, o nível de imobilização de ativos fixos é baixo, visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços. Neste trimestre, os investimentos totalizaram R\$14,7 milhões, com variação próxima a zero na comparação anual.

EBITDA Ajustado - Capex

(R\$ MM)

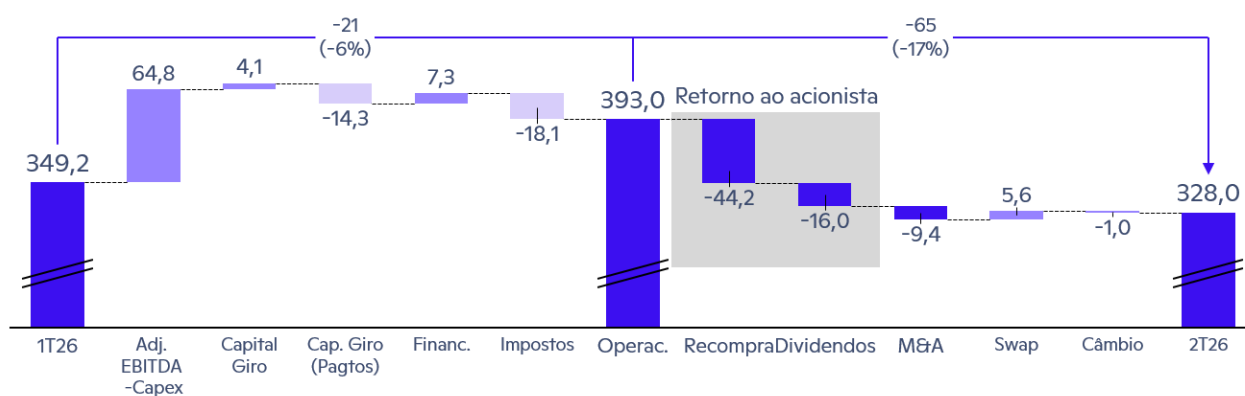


Neste trimestre, o indicador EBITDA ajustado deduzido do Capex (aproximação para geração operacional de caixa) registrou R\$64,8 milhões, um crescimento de 44% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, refletindo a sólida performance operacional (EBITDA ajustado +33% a/a), aliada a estabilidade do Capex (-1% a/a). Como resultado, o índice de conversão de caixa neste trimestre atingiu 81,5%, um incremento de 6,3 p.p. em relação ao 2T25.

Descontando a contribuição da Paytime, a geração operacional de caixa totalizou R\$59,8 milhões, **um crescimento de 33% na comparação anual, uma conversão de caixa de 80,9% (+5,6 p.p.).**

Fluxo de Caixa

(R\$ MM)



No 2T26, o fluxo de caixa das operações foi positivo em R\$44 milhões, puxado pelo sólido EBITDA ajustado menos Capex, que compensou o consumo de capital de giro na operação de pagamentos e o pagamento de impostos. O uso de recursos próprios na operação de pagamentos é uma decisão da companhia de investir em um produto que tem forte potencial de crescimento e que gera retorno sobre o capital investido (ROIC) acima da média.

Neste trimestre, a Bemobi recomprou R\$44 milhões em ações de sua própria emissão, além do pagamento de R\$16 milhões em JCP, **um total de R\$60 milhões que consistem em remuneração ao acionista.** Como consequência, a posição final de caixa totalizou R\$328 milhões, versus R\$349 milhões ao final de março.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

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

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

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

ANEXO I - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - VISÃO CONTÁBIL

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	2T26 Contábil	2T25 Contábil	6M26 Contábil	6M25 Contábil
Receita líquida	497.3	408.5	980.3	796.1
Custo dos serviços prestados	(363.7)	(304.8)	(716.6)	(596.5)
Lucro Bruto	133.6	103.7	263.7	199.6
Despesas gerais e administrativas	(80.4)	(67.6)	(162.1)	(129.9)
Outras receitas e despesas	(0.2)	0.0	(0.2)	0.2
EBIT	53.0	36.1	101.3	69.9
Resultado financeiro	(2.3)	16.0	7.3	27.1
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	50.7	52.0	108.6	96.9
Imposto de renda e contribuição social	(12.4)	(17.4)	(32.0)	(31.0)
Lucro Líquido	38.3	34.7	76.5	65.9
Atribuível aos controladores	33.2	33.2	67.4	64.4
Atribuível aos não controladores	5.1	1.4	9.1	1.5

ANEXO II - BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	30/06/2026	31/12/2025
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	297,1	241,2
Títulos e valores mobiliários	30,9	122,0
Contas a receber de clientes	241,1	203,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	768,0	604,8
Estoques	16,4	15,5
Tributos a recuperar	68,9	64,2
Adiantamentos a terceiros	22,2	19,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	3,6
Outros valores a receber	3,1	1,5
Total do ativo circulante	1.447,6	1.275,6
Contas a receber de clientes	15,8	25,8
Outros valores a receber	2,5	2,7
Tributos diferidos	28,5	23,0
Empréstimos a receber	3,0	1,8
Empréstimos a partes relacionadas	2,7	1,8
Investimentos	2,1	2,2
Direitos de uso	3,3	4,3
Imobilizado	15,5	17,1
Intangível	497,7	510,8
Total do ativo não circulante	571,0	589,7
TOTAL DO ATIVO	2.018,6	1.865,3
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	57,0	68,4
Tributos a recolher	27,3	16,9
Empréstimos a pagar	0,9	0,4
Contas a pagar	135,4	131,6
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	567,9	444,7
Arrendamentos	2,8	3,3
Contraprestações a pagar	46,4	8,9
Instrumentos financeiros derivativos	0,9	0,0
Adiantamentos de terceiros	3,4	0,6
Outras obrigações	13,7	11,3
Total do passivo circulante	855,7	686,2
Tributos a recolher	1,7	2,5
Tributos diferidos	20,5	22,9
Arrendamentos	1,5	2,2
Empréstimos a pagar	40,3	18,9
Contraprestações a pagar	126,4	155,6
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Outras obrigações	3,8	3,5
Total do passivo não circulante	194,3	205,7
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(53,4)	(18,5)
Reservas de capital	9,3	10,7
Reservas de lucros	90,9	90,9
Resultados acumulados	51,4	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(366,8)	(351,2)
Outros resultados abrangentes	(24,3)	(11,0)
Participação de não controladores	27,7	18,8
Total do patrimônio líquido	968,6	973,4
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.018,6	1.865,3

ANEXO III - DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	30/06/26	30/06/25
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	108,6	96,9
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(2,6)	(15,3)
Resultado de equivalência patrimonial	0,1	(0,1)
Depreciação de direitos de uso	1,3	1,5
Depreciação e amortização	37,1	33,5
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,0	0,0
Opções de ações da controladora	5,4	4,1
Juros sobre arrendamentos	0,3	0,4
Juros sobre empréstimos	0,8	0,0
Variação no valor justo de contraprestações	2,2	(0,1)
Demais juros pagos e recebidos	0,2	0,0
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	(27,7)	(6,2)
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(163,2)	(97,1)
Estoques	(0,8)	(6,4)
Tributos a recuperar	(4,7)	7,5
Adiantamentos a terceiros	(2,7)	0,0
Outros valores a receber	(1,3)	0,1
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	(11,4)	(3,9)
Tributos a recolher	5,4	(4,9)
Contas a pagar	3,8	5,2
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	123,2	65,8
Adiantamentos de terceiros	2,8	(0,0)
Outras obrigações	2,7	(3,4)
Caixa gerado nas operações	79,4	77,6
Juros líquidos pagos	(0,5)	(0,4)
CSLL e IRPJ pagos	(35,7)	(19,6)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	43,2	57,7
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	91,1	20,3
Empréstimos a receber	(1,2)	0,0
Empréstimos a partes relacionadas	(0,9)	0,0
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	7,0	2,8
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,0	(2,3)
Aquisição de imobilizado e intangível	(27,9)	(28,0)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	68,1	(7,2)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(0,6)	(1,1)
Empréstimos de terceiros	21,4	19,0
Pagamento de empréstimos de terceiros	(0,3)	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(14,1)	(109,3)
Pagamento de contraprestações	(9,4)	0,0
Ações em tesouraria adquiridas	(44,3)	(22,6)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(47,3)	(113,9)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(8,1)	(12,4)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	55,9	(75,8)
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	241,2	378,6
Saldo final	297,1	302,8
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	55,9	(75,8)

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)	2T26 Contábil	Reclassificação (1)	Harmonização M4U(2)	Ajustes(3)	2T26 Ajustado	2T25 Contábil	Reclassificação (1)	Harmonização M4U(2)	Ajustes(3)	2T25 Ajustado
Receita líquida	497.3	0.0	(270.0) (1)	0.0	227.3	408.5	0.0	(233.4) (1)	0.0	175.1
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(349.8)	7.3 (3)	270.0 (1)	0.0	(72.5)	(291.7)	11.2 (3)	233.4 (1)	0.0	(47.0)
Lucro bruto	147.5	7.3	0.0	0.0	154.8	116.9	11.2	0.0	0.0	128.1
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(75.1)	(7.3) (3)	0.0	7.2 (2)	(75.2)	(63.3)	(11.2) (3)	0.0	6.3 (2)	(68.2)
Outras receitas/despesas operacionais	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	(0.0)	0.0	0.0	0.0	(0.0)
EBITDA	72.3	0.0	0.0	7.2	79.4	53.6	0.0	0.0	6.3	59.9
Depreciação e amortização	(19.2)	0.0	0.0	5.4	(13.9)	(17.5)	0.0	0.0	4.3	(13.2)
Resultado financeiro	(2.3)	0.0	0.0	5.2	2.9	16.0	0.0	0.0	(6.7)	9.3
Equivalência patrimonial	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição	50.7	0.0	0.0	17.7	68.4	52.0	0.0	0.0	3.9	56.0
Imposto de renda e contribuição social	(12.4)	0.0	0.0	(5.8)	(18.2)	(17.4)	0.0	0.0	(2.5)	(19.8)
Resultado atribuído aos não-controladores	(5.1)	0.0	0.0	0.0	(5.1)	(1.4)	0.0	0.0	0.0	(1.4)
Lucro líquido	33.2	0.0	0.0	11.9	45.2	33.2	0.0	0.0	1.5	34.7

Notas:

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

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

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



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	6M26 Contábil	Reclassificação (1)	Harmonização M4U(2)	Ajustes(3)	6M26 Ajustado	6M25 Contábil	Reclassificação (1)	Harmonização M4U(2)	Ajustes(3)	6M25 Ajustado
Receita líquida	980.3	0.0	(530.9) ⁽¹⁾	0.0	449.3	796.1	0.0	(454.0) ⁽¹⁾	0.0	342.1
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(688.6)	21.6 ⁽³⁾	530.9 ⁽¹⁾	0.0	(136.1)	(570.4)	23.5 ⁽³⁾	454.0 ⁽¹⁾	0.0	(92.9)
Lucro bruto	291.6	21.6	0.0	0.0	313.2	225.7	23.5	0.0	0.0	249.2
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(151.6)	(21.6) ⁽³⁾	0.0	14.3 ⁽²⁾	(158.9)	(121.1)	(23.5) ⁽³⁾	0.0	11.7 ⁽²⁾	(132.9)
Outras receitas/despesas operacionais	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
EBITDA	139.9	0.0	0.0	14.3	154.1	104.7	0.0	0.0	11.7	116.4
Depreciação e amortização	(38.5)	0.0	0.0	10.8	(27.6)	(34.9)	0.0	0.0	8.7	(26.2)
Resultado financeiro	7.3	0.0	0.0	(2.6)	4.7	27.1	0.0	0.0	(15.3)	11.7
Equivalência patrimonial	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	108.6	0.0	0.0	22.5	131.1	96.9	0.0	0.0	5.1	102.0
Imposto de renda e contribuição social	(32.0)	0.0	0.0	(7.4)	(39.5)	(31.0)	0.0	0.0	(3.9)	(34.9)
Resultado atribuído aos não-controladores	(9.1)	0.0	0.0	0.0	(9.1)	(1.5)	0.0	0.0	0.0	(1.5)
Lucro líquido	67.4	0.0	0.0	15.1	82.6	64.4	0.0	0.0	1.1	65.5

Notas:

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

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

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

ANEXO V - RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

	2T26	2T25
Lucro líquido	33,2	33,2
Despesas com remuneração baseada em ações (ILP)	7,2	6,3
Despesas com M&A	0,0	0,0
Amortização de intangíveis de aquisições	5,4	4,3
Efeito IR	(4,0)	(3,6)
Resultado do swap	5,2	(6,7)
Efeito IR sobre resultado do swap	(1,8)	1,2
Lucro líquido ajustado	45,2	34,7

	6M26	6M25
Lucro líquido	67,4	64,4
Despesas com remuneração baseada em ações (ILP)	14,2	11,8
Despesas com M&A	0,0	0,0
Amortização de intangíveis de aquisições	10,8	8,7
Efeito IR	(8,3)	(6,9)
Resultado do swap	(2,6)	(15,3)
Efeito IR sobre resultado do swap	0,9	3,0
Lucro líquido ajustado	82,5	65,6

ANEXO VI - RESULTADOS OPERACIONAIS PAYTIME

2T26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Receita líquida ajustada	200,8	26,5	227,3
Custo dos serviços prestados ajustado	(56,9)	(15,7)	(72,5)
Lucro bruto ajustado	144,0	10,8	154,8
Despesas gerais e administrativas ajustadas	(69,9)	(5,4)	(75,2)
Outras receitas/despesas operacionais	(0,1)	0,0	(0,1)
EBITDA ajustado	74,0	5,4	79,4

6M26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Receita líquida ajustada	400,7	48,6	449,3
Custo dos serviços prestados ajustado	(107,4)	(28,7)	(136,1)
Lucro bruto ajustado	293,3	19,9	313,2
Despesas gerais e administrativas ajustadas	(149,2)	(9,7)	(158,9)
Outras receitas/despesas operacionais	(0,1)	0,0	(0,1)
EBITDA ajustado	143,9	10,3	154,1

DISCLAIMER

As informações contidas e analisadas neste documento derivam de nossas demonstrações contábeis consolidadas relativas aos períodos encerrados em 30 de junho de 2025 e de 2026, elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil — incluindo os Pronunciamentos, Interpretações e Orientações do CPC — e com as normas internacionais IFRS (IFRS Accounting Standards) emitidas pelo IASB, incluindo as interpretações IFRIC e SIC, aprovadas pela CVM e pelo 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 à modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal. Por isso, para fins contábeis, o registro de receita e custos desta operação é feito pelos seus valores totais. Sabendo que é de interesse de analistas e investidores analisar essa operação por sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como para tornar comparáveis os resultados alcançados pelas diversas empresas que compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização de demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. Consequentemente, reportam-se os efeitos líquidos de receitas e custos da atividade de comércio da M4U, demonstrando no resultado apenas o efeito da margem de direito da entidade pela prestação do serviço. Mais detalhes da conciliação das receitas e custos constam no Anexo IV deste documento.

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

Assim, para auxiliar os investidores na elaboração de suas premissas e projeções sobre a performance da Bemobi e manter a comparabilidade dos resultados, as informações de Receita Líquida, Custo de Serviços Prestados, Lucro Bruto Ajustado, Despesas Administrativas, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional 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 crenças e premissas da Diretoria da Companhia e informações atualmente disponíveis. Eles envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e 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



Transformando pagamentos
em vantagem competitiva

ri.bemobi.com.br

Earnings Release

2Q26 Quarterly Results

■ CONTACT

ri@bemobi.com.br

■ WEBSITE

ri.bemobi.com.br

AUGUST 12, 2026

Conference call in Portuguese with
simultaneous translation into English

10:00 a.m. Brasília • 9:00 a.m. New York
Replay available on the IR website

HIGHLIGHTS OF THE QUARTER

- Net revenue grew 30% YoY to R\$227 million, or 36% excluding the foreign exchange variation effect (FXN). Organically (excluding Paytime), **net revenue grew 15% YoY (20% YoY FXN), completing ten consecutive quarters of year-over-year growth.**
- **Payments and SaaS continue to drive growth**, expanding 75% YoY (34% YoY organically) and 21% YoY, respectively. In line with our strategic direction, **the Payments + SaaS combination reached nearly 70% of revenue (+11.2 p.p. YoY).**
- Adjusted EBITDA recorded growth of 33% YoY, to R\$79 million, with a 0.8 p.p. margin expansion to 34.9%. **Organically, Adjusted EBITDA grew 24% YoY, with a 2.7 p.p. margin expansion.**
- **Adjusted EBITDA - Capex expanded 44% YoY to R\$65 million (+33% YoY organically), with cash conversion of 81.5% (80.9%).**
- **Adjusted net income grew 30% YoY to R\$45 million**, resulting from strong operating income growth and the payment of Interest on Equity (IoE) during the quarter, partially offset by the lower financial result due to a smaller net cash position.
- **New clients and sectors: Aegea (sanitation), Vitru and FMU (education), Qualicorp (healthcare); Apsa (condominiums).**
- **Innovation and products:** We highlight the combination of payment methods, including payment with Liveloyalty points.
- **Payment of R\$16 million in Interest on Equity (IoE), equivalent to R\$0.19 per share.** BMOB3 shares will trade ex-IoE on August 18, with payment occurring on August 28.

Main Financial Indicators¹

(In R\$ mm)	2Q26	2Q25	% var.	6M26	6M25	% var.
Net Revenue ¹	227.3	175.1	29.8 %	449.3	342.1	31.3 %
Adjusted Gross Profit ¹	154.8	128.1	20.9 %	306.3	249.2	22.9 %
Gross Margin %	68.1 %	73.2 %	-5.1 p.p.	68.2 %	72.8 %	-4.7 p.p.
Adjusted EBITDA. ¹	79.4	59.9	32.7 %	154.1	116.4	32.4 %
EBITDA Margin %	34.9 %	34.2 %	+0.8 p.p.	34.3 %	34.0 %	+0.3 p.p.
Adjusted Net Income ¹	45.2	34.7	30.1%	82.5	65.6	25.9 %
Adjusted Net Margin %	19.9 %	19.8 %	+0.1 p.p.	18.4 %	19.2 %	-0.8 p.p.
Adjusted EBITDA - Capex ¹	64.8	45.1	43.8 %	126.2	88.4	42.8 %
Cash Conversion %	81.5 %	75.3 %	+6.2 p.p.	81.9 %	75.9 %	7.0 p.p.

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



MESSAGE FROM MANAGEMENT

From a company with payments to a payments company. The semantic shift is subtle, but anyone who has followed Bemobi over the five years since its IPO recognizes the profound transformation of its business. The result of successful strategic decisions, this evolution culminated in a model based on the combination of payments and SaaS, which sustains healthy and consistent growth and opens new expansion opportunities. It is this movement that serves as the backdrop for the launch of Bemobi's new brand and for its positioning as a specialized company that turns payments into a competitive advantage for its clients. We do this through the combination of four pillars of capabilities and technology solutions: sector specialization, smart payments, complete journey, and an AI-native platform.

2Q26 was another quarter of consistent growth... Net revenue grew 30% YoY (+36% excluding the FX variation, or FXN), driven by strong organic growth (+15% YoY, the tenth consecutive quarter, or 20% YoY FXN) and by the integration of Paytime. TPV maintained its accelerated growth trajectory, expanding 54% YoY, with a highlight to the 36% YoY organic contribution and its continued sectoral diversification, reinforced this quarter by the addition of Hapvida. As a result, the Payments vertical grew 75% YoY (34% YoY organically), followed by SaaS (+21% YoY), bringing **the combination of payments and SaaS to around 70% of net revenue.**

...with a significant improvement in profitability. On an organic basis, Adjusted EBITDA rose 24% YoY, a 2.7 p.p. margin expansion to 36.8%, as sustainable revenue growth dilutes the investments made by the company in the second quarter of 2025. **Adjusted EBITDA less capex grew 44% YoY, or 33% YoY organically,** a combination of the strong operating result and capex stability, a conversion of 82% of Adjusted EBITDA. Adjusted net income expanded 30% YoY, driven by operating income growth and a lower tax rate. The cash position totaled approximately R\$328 million at the end of 2Q26, an amount that allows us to continue exploring complementary M&A opportunities and to ensure the distribution of 100% of 2026 net income. Accordingly, we announced today the distribution of R\$16 million in interest on equity, in addition to the distribution made in May.

Turning payments into competitive advantage. The focus on vertical payments and the differentiation of our value proposition have been the foundation for our entry into new sectors and the conquest of new clients. This quarter, we announced new clients that consolidate Bemobi's presence in three large addressable markets: **Aegea (sanitation); Vitru and FMU (higher education); and Qualicorp (healthcare).** In all of them, we previously had only one client each. **Additionally, we announced our entry into the condominium sector with Apsa.** We are very well positioned to explore opportunities across all the sectors where we have a presence.

Among the quarter's innovation and product highlights is the launch of a solution that allows different payment methods to be combined to settle a single bill, including the use of points from the Liveloyalty program. Bemobi is the first independent payments player to bring these capabilities together on a single bill-payment platform, expanding flexibility and convenience for consumers and strengthening the experience offered by partner companies.

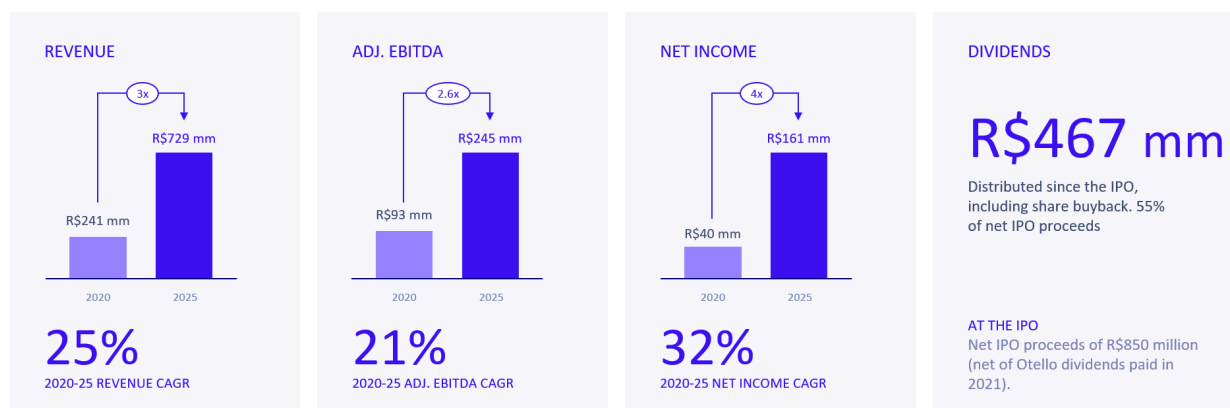
We thank our employees, clients, suppliers, and shareholders for joining us on this journey of digitalizing payments and serving the major recurring services industries.

Pedro Ripper

CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

STRATEGY UPDATE

Five years of transformation since the IPO. Bemobi has been in constant transformation since its initial public offering (IPO), which took place in February 2021. Looking back from a distance, however, what emerges is a successful trajectory of value creation. From 2020 to 2025, revenue tripled, adjusted EBITDA increased 2.6 times, and adjusted net income expanded 4.3 times, resulting in **compound growth rates above 20%**. Additionally, **R\$467 million was returned to shareholders in the form of dividends or share buybacks, an amount equivalent to approximately 55% of the net proceeds raised.**



All of this was made possible by strategic choices that proved highly accurate. These choices gave rise to a payments company, which draws 70% of its revenue from the digital payments and Software as a Service (SaaS) verticals — practically non-existent 5 years ago — and serves **16 of the 20 largest** recurring services companies in Brazil, across 5 different sectors.

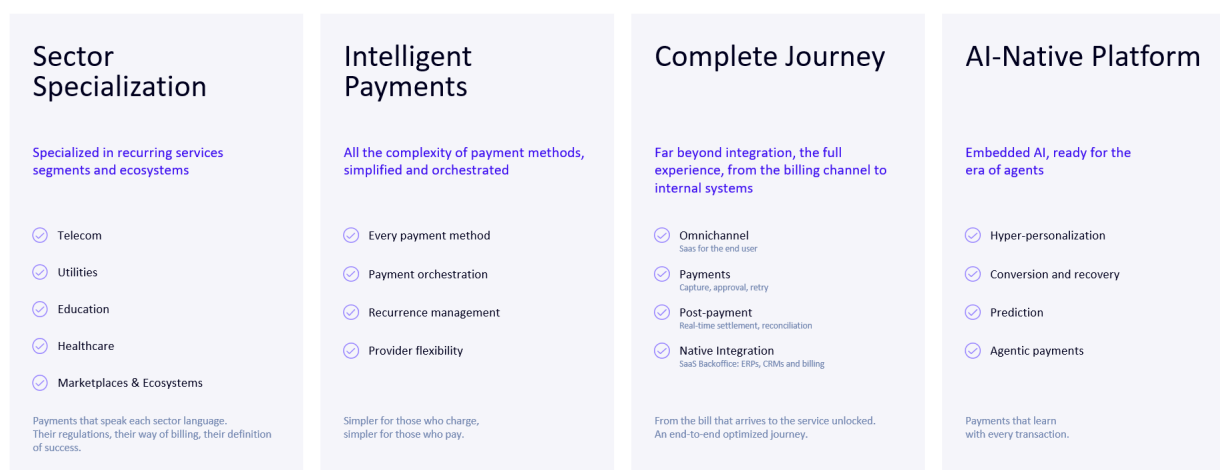


This path was built through a sequence of acquisitions, each one adding a new sector or new capability, always integrated into a single platform. M4U brought the payments engine, at telecom scale. Tiixa, the Latin America operation. 7AZ, the internet service providers segment and the billing software. Agenda Edu, the education vertical, and with it a thesis that would repeat itself: enter via SaaS and sell payments. Wave, the customer experience layer. And Paytime, the gateway to B2B2B ecosystems. None of them became a separate business.

In this way, **the new brand architecture represents the consolidation of Bemobi as a payments company**, positioned to capture the growth opportunity in sectors with recurring payments, grounded in its value proposition **that turns payments into a competitive advantage for its clients.**

And this is achieved through four differentiators:

- **Sector specialization:** we specialize in recurring services industries, driving the digitalization of sectors such as telecommunications, utilities, education, and healthcare, in addition to ecosystems and marketplaces. This sector focus allows us to deeply understand the particularities and challenges of each of these segments.
- **Smart payments:** through orchestration, an omnichannel checkout that accepts all payment methods, the recurrence engine and the provider flexibility, we simplify payments both for those who bill and those who pay, increasing conversion and collection.
- **Complete journey:** more than integration, we optimize the end-to-end experience (from the billing channel to internal systems). Our platform covers the entire journey from the bill that arrives to the service released, going through capture, approval, transaction retries, to post-payment with real-time settlement, reconciliation, and native integration with the backoffice (ERPs, CRMs, and billing systems).
- **Plataforma AI-native:** artificial intelligence integrated into the platform, ready for the age of agents. Payments learn with every transaction, increasing prediction, conversion, and revenue recovery.

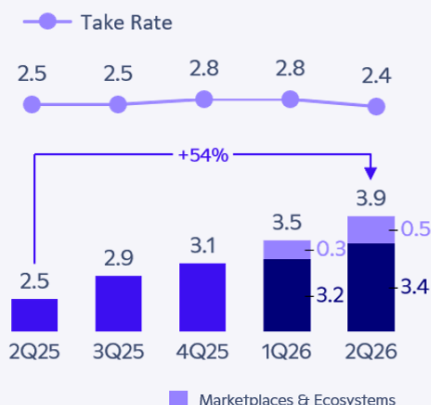


BUSINESS UPDATE

In 2Q26, Bemobi's Total Payment Volume (TPV) grew 54% YoY, reaching R\$3.9 billion, resulting from (i) continued growth across all operating sectors, (ii) the maturation of recent initiatives in the utilities (electric power distribution and sanitation), education, and healthcare sectors — the latter reinforced by the addition of Hapvida — and (iii) the acquisition of Paytime (marketplace and ecosystems) **The diversification of TPV is clear evidence of the soundness of our strategy and the value added by our solutions.** The sequential decline in take rate, in turn, was due to Paytime's lower take rate and the addition of Hapvida, whose transaction mix was heavily concentrated in Pix.

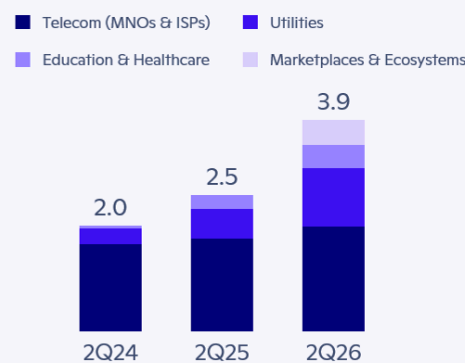
Digital Payments

TPV R\$ Bi



Evolution of TPV Mix by Segment

R\$ Bi

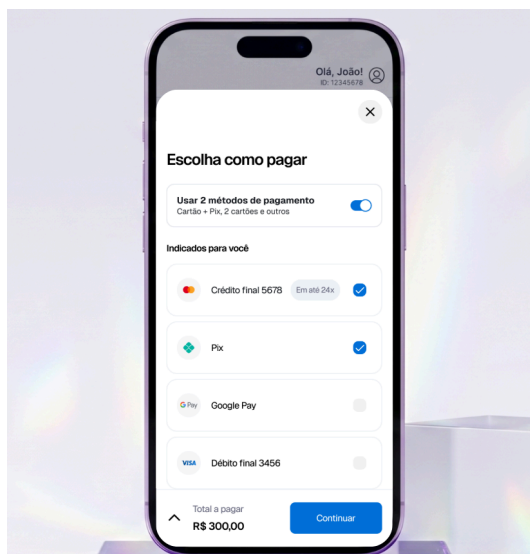


In 2Q26, we expanded our presence in the segments where we already operate and entered a new segment. We consolidated our position in the education sector with **Vitru** and **FMU**, major Brazilian education groups. **Aegea**, one of the largest sanitation companies in the country, also joins to consolidate our specialization in sanitation (utilities). We also expanded our presence in the healthcare sector with **Qualicorp**, one of Brazil's leading health benefits administrators. In addition, we entered the **condominium sector** with the addition of **Apsa** to our client portfolio.

Telecom	Utilities	Education	Healthcare
7 / 10 largest MNOs and ISPs in Brazil	8 / 10 largest Utilities in Brazil	2 / 5 Basic Education 2 / 7 Higher Education	2 / 5 largest Healthcare and Insurance companies in Brazil
	aegea	vitru EDUCAÇÃO FMU COMPLEXO EDUCACIONAL	quali corp
TIM Claro vivo nio Algar unifique telcel vero + 175 clients	energisa sabesp NEOENERGIA equatorial enel COPEL Light Chile enel CHILQUINTA	YDUQS inspira grupo salta PARANÁ grau TECNICO + 480 clients	Hapvida Unimed

PRODUCT UPDATE

01. Combination of payment methods: one bill, multiple ways to pay

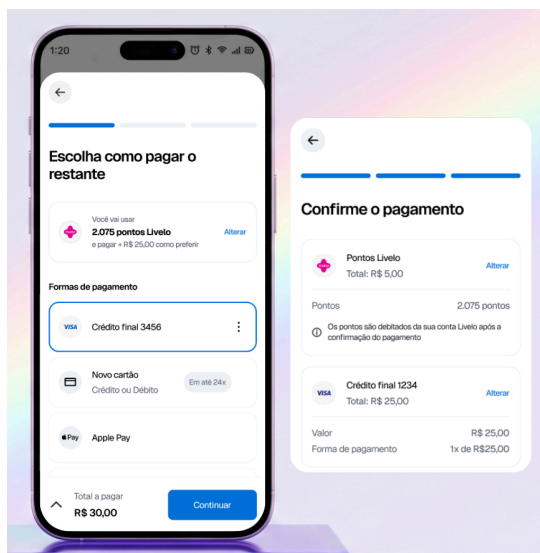


This quarter, Bemobi launched the combination of payment methods, a feature that allows a single bill to be paid using two or more payment methods in a single transaction.

The feature eliminates recurring billing failures caused by payment method limitations (such as insufficient balance or spending limits), situations in which the charge would traditionally fail completely. As a result, it has a direct impact on conversion and collection by recovering attempts that would previously have been lost.

This is a capability that global gateways do not offer in Brazil: the breadth of payment methods combined with the ability to unite them in a single transaction, a relevant competitive differentiator for the essential recurring services sectors.

02. Lívolo: loyalty points as a way to pay the bill



In partnership with Lívolo, Bemobi began allowing the use of Lívolo loyalty program points as a payment method for essential recurring bills.

The feature is native to Smart Checkout, with no redirection or separate screen: points appear as just another payment method within the same journey. For companies, it represents a new lever for conversion and retention, made available to their client base through the same existing integration.

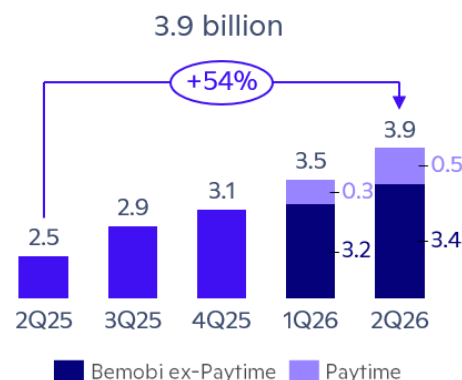
OPERATING INDICATORS

The company operates under a B2B2C model, offering solutions to our partners who, in turn, provide these services to their customers. Therefore, the operating indicators presented in this section represent usage/consumption metrics of our solutions made available through our partners.

Total Payment Volume (TPV)

Financial volume, including digital top-up and digital payments

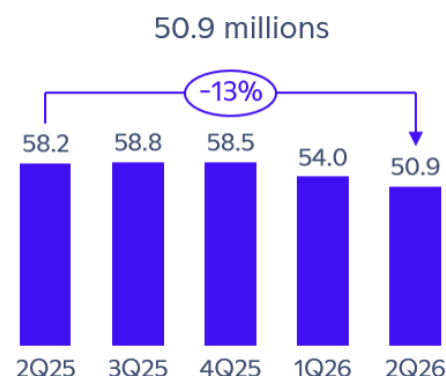
- Growth of 54% YoY to R\$3.9 billion. Organic growth was 36% YoY.
- The main drivers of organic growth, on an annual comparison, were:
 - acceleration among recent clients, particularly in the education segment and Sabesp, and the start of Hapvida; and
 - continued increase in penetration among longer-standing partners. As a result, Bemobi's TPV continues to diversify, with more recent segments (utilities, education, and healthcare) gaining representativeness.



Microfinance Transactions

Number of microfinance transactions, including airtime/voice/data advances and Credit Score

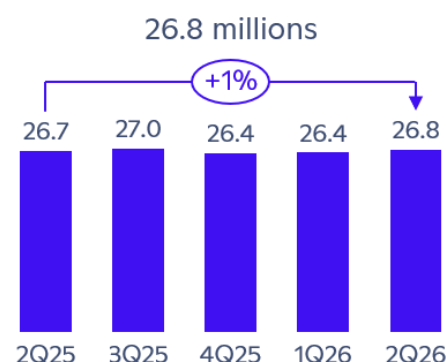
- The decline in transaction volume was impacted by the discontinuation of a microcredit transactions client (balance advances and top-up), more than offsetting the continued growth of Credit Score transactions (Mexico and Colombia).
- Excluding the effect of the FX variation, this vertical's revenue was stable on an annual comparison (+1% YoY), with the decline in transaction volume offset by the higher average ticket driven by the growth in Credit Score transactions.



Subscriber Base

Average user-paid active app subscription base

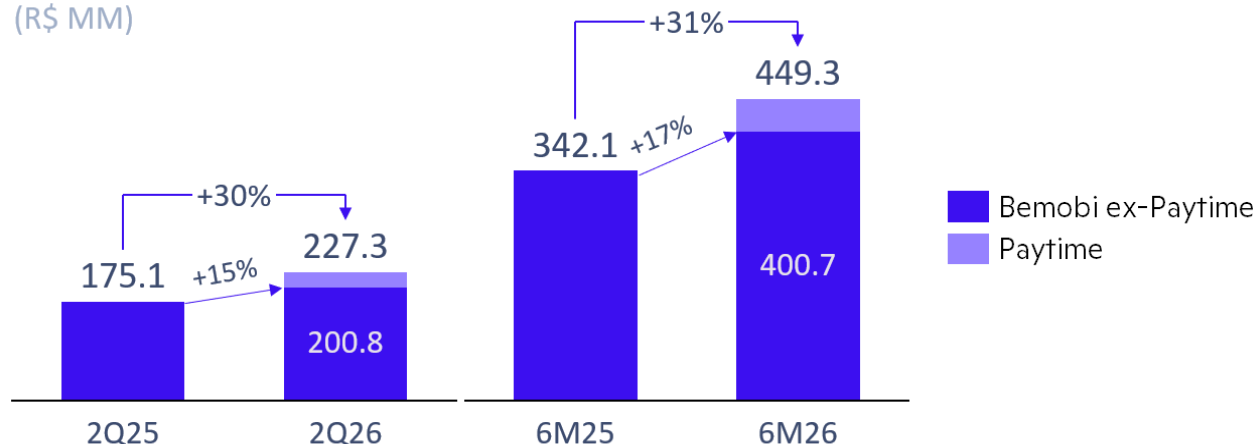
- Stable subscription volume, with consistent user base growth in international operations (driven by countries such as Nigeria, Egypt, Ukraine, and Pakistan), partially offsetting a softer performance with operators in Brazil and some LatAm countries.



FINANCIAL INDICATORS

Adjusted Net Revenue

(R\$ MM)

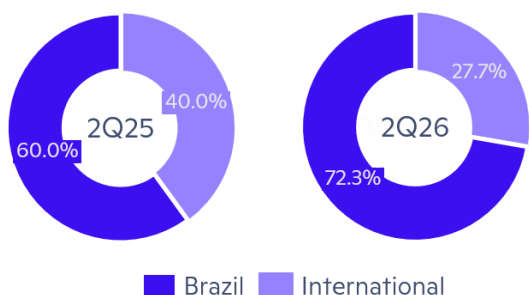


Adjusted net revenue expanded 30% YoY, to R\$227.3 million, or 36% excluding the FX variation effect (FXN). Organic growth (excluding Paytime, consolidated since 1Q26) was 15%, to R\$200.8 million, or 20% excluding the FX variation effect. From a vertical perspective, revenue performed as follows:

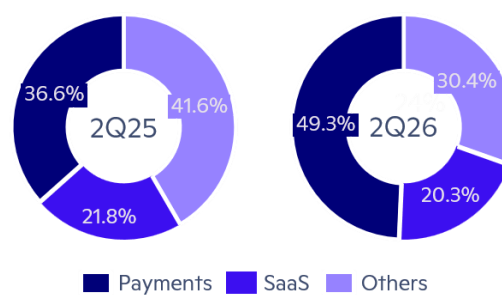
- Digital payments grew 75% YoY** maintaining the strong organic growth pace of previous quarters (+34% YoY, in line with the TPV growth discussed in the previous section), combined with the addition of Paytime (100% allocated to the payments vertical).
- SaaS recorded growth of 21% YoY**, resulting from the increase in active licenses among our K-12 education and ISP clients, as well as revenue from the setup of the customer service technology platform associated with the Wave Tech and Grace IA solutions.
- Other businesses** recorded a decline of 5% YoY, but **an expansion of 4% YoY on an FXN basis**, with +5% YoY in subscriptions and +1% YoY in microfinance.

As a result, from the perspective of our solutions portfolio, Digital payments revenue increased by 12.7 p.p., to 49.3% of revenue. In line with our strategy presented at the last Bemobi Day, the combination of payments and SaaS reached 69.5% and should continue to expand relative to the others. As these revenues are still highly concentrated in the local market, revenue in Brazil increased by 13.8 p.p. to 72.3%.

Breakdown per Region (%)



Breakdown per Business (%)



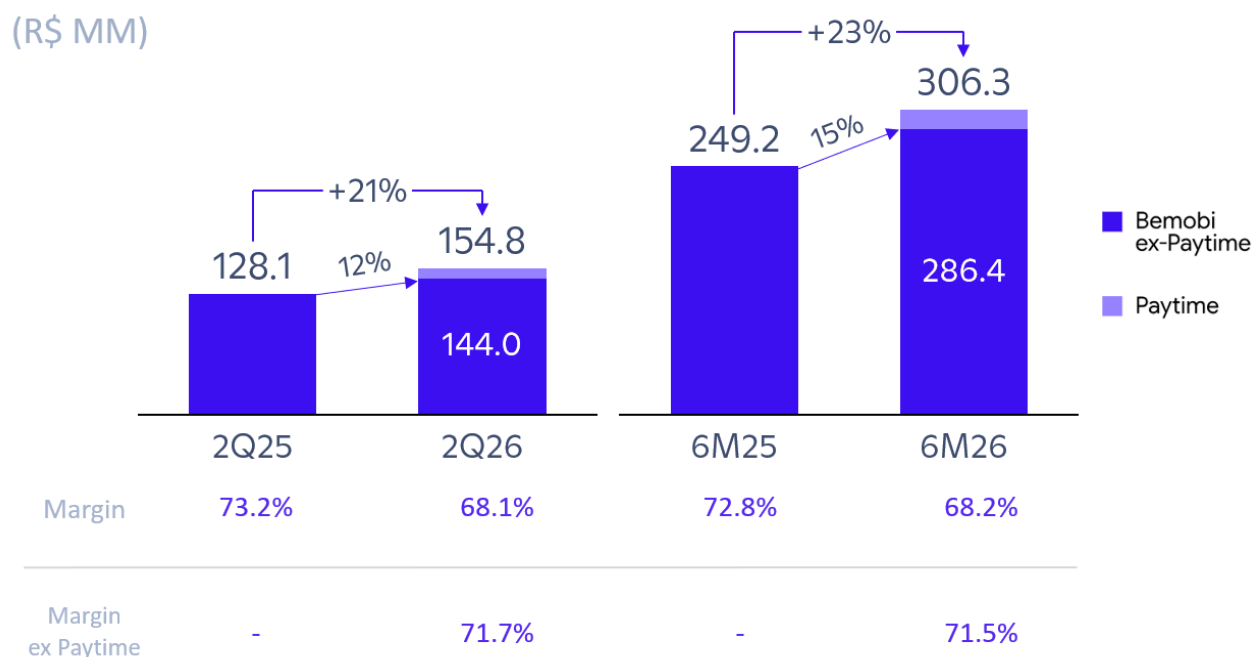
Adjusted Cost of Services

The adjusted cost of services rendered line in our business is composed of:

- Investments in marketing to promote and advertise our solutions through leading partners in the digital media and app world;
- Licensing fees owed to app and game developers under a revenue-share model;
- Costs related to the processing and collection of the digital payments solution, including, but not limited to, MDR paid to the acquirer, Pix processing, among others; in addition to (iv) other sales-related costs.

In 2Q26, the cost of services rendered was R\$72.5 million, an increase of 54% compared to 2Q25, mainly due to higher costs resulting from the strong expansion of payments revenue and the consolidation of Paytime. On an organic basis, this line advanced 21% YoY.

Adjusted Gross Profit

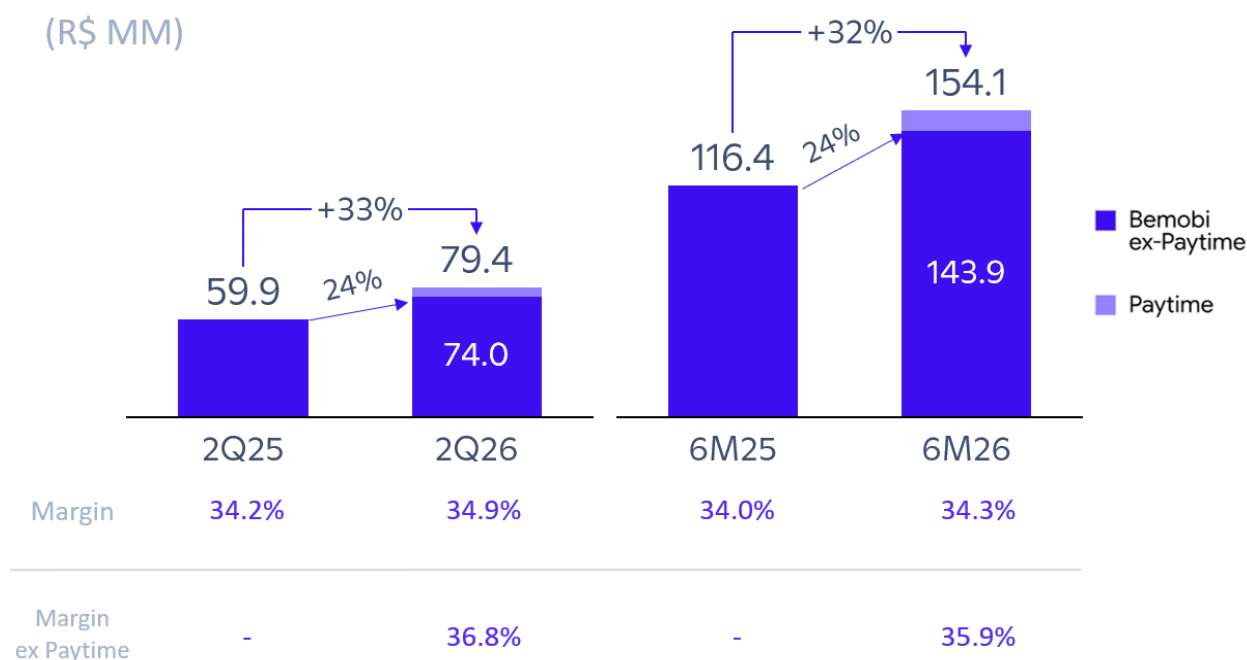


As a result, adjusted gross profit reached R\$154.8 million in the quarter, an increase of 21% compared to 2Q25. Excluding Paytime, adjusted gross profit expanded 12% YoY, to R\$142 million. The margin decline reflects Paytime's lower profitability.

Adjusted Operating Expenses

Adjusted operating expenses totaled R\$75.4 million in 2Q26, an increase of 10% compared to 2Q25, basically resulting from the same effects that impacted previous quarters (although with a smaller year-over-year variation), in addition to the consolidation of Paytime. On an organic basis, the increase was only 3% year over year, resulting from the dilution of the investments made in the second half of 2025 related to the strengthening of the workforce (mainly associated with the payments and SaaS solutions), combined with the control of technology expenses and the relative stability in the composition of the allowance for doubtful accounts.

Adjusted EBITDA



Adjusted EBITDA totaled R\$79.4 million this quarter, an expansion of 33% compared to 2Q25. Organic growth was 24% YoY, recording a 2.7 p.p. margin expansion. The Adjusted EBITDA margin continues on its trajectory of positive operating leverage, a trend we expect to continue in the coming quarters (not necessarily in a linear fashion over time), while Paytime's profitability should also increase as a result of the operation's scale gains.

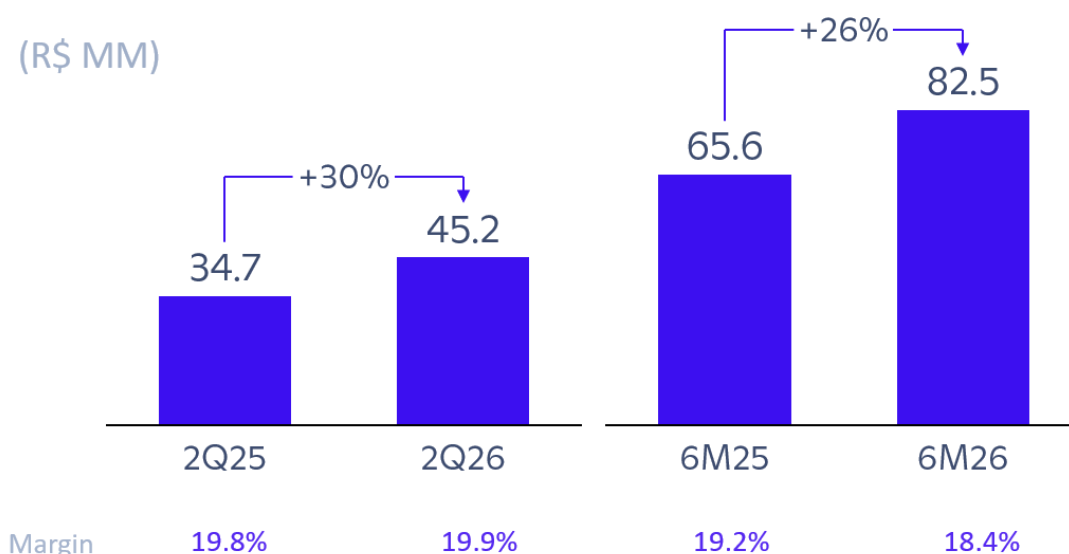
Adjusted EBITDA in this quarter excluded R\$7.2 million in share-based compensation expenses (ILP), compared to R\$6.3 million in 2Q25. The increase in this line relates to a more balanced distribution of this expense across the quarters of 2026.

Financial Result

The financial result in 2Q26 was negative R\$2.3 million, compared to R\$16 million in 2Q25, a reduction of R\$18.3 million. This variation is mainly explained by:

- -R\$11.9 million in the swap effect: in 2Q26 we reported a negative financial result from the swap of R\$5.2 million (stemming from the 12% depreciation of BMOB3 shares during the period), compared to a positive R\$6.7 million in 2Q25. The share repurchase occurred in May reduced materially the exposure to this swap operation, leading to a much lower volatility in this line in the upcoming quarters.
- -R\$4.0 million in financial income: income from financial investments totaled R\$8.6 million this quarter, compared to R\$12.7 million in 2Q25, due to a smaller cash position, explained by the payment of dividends and the payment of the first installment of the Paytime acquisition.
- -R\$1.6 million in interest, due to the update on payables (reflecting the increase in this line due to the Paytime acquisition) and the debt contracted with BNDES.
- +R\$1.0 million in FX variation: in 2Q26 we recorded an FX variation expense (on assets held abroad) of R\$2.0 million, compared to an expense of R\$3.0 million in the same quarter of the prior year.

Adjusted Net Income

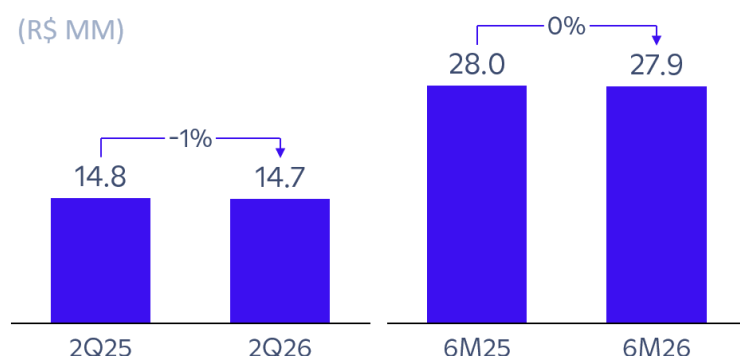


Adjusted net income in 2Q26 totaled R\$45.2 million, an increase of 30% compared to 2Q25, mainly resulting from the 42% increase in adjusted operating income and the lower income tax and social contribution rate (due to the payment of IoE in the quarter), partially offset by net financial expense and the growth in the results of companies in which Bemobi does not yet hold 100% of the shares (generating an increase in the result attributed to non-controlling interests). The adjusted net margin remained stable.

For better comparability, Adjusted net income excludes (when applicable): (i) share-based compensation expenses (ILP) and M&A expenses; (ii) the amortization of intangible assets arising from acquisitions; and (iii) the mark-to-market effect of the swap, all net of income tax effects. The full reconciliation between net income and adjusted net income can be found in Annex V.

Net income totaled R\$33.2 million and remained stable on an annual comparison, impacted by the negative variation in the mark-to-market of the swap and by lower financial income, as discussed in the previous section, which offset the growth in operating income and the tax savings.

Capex

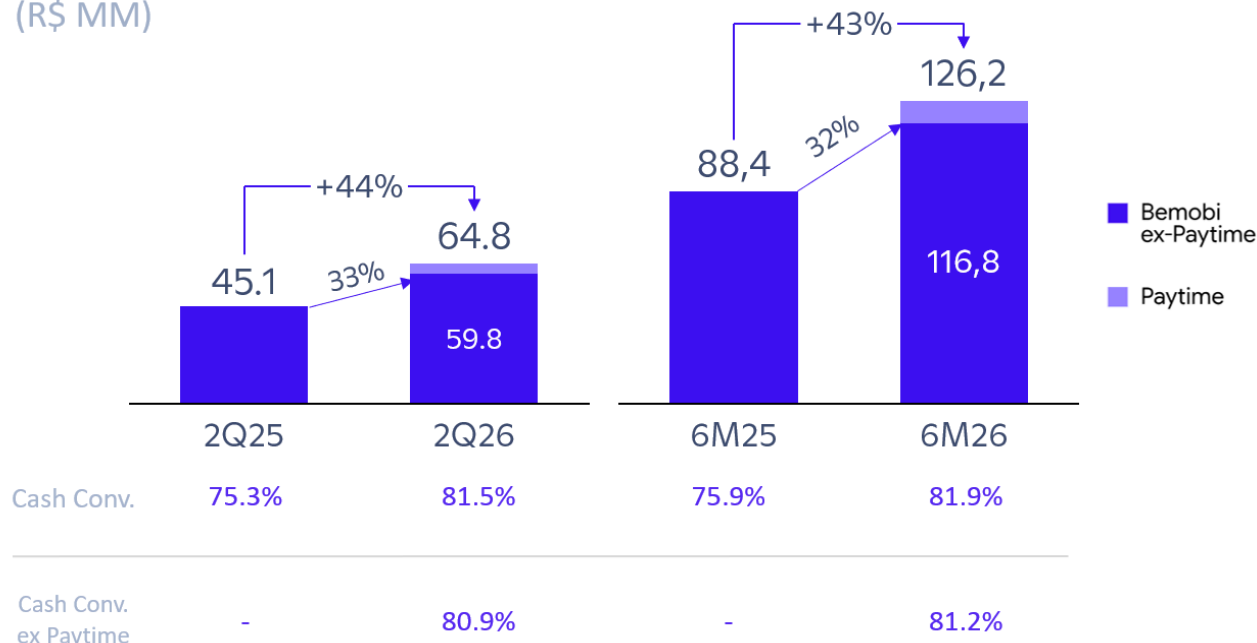


Capex (investments in tangible and intangible assets, excluding the right-of-use line for third-party properties) continues to be composed mainly of investments in intangible assets, as we reinforce our investments in research and development (R&D) to maintain a greater competitive differential.

Additionally, the level of fixed asset capitalization is low, as a significant portion of our structure is supported by lease or service contracts. This quarter, investments totaled R\$14.7 million, with a variation close to zero on an annual comparison.

Adjusted EBITDA - Capex

(R\$ MM)

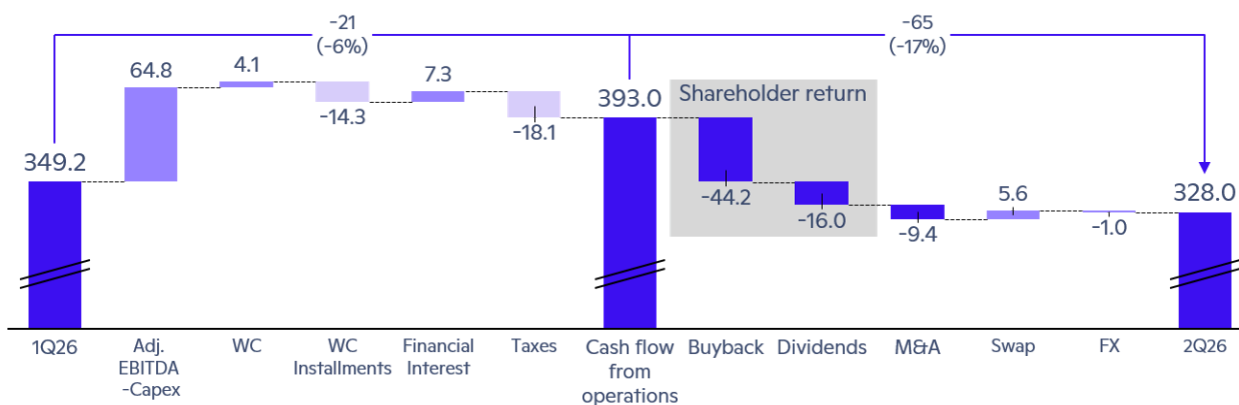


This quarter, the Adjusted EBITDA less Capex indicator (a proxy for operating cash generation) recorded R\$64.8 million, a growth of 44% compared to the same quarter last year, reflecting the solid operating performance (Adjusted EBITDA +33% YoY), combined with capex stability (-1% YoY). As a result, the cash conversion ratio this quarter reached 81.5%, an increase of 6.3 p.p. compared to 2Q25.

Excluding Paytime's contribution, operating cash generation totaled R\$59.8 million, **a growth of 33% on an annual comparison, a cash conversion of 80.9% (+5.6 p.p.).**

Cash Flow

(R\$ MM)





In 2Q26, cash flow from operations was positive R\$44 million, driven by the solid Adjusted EBITDA less Capex, which offset the working capital consumption in the payments operation and the payment of taxes. The use of the company's own resources in the payments operation is a decision to invest in a product with strong growth potential that generates a return on invested capital (ROIC) above average.

This quarter, Bemobi repurchased R\$44 million in shares of its own issuance, in addition to the payment of R\$16 million in IoE, **a total of R\$60 million in shareholder returns**. As a result, the ending cash position totaled R\$328 million, versus R\$349 million at the end of March.

RELATIONSHIP WITH AUDITORS

Pursuant to CVM Resolution No. 162/22, we inform that the Company consulted the independent auditors Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. to ensure compliance with the rules issued by the Authority, as well as the law governing the accounting profession, established by Decree-Law 9,295/46 and subsequent amendments.

Compliance with the regulations for the exercise of the professional activity issued by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidance issued by the Brazilian Institute of Independent Auditors (IBRACON) was also observed. The Company adopted the fundamental principle of preserving auditor independence, ensuring no influence in auditing their own services, nor having participated in any management function of the Company.

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

ANNEX I — INCOME STATEMENT — ACCOUNTING VIEW

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

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2Q26 Accounting	2Q25 Accounting	6M26 Accounting	6M25 Accounting
Net revenue	497.3	408.5	980.3	796.1
Costs of services	(363.7)	(304.8)	(716.6)	(596.5)
Gross Income	133.6	103.7	263.7	199.6
General and administrative expenses	(80.4)	(67.6)	(162.1)	(129.9)
Other Operating Income/Expenses	(0.2)	0.0	(0.2)	0.2
EBIT	53.0	36.1	101.3	69.9
Net financial results	(2.3)	16.0	7.3	27.1
Income before income and soc. contribution taxes	50.7	52.0	108.6	96.9
Income and social contribution taxes	(12.4)	(17.4)	(32.0)	(31.0)
Net Income	38.3	34.7	76.5	65.9
Attributable to owners of the parent	33.2	33.2	67.4	64.4
Attributable to non-controlling interests	5.1	1.4	9.1	1.5

ANNEX II — BALANCE SHEET

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$)	06/30/26	12/31/2025
ASSETS		
Cash and cash equivalents	297.1	241.2
Marketable securities	30.9	122.0
Trade accounts receivable	241.1	203.4
Amounts receivable from payment gateway operators	768.0	604.8
Inventory	16.4	15.5
Taxes recoverable	68.9	64.2
Advances to third parties	22.2	19.6
Derivative financial instruments	0.0	3.6
Other amounts receivable	3.1	1.5
Total current assets	1,447.6	1,275.6
Accounts receivable from customers	15.8	25.8
Other amounts receivable	2.5	2.7
Deferred taxes	28.5	23.0
Loans Receivable	3.0	1.8
Loan and borrowings to related party	2.7	1.8
Investments	2.1	2.2
Use rights	3.3	4.3
Property, plant and equipment	15.5	17.1
Intangible assets	497.7	510.8
Total non-current assets	571.0	589.7
TOTAL ASSETS	2,018.6	1,865.3
LIABILITIES		
Payroll and related charges	57.0	68.4
Taxes payable	27.3	16.9
Loans payable	0.9	0.4
Accounts payable	135.4	131.6
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	567.9	444.7
Leases	2.8	3.3
Consideration payable	46.4	8.9
Derivative financial instruments	0.9	0.0
Advances from third parties	3.4	0.6
Other accounts payable	13.7	11.3
Total current liabilities	855.7	686.2
Taxes Payable	1.7	2.5
Deferred taxes	20.5	22.9
Leases	1.5	2.2
Consideration payable	40.3	18.9
Other accounts payable	126.4	155.6
Advances from Third Parties	0.1	0.1
Other obligations	3.8	3.5
Total non-current liabilities	194.3	205.7
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(53.4)	(18.5)
Capital reserve	9.3	10.7
Profit reserve	90.9	90.9
Retained earnings	51.4	0.0
Equity valuation adjustment	(366.8)	(351.2)
Other comprehensive income	(24.3)	(11.0)
Non-controlling interest	27.7	18.8
Total shareholders' equity	968.6	973.4
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,018.6	1,865.3

ANNEX III — CASH FLOW STATEMENT

STATEMENT OF CASH FLOW (In millions of R\$)

	06/30/26	06/30/25
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	108.6	96.9
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Change in the fair value of derivative financial instruments	(2.6)	(15.3)
Equity income	0.1	(0.1)
Depreciation of rights of use	1.3	1.5
Depreciation and amortization	37.1	33.5
Net write-off of fixed and intangible assets	0.0	0.0
Parent company stock options for Group employees	5.4	4.1
Interest on leases	0.3	0.4
Interest on loans	0.8	0.0
Change in fair value of consideration	2.2	(0.1)
Other interest paid and received	0.2	0.0
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	(27.7)	(6.2)
Amounts receivable from payment gateway operators	(163.2)	(97.1)
Inventory	(0.8)	(6.4)
Taxes recoverable	(4.7)	7.5
Advances to third parties	(2.7)	0.0
Other amounts receivable	(1.3)	0.1
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	(11.4)	(3.9)
Taxes payable	5.4	(4.9)
Accounts payable	3.8	5.2
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	123.2	65.8
Advances from third parties	2.8	(0.0)
Other liabilities	2.7	(3.4)
Cash from operations	79.4	77.6
Net interest paid	(0.5)	(0.4)
Income and social contribution taxes paid	(35.7)	(19.6)
Net cash from operating activities	43.2	57.7
INVESTMENT ACTIVITIES		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	91.1	20.3
Loans receivable	(1.2)	0.0
Loans to related parties	(0.9)	0.0
Receipt on settlement of derivative financial instruments	7.0	2.8
Payment upon settlement of derivative financial instruments	0.0	(2.3)
Acquisition of property and intangible assets	(27.9)	(28.0)
Net cash generated (consumed) in investing activities	68.1	(7.2)
FINANCING ACTIVITIES		
Payment of leases	(0.6)	(1.1)
Loans from third parties	21.4	19.0
Repayment of loans from third parties	(0.3)	0.0
Dividends and interest on equity paid	(14.1)	(109.3)
Payment of consideration	(9.4)	0.0
Treasury shares acquired	(44.3)	(22.6)
Net cash from financing activities	(47.3)	(113.9)
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	(8.1)	(12.4)
Net increase in cash and cash equivalents	55.9	(75.8)
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	241.2	378.6
Closing balance	297.1	302.8
Net increase in cash and cash equivalents	55.9	(75.8)

ANNEX IV — HARMONIZED INCOME STATEMENT

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

As a result of compliance with the standards set forth in CPC 47 (Revenue from Contracts with Customers), specifically regarding the trading modality, Bemobi's management understands that recording the revenue and costs related to operations of this nature can create significant distortions in the way the Group's results are interpreted.

In this regard, in order to make the results achieved among the various companies that currently make up the Bemobi Group comparable to each other, it became necessary to harmonize the financial statements, with the form used by Bemobi in its latest earnings releases prevailing here.

Thus, the information on Net Revenue, Cost of Services Rendered, Adjusted Gross Profit, Adjusted EBITDA, and Adjusted Net Income used and presented exclusively in this Earnings Release has been adjusted and shown in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the results obtained, thereby giving them better conditions to prepare their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2Q26 Accounting	Reclassified (1)	Harmonized M4U ⁽²⁾	Adjust ⁽³⁾	2Q26 Adjusted	2Q25 Accounting	Reclassified (1)	Harmonized M4U ⁽²⁾	Adjust ⁽³⁾	2Q25 Adjusted
Net revenue	497.3	0.0	(270.0) ⁽¹⁾	0.0	227.3	408.5	0.0	(233.4) ⁽¹⁾	0.0	175.1
Costs of services	(349.8)	7.3 ⁽³⁾	270.0 ⁽¹⁾	0.0	(72.5)	(291.7)	11.2 ⁽³⁾	233.4 ⁽¹⁾	0.0	(47.0)
Adjusted Gross Income	147.5	7.3	0.0	0.0	154.8	116.9	11.2	0.0	0.0	128.1
General and administrative expenses (excl. D&A)	(75.1)	(7.3) ⁽³⁾	0.0	7.2 ⁽²⁾	(75.2)	(63.3)	(11.2) ⁽³⁾	0.0	6.3 ⁽²⁾	(68.2)
Other revenues and expenses	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	(0.0)	0.0	0.0	0.0	(0.0)
EBITDA	72.3	0.0	0.0	7.2	79.4	53.6	0.0	0.0	6.3	59.9
Depreciation and amortization expenses	(19.2)	0.0	0.0	5.4	(13.9)	(17.5)	0.0	0.0	4.3	(13.2)
Net financial results	(2.3)	0.0	0.0	5.2	2.9	16.0	0.0	0.0	(6.7)	9.3
Equity accounting	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Income before income and soc. contribution taxes	50.7	0.0	0.0	17.7	68.4	52.0	0.0	0.0	3.9	56.0
Income and social contribution taxes	(12.4)	0.0	0.0	(5.8)	(18.2)	(17.4)	0.0	0.0	(2.5)	(19.8)
Net income attributable to non-controlling interests	(5.1)	0.0	0.0	0.0	(5.1)	(1.4)	0.0	0.0	0.0	(1.4)
Net Income	33.2	0.0	0.0	11.9	45.2	33.2	0.0	0.0	1.5	34.7

Notes:

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

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

(3) Refers to share-based compensation expenses and M&A expenses (in general and administrative expenses); amortization of acquisition intangibles (in depreciation and amortization); tax savings effect on the tax rate arising from the aforementioned adjustments (in income tax and social contribution).



INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	6M26 Accounting	Reclassified (1)	Harmonized M4U(2)	Adjust(3)	6M26 Adjusted	6M25 Accounting	Reclassified (1)	Harmonized M4U(2)	Adjust(3)	6M25 Adjusted
Net revenue	980.3	0.0	(530.9) ⁽¹⁾	0.0	449.3	796.1	0.0	(454.0) ⁽¹⁾	0.0	342.1
Costs of services	(688.6)	21.6 ⁽³⁾	530.9 ⁽¹⁾	0.0	(136.1)	(570.4)	23.5 ⁽³⁾	454.0 ⁽¹⁾	0.0	(92.9)
Adjusted Gross Income	291.6	21.6	0.0	0.0	313.2	225.7	23.5	0.0	0.0	249.2
General and administrative expenses (excl. D&A)	(151.6)	(21.6) ⁽³⁾	0.0	14.3 ⁽²⁾	(158.9)	(121.1)	(23.5) ⁽³⁾	0.0	11.7 ⁽²⁾	(132.9)
Other revenues and expenses	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
EBITDA	139.9	0.0	0.0	14.3	154.1	104.7	0.0	0.0	11.7	116.4
Depreciation and amortization expenses	(38.5)	0.0	0.0	10.8	(27.6)	(34.9)	0.0	0.0	8.7	(26.2)
Net financial results	7.3	0.0	0.0	(2.6)	4.7	27.1	0.0	0.0	(15.3)	11.7
Equity accounting	(0.1)	0.0	0.0	0.0	(0.1)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Profit before income tax and social contribution	108.6	0.0	0.0	22.5	131.1	96.9	0.0	0.0	5.1	102.0
Income and social contribution taxes	(12.4)	0.0	0.0	(5.8)	(18.2)	(17.4)	0.0	0.0	(2.5)	(19.8)
Net income attributable to non-controlling interests	(5.1)	0.0	0.0	0.0	(5.1)	(1.4)	0.0	0.0	0.0	(1.4)
Net Income	33.2	0.0	0.0	11.9	45.2	33.2	0.0	0.0	1.5	80.7

Notes:

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

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

(3) Refers to share-based compensation expenses and M&A expenses (in general and administrative expenses); amortization of acquisition intangibles (in depreciation and amortization); tax savings effect on the tax rate arising from the aforementioned adjustments (in income tax and social contribution).

ANNEX V — RECONCILIATION OF ADJUSTED NET INCOME

	2Q26	2Q25
Net income	33.2	33.2
Stock-based compensation expenses (LTIP)	7.2	6.3
M&A-related expenses	0.0	0.0
Amortization of intangible assets from acquisitions	5.4	4.3
Income tax effect	(4.0)	(3.6)
Gain (loss) on swaps	5.2	(6.7)
Tax effect on swap results	(1.8)	1.2
Adjusted net income	45.2	34.7

	6M26	6M25
Net income	67.4	64.4
Stock-based compensation expenses (LTIP)	14.2	11.8
M&A-related expenses	0.0	0.0
Amortization of intangible assets from acquisitions	10.8	8.7
Income tax effect	(8.3)	(6.9)
Gain (loss) on swaps	(2.6)	(15.3)
Tax effect on swap results	0.9	3.0
Adjusted net income	82.5	65.6

ANNEX VI — PAYTIME OPERATING RESULTS

2Q26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Adjusted net revenue	200.8	26.5	227.3
Adjusted cost of services	(56.9)	(15.7)	(72.5)
Adjusted gross profit	144.0	10.8	154.8
Adjusted general and administrative expenses (G&A)	(69.9)	(5.4)	(75.2)
Other operating income (expenses)	(0.1)	0.0	(0.1)
Adjusted EBITDA	74.0	5.4	79.4

6M26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Adjusted net revenue	400.7	48.6	449.3
Adjusted cost of services	(107.4)	(28.7)	(136.1)
Adjusted gross profit	293.3	19.9	313.2
Adjusted general and administrative expenses (G&A)	(149.2)	(9.7)	(158.9)
Other operating income (expenses)	(0.1)	0.0	(0.1)
Adjusted EBITDA	143.9	10.3	154.1

DISCLAIMER

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended June 30, 2025 and 2026, prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil — including the Pronouncements, Interpretations, and Guidelines of the CPC — and with the international IFRS standards (IFRS Accounting Standards) issued by the IASB, including the IFRIC and SIC interpretations, approved by the CVM and the 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 (trading activity), Bemobi's management understands that it acts as the principal. Therefore, for accounting purposes, the revenue and costs of this operation are recorded at their total values. Knowing that it is of interest to analysts and investors to analyze this operation by its net contribution to the Company's margins, as well as to make the results achieved by the various companies that make up the Bemobi Group comparable, management carried out the harmonization of financial statements and account balances for disclosure purposes in this document. Consequently, the net effects of revenue and costs from M4U's trading activity are reported, showing in the result only the margin effect that is rightfully the entity's for providing this service. More details on the reconciliation of revenue and costs can be found in Annex IV of this document.

Finally, restructuring and acquisition-related expenses, as well as provisions linked to the ILP program, were classified as share-based compensation and M&A expenses in this report, as they are not considered by management to reflect the Company's usual operating activities.

Thus, to assist investors in preparing their assumptions and projections about Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services Rendered, Adjusted Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Income, and Operating Cash Conversion presented exclusively in this Earnings Release has been adjusted. More details can be found in Annex 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. They involve risks and uncertainties, as they relate to future events and depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic, industry, and other operating factors may affect Bemobi's future performance.



Turning payments
into competitive advantage

ri.bemobi.com.br