

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.

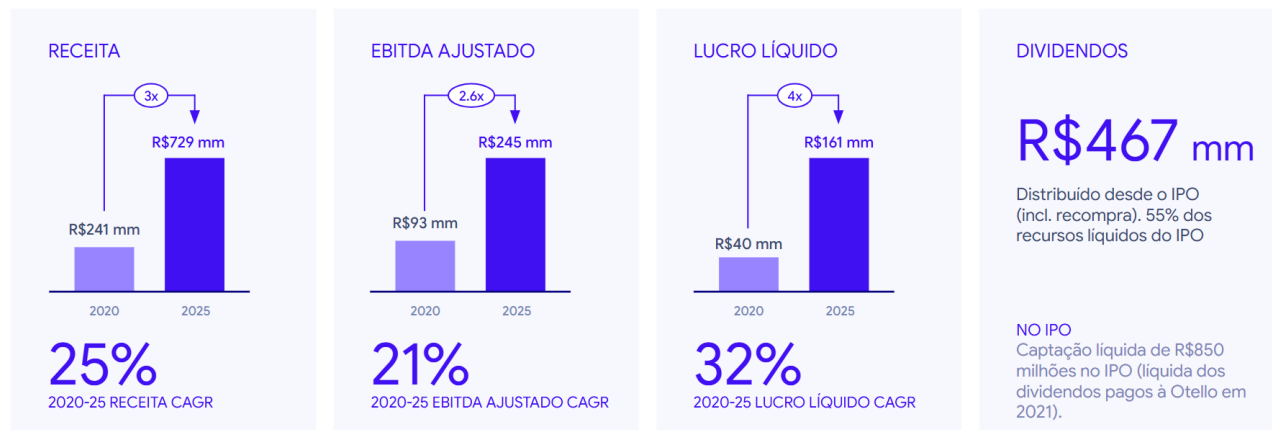
Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas por nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos e atendimento das grandes indústrias de serviços recorrentes.

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.

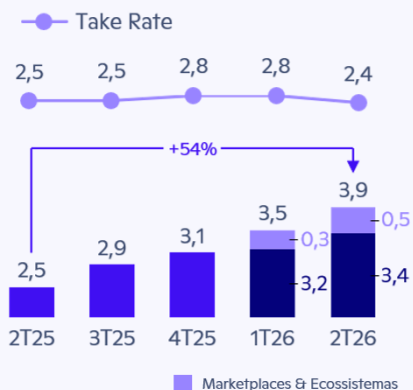
Especialização Setorial	Pagamentos Inteligentes	Jornada Completa	Plataforma Nativa em IA
Especializados em segmentos de serviços recorrentes e ecossistemas	Toda a complexidade dos métodos de pagamento, simplificada e orquestrada	Muito além da integração: a experiência completa, do canal de cobrança aos 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.

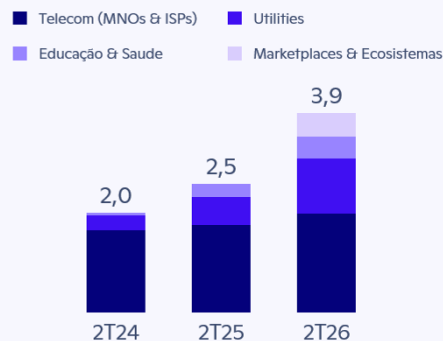
Pagamentos Digitais

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 B3

grau

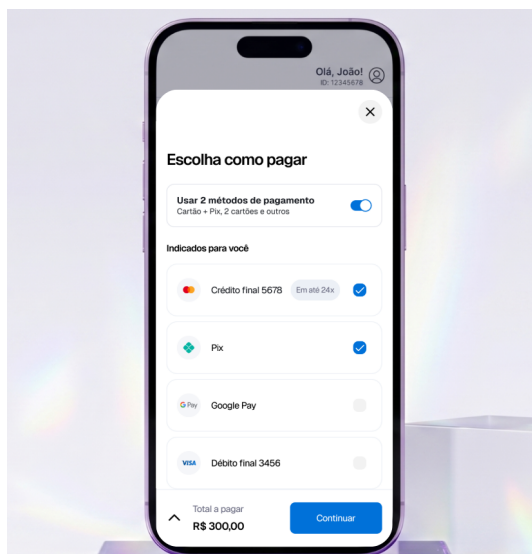
+ 480 clientes

Hapvida

Unimed

ATUALIZAÇÃO DE PRODUTO

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

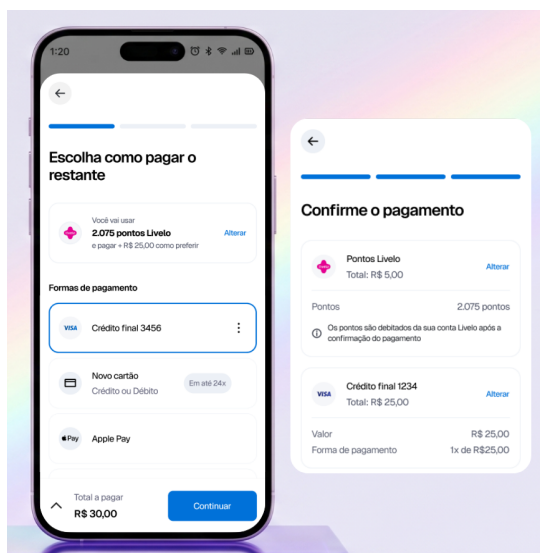


Neste trimestre, a Bemobi lançou a combinação de métodos de pagamento, funcionalidade que permite pagar uma única conta com dois ou mais meios de pagamento em uma só transação.

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.

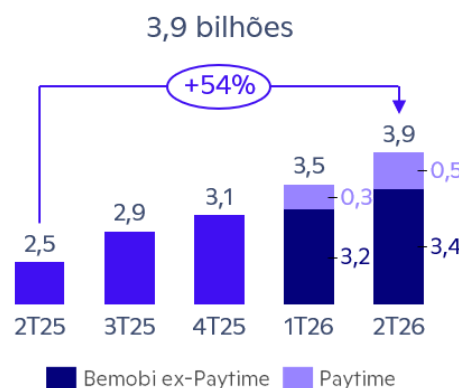
INDICADORES OPERACIONAIS

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

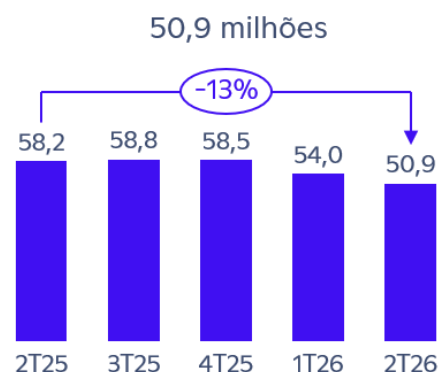
- Crescimento de 54% a/a para R\$3,9 bilhões. O crescimento orgânico foi de 36% a/a.
- Os principais vetores de crescimento orgânico, na comparação anual, foram:
 - aceleração nos clientes recentes, com destaque para o segmento de educação e Sabesp, e início de Hapvida; e
 - continuidade do aumento de 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*

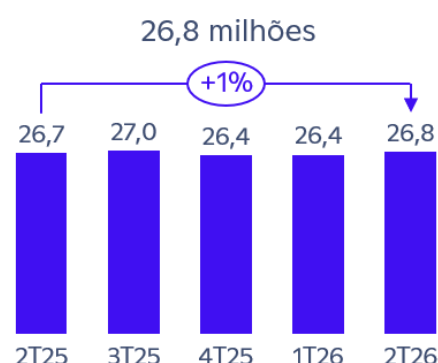
- A queda no volume de transações foi impactada pela descontinuidade de um cliente de transações de microcrédito (antecipação de saldo e recarga), mais do que compensando o contínuo crescimento das transações de *Credit Score* (México e Colômbia).
- Excluído o efeito da variação cambial, a receita desta 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

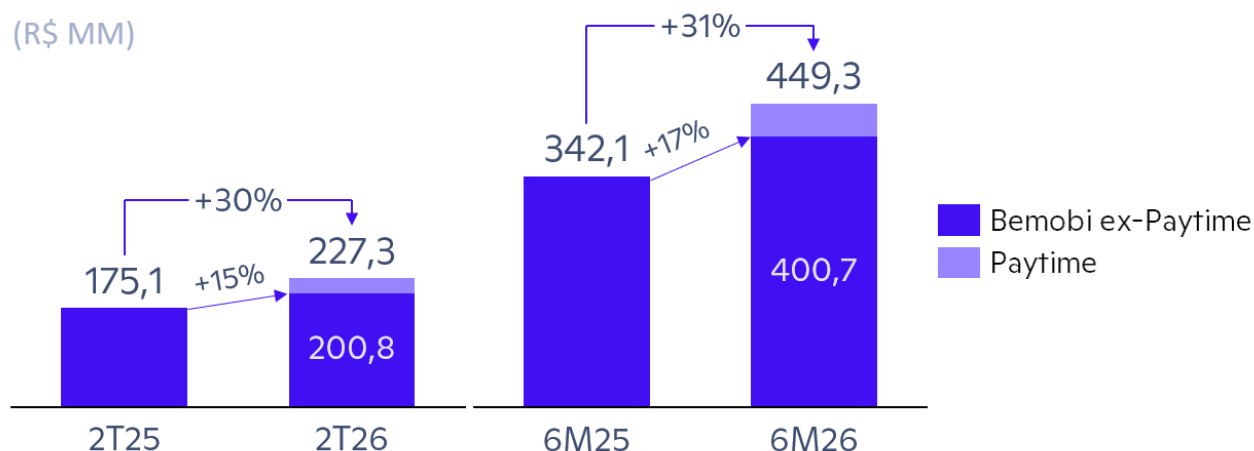
- Estabilidade no volume de assinaturas, com crescimento consistente da base de usuários nas operações internacionais (puxado por países como Nigéria, Egito, Ucrânia e Paquistão), parcialmente compensando um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil e alguns países em LatAm.



INDICADORES FINANCEIROS

Receita Líquida Ajustada

(R\$ MM)

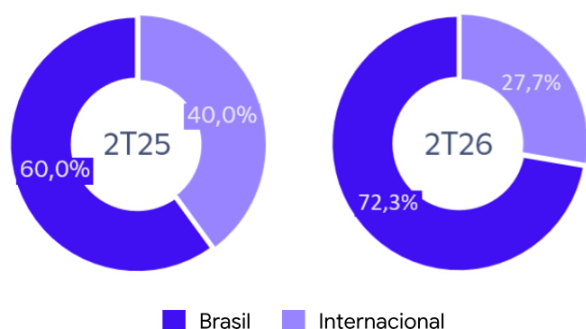


A receita líquida ajustada expandiu 30% a/a, para R\$227,3 milhões, ou 36% excluindo o efeito da variação cambial (FXN). O crescimento orgânico (excluindo a Paytime, consolidada desde o 1T26) foi de 15%, para R\$200,8 milhões, ou 20% FXN. Na visão por verticais, a receita se comportou da seguinte maneira:

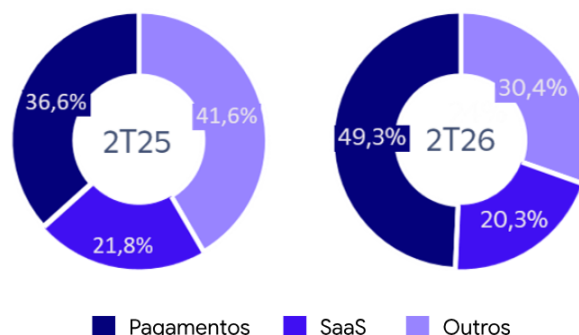
- 01. Pagamentos digitais cresceu 75% a/a**, mantendo o forte ritmo de crescimento orgânico dos trimestres anteriores (+34% a/a, em linha com o crescimento de TPV comentado na seção anterior), combinada com a adição da Paytime (100% alocada na vertical de pagamentos).
- 02. SaaS registrou crescimento 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

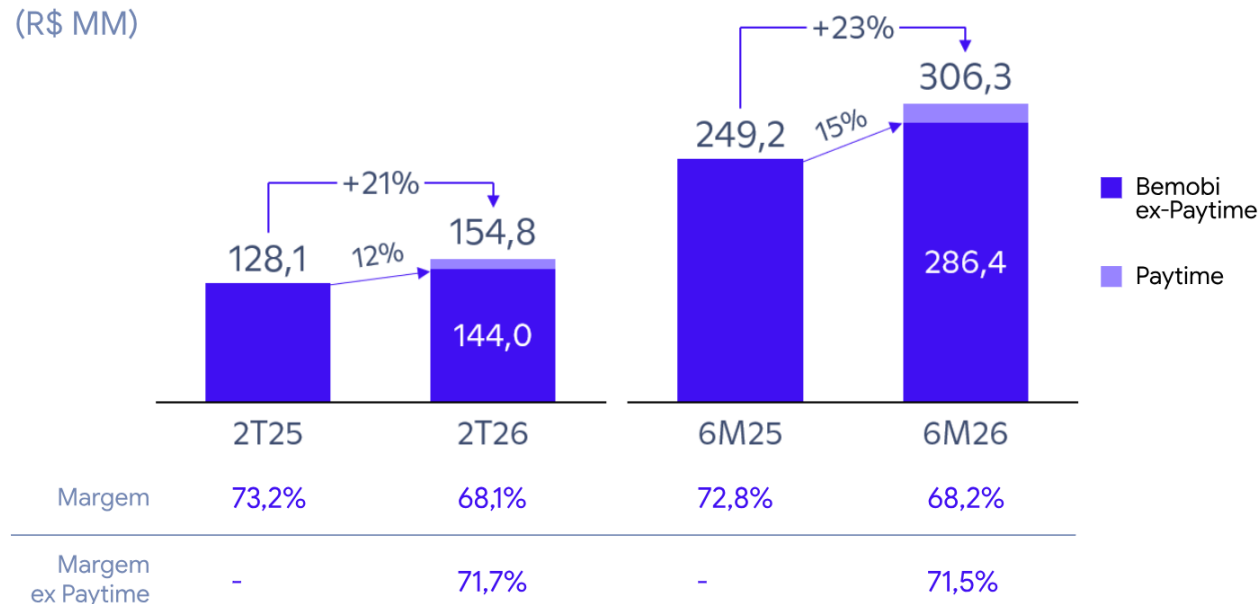
A linha de custos de serviços prestados ajustado em nosso negócio é composta pelos:

- 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)



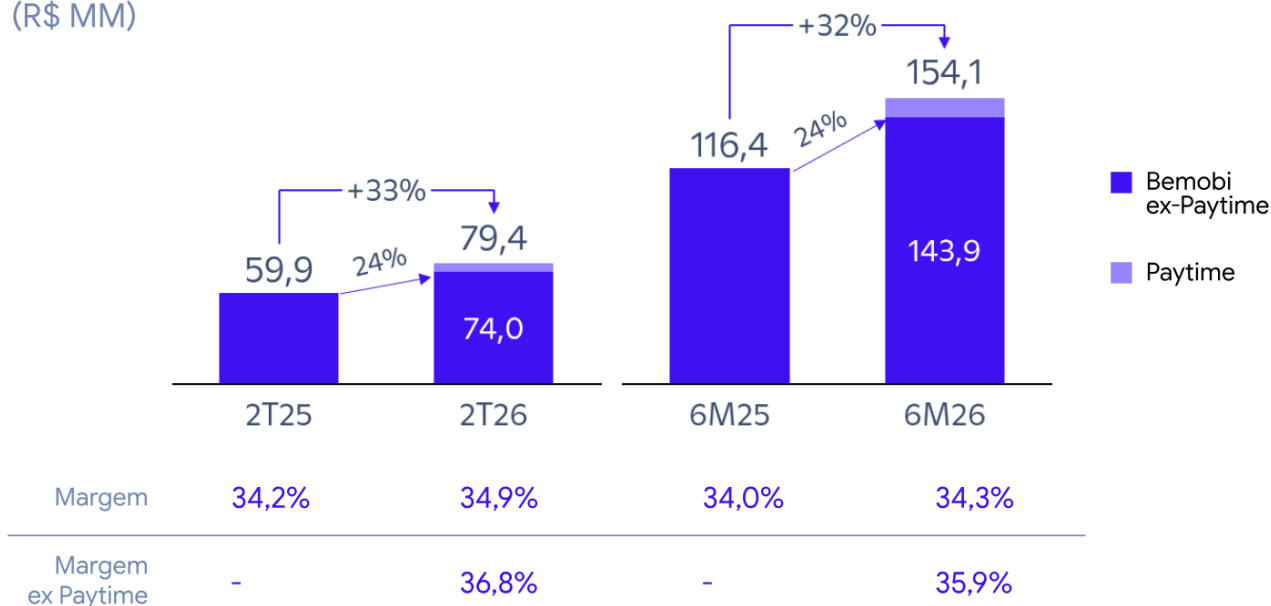
Como resultado, o lucro bruto ajustado atingiu R\$154,8 milhões no trimestre, um avanço de 21% em relação ao 2T25. Excluindo a Paytime, o lucro bruto ajustado expandiu 12% a/a, para R\$144 milhões. A queda na margem reflete a menor rentabilidade da operação da Paytime.

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.

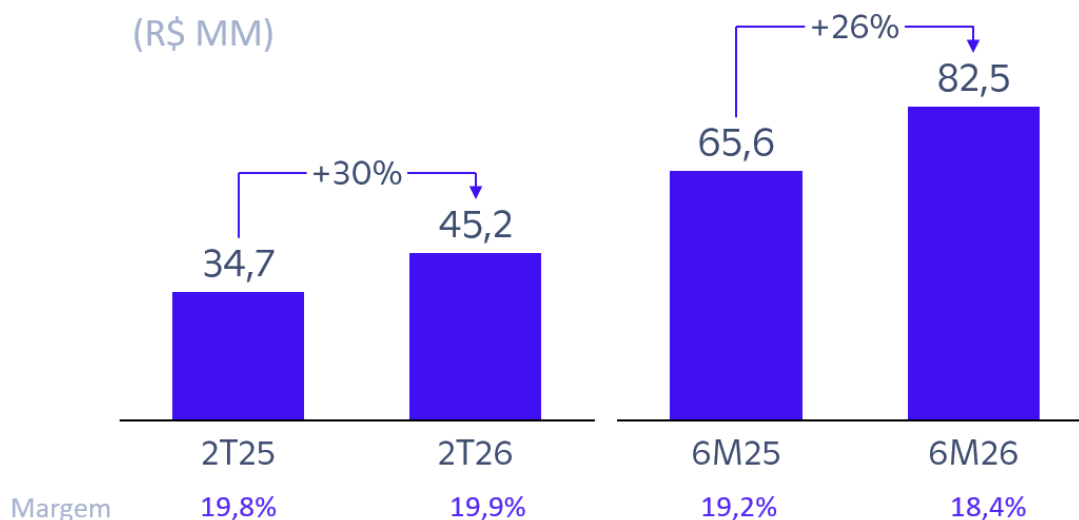
O EBITDA ajustado neste trimestre excluiu R\$7,2 milhões em despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP), contra R\$6,3 milhões no 2T25. O aumento nessa linha se refere a uma distribuição mais equilibrada desta despesa ao longo dos trimestres de 2026.

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

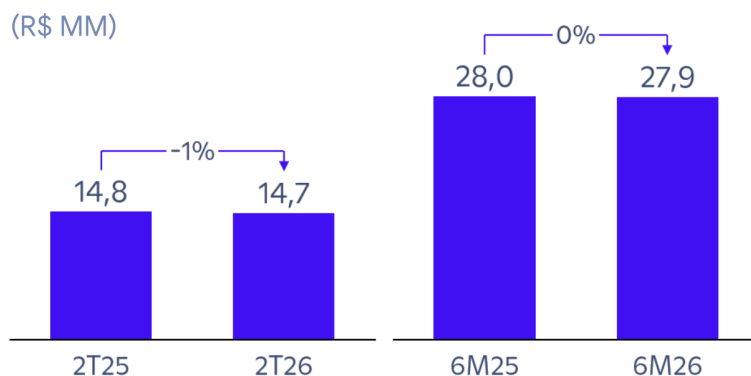


O lucro líquido ajustado no 2T26 totalizou R\$45,2 milhões, um aumento de 30% em comparação ao 2T25, resultado principalmente do aumento de 42% no lucro operacional ajustado e pela menor alíquota de imposto de renda e contribuição social (em função do pagamento de JCP no trimestre), parcialmente compensado 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

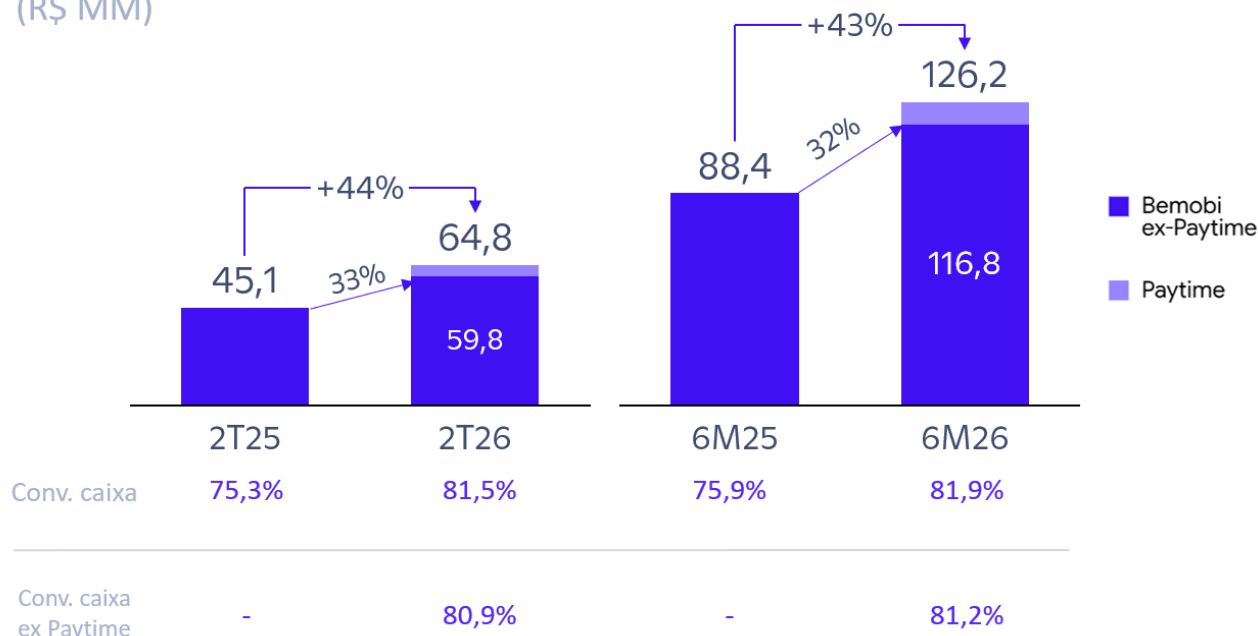


O Capex (investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros) segue sendo composto majoritariamente por investimentos em ativos intangíveis, à medida que reforçamos nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) visando manter maior diferencial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

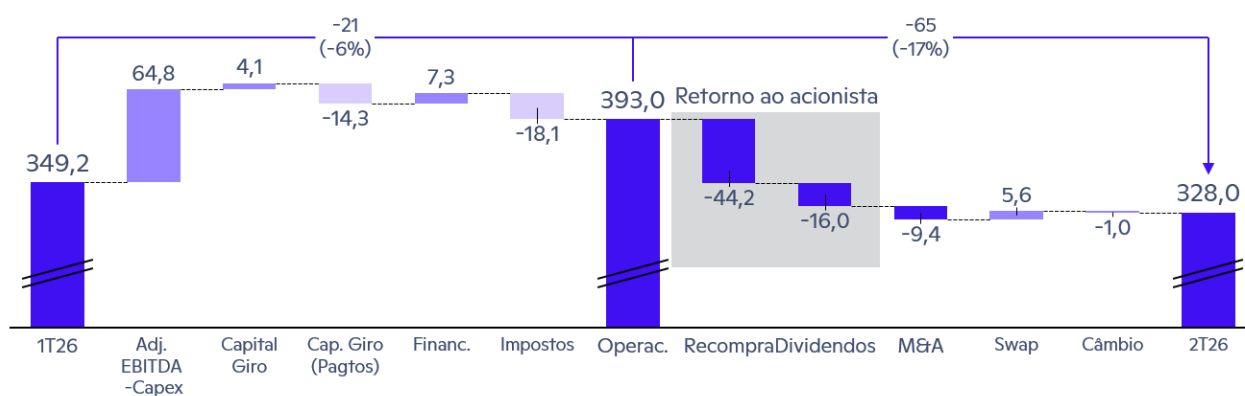


Neste trimestre, o indicador EBITDA ajustado deduzido do Capex (aproximação para geração operacional de caixa) registrou R\$64,8 milhões, um crescimento de 44% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, refletindo a sólida performance operacional (EBITDA ajustado +33% a/a), aliada a estabilidade 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