



BEMOBI

RELATÓRIO DE RESULTADOS 1T24

ri@bemobi.com.br
Site: ri.bemobi.com.br

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

10 de maio de 2024

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Para acessar [clique aqui](#) Replay
disponível no site de RI

DISCLAIMER

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de março de 2023 e de 2024. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo os Pronunciamentos Técnicos, Interpretações e Orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), atualmente denominadas pela Fundação IFRS como “normas contábeis IFRS” (IFRS Accounting Standards), incluindo as interpretações emitidas pelo IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) ou pelo seu órgão antecessor, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

Vale lembrar que em 2021 a Companhia adquiriu a M4U e em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS 15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere a modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal, e portanto, para fins das demonstrações contábeis o registro da receita e custos desta operação são contabilizados pelos seus valores totais. Sabendo que é do interesse dos analistas de mercado e investidores analisar esta operação pela sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização entre os demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. Conseqüentemente, são reportados os efeitos líquidos das receitas e dos custos da atividade de comércio da M4U, de modo que no resultado seja demonstrado apenas o efeito da margem que é de direito da entidade pela prestação deste serviço. Mais detalhes da conciliação das receitas e custos no Anexo IV deste documento.

As despesas com reestruturação e com aquisições, assim como os valores de provisões ligadas ao programa de ILP foram classificadas como não-recorrentes nesse relatório já que no entendimento da administração não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia.

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

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

PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE

- Após um ano de 2023 sem crescimento, afetado por diversos fatores adversos externos, esperamos **entrar em um novo ciclo de crescimento sustentável**.
- A estratégia de combinar **Soluções de Pagamento com plataformas SaaS de Engajamento do Cliente**, focadas para **indústrias de serviço essenciais**, tem ganho tração com um pipeline de vendas robusto, abrindo caminho para novos mercados endereçáveis de grande porte.
- **Pagamentos Digitais** foi o maior **destaque** do trimestre, com a **receita expandindo** cerca de **17% YoY**, sólido crescimento de **TPV para R\$1,9 bilhão**, além da **melhora sequencial de Assinaturas Digitais**, impulsionado pela recuperação gradual das operações internacionais.
- A **Receita Líquida** totalizou R\$141,7 milhões, **um crescimento de 3% YoY**, ainda afetado por efeito residual da descontinuidade da Oi Móvel; **crescimento** tende a **acelerar** ao longo do 2o semestre à medida que **novos clientes** já conquistados vão entrando em operação.
- As **Despesas Operacionais** registraram **queda de 1% YoY**, impulsionando o **EBITDA Ajustado** para uma **expansão de 7% YoY**, alcançando **R\$46,5 milhões**, com **incremento de margem de +110bps YoY**.
- O **Lucro Líquido**, excluindo efeito do swap, alcançou **R\$23,5 milhões**, um **aumento de 6% YoY**, com margem líquida de 17%.
- Sólida **geração de caixa operacional**, com **conversão de caixa em 73%**, que permite continuar focando em **deals de M&A** que fortaleçam nossas verticais de SaaS e Pagamentos, bem como recompra de ações.



R\$ 1,9 bi

Volume Financeiro Pagamentos



8,2 MM

Licenças Ativas SaaS



80,7 MM

Total de Transações de Microfinanças



24,7 MM

Média das Assinaturas pagas pelos usuários

Principais Indicadores Financeiros – Resultado Ajustado e Harmonizado ⁽¹⁾

(em R\$ MM)	1T24	1T23	% var.
Receita Líquida ¹	141,7	137,0	+3,4%
Lucro Bruto ¹	102,9	100,7	+2,2%
Mg Bruta %	72,6%	73,5%	-0,9 p.p.
EBITDA Ajust. ¹	46,5	43,5	+7,0%
Mg EBITDA %	32,8%	31,7%	+1,1p.p.
Lucro Líquido ¹	22,0	19,1	+15,1%
Mg Líquida %	15,5%	13,9%	+1,6 p.p.
Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap	23,4	22,0	+6,4%
Mg Líquida ex-Swap %	16,6%	16,1%	+0,5 p.p.

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Este primeiro trimestre de 2024 marca o início de um novo ciclo, à medida que deixamos para trás grande parte dos impactos negativos vistos em 2023, afetados por diversos fatores adversos externos. Caminhamos para um crescimento sustentável, mais consistente com a história de Bemobi dos últimos 10 anos. Como temos dito, a Companhia enxerga que o principal motor de crescimento nos próximos anos virá da combinação das Soluções de Pagamentos Digitais com plataformas Software de Engajamento Digital de Cliente focados nas indústrias de serviços essenciais no Brasil (ex. Telecom, Utilities, Educação, entre outros). Esta combinação de Software e Pagamentos integrados juntamente com o foco setorial nos tem permitido criar diferenciais competitivos relevantes, nos destacando como player de referência neste segmento alvo. Já estamos presentes em 7 das 10 maiores empresas de serviços essenciais no país. E dada a receptividade de nossa proposta de valor às dores destas indústrias, acreditamos que possamos atingir penetração relevante quando considerada as 30 maiores empresas com este perfil trazendo um crescimento expressivo para a Bemobi nos próximos anos.

Neste trimestre consolidamos as recém-adquiridas Agenda Edu e Wave Tech na vertical de SaaS. Apesar de terem impacto financeiro muito pouco significativo na receita total no primeiro momento, a Agenda Edu adiciona mais de 1.000 escolas parceiras que passam a ser clientes potenciais de nossas soluções de pagamento. A indústria de educação privada no Brasil possui um mercado endereçável de R\$130bi/ano de TPV, considerando educação básica e superior.

Neste trimestre registramos receita de R\$141 milhões, uma expansão de receita de 3% YoY, que tende a ser acelerada no decorrer do ano à medida que conquistamos novos clientes e que clientes já contratados entrem em operação ao longo do segundo semestre.

O destaque no trimestre foi a solução de Pagamentos Digitais, que cresceu mais de 15% YoY, suportado por uma expansão de TPV de 38% no período, alcançando R\$1,9 bilhão - nosso novo recorde. Importante observar também que em uma visão trimestral a vertical de Assinaturas Digitais reportou melhora sequencial, expandindo 4% em relação ao trimestre anterior, fruto do início de uma recuperação no desempenho de nossas operações internacionais.

Os esforços implementados para contenção de gastos ao fim de 2023 contribuíram para que, apesar de um crescimento de top line de 3% e um incremento nas despesas decorrente de maiores investimentos em SaaS e Pagamentos, o EBITDA Ajustado tenha crescido 7% YoY, com expansão de margem de 110 bps no período. Esta variação também pode ser observada no Lucro Líquido, que cresceu 6% no mesmo período.

O primeiro trimestre de 2024 foi mais um período de sólida geração de Caixa Operacional, no montante de R\$34 milhões, com uma taxa de conversão de caixa de 73%, reforçando o caráter asset light de nosso negócio, além de um efeito positivo de alavancagem operacional. Nossa prioridade continua sendo a destinação dos recursos em caixa para M&As que fortaleçam nossas verticais de SaaS e Pagamentos. Adicionalmente, manteremos nossa atuação na recompra de ações, especialmente neste patamar de preço, que acreditamos não refletir o valuation adequado da Companhia.

Estamos otimistas e confiantes com as oportunidades que vislumbramos de expansão de nosso negócio. Agradecemos nossos colaboradores e acionistas por estarem ao nosso lado, para colhermos juntos os frutos de um novo ciclo de crescimento sustentável que acreditamos estar se iniciando.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

NOSSAS SOLUÇÕES

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

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

Nos diferenciamos com um posicionamento único baseado em 3 pilares:

1. Especialização nas indústrias de serviços básicos com cobranças recorrentes, impulsionando a sua digitalização, principalmente para: Telecomunicações, Energia Elétrica e Educação. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos da indústria de serviços.

2. Conhecimento do cliente em mercados emergentes:

Desenvolvemos soluções com melhor aderência para os consumidores dos países emergentes, que têm hábitos e perfis diferentes dos seus pares em países mais maduros, incluindo renda mais baixa e acesso limitado ao crédito, cultura de pagamento pré-pago e/ou parcelado, preferências por diferentes métodos de pagamento e maior exposição à inadimplência e fraudes.

3. Plataformas fim-a-fim pré-integradas de pagamentos digitais e engajamento omnicanal:

Nossas plataformas de SaaS de engajamento digital são customizadas para cada indústria que atendemos e integramos com nossas soluções completas de pagamentos, simplificando drasticamente a implantação e a operação por parte de nossos parceiros.

Nossa solução omnicanal de Engajamento Digital, SaaS white-label, a qual chamamos de **Omni Engage** inclui:

- Interface dos canais digitais apresentada aos clientes finais;
- Orquestração das ofertas, meios e modelos de pagamentos que podem ser segmentados por perfil de cliente, com jornadas personalizadas;
- Gestor de campanhas, a partir de uma abordagem de comunicação e incentivos multi-canal.

		Indústrias			
					
		Telecom	Energia	Educação	Financeiro
Soluções	Pagamentos Digitais / Omni Pay	✓	✓	✓	
	SaaS / Omni Engage	✓	✓	✓	
	Microfinanças	✓			✓
	Assinaturas Digitais	✓			

Todos os módulos acima, são integrados a uma plataforma completa de pagamento digital, white-label, a qual denominamos de **Omni Pay**, que inclui:

- Solução proprietária de antifraude exclusiva para a indústria de serviços;
- Gateway de pagamento;
- Motor de recorrência;
- Soluções de sub-adquirência;
- Plataforma de conciliação;
- Pagamento parcelado inteligente, com precificação flexível;
- Re-tentativa inteligente e tokenização avançada.

Esta combinação entre **Omni Engage** e **Omni Pay** endereça desafios das indústrias de serviços recorrentes a partir de uma abordagem integrada, além de: **(i) melhorar a conversão de pagamentos, (ii) reduzir a inadimplência, (iii) diminuir o custo relativo de arrecadação e cobrança, e, (iv) melhorar a satisfação dos clientes finais (NPS)** ao gerar facilidade, conveniência e reduzir pontos de atrito na relação entre essas grandes empresas e seus consumidores.

INDICADORES OPERACIONAIS

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

Clientes Ativos:

1.423

+47 no 1T24

119

Clientes
Empresariais

1.304

Clientes
PMEs

B2B

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

Neste primeiro trimestre de 2024, consolidamos os clientes oriundos da **adquirida Agenda Edu**, **adicionando 1.061 novas escolas** como clientes na indústria de educação. Em adição a isso, adicionamos **47 novos clientes ao longo deste trimestre**, todos eles da categoria PME, sendo 2 novos provedores de banda larga e 45 novas escolas de educação básica.

Em **Pagamentos** tivemos 90 novos clientes no trimestre, todos na categoria de PME. Todos já eram clientes da solução SaaS e adotaram também soluções de Pagamentos ao longo do trimestre, sendo 29 ISPs e 61 escolas.

Já em **SaaS**, tivemos 47 novos clientes no 1T24. Todos todos são novas escolas que se tornaram clientes da solução de SaaS ao longo deste primeiro trimestre.



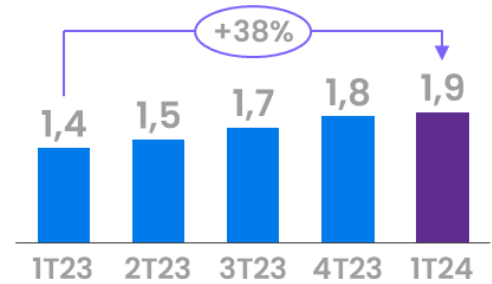
B2C

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

- ▶ Contínua expansão do TPV de Pagamentos Digitais, atingindo novo recorde para um único trimestre.
- ▶ Expansão de +38% YoY impulsionada pelo ganho de tração das iniciativas em Utilities (Energisa e Equatorial) e também pela recuperação do TPV em Telcos.

R\$ 1,9 bilhões

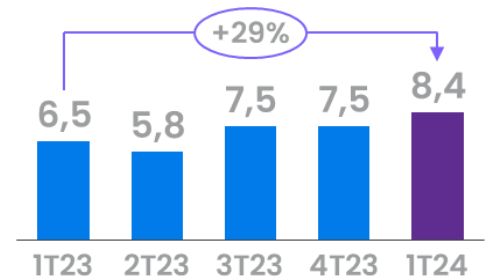


Licenças Ativas SaaS

Média de licenças ativas em SaaS, incluindo PME e serviços de voz (Enterprise)

- ▶ Crescimento observado ao longo do trimestre na base de clientes das ISPs e das escolas.
- ▶ Incorporação da base de licenças ativas da Agenda Edu.

8,4 milhões



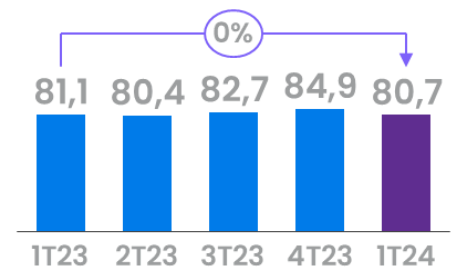
Transações de Microfinanças

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

Volume de transações ficou estável em relação ao 1T23 basicamente por dois vetores com comportamentos diferentes:

- ▶ Expansão significativa das transações relacionadas ao produto de Credit Score no México.
- ▶ Redução do volume de transações de antecipação de saldo/recarga, dada renegociação de contrato

80,7 milhões

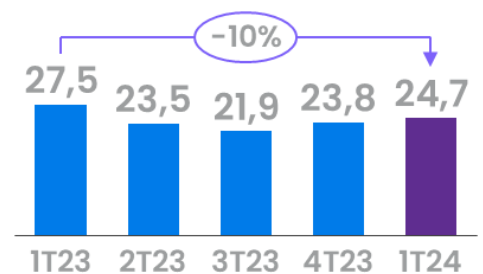


Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Queda de 10% em relação ao 1T23 ainda afetada pela migração dos usuários da Oi.
- ▶ Recuperação da base de usuários nas operações internacionais, principalmente no Paquistão e México, impulsionando uma recuperação sequencial.

24,7 milhões

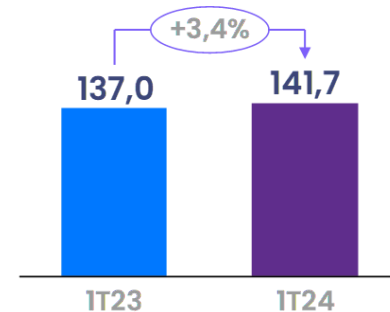


INDICADORES FINANCEIROS

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$141,7 milhões, um incremento de **+3,4% em comparação ao 1T23**, indicando a retomada de crescimento de top line. Neste trimestre ainda tivemos impacto residual da migração da Oi (R\$3,8 milhões), além de pressão negativa no câmbio (R\$3,5 milhões, destaque para desvalorização da Naira nigeriana). **Excluídos estes efeitos o crescimento teria sido de +9% YoY.**

Evolução da Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



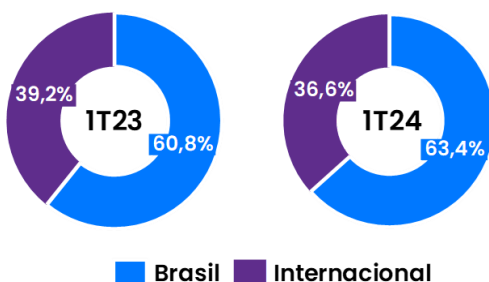
Na visão por verticais os principais destaques foram:

- i) **Pagamentos Digitais** com expansão de **+16,8% vs 1T23**, impulsionada pela expansão de TPV de Telcos, decorrente da retomada gradual dos pagamentos digitais junto às operadoras, além do crescimento orgânico das iniciativas de Utilities, atualmente compostas somente por Energisa e Equatorial
- ii) **Assinaturas Digitais**, observamos redução de 10,6% na comparação anual, impactado pelo efeito da migração da Oi, pressão negativa cambial e desempenho fraco das operações internacionais. Por outro lado, já vemos uma recuperação sequencial nas operações internacionais neste 1T24, indicando que o pior ficou para trás.
- iii) **SaaS** com **crescimento de 7,6% YoY** suportado pela expansão nas licenças ativas, decorrente do crescimento orgânico ao longo do trimestre e da consolidação da base da Agenda Edu.

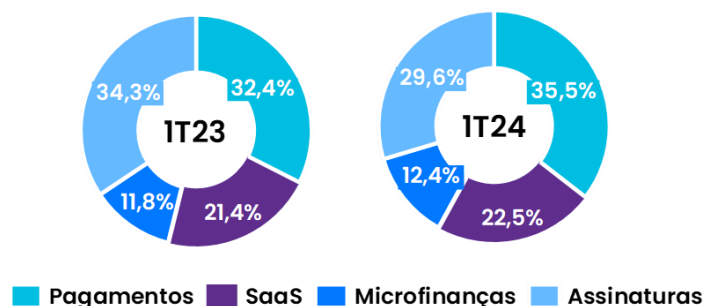
Como resultado, **as receitas provenientes da nossa estratégia de combinar SaaS e Pagamentos Digitais totalizaram 58,0%** da receita total da Bemobi neste 1T24, respectivamente 22,5% e 35,5%, em detrimento da receita de Assinaturas Digitais que retraiu cerca de 5 p.p. no mesmo período.

Conseqüentemente, as receitas auferidas no Brasil se tornaram mais relevantes na receita total, atingindo 63,4%.

Distribuição por geografia



Distribuição por vertical



Custo de Serviços Prestados Ajustado

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

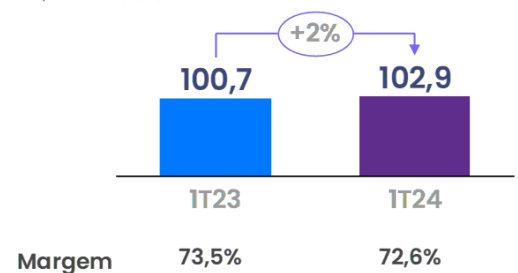
Neste 1T24 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$38,8 milhões, um aumento de 7,0% em comparação ao 1T23, resultante de maiores custos com aquisição de clientes e outros custos com vendas, parcialmente compensado pela queda nos custos com licenciamentos.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto totalizou R\$100,7 milhões no trimestre, um incremento de 2% em comparação ao 1T23, com uma queda de 90bps na margem para 72,6%, afetada por custos maiores na aquisição de clientes, relacionados majoritariamente à vertical de Assinaturas Digitais.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



Despesas Operacionais Ajustada

As Despesas Operacionais Ajustadas atingiram de R\$56,4 milhões no 1T24, uma queda de 1,5% YoY, resultante da atuação da administração na contenção de gastos ao longo de 2023. Este efeito foi parcialmente compensado pelo dissídio praticado em 2023 e por maiores gastos nas verticais de SaaS e Pagamentos.

A decomposição destas principais linhas de despesa são: **(i) Tecnologia** - observamos queda a partir da unificação de contratos e despesas, incluindo gastos com *hosting*; **(ii) Pessoal** - registramos decréscimo de despesas, fruto da otimização do quadro de colaboradores ocorrida ao longo de 2023; e **(iii) Outros** - onde registramos incremento de PDD face ao alongamento de prazos de recebimento junto a alguns clientes e de gastos pontuais com consultoria.

EBITDA Ajustado

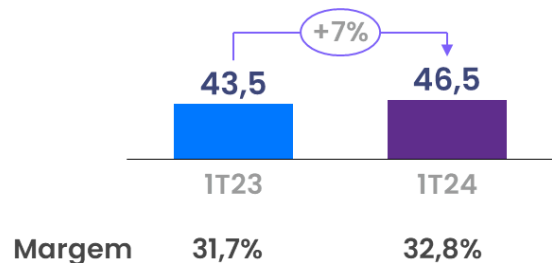
O EBITDA Ajustado alcançou R\$46,5 milhões neste 1T24, uma expansão de 7% em relação ao 1T23, a despeito de um crescimento de receita de 3,4%, resultado de otimização de despesas. Como

resultado, observamos uma expansão relativa da margem EBITDA Ajustada de +110bps, alcançando 32,8%.

Neste trimestre foram registrados itens não recorrentes que basicamente se anularam, levando esta rubrica ao valor de R\$0,2 milhão negativa, comparado a R\$3,0 milhões no 1T23. O montante de R\$0,2 milhão referente ao 1T24 é composto por: (i) R\$12,4 milhões positivo referentes à reversão de contraprestações a pagar, associadas ao earn-out da aquisição de M4U, (ii) R\$10,0 milhões negativo principalmente relacionados ao impairment de ágio associada à aquisição da M4U, (iii) R\$1,9 milhão negativo relativo a despesas com ILP, e (iv) R\$0,3 milhão negativo referente ao saldo a pagar de ativo superveniente, relacionado à aquisição da Tiixa.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

R\$ milhões e %



Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 1T24 foi de R\$8,6 milhões, comparado a R\$6,3 milhões no 1T23, uma variação de +R\$2,3 milhões. Esta variação é explicada por:

- impacto negativo de variação cambial foi R\$3,9 milhões menor que mesmo período de 2023;
- impacto negativo do efeito da marcação a mercado do swap foi R\$1,3 milhões menor que no 1T23;
- aplicações financeiras renderam R\$2,9 milhões menos que 1T23, fruto de saldo menor de caixa médio e CDI menor no período

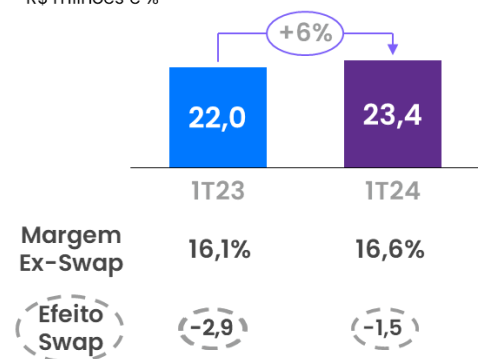
Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 1T24 alcançou R\$23,4 milhões, número 6% maior do que no mesmo período de 2023, com uma expansão de 0,5 p.p. na margem líquida atingindo 16,6%, fruto de um maior EBITDA Ajustado registrado no período.

O efeito da marcação a mercado do Swap no trimestre foi de R\$1,5 milhão negativo, em comparação a R\$2,9 milhões negativo no 1T23.

Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida

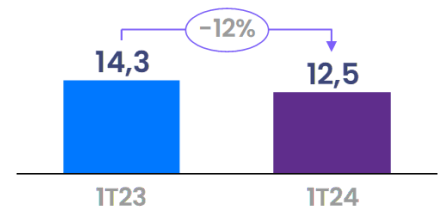
R\$ milhões e %



CAPEX

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

CAPEX
R\$ milhões

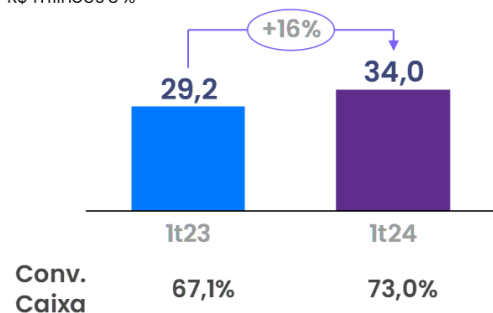


No 1T24 os investimentos alcançaram o montante de R\$12,5 milhões, uma redução de 12% em relação ao 1T23. No entanto, cabe mencionar que no 1T23 tivemos investimentos pontuais relacionados ao setup de nossos escritórios no RJ e em SP no valor de R\$3 milhões, ao passo que no 1T24 fizemos a aquisição de Smart POS no montante de cerca de R\$1,5 milhões.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

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

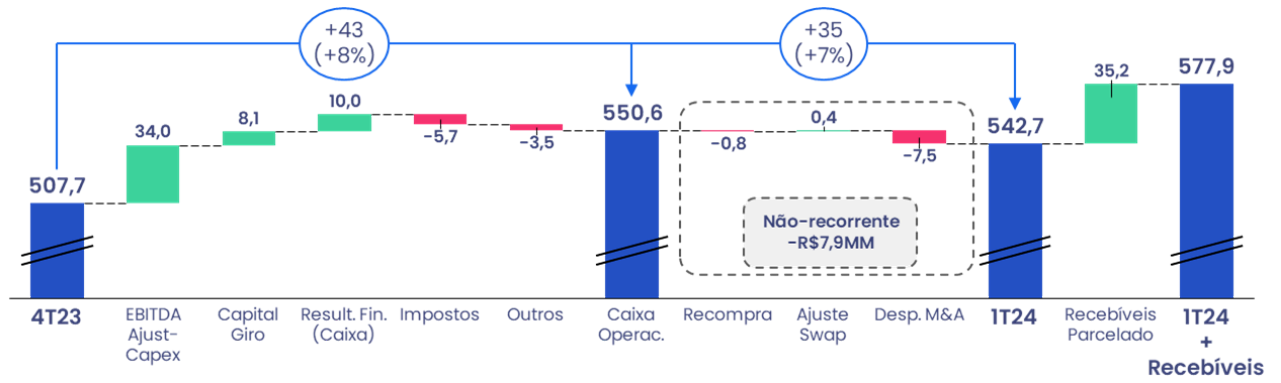
Geração Operacional e Conversão de Caixa
R\$ milhões e %



No primeiro trimestre de 2024, a Geração Operacional de Caixa foi de R\$34,0 milhões, uma expansão de 16% em comparação ao 1T23, resultado da expansão de 7% do EBITDA Ajustado, combinado à uma redução do Capex no período. Como consequência, o índice de conversão de caixa atingiu 73,0%, refletindo o modelo de negócios asset light da Companhia e seu perfil de sólida geração de caixa.

Considerando os efeitos dos demais componentes (capital de giro, resultado financeiro, impostos e taxas), a geração de caixa no trimestre foi de R\$43 milhões, fruto de um sólido desempenho operacional aliado a uma melhora na dinâmica do capital de giro. Por outro lado, desembolsos não-recorrentes totalizaram cerca de R\$8 milhões, basicamente relacionados a despesas com M&A, além de desembolso na recompra de ações.

Como resultado, encerramos o trimestre com R\$543 milhões em caixa. Adicionalmente, vale lembrar que por discricionariedade da Companhia, temos optado por financiar com capital próprio a oferta da solução de pagamento parcelado junto aos nossos parceiros, com o objetivo de priorizar a rentabilidade da alocação do nosso capital. E este montante, atualmente em cerca de R\$35 milhões, pode retornar ao caixa da Companhia, defasado no tempo, caso optemos por outra alternativa de financiamento.



A principal prioridade do uso de caixa continua sendo a busca por oportunidades de M&A que fortaleçam as verticais de SaaS e Pagamentos. Adicionalmente, seguiremos atuando na recompra de ações, que acreditamos ser uma alocação interessante de nosso capital, sobretudo nos preços atuais.



RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

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

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

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

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS – VISÃO CONTÁBIL

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	1T24 Contábil	1T23 Contábil
Receita líquida	352,4	316,0
Custo dos serviços prestados	(271,7)	(237,0)
Lucro Bruto	80,7	79,0
Despesas gerais e administrativas	(52,4)	(54,6)
Outras receitas e despesas	1,8	0,4
EBIT	30,1	24,8
Resultado financeiro	8,6	6,3
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	38,7	31,1
Imposto de renda e contribuição social	(16,9)	(14,0)
Lucro Líquido	21,8	17,1

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	31/03/24	31/12/23
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	314,7	263,0
Títulos e valores mobiliários	228,0	244,8
Contas a receber de clientes	210,2	222,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	109,4	106,8
Estoques	18,7	28,2
Tributos a recuperar	35,0	33,0
Adiantamentos a terceiros	20,1	18,6
Instrumentos financeiros derivativos	3,8	6,0
Outros valores a receber	3,4	6,3
Total do ativo circulante	943,2	929,0
Contas a receber de clientes	1,0	1,3
Outros valores a receber	6,2	5,1
Tributos diferidos	21,1	20,6
Direitos de uso	3,1	3,3
Imobilizado	11,3	10,8
Intangível	463,5	473,3
Total do ativo não circulante	506,2	514,4
TOTAL DO ATIVO	1.449,5	1.443,4
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	44,5	47,9
Tributos a recolher	15,4	13,3
Contas a pagar	117,9	129,7
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento	79,3	73,6
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	20,6	20,6
Arrendamentos	1,3	1,5
Contraprestações a pagar	7,2	19,2
Outras obrigações	6,9	8,9
Total do passivo circulante	293,0	314,6
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Tributos diferidos	31,6	25,5
Arrendamentos	2,6	2,8
Contraprestações a pagar	10,0	10,3
Outras obrigações	3,6	3,7
Total do passivo não circulante	47,9	42,4
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(5,5)	(9,6)
Reservas de capital	1,7	5,4
Reservas de lucros	110,0	110,0
Dividendo adicional proposto	19,9	19,9
Resultados acumulados	21,9	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(234,5)	(234,4)
Outros resultados abrangentes	(41,2)	(41,4)
Participação de não controladores	2,7	2,7
Total do patrimônio líquido	1.108,6	1.086,3
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.449,5	1.443,4

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	31/03/24	31/03/23
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	38,7	31,1
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Provisão para perdas	(2,4)	4,4
Depreciação de direitos de uso	0,2	0,7
Depreciação e amortização	16,0	14,9
Baixa por redução a valor recuperável	7,9	0,0
Juros sobre arrendamentos	0,1	0,2
Juros sobre contraprestações	0,0	(0,0)
Variação no valor justo de contraprestações	(12,4)	0,0
Demais juros pagos e recebidos	0,0	0,4
Opções de ações da controladora	1,0	2,3
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	1,9	3,2
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	14,9	13,3
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(2,6)	(10,8)
Estoques	9,5	(1,6)
Tributos a recuperar	(2,0)	(9,8)
Adiantamentos a terceiros	(1,5)	(2,9)
Outros valores a receber	1,7	(4,3)
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	(3,4)	2,2
Tributos a recolher	(3,6)	1,8
Contas a pagar	(11,8)	(11,3)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	5,7	(8,5)
Outras obrigações	(2,0)	0,1
Adiantamentos de terceiros	0,0	0,1
Caixa gerado nas operações	56,0	25,4
Juros líquidos pagos	(0,2)	(0,6)
CSLL e IRPJ pagos	(5,7)	(11,3)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	50,1	13,6
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	16,8	200,4
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,4	0,0
Aquisição de imobilizado e intangível	(12,5)	(14,3)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	4,6	186,1
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(0,4)	(0,1)
Ações em tesouraria adquiridas	(0,8)	(0,6)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(1,1)	(0,7)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(1,8)	(2,9)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	51,7	196,1
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	263,0	359,3
Saldo final	314,7	555,4
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	51,7	196,1

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, 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)	IT24 Contábil	IT24 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT24 Ajustado	IT23 Contábil	IT23 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT23 Ajustado
Receita líquida	352,4	0,0	(210,7) ⁽¹⁾	0,0	141,7	316,0	0,0	(179,0) ⁽¹⁾	0,0	137,0
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(260,1)	10,6 ⁽³⁾	210,7 ⁽¹⁾	0,0	(38,8)	(225,3)	10,0 ⁽³⁾	179,0 ⁽¹⁾	0,0	(36,3)
Lucro Bruto	92,3	10,6	0,0	0,0	102,9	90,7	10,0	0,0	0,0	100,7
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(47,8)	(10,6) ⁽³⁾	0,0	2,0 ⁽²⁾	(56,5)	(50,7)	(10,0) ⁽³⁾	0,0	3,0 ⁽²⁾	(57,6)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1,8	0,0	0,0	(1,8) ⁽²⁾	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4
EBITDA	46,3	0,0	0,0	0,2	46,5	40,5	0,0	0,0	3,0	43,5
Despesa com depreciação e amortização	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)	(15,6)	0,0	0,0	0,0	(15,6)
Resultado financeiro	8,6	0,0	0,0	0,0	8,6	6,3	0,0	0,0	0,0	6,3
Lucro antes do imposto de renda e contrib	38,7	0,0	0,0	0,2	38,9	31,1	0,0	0,0	3,0	34,1
Imposto de renda e contribuição social	(16,9)	0,0	0,0	(0,1)	(16,9)	(14,0)	0,0	0,0	(1,0)	(15,0)
Lucro Líquido	21,8	0,0	0,0	0,1	22,0	17,1	0,0	0,0	2,0	19,1

Notas:

- (1) Ajustes referentes à harmonização descrita no caput do anexo, prevalecendo a ótica de receitas exclusivas de serviço
- (2) Referentes às despesas não recorrentes relacionadas, principalmente, com reestruturação e plano de incentivo de longo prazo destinado a executivos da Bemobi.
- (3) Os valores de pessoal que constam na linha de custo de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas. Assim como os valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.



BEMOBI

EARNINGS RELEASE 1Q24

ri@bemobi.com.br
Site: ri.bemobi.com.br

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

May 10, 2024

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

For access [click here](#)

Replay available on the IR website

DISCLAIMER

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended on March 31, 2023, and 2024. All information has been prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, including Technical Pronouncements, Interpretations, and Guidelines from the Accounting Pronouncements Committee (CPC), and the International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standards Board (IASB), currently referred to by the IFRS Foundation as "IFRS accounting standards," including interpretations issued by the IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) or its predecessor body, the Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the Federal Accounting Council (CFC), with mandatory application for the periods presented.

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

Finally, restructuring expenses, acquisition expenses, as well as provisions related to the ILP program, were classified as non-recurring in this report since, in the management's understanding, they do not reflect the Company's usual operational activities. Thus, to assist investors in formulating their assumptions and projections regarding Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services Provided, Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Profit, and Operating Cash Conversion used and exclusively stated in this Results Report presented to them, have been adjusted. More details can be found in Annex IV of this document.

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

MAIN HIGHLIGHTS OF THE QUARTER

- After a year of 2023 without growth, affected by several external adverse factors, we expect to **enter a new cycle of sustainable growth**.
- The strategy of combining **Payment Solutions with Customer Engagement SaaS platforms**, focused on **essential service industries**, has gained traction with a robust sales pipeline, paving the way for new large addressable markets
- **Digital Payments** was the **highlight** of the quarter, with **revenue expanding** by approximately **17% YoY**, with solid **TPV** growth to **R\$1.9 billion**, along with **sequential improvement in Digital Subscriptions**, driven by the gradual recovery of international operations
- **Net revenue** totaled R\$141.7 million, a **3% YoY growth**, still affected by the residual effect of Oi Mobile discontinuation; **growth** is expected to **accelerate** throughout the 2nd semester as **new acquired clients** go-live
- **Operating expenses** recorded a **1% YoY decrease**, driving **Adjusted EBITDA** to a **7% YoY expansion**, reaching **R\$46.5 million**, with a **margin increase of +110bps YoY**
- **Net income**, excluding the swap effect, reached **R\$23.5 million**, a **6% YoY increase**, with a net margin of 17%
- Solid **operational cash flow generation**, with **cash conversion at 73%**, allowing us to continue focusing on **M&A deals** that strengthen our SaaS and Payments verticals, as well as share buybacks



R\$ 1.9 bi

Financial Volume of Payments Transactions



8.2 MM

Active Licenses for SaaS



80.7 MM

Total Microfinance Transactions



24.7 MM

Avg Subscriptions paid by users

Main Financial Indicators – Adjusted and Harmonized Results ⁽¹⁾

(in R\$ MM)	1Q24	1Q23	% YoY
Net revenue ¹	141.7	137.0	+3.4%
Gross Profit ¹	102.9	100.7	+2.2%
Gross Margin %	72.6%	73.5%	-0.9 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	46.5	43.5	+7.0%
EBITDA Margin %	32.8%	31.7%	+1.1p.p.
Net Income ¹	22.0	19.1	+15.1%
Net Margin %	15.5%	13.9%	+1.6 p.p.
Adj. Net Income ¹ ex-Swap	23.4	22.0	+6.4%
Net Margin ex-Swap %	16.6%	16.1%	+0.5 p.p.

(1) The financial information has been harmonized due to the incorporation of M4U, and adjusted for non-recurring expenses and for items that do not reflect the Company's usual operations. Thus, investors are allowed to better understand the results and have better conditions to prepare their assumptions and projections on the Company's performance. More details in Annex IV.



MESSAGE FROM ADMINISTRATION

This first quarter of 2024 marks the beginning of a new cycle, as we leave behind much of the negative impacts seen in 2023, affected by various adverse external factors. We are moving towards sustainable growth, more consistent with Bemobi's history over the past 10 years. As we have been saying, the Company sees that the main growth driver in the coming years will come from the combination of Digital Payment Solutions with Digital Customer Engagement Software platforms focused on essential service industries in Brazil (e.g., Telecom, Utilities, Education, among others). This combination of integrated Software and Payments along with sectoral focus has allowed us to create relevant competitive differentiators, positioning us as a reference player in this target segment. We are already present in 7 of the 10 largest essential service companies in the country. And given the receptivity of our value proposition to the pains of these industries, we believe that we can achieve significant penetration when considering the top 30 companies with this profile, bringing significant growth to Bemobi in the coming years.

This quarter we consolidated the recently acquired Agenda Edu and Wave Tech in the SaaS vertical. Despite having a very insignificant financial impact on total revenue in the initial phase, Agenda Edu adds more than 1,000 partner schools which become potential clients for our payment solutions. The private education industry in Brazil has an addressable market of R\$130 billion/year in TPV, considering basic and higher education.

This quarter we recorded revenue of R\$141 million, a revenue expansion of 3% YoY which tends to accelerate throughout the year as we gain new clients, and those already contracted go-live throughout the second semester.

The highlight in the quarter was the Digital Payments solution, which grew more than 15% YoY, supported by a 38% TPV expansion in the period, reaching R\$1.9 billion – a new Bemobi's record. It is also important to note that in a quarterly basis the Digital Subscriptions vertical reported sequential improvement, expanding 4% compared to the previous quarter, driven by the beginning of a recovery in the performance of our international operations.

The efforts implemented to contain expenses at the end of 2023 contributed to the fact that, despite a top line growth of 3% and an increase in expenses on SaaS and Payments, Adjusted EBITDA grew 7% YoY, with margin expansion of 110 bps in the period. This variation could also be observed in Net Income, which grew 6% in the same period.

The first quarter of 2024 was another period of solid Operating Cash generation, in the amount of R\$34 million, with a cash conversion rate of 73%, reinforcing the asset-light nature of our business, also the operational leverage positive effect. Our priority continues to be the allocation of resources for M&As that enhance our Software and Payment solutions. Additionally, we will keep repurchasing shares, especially at this price level, which we believe does not reflect the adequate valuation of the Company.

We are optimistic and confident about the opportunities we see for expanding our business. We thank our employees and shareholders for being by our side, so that together we can reap the fruits of a new cycle of sustainable growth that we believe is beginning!

Pedro Ripper

Bemobi Mobile Tech S.A. CEO.

OUR SOLUTIONS

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

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

We differentiate ourselves through an unique positioning based on three main pillars:

1. **1. Specialization in basic service industries with recurring charges**, boosting their digitalization, mainly for: Telecommunications, Electricity and Education. This sector-based focus allows us to deeply understand the details and challenges of each service industry.

2. **2. Customer knowledge in emerging markets:** We develop solutions with better alignment for consumers in emerging countries that have different habits and profiles compared to their peers in more mature countries, including lower income and limited access to credit, prepaid and/or installment payments culture, preferences for different payment methods and greater exposure to default and fraud

3. **Pre-integrated, end-to-end platforms of digital payments and omnichannel engagement:** Our SaaS digital engagement platforms are customized for each industry we serve and integrate with our broad payment solution, drastically simplifying deployment and operation by our partners..

		Industries			
					
		Telecom	Utilities	Education	Finance
Solutions	Digital Payments / Omni Pay	✓	✓	✓	
	SaaS / Omni Engage	✓	✓	✓	
	Microfinance	✓			✓
	Digital Subscriptions	✓			

Our omnichannel solution in Digital Engagement, white-label SaaS, which we call **OmniEngage**, includes:

- Digital channel interface presented to end customers;
- Coordination of offerings, means of payment and payment models that can be segmented by customer profile, with personalized journeys;
- Campaign manager using a multi-channel approach for communication and incentives

All of the above modules are integrated with a complete digital payment, white-label platform which we call **OmniPay**, and includes:

- Proprietary anti-fraud solution exclusively for the services industry;
- Payment gateway;
- Recurrence engine;
- Sub-acquiring solutions;

- Reconciliation platform;
 - Smart payment on credit with flexible pricing;
 - Smart retry and advanced tokenization.
- This combination of **OmniEngage** and **OmniPay** addresses recurring services industry challenges from an integrated approach, in addition to: **(i) improve payment conversion, (ii) reduce default, (iii) reduce the relative cost of collection and, (iv) improve end customer satisfaction (NPS)** by providing ease, convenience and reducing friction points in the relationship between these large companies and their consumers.

OPERATING INDICATORS

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

B2B

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

In this first quarter of 2024, we consolidated the clients arising from the **acquired Agenda Edu, adding 1,061 new schools** as clients in the education industry. In addition to this, we added **47 new clients over this quarter**, all of them from the SME category, comprising 2 new broadband providers and 45 new basic education schools.

In **Payments**, we acquired 90 new clients during the quarter, all in the SME category. All of them were already clients of the SaaS solution and adopted Payments solutions during the quarter, comprising 29 ISPs and 61 schools.

Regarding **SaaS**, we acquired 47 new clients in 1Q24. All of them are new schools that became clients of the SaaS solution during this first quarter.

Active Clientes:

1,423

+47 in 1Q24

119

Enterprise Clients

1,304

Medium Clients

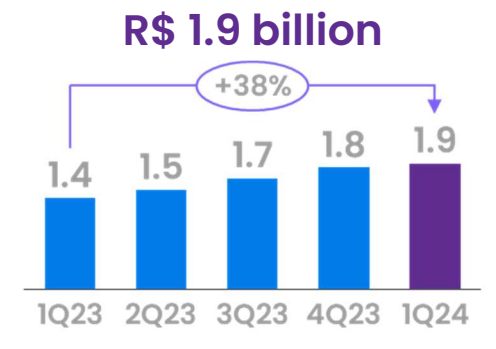


B2C

Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

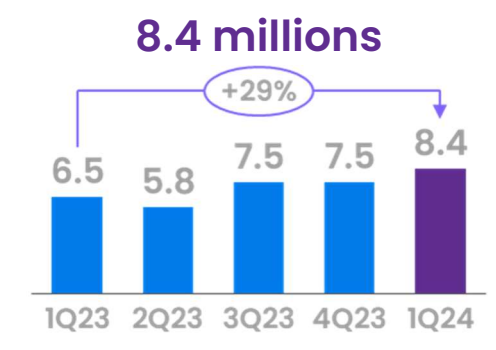
- ▶ Continuous expansion of the Digital Payments TPV, reaching a new record for a single quarter
- ▶ Expansion of +38% YoY driven by a gain in traction in Utilities initiatives (Energisa and Equatorial) and also by the recovery of TPV in Telcos



Active SaaS Licences

Average active Licenses for SaaS, including SMB and Bemobi Communication Services

- ▶ Growth observed throughout the quarter in the customer base of ISPs and schools
- ▶ Incorporation of the active license base of Agenda Edu

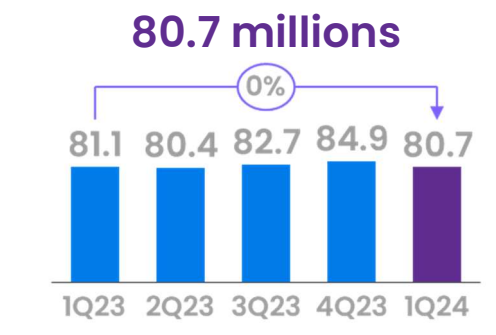


Microfinance Transactions

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

Transaction volume was stable in relation to 1Q23 basically due to two vectors with different behaviors:

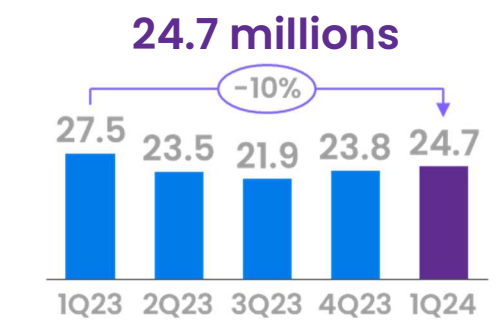
- ▶ Significant expansion of transactions related to the Credit Score product in Mexico
- ▶ Reduction in the volume of nanocredit transactions, given contract renegotiation



Avg Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- ▶ A 10% decline compared to 1Q23 still affected by the migration of Oi users
- ▶ Recovery of the user base in international operations, mainly in Pakistan and Mexico, leading to a sequential improvement

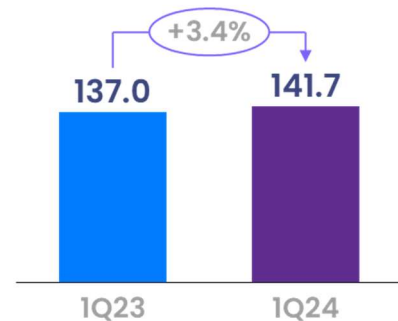


FINANCIAL INDICATORS

Adjusted Net Revenue

The adjusted net revenue for this quarter was R\$141.7 million, an increase of **+3.4% compared to 1Q23**, indicating a recovery in top-line growth. This quarter, we still had a residual impact from the migration of Oi (R\$3.8 million), in addition to negative FX pressure (R\$3.5 million, with a highlight on the depreciation of the Nigerian Naira). **Excluding these effects, the growth would have been +9% YoY.**

Evolution of Adjusted Net Revenue
R\$ millions



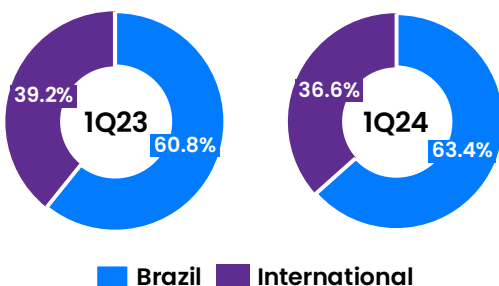
In terms of verticals, the main highlights were:

- i) Digital Payments** saw an expansion of **+16.8% compared to 1Q23**, driven by the increase in TPV (Total Payment Volume) from Telcos, resulting from the gradual recovery of digital payments with operators, along with organic growth initiatives in Utilities, currently comprising only Energisa and Equatorial.
- ii) Digital Subscriptions**, reported a 10.6% YoY reduction, impacted by the effects of Oi's migration, negative currency pressure, and weak performance in international operations. However, we are already seeing sequential recovery in international operations in 1Q24, indicating that the worst is behind us.
- iii) SaaS** experienced a **7.6% YoY growth** supported by the expansion in active licenses, stemming from organic growth throughout the quarter and the consolidation of the Agenda Edu customer base.

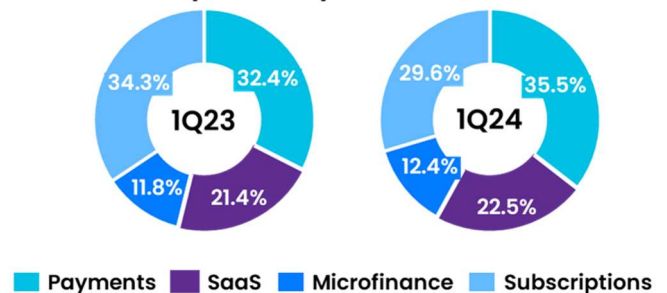
As a result, **revenues from our strategy of combining SaaS and Digital Payments accounted for 58.0%** of Bemobi's total revenue in 1Q24, comprising 22.5% and 35.5%, respectively, with a decrease in revenue from Digital Subscriptions of around 5 percentage points in the same period.

Consequently, revenues earned in Brazil became more significant in the total revenue, reaching 63.4%.

Breakdown per Region



Breakdown per family of services



Adjusted Cost of Services

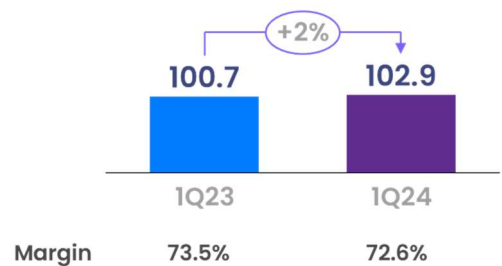
Adjusted cost of services is made up of: (i) investments in marketing to promote and disseminate our solutions through leading partners in the world of digital media and applications; (ii) licensing costs owed to app and game developers in a revenue-share format; (iii) costs related to processing and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

In this 1Q24, the adjusted cost of services provided was R\$38.8 million, an increase of 7.0% compared to 1Q23, resulting from higher customer acquisition costs and other sales costs, partially offset by the drop in licensing costs.

Gross Margin

Gross Margin totaled R\$100.7 million in the quarter, an increase of 2% compared to 1Q23, with a 90bps drop in margin to 72.6%, affected by higher costs in customer acquisition, mainly related to the Subscriptions vertical Digital.

Gross Margin
(R\$ mm; %)



Adjusted Operational Expenses

Adjusted Operational Expenses reached R\$56.4 million in 1Q24, a decrease of 1.5% YoY, resulting from management's efforts to contain expenses throughout 2023. This effect was partially offset by the annual compulsory salaries' readjustment implemented in 2023 and higher expenses in the SaaS and Payments verticals.

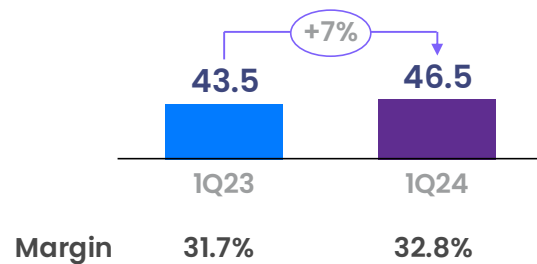
The breakdown of these main expense lines is as follows: **(i) Technology** - we observed a decrease due to the consolidation of contracts and expenses, including hosting expenses; **(ii) Personnel** - we registered a decrease in expenses, resulting from the optimization of the workforce, which occurred throughout 2023; and **(iii) Other** - where we saw an increase in PDD (Provision for Doubtful Debts) due to the extension of payment terms with some clients, also an increase in one-off expenses related to consulting.

Adjusted EBITDA

The Adjusted EBITDA reached R\$46.5 million in 1Q24, expanding by 7% compared to 1Q23, despite a revenue growth of 3.4%, as a result of expense optimization. Consequently, we observed a relative expansion of the Adjusted EBITDA margin by +110bps, reaching 32.8%.

This quarter, non-recurring items basically canceled each other out, taking this item to a negative value of R\$0.2 million, compared to R\$3.0 million in 1Q23. The amount of R\$0.2 million for 1Q24 is composed of: (i) R\$12.4 million positive related to the reversal of future consideration payable associated with the earn-out of the M4U acquisition, (ii) R\$10.0 million negative mainly related to the impairment of goodwill associated with the M4U acquisition, (iii) R\$1.9 million negative related to ILP expenses, and (iv) R\$0.3 million negative related to the contingent consideration payable, related to the acquisition of Tiixa.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin
R\$ millions and %



Financial Result

The financial result in 1Q24 was R\$8.6 million, compared to R\$6.3 million in 1Q23, a variation of +R\$2.4 million. This variation is explained by:

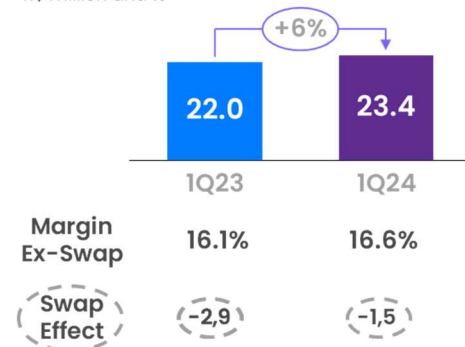
- The negative impact of exchange rate variation was R\$3.9 million lower than the same period in 2023;
- The negative impact of the mark-to-market effect of the swap was R\$1.3 million lower than in 1Q23;
- Financial investments yielded R\$2.9 million less than in 1Q23, due to a lower average cash balance and lower CDI during the period.

Adjusted Net Income ex-Swap

The Adjusted Net Income ex-Swap in 1Q24 reached R\$23.4 million, a 6% increase compared to the same period in 2023, with a 0.5 p.p. expansion in the net margin to reach 16.6%, mostly driven by a higher Adjusted EBITDA recorded in the period.

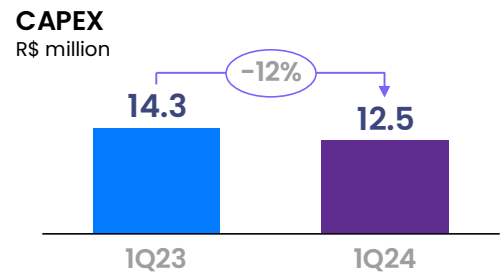
The mark-to-market effect of the Swap in the quarter was a negative R\$1.5 million, compared to a negative R\$2.9 million in 1Q23.

Adj. Net Income and Net Margin
R\$ million and %



CAPEX

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



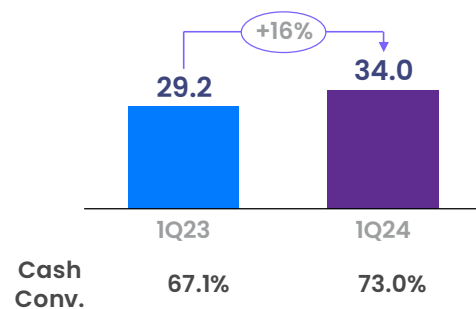
In 1Q24, investments reached the amount of R\$12.5 million, a reduction of 12% compared to 1Q23, mainly due to lower investments in intangible assets. It's worth mentioning that in 1Q23, we had one-off investments related to setting up our offices in RJ and SP in the amount of R\$3 million, while in 1Q24, we acquired Smart POS totaling approximately R\$1.5 million.

Operational Cash Generation and Cash Conversion

We internally gauge Cash Generation by Adjusted EBITDA minus Capex (investments in tangible and intangible assets, excluding third-party property usage rights).

In this first quarter, Operating Cash Generation was R\$34.0 million, an expansion of 16% compared to 1Q23, resulting from a 7% expansion in Adjusted EBITDA combined with a reduction in Capex in the period. As a result, the cash conversion rate was 73.0%, reflecting the Company's asset-light business model its profile of solid cash generation.

Operat. Cash Generation and Cash Conversion
R\$ million and %

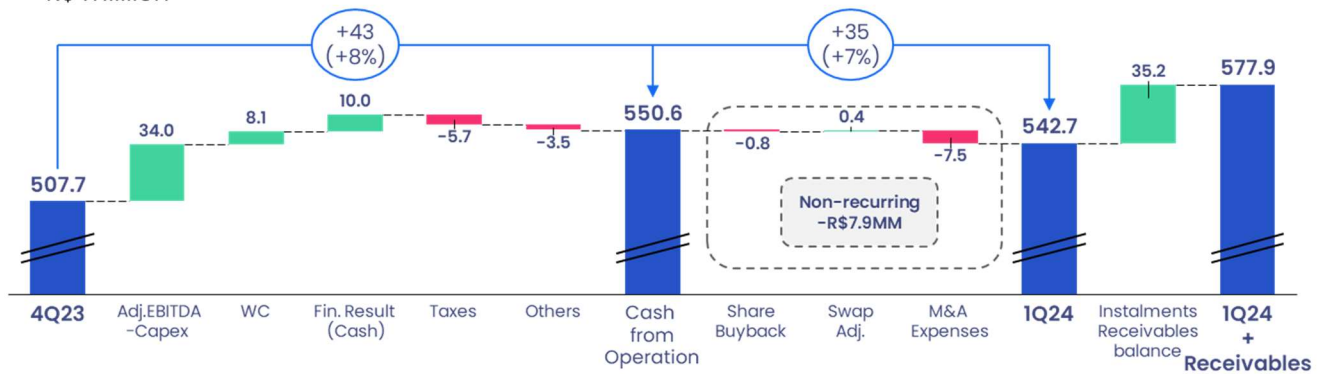


Considering the effects of other cash components (working capital, financial results and taxes), cash generation in the quarter was R\$43 million, resulting from solid operational performance combined with an improvement in working capital dynamics. On the other hand, non-recurring disbursements totalled around R\$8 million, basically related to M&A expenses, besides disbursement on share buybacks.

As a result, we ended the quarter with R\$543 million in cash. Additionally, it's worth noting that, at the Company's discretion, we have chosen to finance with own capital the installment payment solution offered to our partners, in order to prioritize our capital allocation profitability. This amount, currently around R\$35 million, can return to the Company's cash, adjusted by cost of the money in time, if we opt for alternative financing tool.

Cash Position change 1Q24 vs 4Q23

R\$ million



The main priority for cash usage continue to be the pursuit of M&A opportunities that strengthen the SaaS and Payments verticals, as well as continuing to engage in share buybacks, which we believe is an interesting way to allocate our capital, especially at the current price level of BMOB3 shares.

RELATIONSHIP WITH AUDITORS

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

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

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

ANNEX I – ACCOUNTING INCOME STATEMENT

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

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	1Q24 Accounting	1Q23 Accounting
Net revenue	352.4	316.0
Costs of services	(271.7)	(237.0)
Gross Income	80.7	79.0
General and administrative expenses	(52.4)	(54.6)
Other Operating Income/Expenses	1.8	0.4
EBIT	30.1	24.8
Net financial results	8.6	6.3
Income before income and soc. contribution taxes	38.7	31.1
Income and social contribution taxes	(16.9)	(14.0)
Net Income	21.8	17.1

ANNEX II – BALANCE SHEET

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION		
(in millions of R\$)	03/31/24	12/31/23
ASSETS		
Cash and cash equivalents	314.7	263.0
Marketable securities	228.0	244.8
Trade accounts receivable	210.2	222.4
Amounts receivable from payment gateway operators	109.4	106.8
Inventory	18.7	28.2
Taxes recoverable	35.0	33.0
Advances to third parties	20.1	18.6
Derivative financial instruments	3.8	6.0
Other amounts receivable	3.4	6.3
Total current assets	943.2	929.0
Accounts receivable from customers	1.0	1.3
Other amounts receivable	6.2	5.1
Deferred taxes	21.1	20.6
Use rights	3.1	3.3
Property, plant and equipment	11.3	10.8
Intangible assets	463.5	473.3
Total non-current assets	506.2	514.4
TOTAL ASSETS	1,449.5	1,443.4
LIABILITIES		
Payroll and related charges	44.5	47.9
Taxes payable	15.4	13.3
Accounts payable	117.9	129.7
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	79.3	73.6
Dividends	20.6	20.6
Leases	1.3	1.5
Consideration payable	7.2	19.2
Other accounts payable	6.9	8.9
Total current liabilities	293.0	314.6
Third-party advances	0.1	0.1
Deferred taxes	31.6	25.5
Leases	2.6	2.8
Consideration payable	10.0	10.3
Other accounts payable	3.6	3.7
Total non-current liabilities	47.9	42.4
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(5.5)	(9.6)
Capital reserve	1.7	5.4
Profit reserve	110.0	110.0
Proposed additional dividend	19.9	19.9
Retained earnings	21.9	0.0
Equity valuation adjustment	(234.5)	(234.4)
Other comprehensive income	(41.2)	(41.4)
Non-controlling interest	2.7	2.7
Total shareholders' equity	1,108.6	1,086.3
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,449.5	1,443.4

ANNEX III – CASH FLOW STATEMENT

STATEMENT OF CASH FLOW (in millions of R\$)	03/31/24	03/31/23
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	38.7	31.1
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Allowance for losses	(2.4)	4.4
Depreciation of rights of use	0.2	0.7
Depreciation and amortization	16.0	14.9
Write-off for impairment	7.9	0.0
Interest on leases	0.1	0.2
Interest on payments	0.0	(0.0)
Change in fair value of consideration	(12.4)	0.0
Other interest paid and received	0.0	0.4
Parent company stock options for Group employees	1.0	2.3
Change in the fair value of derivative financial instruments	1.9	3.2
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	14.9	13.3
Amounts receivable from payment gateway operators	(2.6)	(10.8)
Inventory	9.5	(1.6)
Taxes recoverable	(2.0)	(9.8)
Advances to third parties	(1.5)	(2.9)
Other amounts receivable	1.7	(4.3)
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	(3.4)	2.2
Taxes payable	(3.6)	1.8
Accounts payable	(11.8)	(11.3)
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	5.7	(8.5)
Other liabilities	(2.0)	0.1
Advances from third parties	0.0	0.1
Cash from operations	56.0	25.4
Net interest paid	(0.2)	(0.6)
Income and social contribution taxes paid	(5.7)	(11.3)
Net cash from operating activities	50.1	13.6
INVESTMENT ACTIVITIES		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	16.8	200.4
Receipt on settlement of derivative financial instruments	0.4	0.0
Net sale (acquisition) of securities	(12.5)	(14.3)
Net cash generated (consumed) in investing activities	4.6	186.1
FINANCING ACTIVITIES		
Payment of leases	(0.4)	(0.1)
Treasury shares acquired	(0.8)	(0.6)
Net cash from financing activities	(1.1)	(0.7)
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	(1.8)	(2.9)
Net increase in cash and cash equivalents	51.7	196.1
Opening balance	263.0	359.3
Closing balance	314.7	555.4
Net increase in cash and cash equivalents	51.7	196.1

ANNEX IV – HARMONIZED INCOME STATEMENT

In 2021 the Company acquired M4U, which has as its corporate purpose the provision of data transmission services for mobile phone credits and the top up of mobile devices, especially for products and plans in the prepaid or control mode, among others. Specifically in transmission services, it makes captured funds available for carriers on its

platform, automatically deducting the amount due for the provision of services. In retailing, M4U purchases topups directly from carriers and sells them to the end consumer.

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

In this regard and in order to allow comparability between the results of companies that are part of the Bemobi Group, the harmonization of these statements was necessary. We are using in this document the same method Bemobi used in its previous earnings reports.

Therefore, the information on Net Revenue, Costs of Services, Gross Profit, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income used and contained exclusively in this Earnings Report presented to you has been adjusted and shown in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the results, thus being better able to prepare their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	1Q24 Accounting	1Q24 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	1Q24 Adjusted	1Q23 Accounting	1Q23 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	1Q23 Adjusted
Net revenue	352.4	0.0	(210.7) ⁽¹⁾	0.0	141.7	316.0	0.0	(179.0)	0.0	137.0
Costs of services	(260.1)	10.6 ⁽³⁾	210.7 ⁽¹⁾	0.0	(38.8)	(225.3)	10.0 ⁽³⁾	179.0	0.0	(36.3)
Gross Income	92.3	10.6	0.0	0.0	102.9	90.7	10.0	0.0	0.0	100.7
General and administrative expenses (excl. D&A)	(47.8)	(10.6) ⁽³⁾	0.0	2.0 ⁽²⁾	(56.5)	(50.7)	(10.0) ⁽³⁾	0.0	3.0 ⁽²⁾	(57.6)
Other revenues and expenses	1.8	0.0	0.0	(1.8) ⁽²⁾	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.4
EBITDA	46.3	0.0	0.0	0.2	46.5	40.5	0.0	0.0	3.0	43.5
Depreciation and amortization expenses	(16.2)	0.0	0.0	0.0	(16.2)	(15.6)	0.0	0.0	0.0	(15.6)
Net financial results	8.6	0.0	0.0	0.0	8.6	6.3	0.0	0.0	0.0	6.3
Income before income and soc. contribution taxes	38.7	0.0	0.0	0.2	38.9	31.1	0.0	0.0	3.0	34.1
Income and social contribution taxes	(16.9)	0.0	0.0	(0.1)	(16.9)	(14.0)	0.0	0.0	(1.0)	(15.0)
Net Income	21.8	0.0	0.0	0.1	22.0	17.1	0.0	0.0	2.0	19.1

Notes:

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

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

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