



# BEMOBI

## Relatório de Resultados

### 2T24 – Resultados Trimestrais

[ri@bemobi.com.br](mailto:ri@bemobi.com.br)

Site: [ri.bemobi.com.br](http://ri.bemobi.com.br)

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

09 de agosto de 2024

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

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



## Principais Destaques do Trimestre

- ▶ Execução consistente de nossa estratégia de integrar **Soluções de Pagamento com plataformas SaaS de Engajamento do Cliente**, com foco nas **indústrias de serviços recorrentes essenciais**
- ▶ **Receita líquida de dois dígitos de crescimento, +11% YoY**, totalizando R\$147,2 milhões – grande destaque para **Pagamentos Digitais**, com **TPV de R\$2,0 bilhões** no trimestre, **receita +15% YoY** e **recuperação de Assinaturas Digitais em +10% YoY**
- ▶ **EBITDA Ajustado de R\$48 milhões, crescimento de 11% YoY**, refletindo a melhora de top line, mas também o **efeito positivo da alavancagem operacional** com despesas crescendo menos do que a receita
- ▶ **Lucro Líquido Ajustado ex-swap de R\$40 milhões**, expansão superior a 100%, impulsionado pelo desempenho operacional e menor alíquota efetiva de impostos em função do JCP
- ▶ **Robusta geração de caixa operacional de R\$35,6 milhões**, com expansão de **+15% YoY**, refletindo em sólida **conversão de caixa de ~74%**, impulsionado pela melhora operacional aliado a um modelo de negócio *asset-light*

## Principais Indicadores Financeiros<sup>1</sup>

(em R\$ MM)	2T24	2T23	% var.	6M24	6M23	% var.
Receita Líquida <sup>1</sup>	147,2	132,6	11,0%	288,8	269,6	7,1%
Lucro Bruto <sup>1</sup>	105,9	97,5	8,6%	208,8	198,2	5,3%
Mg Bruta %	71,9%	73,5%	-1,6p.p.	72,3%	73,5%	-1,2p.p.
EBITDA Ajust. <sup>1</sup>	48,2	43,4	11,1%	94,8	86,9	9,0%
Mg EBITDA %	32,8%	32,7%	0,1p.p.	32,8%	32,2%	0,6p.p.
Lucro Líquido Ajust. <sup>1</sup>	37,2	19,2	93,7%	59,1	38,3	54,4%
Mg Líquida %	25,3%	14,5%	10,8p.p.	20,5%	14,2%	6,3p.p.
Lucro Líq. Ajust. <sup>1</sup> ex-Swap	39,7	19,6	101,9%	63,1	41,7	51,4%
Mg Líquida ex-Swap %	27,0%	14,8%	12,1p.p.	21,8%	15,5%	6,4p.p.

**R\$ 2,0 bi**

 Volume Financeiro  
Pagamentos

**8,7 MM**

Licenças Ativas SaaS

**76,9 MM**

 Total de Transações de  
Microfinanças

**25,5 MM**

 Média das Assinaturas pagas  
pelos usuários

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

# Mensagem da Administração

No segundo trimestre de 2024 reportamos um sólido desempenho, com expansão de dois dígitos nas principais métricas – como receita, EBITDA, Lucro e Geração de Caixa Operacional. Esta performance foi fruto de uma execução consistente de nossa estratégia atual de oferecer uma solução de Pagamento Vertical, que integra Software de Engajamento de Clientes (SaaS) com Soluções de Pagamento, e foco muito claro em indústrias de serviços recorrentes essenciais (como Telecom, Energia Elétrica, Educação). Nossa proposta de valor tem tido boa aderência aos desafios destas indústrias, o que nos deixa confiantes na adição de novos clientes nos próximos trimestres.

Nossas iniciativas comerciais têm ganho tração, impulsionando nossa receita, que atingiu R\$147 milhões no trimestre, uma expansão de 11% YoY. Pagamentos Digitais, sustentado em parte pela aceleração na performance dos clientes de distribuição de energia elétrica, foi mais uma vez o destaque do trimestre, atingindo um TPV recorde de R\$2,0 bilhões e um incremento de 15% YoY na receita. E à medida que novos clientes sejam conquistados e entrem em operação ao longo do 2o semestre, vislumbramos uma aceleração da geração de receita no decorrer do ano. Outra tendência positiva foi a melhora em Assinaturas Digitais, que cresceu pelo terceiro trimestre consecutivo, impulsionado pelo desempenho de nossas operações internacionais, e que reflete a resiliência de nosso *business* mais maduro.

Vale destacar o efeito de alavancagem operacional que observamos neste trimestre, na qual o crescimento do Lucro Bruto (+9% YoY) foi superior ao ritmo de incremento nas despesas (+7% YoY), impulsionando a expansão do EBITDA que atingiu R\$48 milhões, +11% YoY. Acreditamos que esta será uma tendência de médio prazo, à medida que nossa solução seja adotada por novos clientes e a penetração nos clientes atuais se intensifique.

Registramos um Lucro Líquido Ajustado, excluindo efeito do swap, de cerca de R\$40 milhões, uma sólida expansão de 102% YoY. Consequência, principalmente, de uma alíquota efetiva de impostos menor em função do JCP, aprovado pela AGO em abril. Além disso, a melhora da performance operacional e o impacto cambial positivo no resultado financeiro também contribuíram positivamente. Como consequência, alcançamos uma margem líquida de 27% no trimestre.

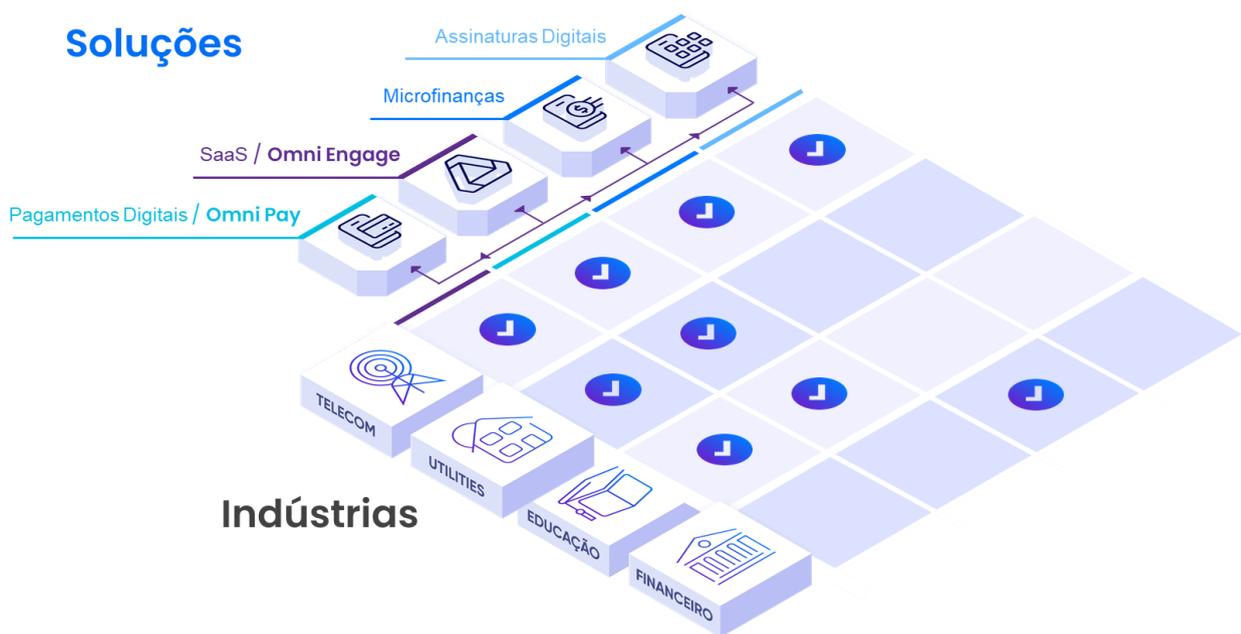
A geração de Caixa Operacional seguiu em patamar robusto de R\$36 milhões, uma melhora de 15% YoY, e com uma taxa de conversão de caixa de cerca de 74%, suportada pela natureza *asset light* de nosso negócio. A prioridade no uso do caixa continua sendo a destinação para M&As que fortaleçam nossa estratégia de Pagamento Vertical, seguidos de recompra de ações e pagamentos de dividendos.

Estamos otimistas com as oportunidades de expansão que enxergamos no futuro. As iniciativas de novos negócios têm se desenvolvido de maneira positiva, o que nos dá confiança em nosso potencial de crescimento. Agradecemos novamente aos nossos colaboradores e acionistas por estarem conosco, permitindo que juntos possamos colher os frutos desse novo ciclo de crescimento sustentável.

**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:

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

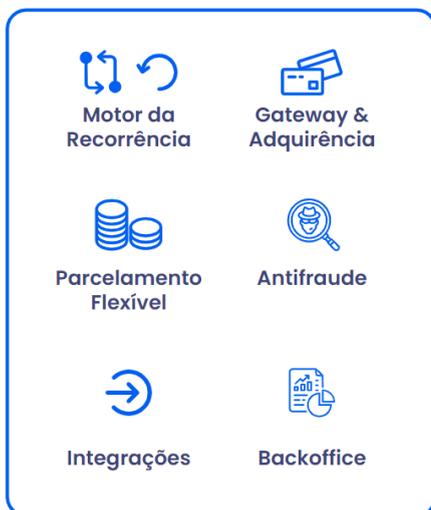
Nossa solução integrada de software de Engajamento de Clientes, **Omni Engage**, e soluções de Pagamento, **Omni Pay**, criam uma oferta vertical de pagamento:



## Omni Engage: Customer Engagement SaaS

Plataformas Específicas por Serviço

- **Módulos Omnicanal (Interfaces):** Integra canais como Web, Mensagens, URA, Call Center, Smart POS, Apps e mais, para uma experiência personalizada.
- **Orquestração e Personalização:** A orquestração de métodos de pagamento e ofertas facilita a jornada do usuário, oferecendo alternativas personalizadas para melhorar a conversão.
- **Gestor de Campanhas Digitais:** Alcança os usuários por diversos canais incentivados, usando um Motor de Cobrança inteligente para prevenir dívidas e acelerar a recuperação da inadimplência.



## Omni Pay: Embedded Finance

Plataformas Agnósticas a Serviços

Solução completa para a conversão de pagamentos, combinando um **motor de recorrência** com múltiplos **meios de pagamento**, wallets integradas e um **modelo flexível de parcelamento** (SNPL sem custo para o credor). Nossa orquestração dinâmica de pagamentos garante transações integradas, seguras e otimizadas, com gateway, wallet e checkout inteligente.

Esta combinação entre **Omni Engage** e **Omni Pay** endereça desafios das indústrias de serviços essenciais recorrentes a partir de uma abordagem integrada:



(i) aumento da conversão de pagamentos

(ii) redução da inadimplência

(iii) redução do custo relativo de arrecadação e cobrança

(iv) melhora na satisfação dos clientes finais (NPS) ao gerar facilidade, conveniência e redução de pontos de atrito na relação entre essas grandes empresas e seus consumidores.

# Indicadores Operacionais

Clientes Ativos:

**1.416** -7 no 2T24

**113**

Clientes Empresariais

**1.303**

Clientes PMEs

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

## B2B - Business to Business

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

No segundo trimestre de 2024, como maior destaque tivemos novos clientes PME em nossa solução de **Pagamentos**, oriundos de clientes SaaS que passaram a adotar também nossa solução de pagamentos. Foram **69 novos parceiros** na categoria de PME em Pagamentos, dos quais **40** são provedoras de banda larga e **29** são escolas de educação básica.

**SaaS** = em *ISP's* tivemos 13 novos clientes, sendo 1 provedora de banda larga de grande porte (cliente Empresarial) e 12 na categoria PME; em Educação, observamos +3 novas escolas clientes da Agenda Edu, porém tivemos saída de 31 escolas oriundas da Iscool (pequena empresa adquirida pela Agenda Edu em 2023 antes da aquisição pela Bemobi)

Em **Microfinanças** registramos 7 novos clientes do produto de *Credit Score*, sendo 1 cliente Empresarial na Colômbia e 6 da categoria PME no México. Em **Assinaturas Digitais** tivemos uma nova operadora de telefonia no Leste Europeu.



Pagamentos digitais/  
**Omni Pay**



SaaS /  
**Omni Engage**



Microfinanças



Assinaturas  
digitais

**409**

Clientes em  
soluções de  
Pagamento

+69 no 1T24

9

Clientes  
Empresariais

400

Clientes PMEs

+69 no 2T24

**1.339**

Parceiros em  
soluções de  
SaaS

-15 no 1T24

50

Clientes  
Empresariais

+1 no 2T24

1.289

Clientes PMEs

-16 no 2T24

**25**

Clientes em  
soluções de  
Microfinanças

+7 no 2T24

18

Clientes  
Empresariais

+1 no 2T24

8

Clientes PMEs

+6 no 2T24

**94**

Operadoras,  
Bancos Digitais e  
Wallets como  
parceiros

+1 no 2T24

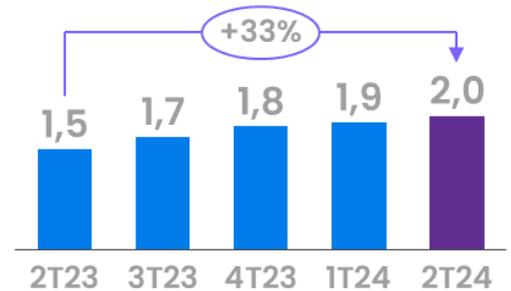
## B2C – Business to Customers

### Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais.

- ▶ Expansão consistente do TPV de Pagamentos Digitais, atingindo novo recorde para um único trimestre.
- ▶ Crescimento de +33% YoY impulsionado pela contínua melhora na tração das iniciativas em Utilities (Energisa e Equatorial) e também pela sequencial expansão de TPV em Telcos.

**R\$ 2,0 bilhões**

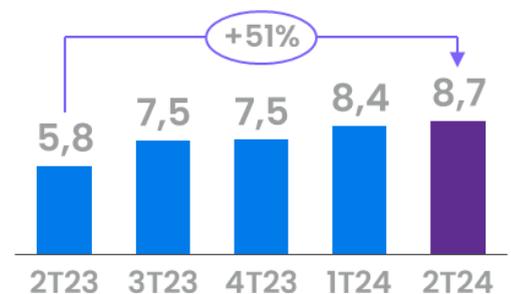


### Licenças Ativas SaaS

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

- ▶ Crescimento observado ao longo do trimestre na base de clientes das ISPs e das escolas.

**8,7 milhões**



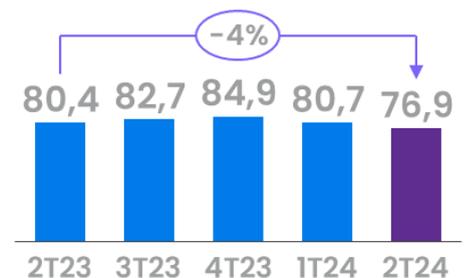
### Transações de Microfinanças

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

Queda do volume de transações em relação ao 2T23 com dois vetores com comportamentos opostos:

- ▶ Expansão significativa das transações relacionadas ao produto de Credit Score no México e início na Colômbia
- ▶ Redução do volume de antecipação de saldo/recarga em função da mudança de mix dos planos de celular de algumas operadoras

**76,9 milhões**



### Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Recuperação consistente da base de usuários nas operações internacionais, principalmente Paquistão, México e Colômbia, impulsionando recuperação sequencial pelo terceiro trimestre consecutivo

**25,5 milhões**

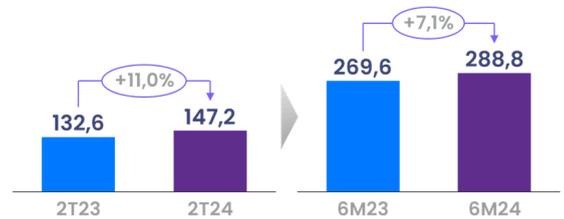


# Indicadores Financeiros

## Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$147,2 milhões, um incremento de **+11,0% em comparação ao 3T23**, uma expansão de dois dígitos, refletindo a retomada do crescimento sustentável da Companhia. Neste trimestre tivemos pressão negativa no câmbio (R\$3,1 milhões, decorrente basicamente da hiper-desvalorização da Naira nigeriana). Excluídos este efeito o crescimento teria sido ainda maior, de +14% YoY.

**Evolução da Receita Líquida Ajustada**  
R\$ milhões



A receita líquida do período acumulado nos 6 primeiros meses do ano foi de R\$288,8 milhões, um crescimento de 7,1% em relação ao mesmo período de 2023, resultado principalmente do ganho de tração de nossas iniciativas comerciais recentes na solução de Pagamentos Digitais.

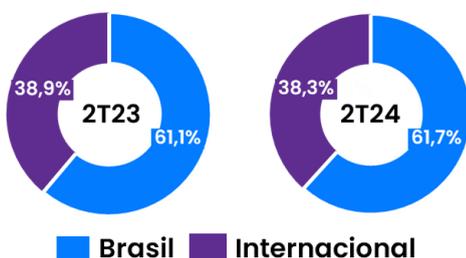
Na visão por verticais os principais destaques foram:

- i) Pagamentos Digitais** com expansão de **+14,7% vs 2T23**, impulsionada pela expansão de 33% YoY no TPV, fruto principalmente de: (i) incremento sequencial dos pagamentos digitais junto às operadoras de telefonia, principalmente na recarga digital, e (ii) contínuo ganho de tração de nossas iniciativas junto às distribuidoras de energia elétrica - Energisa e Equatorial.
- ii) SaaS** com **crescimento de 13,0% YoY**, decorrente do incremento nas licenças ativas no período, principalmente junto às provedoras de banda larga e escolas de educação básica.
- iii) Assinaturas Digitais** registrou **incremento de 10,4% YoY** na receita, impulsionado pela melhora sequencial da base de usuários pelo terceiro trimestre consecutivo. Esta dinâmica positiva tem sido promovida pela melhora em nossas operações internacionais, principalmente Paquistão, México e Colômbia, demonstrando a resiliência desse *business* maduro.

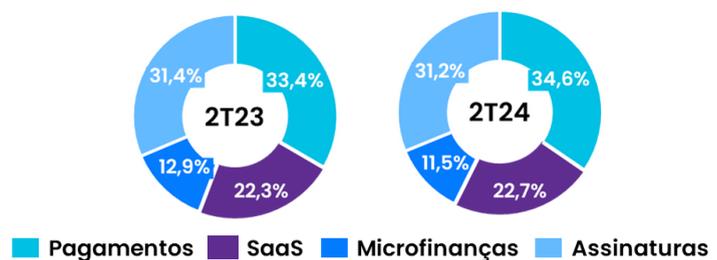
Como resultado, **as receitas provenientes da nossa estratégia de combinar SaaS e Pagamentos Digitais totalizaram 57,3%** da receita total da Bemobi no 2T24, respectivamente 22,7% e 34,6%. Microfinanças teve retração de receita, resultando em participação 1,4 p.p. menor quando comparado ao 2T23, enquanto Assinaturas Digitais se manteve estável em cerca de 31%.

As receitas auferidas no Brasil tiveram pequeno incremento em relação ao 2T23, alcançando 61,7%.

**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 (iv) outros custos com vendas.

Neste trimestre o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$41,3 milhões, um aumento de 17,6% em comparação ao 2T23, resultado basicamente de maiores custos com aquisição de clientes, mas parcialmente compensado pela redução nos custos com licenciamentos.

No acumulado do semestre, o custo dos serviços prestados totalizou R\$80,1 milhões, um incremento de 12,1% em comparação ao mesmo período de 2023. Em uma dinâmica semelhante à do trimestre, já que vem sendo observada desde o início do ano, com maiores custos relativos à aquisição de clientes, parcialmente compensados por queda nos custos com licenciamentos.

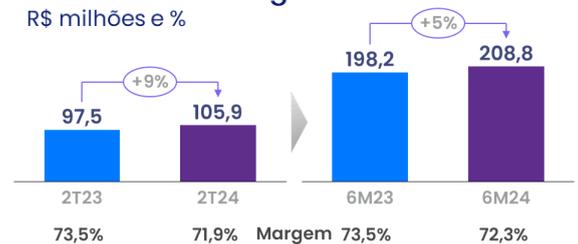
## Lucro Bruto

O Lucro Bruto totalizou R\$105,9 milhões no trimestre, uma expansão de 9% quando comparado ao 2T23, refletindo a melhora da performance da receita. No entanto, a queda de 160bps na margem bruta no período é explicada por custos maiores com aquisição de clientes, associada majoritariamente à vertical de Assinaturas Digitais.

Nos 6 primeiros meses do ano, o Lucro Bruto foi de R\$208,8 milhões, um incremento de 5% em relação ao mesmo período de 2023, com uma retração de 120bps na margem, explicada por custos maiores com aquisição de clientes - dinâmica observada nos dois primeiros trimestres do ano.

### Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



## Despesas Operacionais Ajustada

As Despesas Operacionais Ajustadas somaram R\$57,6 milhões no 2T24, um aumento de 7% em comparação ao 2T23, principalmente relacionada ao aumento de gastos com pessoal. Consequência, majoritariamente, do aumento do quadro de colaboradores com a incorporação das empresas adquiridas (7AZ, Agenda Edu e Wave Tech), que geraram um incremento de cerca de 150 colaboradores, reforçando nossa estrutura em SaaS.

No período acumulado dos 6 primeiros meses do ano as Despesas Operacionais Ajustadas totalizaram R\$114,0 milhões, um aumento de 2% em relação ao mesmo período de 2023, também impactadas pelo aumento do quadro de colaboradores decorrente da incorporação das empresas adquiridas.

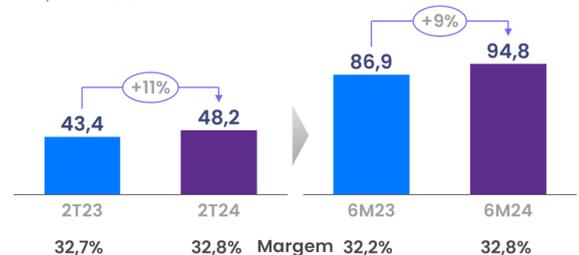
## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado atingiu R\$48,2 milhões neste trimestre, uma expansão de 11% quando comparado ao 2T23, impulsionado pela aceleração do crescimento de nossas receitas, aliado à otimização das despesas. Vale destacar o efeito positivo da alavancagem operacional, no qual as Despesas Operacionais Ajustadas (+7% YoY) tiveram incremento inferior ao crescimento observado no Lucro Bruto (+9% YoY), impulsionando a geração de EBITDA Ajustado. A margem EBITDA cresceu 10bps para 32,8% no trimestre.

No período acumulado do semestre observamos um efeito de alavancagem operacional em uma dinâmica positiva semelhante, no qual o Lucro Bruto expandiu 5% YoY em comparação ao ritmo +2% YoY das Despesas Operacionais Ajustadas, levando ao EBITDA Ajustado a registrar incremento de 9% YoY para R\$94,8 milhões.

No 2T24 foram registrados itens não recorrentes que totalizaram R\$1,8 milhão, comparado a R\$7,9 milhões no 2T23. Os itens do 2T24 são compostos majoritariamente por despesas com incentivo de longo prazo. No 2T23 as despesas não recorrentes de R\$7,9 milhões, foram compostas por: (i) R\$3,0 milhões associado a despesas com ILP, (ii) R\$2,6 milhões relativo à M&A, e (iii) R\$2,2 milhões atrelado a despesas com reestruturação.

**EBITDA e Margem EBITDA Ajustadas**  
R\$ milhões e %



No período acumulado do primeiro semestre de 2024 os itens não recorrentes somaram R\$2,0 milhões, em comparação aos R\$11,0 milhões do mesmo período de 2023. Os itens não recorrentes de 6M24 foram compostos principalmente por despesas com ILP na ordem de R\$3,5 milhões, além dos efeitos de baixa de earn-out da M4U (R\$12,4 milhões positivo) e impairment de ágio associado à aquisição de M4U (R\$10,6 milhões negativo). No período de 6M23, o montante de R\$11,5 milhões pode ser composto: (i) R\$5,7 milhões associado a despesas com ILP, (ii) R\$2,7 milhões relativo à M&A, e (iii) R\$2,5 milhões atrelado a despesas com reestruturação.

## Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 2T24 foi de R\$11,0 milhões, comparado a R\$5,9 milhões no 2T23, uma variação de +R\$5,0 milhões. Esta variação é explicada por:

- ▶ impacto de variação cambial foi de R\$2,1 milhões no 2T24, uma variação de +R\$8,0 milhões em relação ao 2T23, consequência principalmente do ganho em R\$ de recursos aplicados no exterior
- ▶ despesas com juros foi quase nulo no 2T24, uma melhora de R\$1,3 milhão em comparação ao 2T23, decorrente da baixa do earn-out da M4U no último trimestre
- ▶ aplicações financeiras renderam R\$3,4 milhões menos que no 2T23, resultado basicamente de um CDI médio 23% menor no período

No período acumulado dos 6 primeiros meses do ano, o resultado financeiro foi de R\$19,6 milhões, comparado a R\$12,2 milhões no 6M23, uma variação de +R\$7,4 milhões. Esta variação é explicada por:

- ▶ impacto de variação cambial foi de R\$1,5 milhão no 6M24, uma variação de +R\$11,9 milhões em relação ao 6M23, consequência principalmente do ganho em R\$ de recursos aplicados no exterior
- ▶ despesas com juros foi de R\$0,5 milhão no 6M24, uma melhora de R\$1,7 milhão em comparação ao 2T23, decorrente da baixa do earn-out da M4U no último trimestre
- ▶ aplicações financeiras renderam R\$7,5 milhões menos que no 6M23, resultado basicamente de uma queda no CDI médio no período

## Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 2T24 totalizou R\$39,7 milhões, alcançando mais que o dobro do 2T23, decorrente de uma melhora na performance operacional, do impacto cambial positivo no resultado financeiro, e, principalmente, uma alíquota efetiva de impostos menor em função do JCP. A margem líquida no trimestre foi de 27,0%, uma expansão de 12,1 p.p em relação ao 2T23.

O efeito da marcação a mercado do Swap no trimestre foi de R\$2,5 milhões negativo, em comparação a R\$0,5 milhão negativo no 2T23.

No período acumulado de 6 meses, o Lucro Líquido Ajustado ex-Swap alcançou R\$63,1 milhões, uma expansão de 51% em comparação ao mesmo período de 2023. Este incremento foi resultado de uma melhora na performance operacional, do impacto cambial positivo no resultado financeiro, e, principalmente, uma alíquota efetiva de impostos menor em função do JCP. A margem líquida no período foi de 21,8%, uma expansão de 6,4 p.p em relação a 6M23. O efeito da marcação a mercado do Swap no período foi de R\$4,0 milhões negativos, em comparação a R\$3,4 milhões negativos no 6M23.

## 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.

No 2T24 os investimentos alcançaram o montante de R\$12,7 milhões, um pequeno incremento de 2% em relação ao 2T23. Deste montante, tivemos R\$0,4 milhão relativo à aquisição de POS.

**Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida**  
R\$ milhões e %



**CAPEX**  
R\$ milhões



No acumulado dos 6 primeiros meses do ano o Capex atingiu R\$25,2 milhões, uma redução de 5%, basicamente por efeito da base de comparação, dado que no 1T23 observamos um patamar de investimentos superior ao normal em função de investimentos de cerca de R\$3 milhões relacionados à mudança dos escritórios de RJ e SP.

## Geração Operacional e Conversão de Caixa

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

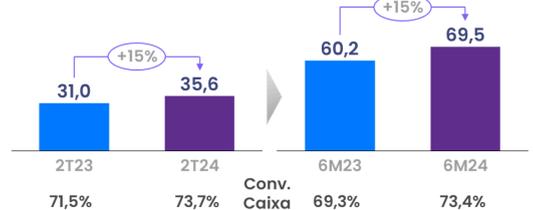
Neste segundo trimestre, a Geração Operacional de Caixa foi de R\$35,6 milhões, um incremento de 15% em comparação ao 2T23. Esta variação foi fruto basicamente de uma melhora no resultado operacional, com o EBITDA Ajustado registrando expansão de 11% YoY, combinado a um patamar estável do Capex - incremento de 2%. Como consequência, o índice de conversão de caixa atingiu 73,7%, uma melhora em relação aos 71,5% do 2T23, refletindo a performance operacional da Companhia além de nosso modelo de negócios *asset light*.

No período acumulado de 6 meses, a Geração Operacional de Caixa foi de R\$69,5 milhões, um incremento de 15% em comparação ao mesmo período de 2023. Resultado basicamente da melhora operacional - EBITDA Ajustado +9% YoY nos 6M24 - aliada a um Capex menor - queda de 5% YoY vs 6M23. O índice de conversão de caixa atingiu 73,4% em comparação aos 69,3% nos 6M23.

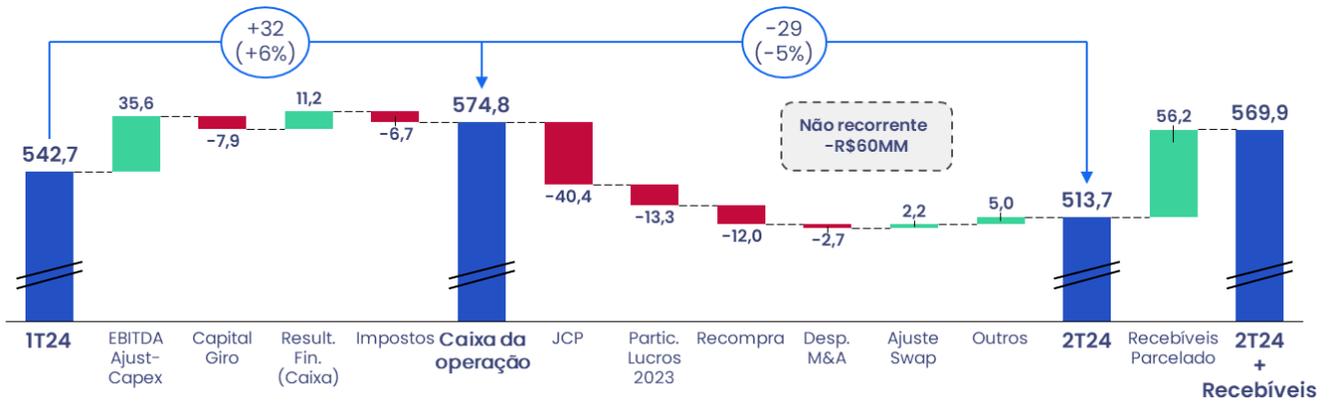
Considerando os efeitos dos demais componentes (capital de giro, resultado financeiro, impostos e taxas), a geração de caixa neste segundo trimestre foi de R\$32 milhões, impulsionado positivamente pela performance operacional, porém impactada por necessidade de capital de giro associada à modalidade de pagamento parcelado, relacionada majoritariamente às nossas parcerias junto a distribuidoras de energia elétrica. Por outro lado, desembolsos não-recorrentes totalizaram cerca de R\$60 milhões, relativos principalmente ao pagamento de juros sobre capital próprio, participação nos lucros de 2023 e recompra de ações.

Como resultado, encerramos o trimestre com R\$514 milhões em caixa. É importante destacar que, por decisão da Companhia, escolhemos financiar internamente a oferta da solução de pagamento parcelado para nossos parceiros, com o objetivo de maximizar a rentabilidade do nosso capital. Este valor, atualmente em torno de R\$56 milhões, pode retornar ao caixa da Companhia em um prazo mais longo, caso optemos por outro método de financiamento.

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



**Varição do saldo de caixa 2T24 vs 1T24**  
R\$ milhões



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, e na distribuição de proventos.

## 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)	2T24	2T23	6M24	6M23
	Contábil	Contábil	Contábil	Contábil
Receita líquida	364,5	318,9	716,9	634,9
Custo dos serviços prestados	(280,7)	(243,5)	(552,4)	(480,5)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>83,8</b>	<b>75,4</b>	<b>164,4</b>	<b>154,4</b>
Despesas gerais e administrativas	(53,7)	(55,1)	(106,1)	(109,7)
Outras receitas e despesas	0,1	0,0	1,9	0,4
<b>EBIT</b>	<b>30,2</b>	<b>20,2</b>	<b>60,3</b>	<b>45,1</b>
Resultado financeiro	11,0	5,9	19,6	12,2
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>41,2</b>	<b>26,2</b>	<b>79,9</b>	<b>57,3</b>
Imposto de renda e contribuição social	(5,2)	(12,2)	(22,1)	(26,2)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>36,0</b>	<b>14,0</b>	<b>57,8</b>	<b>31,0</b>

## Anexo II – Balanço Patrimonial

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> <b>(em R\$ milhões)</b>	<b>30/06/24</b>	<b>31/12/23</b>
<b>ATIVO</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	267,4	263,0
Títulos e valores mobiliários	246,4	244,8
Contas a receber de clientes	207,0	222,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	113,7	106,8
Estoques	19,4	28,2
Tributos a recuperar	38,4	33,0
Adiantamentos a terceiros	17,9	18,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	6,0
Outros valores a receber	3,1	6,3
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>913,3</b>	<b>929,0</b>
Contas a receber de clientes	30,3	1,3
Outros valores a receber	0,8	5,1
Tributos diferidos	21,2	20,6
Direitos de uso	2,9	3,3
Imobilizado	14,9	10,8
Intangível	471,7	473,3
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>541,8</b>	<b>514,4</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.455,1</b>	<b>1.443,4</b>
<b>PASSIVO</b>		
Obrigações com pessoal	40,5	47,9
Tributos a recolher	13,4	13,3
Contas a pagar	123,1	129,7
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	67,0	73,6
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,0	20,6
Arrendamentos	1,3	1,5
Contraprestações a pagar	4,6	19,2
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0
Outras obrigações	7,4	8,9
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>257,4</b>	<b>314,6</b>
Adiantamentos de terceiros	1,0	0,1
Tributos diferidos	32,9	25,5
Arrendamentos	2,4	2,8
Contraprestações a pagar	10,1	10,3
Outras obrigações	6,0	3,7
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>52,3</b>	<b>42,4</b>
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(17,5)	(9,6)
Reservas de capital	2,6	5,4
Reservas de lucros	110,0	110,0
Dividendo adicional proposto	0,0	19,9
Resultados acumulados	57,9	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(234,7)	(234,4)
Outros resultados abrangentes	(9,4)	(41,4)
Participação de não controladores	2,7	2,7
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.145,3</b>	<b>1.086,3</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.455,1</b>	<b>1.443,4</b>

## Anexo III – Demonstrativo de Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	30/06/24	30/06/23
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	79,9	57,3
<i>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</i>		
Provisão para perdas	3,9	0,0
Depreciação de direitos de uso	0,5	1,3
Depreciação e amortização	32,0	29,5
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,1	0,0
Baixa por redução a valor recuperável	7,9	0,0
Juros sobre arrendamentos	0,3	0,3
Juros sobre contraprestações	0,0	0,8
Variação no valor justo de contraprestações	(12,4)	0,0
Demais juros pagos e recebidos	0,1	0,5
Opções de ações da controladora	2,0	4,4
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	3,4	3,7
<i>Aumento (redução) dos ativos operacionais</i>		
Contas a receber de clientes	(17,6)	5,9
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(6,9)	(22,7)
Estoques	8,8	13,5
Tributos a recuperar	(5,5)	(7,5)
Adiantamentos a terceiros	0,7	(0,8)
Outros valores a receber	7,5	(7,7)
<i>Aumento (redução) dos passivos operacionais</i>		
Obrigações com pessoal	(7,3)	(11,9)
Tributos a recolher	(2,8)	(5,2)
Contas a pagar	(6,6)	(15,4)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	(6,6)	(2,8)
Outras obrigações	0,8	0,1
Adiantamentos de terceiros	0,9	0,1
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>83,0</b>	<b>43,6</b>
Juros líquidos pagos	(0,4)	(0,9)
CSLL e IRPJ pagos	(12,4)	(12,5)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais</b>	<b>70,2</b>	<b>30,3</b>
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	(1,6)	199,8
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	3,2	0,0
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(0,6)	0,0
Pagamento para aquisição de controladas	0,0	(5,4)
Caixa e equivalentes de caixa recebidos em aquisição de controle	0,0	0,8
Aquisição de imobilizado e intangível	(25,2)	(26,7)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento</b>	<b>(24,2)</b>	<b>168,5</b>
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Pagamento de arrendamentos	(0,4)	(0,3)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(40,4)	(20,3)
Pagamento de contraprestações	(2,7)	(2,2)
Ações em tesouraria adquiridas	(12,7)	(2,0)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento</b>	<b>(56,2)</b>	<b>(24,9)</b>
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	14,7	(9,4)
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>4,4</b>	<b>164,5</b>
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	263,0	359,3
Saldo final	267,4	523,8
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>4,4</b>	<b>164,5</b>

## 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)	2T24	2T24 <sup>(3)</sup>	Harmoniz.	Ajuste	2T24	2T23	2T23 <sup>(3)</sup>	Harmoniz.	Ajuste	2T23
	Contábil	Reclassificado	M4U		Ajustado	Contábil	Reclassificado	M4U		Ajustado
Receita líquida	36,45	0,0	(217,4) <sup>(1)</sup>	0,0	147,2	318,9	0,0	(186,3) <sup>(1)</sup>	0,0	132,6
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(268,9)	10,3 <sup>(3)</sup>	217,4 <sup>(1)</sup>	0,0	(41,3)	(231,9)	10,5 <sup>(3)</sup>	186,3 <sup>(1)</sup>	0,0	(35,1)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>95,6</b>	<b>10,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>105,9</b>	<b>87,0</b>	<b>10,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>97,5</b>
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(48,2)	(10,3) <sup>(2)</sup>	0,0	1,8 <sup>(2)</sup>	(57,7)	(51,5)	(10,5) <sup>(2)</sup>	0,0	7,9 <sup>(2)</sup>	(54,1)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	0,1	0,0	0,0	0,0 <sup>(2)</sup>	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>46,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,8</b>	<b>48,2</b>	<b>35,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,9</b>	<b>43,4</b>
Despesa com depreciação e amortização	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)	(15,3)	0,0	0,0	0,0	(15,3)
Resultado financeiro	11,0	0,0	0,0	0,0	11,0	5,9	0,0	0,0	0,0	5,9
<b>Lucro antes do imposto de renda e contrib soc</b>	<b>41,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,8</b>	<b>43,0</b>	<b>26,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,9</b>	<b>34,1</b>
Imposto de renda e contribuição social	(5,2)	0,0	0,0	(0,6)	(5,8)	(12,2)	0,0	0,0	(2,7)	(14,9)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>36,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,2</b>	<b>37,2</b>	<b>14,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,2</b>	<b>19,2</b>

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.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	6M24		Harmoniz. M4U	Ajuste	6M24		6M23		Harmoniz. M4U	Ajuste	6M23	
	Contábil	Reclassificado			Contábil	Ajustado	Contábil	Reclassificado			Contábil	Ajustado
Receita líquida	716,9	0,0	(428,1) <sup>(1)</sup>	0,0	288,8	634,9	0,0	(385,2) <sup>(1)</sup>	0,0	269,6		
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(529,0)	20,9 <sup>(3)</sup>	428,1 <sup>(1)</sup>	0,0	(80,1)	(457,1)	20,5 <sup>(3)</sup>	385,2 <sup>(1)</sup>	0,0	(71,4)		
<b>Lucro Bruto</b>	<b>187,9</b>	<b>20,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>208,8</b>	<b>177,7</b>	<b>20,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>198,2</b>		
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(97,1)	(20,9) <sup>(2)</sup>	0,0	3,8 <sup>(2)</sup>	(114,2)	(102,2)	(20,5) <sup>(2)</sup>	0,0	11,0 <sup>(2)</sup>	(11,7)		
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1,9	0,0	0,0	(1,8) <sup>(2)</sup>	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4		
<b>EBITDA</b>	<b>92,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>94,8</b>	<b>76,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>11,0</b>	<b>86,9</b>		
Despesa com depreciação e amortização	(32,5)	0,0	0,0	0,0	(32,5)	(30,9)	0,0	0,0	0,0	(30,9)		
Resultado financeiro	19,6	0,0	0,0	0,0	19,6	12,2	0,0	0,0	0,0	12,2		
<b>Lucro antes do imposto de renda e contrib soc</b>	<b>79,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>81,9</b>	<b>57,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>11,0</b>	<b>68,2</b>		
Imposto de renda e contribuição social	(22,1)	0,0	0,0	(0,7)	(22,8)	(26,2)	0,0	0,0	(3,7)	(30,0)		
<b>Lucro líquido</b>	<b>57,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,3</b>	<b>59,1</b>	<b>31,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,2</b>	<b>38,3</b>		

Notas:

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

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

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

# Disclaimer

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de março de 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/IFRS15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere a modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal, e portanto, para fins das demonstrações contábeis o registro da receita e custos desta operação são contabilizados pelos seus valores totais. Sabendo que é do interesse dos analistas de mercado e investidores analisar esta operação pela sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização entre os demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. 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.

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

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

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



# BEMOBI

## Earnings Release

### 2Q24 – Quarterly Results

**ri@bemobi.com.br**

**Site: ri.bemobi.com.br**

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

August 9, 2024

9:30 a.m. Brasilia time and 8h30 EST

For access [click here](#) Replay  
available on the IR site



# Main Highlights of the Quarter

- ▶ Consistent execution of our strategy to integrate **Payment Solutions with SaaS platforms for Customer Engagement**, focusing on **essential recurring services industries**
- ▶ **Double-digit net revenue growth, +11% YoY**, totaling R\$147.2 million – with a highlight on **Digital Payments**, with **TPV of R\$2.0 billion** in the quarter, **revenue +15% YoY**, and **recovery in Digital Subscriptions by +10% YoY**
- ▶ **Adjusted EBITDA of R\$48 million, 11% YoY growth**, as result of the top-line improvement and the **positive effect of operational leverage**, with expenses increasing less than revenues
- ▶ **Adjusted Net Income ex-swap, of R\$40 million**, over 100% growth, driven by operational performance and lower effective tax rate due to Interest on Capital
- ▶ **Robust operational cash generation of R\$35.6 million**, expanding **+15% YoY**, resulting in a solid **cash conversion of ~74%**, driven by improved operational performance as well as our asset-light business model

## Main Financial Indicators<sup>1</sup>

(in R\$ MM)	2Q24	2Q23	% YoY	6M24	6M23	% YoY
Net revenue <sup>1</sup>	147.2	132.6	11.0%	288.8	269.6	7.1%
Gross Profit <sup>1</sup>	105.9	97.5	8.6%	208.8	198.2	5.3%
Gross Margin %	71.9%	73.5%	-1.6p.p.	72.3%	73.5%	-1.2p.p.
Adjusted EBITDA <sup>1</sup>	48.2	43.4	11.1%	94.8	86.9	9.0%
EBITDA Margin %	32.8%	32.7%	0.1p.p.	32.8%	32.2%	0.6p.p.
Adjusted Net Income <sup>1</sup>	37.2	19.2	93.7%	59.1	38.3	54.4%
Net Margin %	25.3%	14.5%	10.8p.p.	20.5%	14.2%	6.3p.p.
Adj. Net Income <sup>1</sup> ex-Swap	39.7	19.6	101.9%	63.1	41.7	51.4%
Net Margin ex-Swap %	27.0%	14.8%	12.1p.p.	21.8%	15.5%	6.4p.p.

<b>R\$ 2.0 bi</b> Financial Volume of Payments Transactions	<b>8.7 MM</b> Active Licenses for SaaS	<b>76.9 MM</b> Total Microfinance Transactions	<b>25.5 MM</b> Avg Subscriptions paid by users
--	--	--	--

<sup>1</sup>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 Management

In the second quarter of 2024, we reported solid performance with double-digit growth in key metrics such as revenue, EBITDA, gross profit, and operational cash generation. This performance resulted from the consistent execution of our current strategy to offer a Vertical Payment Solution that integrates Customer Engagement Software (SaaS) with Payment Solutions, focusing clearly on essential recurring service industries (such as Telecom, Electric Energy, Education). Our value proposition has been well-aligned with the challenges of these industries, giving us confidence in adding new clients in the coming quarters.

Our commercial initiatives have gained traction, driving our revenue to R\$147 million in the quarter, an expansion of 11% YoY. Digital Payments, partly supported by improving performance from Utilities clients, was once again the quarter's highlight, reaching a record TPV of R\$2.0 billion and a 15% YoY increase in revenue. As new clients are acquired and start operations in the second half of the year, we foresee an acceleration on revenue generation throughout the year. Another positive trend was the improvement in Digital Subscriptions, which grew for the third consecutive quarter, driven by the performance of our international operations, as result of the resilience of our more mature business.

It is worth noting the operational leverage effect observed this quarter, where Gross Profit growth (+9% YoY) outpaced the pace of increase in expenses (+7% YoY), driving EBITDA to expand to R\$48 million, +11% YoY. We believe this could be a medium-term trend as our solution is adopted by new clients and penetration among current clients intensifies.

We recorded an Adjusted Net Income, excluding the swap effect, of near R\$40 million, a solid expansion of 102% YoY. This was mainly due to a lower effective tax rate resulting from the Interest on Capital, approved by the Shareholders Meeting in April. Additionally, improved operational performance and positive exchange rate impact on financial results also contributed positively. Consequently, we achieved a net margin of 27% in the quarter.

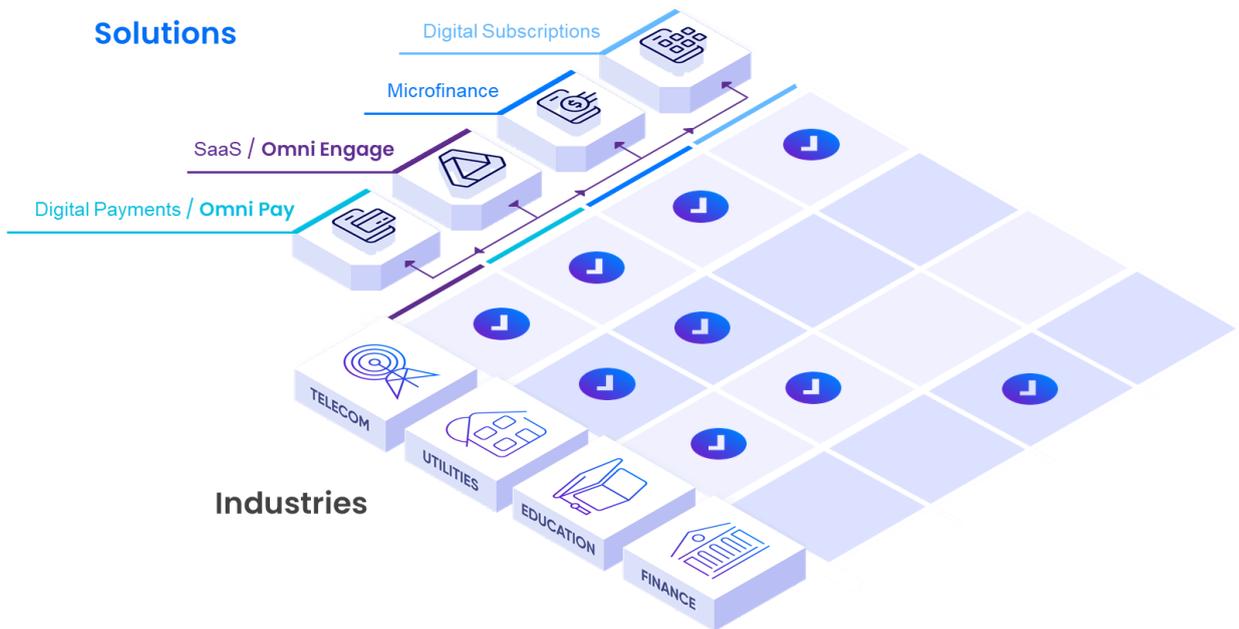
Operational Cash Generation remained robust at R\$36 million, an improvement of 15% YoY, with a cash conversion rate of 74%, supported by the asset-light nature of our business. The priority for cash usage continues to be M&As that strengthen our Vertical Payment strategy, as well as shares' buyback and dividends payment.

We are optimistic about future expansion opportunities. Our new business initiatives had positive traction, giving us confidence in our potential growth. We thank our employees and shareholders for their support, enabling us to reap the benefits of this new cycle of sustainable growth together.

**Pedro Ripper**  
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

# Our Solutions

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

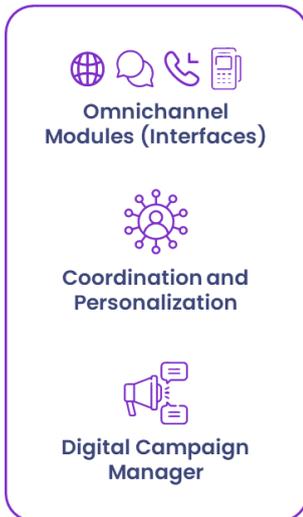


Our solutions, originally offered to mobile phone operators and later expanded to electricity distributors, proved replicable to other service industries, especially those with recurring payment challenges. This focus and specialization allowed us to develop **technological platforms that optimize the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

We differentiate ourselves through an unique positioning:

- **Specialization in basic service industries with recurring 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.
- **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.

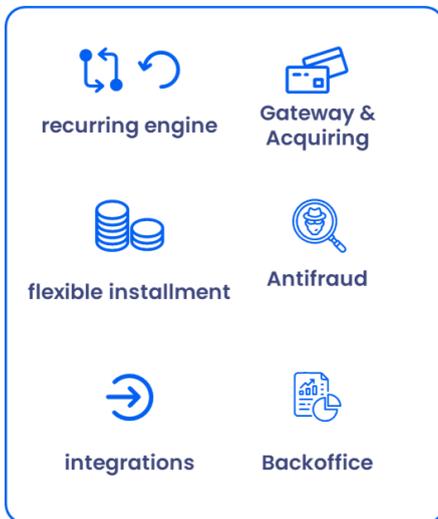
Our integrated Customer Engagement software solution, **Omni Engage**, and payment solutions, **Omni Pay**, create a vertical payment offering:



## Omni Engage: Customer Engagement SaaS

Service-Specific Platforms

- **Omnichannel Modules (Interfaces):** Integrates channels such as Web, Messaging, IVR, Call Center, Smart POS, Apps, and more for a personalized experience.
- **Coordination and Personalization:** The coordination of payment methods and offers facilitates the user journey, providing personalized alternatives to enhance conversion.
- **Digital Campaign Manager:** Reach users through various incentivized channels, using an intelligent Billing Engine to prevent debts and accelerate delinquency recovery.



## Omni Pay: Embedded Finance

Service-Agnostic Platforms

Complete solution for payment conversion, combining a **recurring engine** with multiple **payment methods**, integrated wallets, and a **flexible installment model** (SNPL at no cost to the lender). Our dynamic payment coordination ensures integrated, secure, and optimized transactions with gateway, wallet, and smart checkout

This combination of **OmniEngage** and **OmniPay** addresses recurring services industry challenges from an integrated approach:



- (i) increase in payment conversion
- (ii) reduce bad debt
- (iii) reduction in the relative cost of collection and billing
- (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

Active Clientes:

**1,416** -7 in 2Q24

**113**

Enterprise Clients

**1,303**

Medium Clients

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

## B2B – Business to Business

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

In the second quarter of 2024, the major highlight was new SME clients adopting our **Payment** solution, coming from SaaS clients who also started using our Payment solution. We added **69 new partners** in the SME category for Payments, of which **40** are ISPs and **29** are primary education schools.

**SaaS** = in ISPs we had 13 new clients, including 1 large broadband provider (Enterprise client) and 12 in the Medium clients category; in Education, we observed +3 new school clients from Agenda Edu, but we had the exit of 31 schools originating from Iscool (small company acquired by Agenda Edu in 2023, before Bemobi’s acquisition).

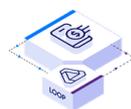
In **Microfinance**, we registered 7 new clients for the Credit Score product, including 1 Enterprise client in Colombia and 6 Medium clients in Mexico. In Digital Subscriptions, we had a new telecom operator in Eastern Europe.



Digital Payments /  
Omni Pay



SaaS /  
Omni Engage



Microfinance



Digital  
Subscriptions

**409**

Clients in  
Payment  
Solutions

+69 in 1Q24

**9**

Enterprise Clients

**400**

Medium Clients

+69 in 1Q24

**1.339**

Clients of SaaS  
Solutions

-15 in 1Q24

**50**

Enterprise Clients

+1 in 1Q24

**1.289**

Medium Clients

-16 in 1Q24

**32**

Clients of  
Microfinance's  
Solutions

+7 in 2Q24

**18**

Enterprise Clients

+1 in 1Q24

**14**

Medium Clients

+6 in 1Q24

**94**

Carriers, Digital  
Banking and  
Wallets as  
partners

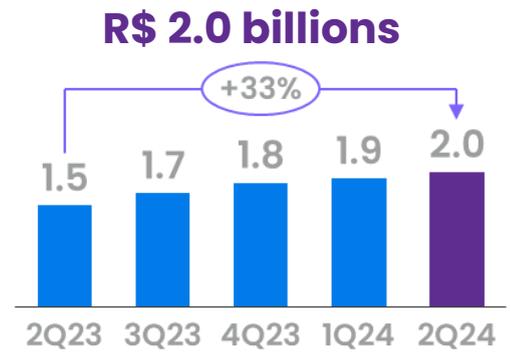
+1 in 2Q24

## B2C – Business to Customers

### Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

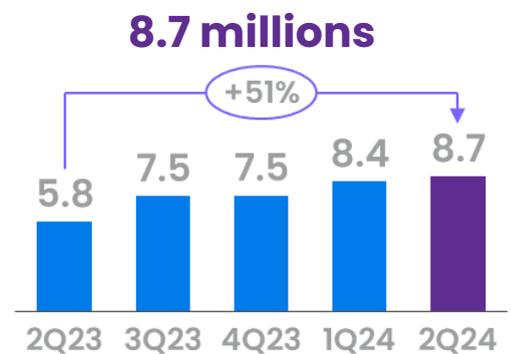
- ▶ Consistent expansion of Digital Payments TPV, reaching a new record for a single quarter.
- ▶ Growth of +33% YoY driven by the continued improvement in the traction in Utilities initiatives (Energisa and Equatorial) and also by the sequential expansion of TPV in Telcos.



### Active SaaS Licenses

Average active Licenses for SaaS, including ISPs and Agenda Edu (for SMEs) and Bemobi Communication Services (Enterprise)

- ▶ Growth observed throughout the quarter in the customer base of ISPs and schools.

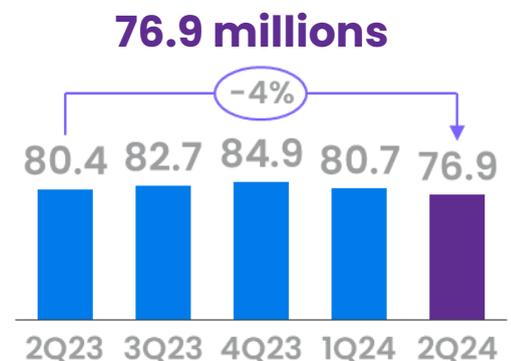


### Microfinance Transactions

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

Decrease in transaction volume compared to 2Q23 with two factors in opposite trends

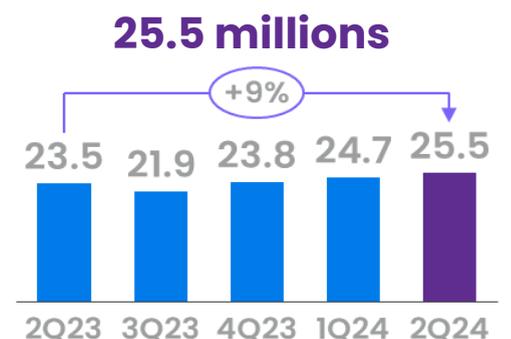
- ▶ Significant expansion of transactions related to the Credit Score product in Mexico and beginning in Colombia
- ▶ Reduction in the volume of balance/recharge advances due to the mix change on mobile plans offered by some carriers



### Avg Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- ▶ Consistent recovery of the user base in international operations, mostly in Pakistan, Mexico, and Colombia, driving sequential recovery for the third consecutive quarter

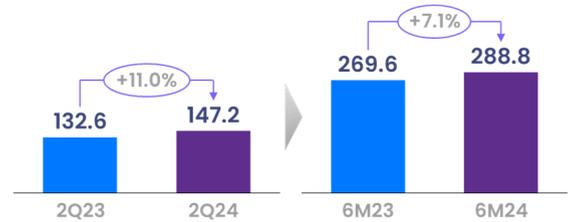


# Financial Indicators

## Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue for this quarter was R\$147.2 million, an increase of **+11.0% compared to 3Q23**, reflecting a double-digit expansion and the return to sustainable growth for the Company. This quarter, we faced negative currency pressure (R\$3.1 million, primarily due to the hyper-devaluation of the Nigerian Naira). Excluding this effect, the growth would have been even higher, at +14% YoY.

Evolution of Adjusted Net Revenue  
R\$ millions



The net revenue for the accumulated period of the first 6 months of the year was R\$288.8 million, a growth of 7.1% compared to the same period in 2023, primarily due to the positive traction of our initiatives in the Digital Payments solution.

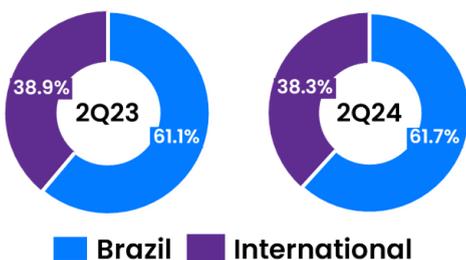
Regarding our different verticals, the main highlights were:

- i) Digital Payments** with a **+14.7% growth vs. 2Q23**, driven by a 33% YoY increase in TPV, mainly due to: (i) sequential growth in digital payments with telecom carriers, mostly in top-up, and (ii) continuous traction on our initiatives with electricity distributors - Energisa and Equatorial.
- ii) SaaS** with a **13.0% YoY growth**, resulting from an increase in active licenses during the period, mainly with broadband providers and basic education schools.
- iii) Digital Subscriptions** recorded a **10.4% YoY increase** in revenue, driven by the sequential improvement in the user base for the third consecutive quarter. This positive dynamic has been promoted by improvements in our international operations, mainly in Pakistan, Mexico, and Colombia, demonstrating the resilience of this mature business.

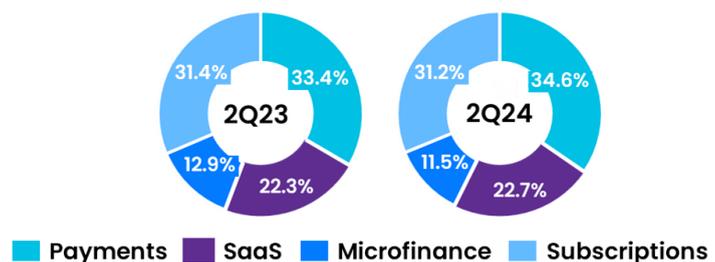
As a result, **revenues from our strategy of combining SaaS and Digital Payments accounted for 57.3%** of Bemobi's total revenue in 2Q24, 22.7% and 34.6% respectively. Microfinance experienced a revenue decline, resulting in a 1.4 p.p. decrease in participation compared to 2Q23, while Digital Subscriptions remained stable at around 31%.

Revenues in Brazil saw a slight increase compared to 2Q23, reaching 61.7%.

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 quarter, the adjusted cost of services was R\$41.3 million, an increase of 17.6% compared to 2Q23, primarily due to higher customer acquisition costs, but partially offset by a reduction in licensing costs.

For the semester, the cost of services totaled R\$80.1 million, a 12.1% increase compared to the same period in 2023. This follows a similar trend to the quarter, with higher customer acquisition costs partially offset by a decrease in licensing costs, a pattern observed since the beginning of the year.

## Gross Margin

Gross Profit totaled R\$105.9 million for the quarter, a 9% increase compared to 2Q23, reflecting improved revenue performance. However, the 160bps decrease in gross margin for the period is attributed to higher customer acquisition costs, primarily associated with the Digital Subscriptions vertical.

**Gross Margin**  
R\$ mm; %



In the first six months of the year, Gross Profit was R\$208.8 million, a 5% increase compared to the same period in 2023, with a 120bps decline in margin, attributed to higher customer acquisition costs - a trend observed in the first two quarters of the year.

## Adjusted Operational Expenses

Adjusted Operating Expenses totaled R\$57.6 million in 2Q24, a 7% increase compared to 2Q23, mainly related to higher personnel expenses. This was primarily due to the increase in the number of employees with the incorporation of acquired companies (7AZ, Agenda Edu, and Wave Tech), which added around 150 employees, strengthening our SaaS structure.

In the accumulated period of the first 6 months of the year, Adjusted Operating Expenses totaled R\$114.0 million, a 2% increase compared to the same period in 2023, also impacted by the increase in the number of employees due to the incorporation of acquired companies.

## Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$48.2 million this quarter, an 11% increase compared to 2Q23, driven by accelerated revenue growth and optimized expenses. Notably, the positive effect of operational leverage is highlighted, where Adjusted Operational Expenses (+7% YoY) increased at a lower rate than the growth observed in Gross Profit (+9% YoY), boosting Adjusted EBITDA generation. The EBITDA margin increased by 10bps to 32.8% for the quarter.

In the accumulated period of the first half of the year, we observed a similar positive operational leverage effect, with Gross Profit expanding by 5% YoY compared to a +2% YoY increase in Adjusted Operating Expenses, leading Adjusted EBITDA to grow by 9% YoY to R\$94.8 million.

In 2Q24, non-recurring items totaled R\$1.8 million, compared to R\$7.9 million in 2Q23. The items in 2Q24 are primarily composed of long-term incentive expenses. In 2Q23, the R\$7.9 million of non-recurring expenses included: (i) R\$3.0 million related to ILP expenses, (ii) R\$2.6 million related to M&A, and (iii) R\$2.2 million associated with restructuring expenses



For the first half of 2024, non-recurring items totaled R\$2.0 million, compared to R\$11.0 million in the same period of 2023. The non-recurring items in 6M24 were primarily composed of ILP expenses amounting to R\$3.5 million, as well as the effects of a write-down of earn-out from M4U (R\$12.4 million positive) and impairment of goodwill associated with the acquisition of M4U (R\$10.6 million negative). In 6M23, the R\$11.5 million total comprised: (i) R\$5.7 million related to ILP expenses, (ii) R\$2.7 million related to M&A, and (iii) R\$2.5 million associated with restructuring expenses.

## Financial Result

The financial result in 2Q24 was R\$11.0 million, compared to R\$5.9 million in 2Q23, a variation of +R\$5.0 million. This variation is explained by:

- ▶ The impact of foreign exchange variation was R\$2.1 million in 2Q24, a variation of +R\$8.0 million compared to 2Q23, primarily due to gains in foreign currency investments.
- ▶ Interest expenses were nearly zero in 2Q24, an improvement of R\$1.3 million compared to 2Q23, resulting from the reduction of the M4U earn-out in the last quarter.
- ▶ Financial investments yielded R\$3.4 million less than in 2Q23, primarily due to an average CDI rate that was 23% lower during the period.

In the accumulated period of the first six months of the year, the financial result was R\$19.6 million, compared to R\$12.2 million in 6M23, a variation of +R\$7.4 million. This variation is explained by:

- ▶ The impact of foreign exchange variation was R\$1.5 million in 6M24, a variation of +R\$11.9 million compared to 6M23, primarily due to gains in foreign currency investments.
- ▶ Interest expenses were R\$0.5 million in 6M24, an improvement of R\$1.7 million compared to 2Q23, resulting from the reduction of the M4U earn-out in the last quarter.
- ▶ Financial investments yielded R\$7.5 million less than in 6M23, primarily due to a decline in the average CDI rate during the period.

## Adjusted Net Income ex-Swap

The Adjusted Net Income ex-Swap for 2Q24 totaled R\$39.7 million, more than doubled YoY, due to improved operational performance, positive foreign exchange impact on financial results, and mostly, a lower effective tax rate due to the interest on capital. The net margin for the quarter was 27.0%, an expansion of 12.2 percentage points compared to 2Q23.

The mark-to-market effect of the Swap in the quarter was a negative R\$2.5 million, compared to a negative R\$0.5 million in 2Q23.

For the accumulated period of six months, Adjusted Net Income ex-Swap reached R\$63.1 million, a 51% increase compared to the same period in 2023. This increase resulted from improved operational performance, positive foreign exchange impact on financial results, and mostly, a lower effective tax rate due to the interest on capital. The net margin for the period was 21.8%, an expansion of 6.4 percentage points compared to 6M23. The mark-to-market effect of the Swap during the period was a negative R\$4.0 million, compared to a negative R\$3.4 million in 6M23.

**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.

**CAPEX**  
R\$ million



In 2Q24, investments reached R\$12.7 million, a slight increase of 2% compared to 2Q23. This amount includes R\$0.4 million related to the acquisition of POS.

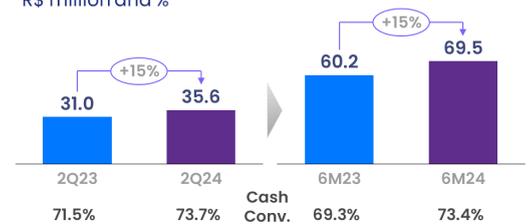
For the accumulated first six months of the year, Capex totaled R\$25.2 million, a decrease of 5%, mainly due to the comparison base, as in 1Q23 we observed an unusually high level of investment, including approximately R\$3 million related to the relocation of offices in RJ and SP.

## 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 second quarter, Operating Cash Generation amounted to R\$35.6 million, a 15% increase compared to 2Q23. This variation was primarily due to an improvement in operational results, with Adjusted EBITDA expanding by 11% YoY, combined with a stable level of Capex, which increased by 2%. As a result, the cash conversion rate reached 73.7%, an improvement from 71.5% in 2Q23, reflecting the Company's operational performance as well as our asset-light business model.

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

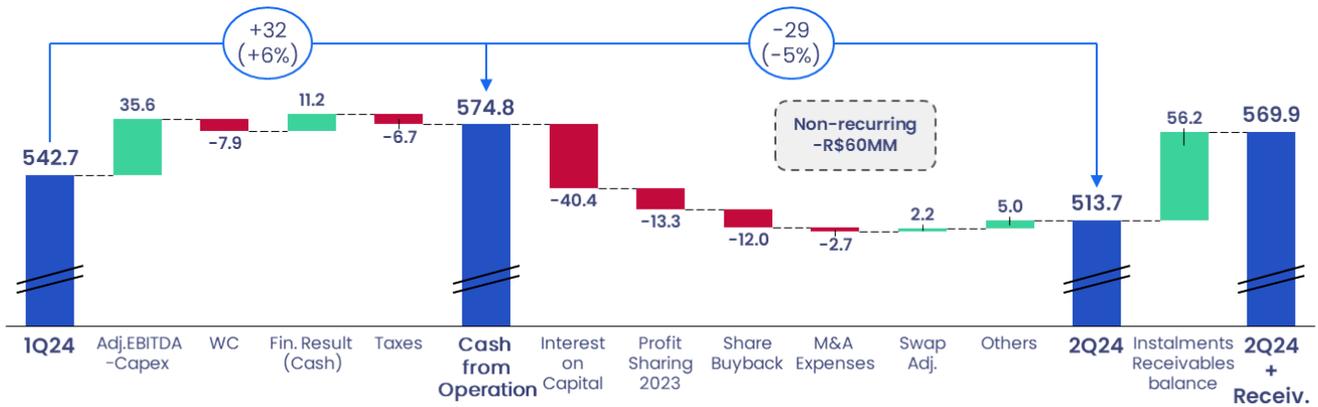


For the accumulated first six months of the year, Operating Cash Generation was R\$69.5 million, a 15% increase compared to the same period in 2023. This was mainly due to operational improvements – Adjusted EBITDA +9% YoY in 6M24 – combined with lower Capex, down 5% YoY vs. 6M23. The cash conversion rate reached 73.4%, compared to 69.3% in 6M23.

Considering the effects of other components (working capital, financial results, taxes, and fees), cash generation in this second quarter was R\$32 million, positively driven by operational performance but impacted by working capital needs associated with installment payment solutions, mainly related to our partnerships with electricity distributors. On the other hand, non-recurring disbursements totaled approximately R\$60 million, mainly related to the payment of interest on capital, profit sharing for 2023, and share buybacks.

As a result, we ended the quarter with R\$514 million in cash. It is important to note that, by Company decision, we chose to internally finance the installment payment solution for our partners to maximize the profitability of our capital. This amount, currently around R\$56 million, may return to the Company's cash flow over a longer period if we opt for a different financing method.

**Cash Position change 2Q24 vs 1Q24**  
R\$ millions



The main priority for cash usage continues 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, and in dividends payments.

## Relationship with auditors

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

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

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

## Annex I – Account Income Statement

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

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2Q24	2Q23	6M24	6M23
	Accounting	Accounting	Accounting	Accounting
Net revenue	364.5	318.9	716.9	634.9
Costs of services	(280.7)	(243.5)	(552.4)	(480.5)
<b>Gross Income</b>	<b>83.8</b>	<b>75.4</b>	<b>164.4</b>	<b>154.4</b>
General and administrative expenses	(53.7)	(55.1)	(106.1)	(109.7)
Other Operating Income/Expenses	0.1	0.0	1.9	0.4
<b>EBIT</b>	<b>30.2</b>	<b>20.2</b>	<b>60.3</b>	<b>45.1</b>
Net financial results	11.0	5.9	19.6	12.2
<b>Income before income and soc. contribution taxes</b>	<b>41.2</b>	<b>26.2</b>	<b>79.9</b>	<b>57.3</b>
Income and social contribution taxes	(5.2)	(12.2)	(22.1)	(26.2)
<b>Net Income</b>	<b>36.0</b>	<b>14.0</b>	<b>57.8</b>	<b>31.0</b>

## Annex II – Balance Sheet

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$)	06/30/24	12/31/23
<b>ASSETS</b>		
Cash and cash equivalents	267.4	263.0
Marketable securities	246.4	244.8
Trade accounts receivable	207.0	222.4
Amounts receivable from payment gateway operators	113.7	106.8
Inventory	19.4	28.2
Taxes recoverable	38.4	33.0
Advances to third parties	17.9	18.6
Derivative financial instruments	0.0	6.0
Other amounts receivable	3.1	6.3
<b>Total current assets</b>	<b>913.3</b>	<b>929.0</b>
Accounts receivable from customers	30.3	1.3
Other amounts receivable	0.8	5.1
Deferred taxes	21.2	20.6
Use rights	2.9	3.3
Property, plant and equipment	14.9	10.8
Intangible assets	471.7	473.3
<b>Total non-current assets</b>	<b>541.8</b>	<b>514.4</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>1,455.1</b>	<b>1,443.4</b>
<b>LIABILITIES</b>		
Payroll and related charges	40.5	47.9
Taxes payable	13.4	13.3
Accounts payable	123.1	129.7
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	67.0	73.6
Dividends	0.0	20.6
Leases	1.3	1.5
Consideration payable	4.6	19.2
Derivative financial instruments	0.0	0.0
Other accounts payable	7.4	8.9
<b>Total current liabilities</b>	<b>257.4</b>	<b>314.6</b>
Third-party advances	1.0	0.1
Deferred taxes	32.9	25.5
Leases	2.4	2.8
Consideration payable	10.1	10.3
Other accounts payable	6.0	3.7
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>52.3</b>	<b>42.4</b>
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(17.5)	(9.6)
Capital reserve	2.6	5.4
Profit reserve	110.0	110.0
Proposed additional dividend	0.0	19.9
Retained earnings	57.9	0.0
Equity valuation adjustment	(234.7)	(234.4)
Other comprehensive income	(9.4)	(41.4)
Non-controlling interest	2.7	2.7
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>1,145.3</b>	<b>1,086.3</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>1,455.1</b>	<b>1,443.4</b>

## Annex III – Cash Flow Statement

STATEMENT OF CASH FLOW (in millions of R\$)	06/30/24	06/30/23
<b>OPERATING ACTIVITIES</b>		
Income before income taxes	79.9	57.3
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Allowance for losses	3.9	0.0
Depreciation of rights of use	0.5	1.3
Depreciation and amortization	32.0	29.5
Net write-off of fixed and intangible assets	0.1	0.0
Write-off for impairment	7.9	0.0
Interest on leases	0.3	0.3
Interest on payments	0.0	0.8
Change in fair value of consideration	(12.4)	0.0
Other interest paid and received	0.1	0.5
Parent company stock options for Group employees	2.0	4.4
Change in the fair value of derivative financial instruments	3.4	3.7
Increase (decrease) in operating assets		
Trade accounts receivable	(17.6)	5.9
Amounts receivable from payment gateway operators	(6.9)	(22.7)
Inventory	8.8	13.5
Taxes recoverable	(5.5)	(7.5)
Advances to third parties	0.7	(0.8)
Other amounts receivable	7.5	(7.7)
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	(7.3)	(11.9)
Taxes payable	(2.8)	(5.2)
Accounts payable	(6.6)	(15.4)
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	(6.6)	(2.8)
Other liabilities	0.8	0.1
Advances from third parties	0.9	0.1
<b>Cash from operations</b>	<b>83.0</b>	<b>43.6</b>
Net interest paid	(0.4)	(0.9)
Income and social contribution taxes paid	(12.4)	(12.5)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>70.2</b>	<b>30.3</b>
<b>INVESTMENT ACTIVITIES</b>		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	(1.6)	199.8
Receipt on settlement of derivative financial instruments	3.2	0.0
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(0.6)	0.0
Payment for acquisition of subsidiaries	0.0	(5.4)
Cash and cash equivalents received on acquisition of control	0.0	0.8
Net sale (acquisition) of securities	(25.2)	(26.7)
<b>Net cash generated (consumed) in investing activities</b>	<b>(24.2)</b>	<b>168.5</b>
<b>FINANCING ACTIVITIES</b>		
Payment of leases	(0.4)	(0.3)
Payment of dividends and interest on equity	(40.4)	(20.3)
Payment of considerations	(2.7)	(2.2)
Treasury shares acquired	(12.7)	(2.0)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(56.2)</b>	<b>(24.9)</b>
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	14.7	(9.4)
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>4.4</b>	<b>164.5</b>
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	263.0	359.3
Closing balance	267.4	523.8
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>4.4</b>	<b>164.5</b>

## Annex IV – Harmonized Income Statement

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

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

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

Therefore, the information on Net Revenue, Costs of Services, 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\$)	2Q24 Accounting	2Q24 <sup>(1)</sup> Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	2Q24 Adjusted	2Q23 Accounting	2Q23 <sup>(1)</sup> Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	2Q23 Adjusted
Net revenue	364.5	0.0	(217.4) <sup>(2)</sup>	0.0	147.2	318.9	0.0	(186.3)	0.0	132.6
Costs of services	(268.9)	10.3 <sup>(2)</sup>	217.4 <sup>(1)</sup>	0.0	(41.3)	(231.9)	10.5 <sup>(2)</sup>	186.3	0.0	(35.1)
<b>Gross Income</b>	<b>95.6</b>	<b>10.3</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>105.9</b>	<b>87.0</b>	<b>10.5</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>97.5</b>
General and administrative expenses (excl. D&A)	(49.2)	(10.3) <sup>(2)</sup>	0.0	1.8 <sup>(2)</sup>	(57.7)	(51.5)	(10.5) <sup>(2)</sup>	0.0	7.9 <sup>(2)</sup>	(54.1)
Other revenues and expenses	0.1	0.0	0.0	0.0 <sup>(2)</sup>	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0 <sup>(2)</sup>	0.0
<b>EBITDA</b>	<b>46.4</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>1.8</b>	<b>48.2</b>	<b>35.5</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>7.9</b>	<b>43.4</b>
Depreciation and amortization expenses	(16.2)	0.0	0.0	0.0	(16.2)	(15.3)	0.0	0.0	0.0	(15.3)
Net financial results	11.0	0.0	0.0	0.0	11.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9
<b>Income before income and soc. contribution taxes</b>	<b>41.2</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>1.8</b>	<b>43.0</b>	<b>26.2</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>7.9</b>	<b>34.1</b>
Income and social contribution taxes	(5.2)	0.0	0.0	(0.6)	(5.8)	(12.2)	0.0	0.0	(2.7)	(14.9)
<b>Net income</b>	<b>36.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>1.2</b>	<b>37.2</b>	<b>14.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>5.2</b>	<b>19.2</b>

Notes:

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

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

(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.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	6M24 Accounting	6M24 <sup>(2)</sup> Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	6M24 Adjusted	6M23 Accounting	6M23 <sup>(2)</sup> Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	6M23 Adjusted
Net revenue	716.9	0.0	(428.1) <sup>(1)</sup>	0.0	288.8	634.9	0.0	(365.2)	0.0	269.6
Costs of services	(529.0)	20.9	428.1 <sup>(1)</sup>	0.0	(80.1)	(457.1)	20.5 <sup>(3)</sup>	365.2	0.0	(71.4)
<b>Gross Income</b>	<b>187.9</b>	<b>20.9</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>208.8</b>	<b>177.7</b>	<b>20.5</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>136.2</b>
General and administrative expenses (excl. D&A)	(97.1)	(20.9)	0.0	3.8 <sup>(2)</sup>	(114.2)	(102.2)	(20.5) <sup>(2)</sup>	0.0	11.0 <sup>(2)</sup>	(111.7)
Other revenues and expenses	1.9	0.0	0.0	(1.8) <sup>(2)</sup>	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0 <sup>(2)</sup>	0.4
<b>EBITDA</b>	<b>92.8</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>2.0</b>	<b>94.8</b>	<b>76.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>11.0</b>	<b>86.9</b>
Depreciation and amortization expenses	(32.5)	0.0	0.0	0.0	(32.5)	(30.9)	0.0	0.0	0.0	(30.9)
Net financial results	19.6	0.0	0.0	0.0	19.6	12.2	0.0	0.0	0.0	12.2
<b>Income before income and soc. contribution taxes</b>	<b>79.9</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>2.0</b>	<b>81.9</b>	<b>57.3</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>11.0</b>	<b>68.2</b>
Income and social contribution taxes	(22.1)	0.0	0.0	(0.7)	(22.8)	(26.2)	0.0	0.0	(3.7)	(30.0)
<b>Net Income</b>	<b>57.8</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>1.3</b>	<b>59.1</b>	<b>31.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>7.2</b>	<b>38.3</b>

Notes:

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

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

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

# Disclaimer

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended on March 31, 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 and acquisition expenses, as well as provisions related to the ILP program, have been classified as non-recurring in this report, as they are not considered by management to reflect the usual operational activities of the Company.

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

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