



BEMOBI

RELATÓRIO DE RESULTADOS 1T21

Rio de Janeiro, 13 de maio de 2021

A Bemobi Mobile Tech S.A. (B3: BMOB3) uma empresa de tecnologia com foco e atuação na distribuição e monetização de serviços digitais de telefonia celular, com relevante presença em 39 países ao redor do mundo, anuncia hoje seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021 (1T21). As demonstrações financeiras consolidadas, assim como, as demonstrações financeiras combinadas da Companhia apresentadas nesse relatório são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM. Neste relatório os impactos da reorganização societária realizada antes da abertura de capital foram incorporados, assim como, algumas linhas do resultado foram reclassificadas entre grupos de contas de forma a refletir da melhor forma a realidade da nova configuração da Companhia.

Equipe de RI

Rodin Spielmann
CFO

Pedro Alvarenga

Diretor de Relação com Investidores

Tel: +55 11 5084-6004
Ramal 156

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

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

14 de maio de 2021

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Para acessar clique [aqui](#)

Replay disponível no site de RI

Sumário

QUEM SOMOS.....	2
• Assinaturas de apps e jogos móveis.....	3
• Serviços de mensageria & comunicações.....	3
• Serviços de microfinanças.....	3
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
DESTAQUES DO PERÍODO	6
INDICADORES OPERACIONAIS.....	7
• Base de Assinaturas pagas pelos usuários	7
• Base de Assinaturas pagas pelas operadoras (<i>Bundles</i>)	7
• Transações de microfinanças.....	8
INDICADORES FINANCEIROS	9
Receita Operacional Líquida	9
Custo de Serviços Prestados	10
Margem Bruta	10
Despesas Administrativas	10
EBITDA e Margem EBITDA Ajustados	11
Depreciação e Amortização.....	11
Resultado Financeiro.....	11
Lucro Líquido	12
INVESTIMENTOS E CAIXA	12
CAPEX (Regime de competência)	12
Geração Operacional e Conversão de Caixa.....	12
EVENTOS SUBSEQUENTES.....	14
(i) Liquidação de contraprestações a pagar	14
(ii) Pagamento de dividendos.....	14
RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES	14
AGENDA DE DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS - 2021.....	15
ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	16
ANEXO II– BALANÇO PATRIMONIAL.....	17
ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA.....	18

QUEM SOMOS

Somos uma empresa de **Tecnologia** especializada na distribuição e monetização de **apps, games e serviços digitais móveis**.

Operamos em um modelo **B2B2C** (*Business – to – Business – to – Consumer*), ou seja, oferecemos nossos serviços à uma companhia que, por sua vez, os oferece aos clientes finais. Atuamos, hoje, em parceria com operadoras de telefonia móvel o que viabiliza a cobrança de nossos serviços através do crédito pré-pago e/ou contas pós-pagas.

Nosso negócio é baseado em um modelo inovador de **assinaturas** de custo reduzido que possui aderência à realidade da maior parte da população brasileira e de outros países emergentes de perfil semelhante.

Oferecemos também diversas modalidades de serviços de **microfinanças** como uma forma de viabilizar e acelerar, ainda mais, a popularização do consumo de serviços digitais.

Utilizando Inteligência Artificial e *Machine Learning*, nossa **plataforma proprietária de distribuição digital (Loop)** acompanha a rotina de consumo de milhões de usuários de telefonia móvel, em parceria com algumas das maiores operadoras do mundo, para compreender sua jornada e transformar pontos de fricção em canais digitais para levar ofertas relevantes ao contexto de cada usuário de celular no momento certo, no canal mais adequado e a um preço acessível.

Assim, nossa plataforma de **“ponta-a-ponta”**

conecta usuários de *smartphones* a aplicativos, jogos e serviços digitais em um modelo **“ganha-ganha”** capaz de gerar valor para todas as partes envolvidas e que é promovido através de acordos de **compartilhamento de receita** (*revenue share agreements*).

As operadoras de telefonia móvel compartilham conosco a possibilidade de faturamento na conta ou saldo de seus clientes, criando um **modelo de cobrança digital inclusivo** e acessível para a maioria da população dos países onde operamos. Também, associam suas marcas aos nossos serviços para ajudar em sua **promoção e comunicação**, o que por sua vez as beneficia através da oferta de um **portfólio de serviços ainda mais completo** aos seus clientes, gerando novas receitas e melhorando a rentabilização de sua base atual.

Os desenvolvedores de aplicativos e jogos, por outro lado, capturam valor através das **receitas incrementais e recorrentes** em função de nossos canais digitais, do nosso modelo de precificação atrativo e da nossa habilidade de cobrança. Todos esses atributos se mostram diferentes e complementares aos modelos tradicionais.

Por fim, o usuário final - principal beneficiado e foco das nossas atenções - ganha acesso a um portfólio de produtos e serviços digitais **completo e inovador, por um preço acessível e forma de pagamento facilitado**, fatores que historicamente limitam o acesso à aplicativos de entretenimento móvel.

Representação da Cadeia de Valor



A Bemobi hoje possui três famílias principais de serviços:

- ▶ **Assinaturas de apps e jogos móveis**
Centenas de apps e jogos para *smartphones* são incluídos em nosso serviço de aplicativos (*Apps Club*) em suas versões *premium* – sem anúncios e com todas as funcionalidades e compras internas liberadas - em troca de uma assinatura a um preço fixo e acessível, sem a necessidade de uso de cartão de crédito.
- ▶ **Serviços de mensageria & comunicações**
Possuímos uma plataforma de ponta a ponta de serviço de mensageria de voz com acesso visual por apps e/ou integrado a sistemas de *SMS/WhatsApp*, *anti-spam* de chamadas e conversão de chamadas de voz em texto, tudo isso, sustentado por inteligência artificial.
- ▶ **Serviços de microfinanças**
Oferecemos a clientes pré-pagos diferentes soluções tais como: (i) a venda de recarga em canais digitais com pagamento eletrônico; (ii) adiantamento de crédito; (iii) adiantamento de pacotes de dados e; (iv) adiantamento de chamada. Estas diferentes ofertas são priorizadas e apresentadas aos usuários em função de seu perfil individual de uso e de suas necessidades naquele momento.



Temos, hoje, nossos serviços integrados com **76 operadoras** de telefonia móvel ao redor do mundo o que nos dá acesso a um mercado endereçável de mais de **2,3 bilhões de usuários móveis**.

Dentro deste vasto e crescente mercado endereçável, no primeiro trimestre de 2021, mantivemos uma média de **32,2 milhões de assinaturas** contratadas e pagas pelos usuários, **29,6 milhões de pacotes** de aplicativos e/ou de serviços de mensageria ativos na modalidade de *bundle* e **42,3 milhões de micro transações** comercializadas e distribuídas em **39 países**.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os últimos quinze meses que se encerraram em 31 de março de 2021 foram extremamente conturbados e acrescentaram desafios à nossa operação em uma **nova realidade de vida** imposta pelo avanço de uma das piores e mais dramáticas crises sanitárias das últimas décadas originada pelo vírus COVID-19.

O *lockdown*, que foi uma das medidas usadas para combater a COVID-19 no Brasil e em várias partes do mundo, por um lado, acelerou a digitalização de negócios existentes e a demanda por negócios digitais. Mas, por outro lado, gerou **um impacto econômico significativo** em parte relevante da população de renda mais baixa que é, justamente, o principal segmento alvo dos serviços da Bemobi.

Apesar do panorama adverso, a companhia demonstrou a **resiliência de seu modelo de negócios** e avançou de maneira importante em frentes estratégicas e determinantes, consolidando as bases de sua atuação pelos anos que virão.

Assim, mesmo em um cenário de isolamento social, sedimentamos ainda mais nossa estratégia para crescimento que vem sendo executada de **forma consistente** ano após ano.

Em sua forma mais básica, nosso *playbook* é ancorado em três dimensões principais: serviços, geografias e canais digitais.

Do ponto de vista de *serviços*, nossa estratégia de **diversificação** vem se mostrando acertada.

Conforme lançamos mais serviços com aderência à demanda de usuários móveis de países emergentes através de nosso modelo B2B2C, maior se torna nosso **mercado endereçável**.

Além disso, os novos serviços se tornaram **cada vez mais relevantes** no nosso resultado à medida que apresentam taxas de crescimento superiores ao nosso *business* original. Imaginamos que essa tendência irá se confirmar, ainda mais, à medida que as novas ofertas sejam estendidas para novas geografias.

No primeiro trimestre de 2021 demos o primeiro passo nessa direção com o lançamento do nosso

Portal Loop *No Credit* de Voz em Nuvem para a venda de **serviços de Microfinanças no Peru**.

Do ponto de vista de *geografias*, ao longo dos últimos quinze meses conquistamos **11 novos contratos de parceria** com diferentes operadoras, sendo 1 no Sudeste Asiático, 3 na Comunidade dos Estados Independentes, 4 na África e 3 na América Latina. Só nesse primeiro trimestre de 2021, foram **4 novas parcerias** com operadoras de telefonia sendo 2 no Quênia, na África, e outras 2 na América Latina nos habilitando a expandir nossas operações em mercados com potencial atrativo, seja do ponto de vista de número de usuários ou de receita média por usuário.

Quando analisamos a evolução operacional do ponto de vista de *canais*, em paralelo ao lançamento de novas parcerias e serviços, uma parte relevante de nossa estratégia está relacionada à integração de nossa **plataforma proprietária de canais digitais**, Loop, o que viabiliza a distribuição escalável e previsível de nossos serviços e converter os usuários endereçáveis em assinantes. Ao todo, implantamos componentes de plataforma em 6 novas operadoras nos últimos quinze meses, sendo **1 nova** nesse começo de ano, alcançando **21 operadoras** no total.

Outra novidade importante, firmamos uma parceria global com o Google para impulsionar anúncios selecionados e que serão direcionados aos usuários via Loop com o objetivo de venda de serviços digitais com foco em **Direct Carrier Billing**.

Falando rapidamente de alguns dos nossos indicadores de venda e distribuição, gostaríamos de destacar a **força de nosso modelo de parceria** com as principais operadoras de telefonia móvel do mundo.

Além de nos dar amplo acesso a uma grande base potencial de usuários de nossos serviços e viabilizar a sua cobrança através do crédito pré-pago e/ou contas pós-pagas, a forte relação criada entre as empresas a partir de um **modelo ganha-ganha** faz com que haja um esforço contínuo para divulgação e venda dos serviços, assim como de manutenção de clientes que aderiram às nossas ofertas em diferentes formatos de contratação.

Como exemplo, podemos citar o **crescimento em 3,5 milhões de ativações de pacotes pagos pelas operadoras (bundles)** ao final do primeiro trimestre de 2021 em relação ao valor alcançado no final do mesmo período de 2020, compensando integralmente a queda do volume de assinaturas pagas pelos usuários no Brasil. Esse acabou se tornando um comportamento natural das operadoras nos últimos meses em um esforço claro para defender e manter suas bases de clientes de telefonia, assim como de **serviços digitais**, diante de um ambiente de maior competição e do momento mais delicado da economia por conta dos efeitos da pandemia.

Assim, é correto afirmar que esta diversificação seletiva, do ponto de vista de formatos de contratação e de tipos de serviços, aumenta a **resiliência do negócio**.

Independente das variações entre linhas de negócios, a Companhia apresentou sólido crescimento de **8% na receita líquida e de 12% do EBITDA Ajustado** no primeiro trimestre de 2021 quando comparado ao primeiro trimestre de 2020. Adicionalmente, a Companhia manteve elevados índices de **lucratividade e conversão de caixa**.

Deste modo, esse início de ano dá continuidade ao **histórico consistente de resultados** da Bemobi que desde sua criação em 2009 apresenta crescimento em seus patamares de receita e de seus demais indicadores financeiros e operacionais.

Vislumbramos um grande **potencial de crescimento orgânico** para a empresa, haja visto a comparação entre a penetração de assinaturas que possuímos no Brasil (9,4%), a penetração de nossas operações internacionais (0,5%) e o tamanho do mercado endereçável (2,3 bilhões de usuários) que atuamos.

Por fim, não podemos deixar de mencionar que a Bemobi viveu em fevereiro de 2021 um dos momentos mais importantes de sua história com a conclusão de sua **abertura de capital** na bolsa de valores brasileira (B3) com objetivo de viabilizar sua estratégia de crescimento inorgânico.

Possuímos oportunidades claras de aprofundar nosso plano de **expansão inorgânica**, por meio de aquisições, que podem acelerar de forma significativa nosso crescimento através de ativos que possuam sinergia com nossos modelos de distribuição e cobrança já estabelecidos.

Agradecemos aos nossos acionistas e ao mercado em geral pela confiança depositada na atual gestão da Companhia e estamos confiantes sobre a nossa capacidade de crescer, elevar nossa participação de mercado e continuar contribuindo com democratização de serviços digitais no Brasil e no mundo.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

DESTAQUES DO PERÍODO

- ▶ O impacto da pandemia do Covid-19 que atingiu a população mundial no final de fevereiro de 2020, e criou uma situação sem precedentes para as pessoas e para economia, continua afetando alguns dos principais mercados que atuamos, como no caso do Brasil. Tivemos nossos resultados financeiros afetados no trimestre nas principais linhas de negócios, à medida que muitas pessoas tiveram sua renda reduzida com impacto concentrado no mês de março, quando houve ampliação das medidas de restrição de circulação de pessoas.
- ▶ Mesmo diante dos impactos acima mencionados, no primeiro trimestre de 2021, a Bemobi alcançou uma Receita Líquida de R\$ 62,4 milhões, número 8% superior ao valor registrado no primeiro trimestre de 2020.
- ▶ Nossas operações internacionais vêm em um ritmo de constante crescimento, ampliando a relevância de sua participação no resultado consolidado. No período de três meses findo em 31 de março de 2021, as operações internacionais representaram 41% da nossa receita consolidada.
- ▶ Nossa estratégia de diversificação de receitas iniciada em 2019 com o lançamento dos serviços de comunicação e de microfinanças tem sido bem-sucedida. A receita advinda desses serviços cresceu 23% na comparação com igual período do ano passado e representaram 27% do total nesse último trimestre.
- ▶ Alcançamos um EBITDA Ajustado de R\$ 23,9 milhões no 1T21, número 12% superior ao 1T20.
- ▶ Nosso Lucro Líquido foi 12% superior na mesma comparação anual alcançando R\$ 13,9 milhões e nossa conversão operacional de caixa foi de 69% nesses primeiros três meses do ano de 2021.
- ▶ Nos três primeiros meses de 2021 ampliamos nossa presença em 4 novos parceiros em 2 geografias diferentes, sendo 1 delas um novo país. Com isso, alcançamos ao final do primeiro trimestre de 2021 presença em 76 operadoras em 39 países.
- ▶ A extensão do Loop e de suas funcionalidades para mais operadoras é uma das principais diretrizes estratégicas da Companhia. Temos o Loop, hoje, ativo em 21 operadoras ao redor do mundo em diferentes estágios do ponto de vista de componentes. No primeiro trimestre realizamos o primeiro lançamento Portal Loop *No Credit* de Voz em Nuvem para a venda de serviços de Microfinanças no Peru.
- ▶ No segmento de microfinanças nos últimos 3 meses, findos 31 de março de 2021, gerenciamos um volume de 42,3 milhões de transações, número 7% superior ao resultado alcançado nos primeiros três meses de 2020, mesmo diante dos impactos da COVID-19.

+8%

Crescimento na
comparação anual da
Receita Líquida

+ 12%

Crescimento na
comparação anual do
EBITDA Ajustado

+ 12%

Crescimento na
comparação anual do
Lucro Líquido

+ 4

Novas operadoras
parceiras e um novo país
sem atuação anterior

1º

Lançamento do Loop para
a venda de serviços de
Microfinanças no exterior

+ 7%

Volume de Transações de
Microfinanças

INDICADORES OPERACIONAIS

Um dos pontos mais importantes do nosso modelo de negócios está associado à nossa capacidade de monetização dos serviços a partir da oferta de **meios de pagamentos alternativos**. Atuamos em geografias onde, apesar de existir uma grande demanda de consumo de serviços digitais, a quantidade de pessoas que de fato pagam pelo uso desses serviços fica muito distante do volume demandado. Na prática, esse *gap* decorre da limitação da renda da população presente nesses países e/ou pela ausência de acesso à meios digitais de pagamentos.

Tendo esses componentes em mente, nosso modelo de negócios foi desenvolvido de forma a permitir o acesso à um nicho de mercado, até então, desassistido e com pouca concorrência dos grandes *players* de tecnologia. Dessa forma, não só a Bemobi, mas também nossos parceiros comerciais e desenvolvedores têm acesso a uma fonte totalmente **nova e incremental de receita**. Acreditamos que nosso pioneirismo nos traz grande vantagem frente à concorrência.

Na sua forma mais resumida, podemos afirmar que a Companhia possui três mecânicas principais para originar sua receita, listadas a seguir:

► **Base de Assinaturas pagas pelos usuários**

A Bemobi desenvolveu um modelo inovador de **cobrança de assinaturas** de custo reduzido e que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, sem a necessidade do uso do cartão de crédito, como forma de viabilizar esse acesso. Esse modelo possui enorme aderência à realidade da maior parte da população brasileira e de outros países emergentes de perfil semelhante.

A partir do lançamento de nossa família de serviços de aplicativos de conteúdo e de jogos, passamos a oferecer aos nossos clientes as **melhores opções de mercado de aplicativos**, sem anúncios e com todas as funcionalidades liberadas, em troca de uma assinatura a um preço fixo e acessível, sem a necessidade de uso de cartão de crédito em detrimento ao modelo

tradicional de compra avulsa nas lojas de aplicativos de celulares. Possibilitamos em diversas ofertas um período de gratuidade de até 7 dias para os clientes experimentarem o serviço.

O conteúdo do Apps Club é composto por mais de 1.200 títulos **critériosamente selecionados** e fornecidos através de mais de 200 parceiros, incluindo desenvolvedores e distribuidores de aplicativos. Apenas à título de ilustração, a totalidade do conteúdo disponível na plataforma é equivalente a mais de R\$50.000 em *apps premium* e compras dentro de aplicativos.

Adicionalmente, oferecemos uma série de **serviços de mensageria de voz**, com acesso visual via aplicativos e/ou integrados a sistemas de *SMS/Whatsapp* baseado em inteligência artificial que podem ser contratados da mesma forma, através de um modelo de assinaturas.

Vivemos nos últimos 15 meses um dos momentos mais conturbados da história recente da humanidade, fruto do avanço à nível global de uma das piores crises sanitárias originada pelo vírus COVID-19. As restrições de circulação de pessoas impostas pelos governos como medida para combater o avanço da pandemia em várias partes do mundo, gerou um impacto econômico significativo em parte relevante da população de renda mais baixa que é, justamente, um dos principais segmentos alvo dos serviços da Bemobi.

Assim, durante o primeiro trimestre mantivemos uma média de **32,2 milhões de assinaturas pagas pelos usuários** de nossos serviços por mês. Esse número representa uma redução de 10%, ou **3,5 milhões de assinaturas**, em relação à média alcançada no primeiro trimestre de 2020. Como veremos abaixo, esse volume foi gradualmente migrado para o modelo de assinaturas pagas pelas operadoras.

► **Base de Assinaturas pagas pelas operadoras (Bundles)**

Adicionalmente à modalidade de receita mencionada anteriormente, as operadoras podem optar por oferecer nossas soluções através de **pacotes de serviços** que podem incluir telefones

fixos, internet, telefonia móvel, serviço de televisão e/ou serviços digitais como forma de se diferenciar da concorrência. Essa modalidade de monetização de nossos serviços é conhecida como *bundle*.

Alcançamos ao final do primeiro trimestre de 2021 um volume de **29,6 milhões de pacotes** de aplicativos e/ou de serviços de mensageria ativos na modalidade de *bundle*. Esse patamar representa um **crescimento de 3,5 milhões de ativações de pacotes** em relação ao valor alcançado no mesmo período de 2020 refletindo, em parte, uma tendência natural das operadoras nos últimos meses de ampliar seus esforços para manter suas bases de clientes, assim como de preservar o volume de consumo de serviços digitais, diante de um ambiente de maior competição e de deterioração das condições econômicas em meio a pandemia. Essa migração acabou compensando parcialmente os impactos em nossa receita decorrente do menor volume de assinaturas pagas pelos usuários.

► **Transações de microfinanças**

Recentemente, passamos a oferecer diversas modalidades de **recarga e de serviços de microcrédito de telecom** (adiantamento de saldo/crédito, adiantamento de pacote de dados e/ou adiantamento de chamada) como uma forma de viabilizar a popularização, ainda maior, do uso de serviços digitais e aprimorar a experiência dos usuários de celular em sua jornada diária.

Os serviços de microfinanças possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi e são apresentados em momentos em que os **usuários não possuem créditos ativos** para realização de chamadas ou para acesso à internet. São ótimas ferramentas de monetização para operadoras **removendo, ainda, a fricção** de clientes “bloqueados”, ou seja, clientes sem créditos ativos para utilizar seu plano de telefonia móvel.

Como característica, são entregues para pagamento no cartão de crédito ou débito no caso da recarga digital ou na forma de adiantamento com o pagamento na próxima recarga do cliente. Pela conveniência do serviço, é cobrada uma **taxa**

adicional ao valor implícito da realização do serviço.

Esse serviço torna-se ainda mais relevante em nosso modelo à medida que aumenta materialmente nosso potencial de **penetração no “bolso” desses usuários**.

No acumulado do primeiro trimestre de 2021, nós geramos **42,3 milhões** de transações, volume 7% superior ao alcançado no primeiro trimestre de 2020. Tais transações representaram uma média mensal de aproximadamente **R\$ 80 milhões** em volume financeiro.

Base de Assinaturas pagas pelos usuários

32,2 milhões
(-10% YoY)

Base Média de Assinaturas pagas pelos usuários ativos nos serviços de Apps e de Comunicação ao longo do primeiro trimestre de 2021

Base de Assinaturas pagas pelas operadoras (Bundles)

29,6 milhões
(+13% YoY)

Base de Assinaturas ativas pagas pelas operadoras (*Bundles*) nos serviços de Apps e de Comunicação ao final do primeiro trimestre de 2021

Transações de microfinanças

42,3 milhões
(+7% YoY)

Número de Transações de microfinanças, incluindo recarga digital e adiantamentos de saldo/voz e dados vendidos ao longo do primeiro trimestre de 2021

INDICADORES FINANCEIROS

As informações contidas e analisadas nos itens a seguir são derivadas de nossas informações contábeis combinadas, relativas ao período encerrado em 31 março de 2020, e consolidadas, relativas ao período encerrado em 31 de março de 2021. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as disposições da legislação societária que abrange a Lei nº 6.404/76, os pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (“CPC”) e aprovados pela CVM além, de observar as normas IFRS, emitidas pelo IASB.

Cabe salientar que as demonstrações combinadas foram elaboradas para refletir as mudanças organizacionais recentes, pré abertura de capital, uma vez que concluímos em 30 de setembro de 2020 uma ampla reorganização societária que resultou na aquisição pela Companhia da totalidade das ações, anteriormente, de titularidade da Bemobi Holding AS, na Noruega, das seguintes sociedades estrangeiras: (i) Bemobi Ukraine LLC (Ucrânia); (ii) Bemobi International AS (Noruega); e (iii) Open Markets AS (Noruega), a qual, por sua vez, detém participação na (iv) Tulari Spain Sociedad Ltda (Espanha).

Adicionalmente, 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, EBITDA Ajustado, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional referentes ao período de 31 de março de 2020 utilizadas e constantes exclusivamente nesse Relatório de Resultados que lhes é apresentado desconsideram a Receita da Bemobi Ukraine por se tratar de uma contraparte relacionada, com uma receita originalmente intragrupo (antes da reorganização societária) e, portanto, deveria ser eliminada do histórico. A partir do quarto trimestre de 2020 tal ajuste deixa de ser necessário, face a conclusão da reorganização societária supramencionada.

Da mesma forma, no primeiro trimestre de 2021 os valores da reversão de provisões ligadas ao plano

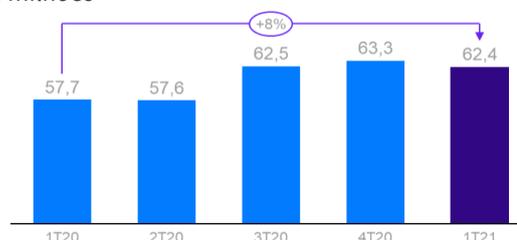
de opções, anterior à abertura de capital, que deixou de existir e, que foi substituído por um novo programa de *phantom shares* foram reclassificados e tratados como não recorrentes de forma a manter a comparabilidade dos resultados.

Receita Operacional Líquida

A Companhia mantém histórico constante e consistente de crescimento de seus patamares anuais de receita. Mesmo em um período extremamente conturbado, reflexo do avanço do vírus COVID-19, já mencionado, nossa receita se manteve em expansão em bases anuais. Nossas receitas líquidas totais, representadas pelo somatório dos três tipos de mecânica de faturamento indicadas na seção anterior, atingiram **R\$62,4 milhões no primeiro trimestre de 2021**, um crescimento de **8% em relação a igual período do ano anterior**, quando apresentamos receitas líquidas totais de R\$57,7 milhões.

Evolução da Receita Líquida

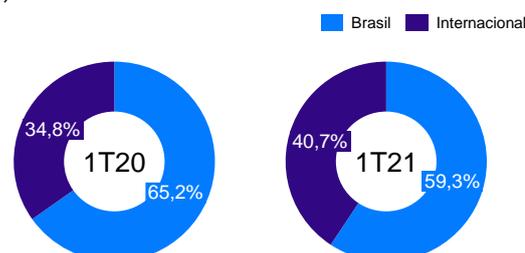
R\$ milhões



Neste resultado, destaca-se o crescimento de nossas **operações internacionais** especialmente nas regiões do Sul da Ásia e da África, apresentando inclusive crescimento do seu resultado relativo, o que impactou positivamente nossas receitas.

Visão por Região

(%)

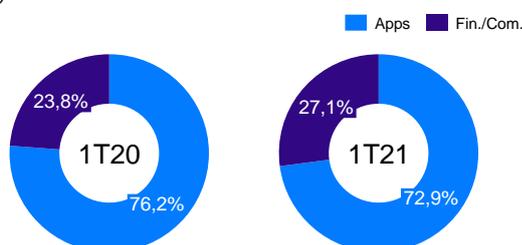


Do ponto de vista de produtos, gostaríamos de destacar a importância de nossa estratégia de diversificação iniciada em 2019 com o lançamento dos serviços de **comunicação e de microfinanças**.

Esse movimento permite (i) a oferta de **um dos mais completos portfólios de serviços do mercado** à medida que apresentamos uma solução para monetizar a base de usuários de telefonia celular em todas as fases de seu ciclo de vida, (ii) ampliar nossas oportunidades de obter receitas e (iii) melhorar nossa rentabilidade.

Visão por Família de Serviços

(%)



A receita advinda dos serviços de microfinanças e de comunicação **cresceram 23%** na comparação com igual período do ano passado e representaram **27% do total** nesse último trimestre. Vale lembrar, que o *lockdown* que foi uma das medidas usadas para combater a COVID-19 gerou um impacto econômico significativo em parte relevante da população, afetando o volume e o *ticket* médio das recargas.

Custo de Serviços Prestados

A linha de custos de serviços prestados em nosso negócio é composta pelos: (i) investimentos em **marketing** para promoção e divulgação de nossos serviços 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*).

Ao final do primeiro trimestre de 2021, o custo de serviços prestados das empresas combinadas somou **R\$ 20,3 milhões** representando 32,5% da receita operacional líquida do mesmo período. Comparativamente ao valor registrado no 1T20, quando o custo de serviços prestados registrou um valor de R\$ 19,6 milhões, houve um aumento de

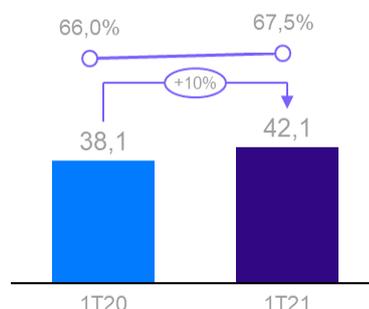
3,5% nessa linha do resultado dado a expansão de nossos negócios internacionais.

Margem Bruta

Como consequência dos resultados apontados acima, nosso lucro bruto alcançou R\$ 42,1 milhões no 1T21 valor 10,5% superior ao 1T20. Nossa margem bruta representou 67,5% da receita líquida no 1T21, ficando 1,5 ponto percentual acima do indicador alcançado no primeiro trimestre de 2020 fruto da maior relevância dos serviços de microfinanças e comunicação no todo e, que possuem margem de contribuição superior ao *business* original de Aplicativos e Jogos.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



Despesas Administrativas

Nos últimos anos, investimos na expansão de nossa estrutura comercial e administrativa em adição à nossa infraestrutura tecnológica, de forma a sustentar os movimentos de expansão já destacados, assim como suportar as novas atividades inerentes ao fato de termos nos tornado uma empresa de capital aberto.

Assim, encerramos o primeiro trimestre de 2021 com um total de R\$ 18,1 milhões em despesas administrativas, valor 8,8% superior ao patamar alcançado no mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas

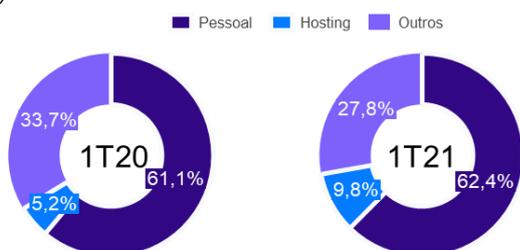
R\$ milhões



Uma das principais variações relacionadas às Despesas Administrativas se deu na linha de Pessoal. A Bemobi concluiu em fevereiro sua **abertura de capital** na bolsa de valores brasileira (B3), como mencionado acima, com objetivo de viabilizar sua estratégia de crescimento inorgânico o que, naturalmente, nos leva a contratação de profissionais de diferentes áreas como Relação com Investidores, M&A, Jurídico, *Compliance*, entre outros, para atender as novas atividades que tal condição traz.

A linha de *Hosting* também apresentou uma expansão mais expressiva refletindo a própria expansão de nosso negócio que a cada dia passa a contar com um volume maior de dados que alimentam nosso orquestrador de ofertas (Loop).

Visão por Tipo de Despesa (%)



A Bemobi é uma Companhia que mantém uma forte cultura de gestão de despesas em seu dia a dia, o que envolve um trabalho constante de identificação e eliminação de desperdícios nos processos.

Essa metodologia nos ajuda a manter altos índices de lucratividade mesmo em momentos de alto crescimento ou de desenvolvimento e lançamento de novos produtos no mercado.

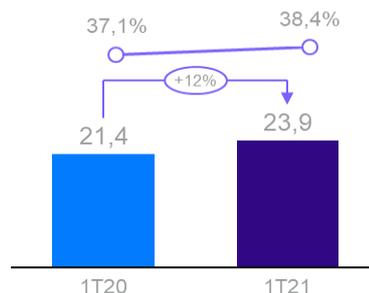
A continuidade do crescimento de nossas receitas, gradativamente dilui a relevância de nossas Despesas Administrativas.

EBITDA e Margem EBITDA Ajustados

Como consequência dos resultados apontados acima, encerramos o primeiro trimestre de 2021 com um EBITDA Ajustado - indicador que aponta o lucro antes de impostos, resultado financeiro e da depreciação e amortização - no valor de R\$ 23,9 milhões, número 12% superior ao alcançado no

primeiro trimestre de 2020, quando o EBITDA Ajustado somou R\$ 21,4 milhões.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada R\$ milhões e %



Quando analisamos a Margem EBITDA Ajustada, calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita líquida, a empresa apresentou aumento na comparação anual, passando de 37,1% no 1T20 para 38,4% no 1T21.

Depreciação e Amortização

Nossa Companhia mantém baixo nível de imobilização de ativos fixos à medida que boa parte de sua infraestrutura física se encontra na modalidade de aluguel e nossa infraestrutura de tecnologia fica hospedada em ambientes de nuvem suportada por contratos de serviços com os principais fornecedores de tecnologia globais.

Por outro lado, mantivemos nos últimos anos maiores investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de forma a aprimorar nossa oferta e nos diferenciando frente à concorrência.

Com isso, no 1T21 a linha de Depreciação e Amortização somou R\$ 6,2 milhões em linha com os R\$ 6,3 milhões apresentados no 1T20.

Resultado Financeiro

No período de 3 meses findo em 31 de março de 2021, o resultado financeiro líquido foi uma receita de R\$ 2,9 milhões frente uma receita de R\$ 4,2 milhões no mesmo período do ano anterior. Tal diferença se deve a variações cambiais, mais elevadas, incorridas no primeiro trimestre de 2020 e que não se repetiram em 2021.

Lucro Líquido

Como consequência dos resultados apontados acima, alcançamos um Lucro Líquido no valor de R\$ 13,9 milhões no 1T21, valor 12% superior aos R\$12,4 milhões alcançados no 1T20.

Lucro Líquido

R\$ milhões



INVESTIMENTOS E CAIXA

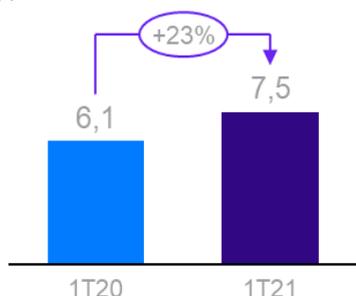
CAPEX (Regime de competência)

Nos últimos anos, a Bemobi desenvolveu um modelo de crescimento que vem sendo executado de forma consistente, buscando a geração de efeitos de rede, sempre que possível, para obter ganhos de escala. Tal modelo, explica o maior investimento em ativos intangíveis à medida que reforçamos nossa equipe de P&D visando manter maior diferencial competitivo.

Por outro lado, mantivemos baixo o nível de imobilização de ativos fixos à medida que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços, diminuindo a demanda de caixa no curto prazo e trazendo a escalabilidade e velocidade de implementação de tecnologias que nosso negócio demanda.

Capex

R\$ milhões



A soma dos investimentos da Companhia no começo do ano de 2021 alcançou R\$7,5 milhões,

sendo quase sua integralidade em intangível. No primeiro trimestre de 2020, a soma dos investimentos alcançou R\$ 6,1 milhões, sendo 76% em intangível e 24% em ativos tangíveis.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

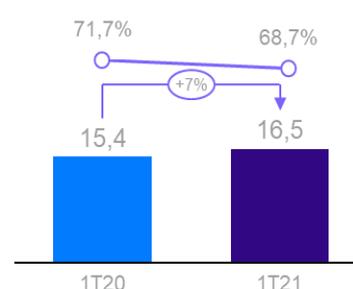
A Bemobi possui um modelo de negócios com baixa imobilização de ativos tangíveis dado nossa visão de manter uma empresa escalável e “asset light”. Além disso, em função dos prazos de faturamento e recebimento acordados com nossos clientes mantemos nossa necessidade de capital de giro também reduzida.

Adicionalmente, fruto de reorganização societária realizada em 2017 com a incorporação reversa de nosso controlador à época, a Opera Software, a Companhia constituiu valor de ágio amortizável. Os valores decorrentes dessa amortização geraram créditos fiscais a nosso favor, originando valores dedutíveis da base de cálculo de tributos.

Considerando os pontos acima e, de forma a simplificar o acompanhamento da evolução da nossa conversão de caixa vis-à-vis os resultados operacionais e poder comparar melhor cada uma de nossas operações sem influência de resultado financeiro e de tributos, utilizamos internamente um indicador aproximado 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 (CAPEX). Adicionalmente, utilizamos o indicador de conversão de caixa definido como o resultado da divisão do indicador de Geração de Caixa acima mencionado pelo EBITDA Ajustado do mesmo período.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

R\$ milhões e %



Conforme acima, a Companhia alcançou uma Geração Operacional de Caixa de R\$ 16,5 milhões no primeiro trimestre de 2021, número 7% superior aos R\$ 15,4 milhões alcançados no primeiro trimestre de 2020.

Assim, a conversão de caixa no último trimestre foi de 68,7% versus uma conversão de 71,7% no 1T20.

EVENTOS SUBSEQUENTES

(i) Liquidação de contraprestações a pagar

Em 31 de março de 2021, a Companhia possuía contraprestações a pagar à Otello Technology Investment AS (nova denominação para a Bemobi Holding AS), no valor líquido de R\$ 244.920 mil.

Esse valor é o líquido entre (i) o valor total de R\$ 290.430 mil referente à aquisição das empresas Bemobi International AS, Bemobi Ukraine LLC e Open Markets AS, conforme previsto no capítulo de uso de recursos da oferta de ações realizada em fevereiro desse ano com a consequente abertura de capital da Companhia na bolsa brasileira (B3), e que deveria ser liquidado até 31 de dezembro de 2021; e (ii) o valor total de R\$ 45.510 mil a receber pela Companhia referente a cinco mútuos concedidos à Otello Technology Investment AS até 30 de setembro de 2020, que foi compensado com a operação de aquisição das empresas.

A contraprestação a pagar à Otello Technology Investment AS, no valor de R\$ 244.920 mil, foi liquidada em 26 de abril de 2021.

(ii) Pagamento de dividendos

Foram liquidados em 26 de abril de 2021 os dividendos a pagar à Otello Technology Investment AS, no valor total de R\$ 186.718 mil (sendo R\$ 8.486 mil referentes ao dividendo mínimo obrigatório e R\$ 178.232 mil referentes a dividendos adicionais) que possuía 100% do capital social da Companhia na data da deliberação sobre a distribuição de lucros acumulados até 31 de julho de 2020.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

Em conformidade da instrução CVM n. 381/03 informamos que a Companhia consultou os auditores independentes PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes 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 auditarem os seus próprios serviços, e tão pouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia. A PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

AGENDA DE DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS - 2021

EVENTO	DATA
Divulgação dos Resultados do 2T21	12/08/2021
Teleconferência de Resultados do 2T21	13/08/2021
Divulgação dos Resultados do 3T21	11/11/2021
Teleconferência de Resultados do 3T21	12/11/2021
Divulgação dos Resultados do 4T21	29/03/2022
Teleconferência de Resultados do 4T21	30/03/2022

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS COMBINADA (em R\$ milhões)	1T21			1T20		
	Ajustado	Ajuste ⁽¹⁾	Contábil	Ajustado	Ajuste ⁽²⁾	Contábil
Receita líquida	62,4	0,0	62,4	57,7	(2,7)	60,4
Custo dos serviços prestados	(20,3)	0,0	(20,3)	(19,6)	0,0	(19,6)
Lucro Bruto	42,1	0,0	42,1	38,1	(2,7)	40,8
Despesas gerais e administrativas	(18,1)	(2,0)	(16,2)	(16,7)	0,0	(16,7)
EBITDA	23,9	(2,0)	25,9	21,4	(2,7)	24,1
Despesa com depreciação e amortização	(6,2)	0,0	(6,2)	(6,3)	0,0	(6,3)
Resultado financeiro	2,9	0,0	2,9	4,2	0,0	4,2
Não Recorrentes	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	22,6	0,0	22,6	19,3	(2,7)	22,0
Imposto de renda e contribuição social	(8,7)	0,0	(8,7)	(6,8)	0,9	(7,8)
Lucro Líquido	13,9	0,0	13,9	12,4	(1,8)	14,2

(1) Referente à reversão de provisão do antigo plano de incentivo de longo prazo destinado a executivos a Bemobi e que foi substituído pelo novo plano de *phantom shares* aprovado no primeiro trimestre de 2021.

(2) As informações de Receita Líquida, Lucro Bruto, EBITDA, Lucro antes do imposto de renda e contribuição social e o Lucro Líquido utilizadas referentes ao primeiro trimestre de 2020 apresentados na coluna 1T20 Ajustado desconsideram a Receita da Bemobi Ukraine por ser uma contraparte relacionada, com uma receita originalmente intragrupo (antes da reorganização societária) e, portanto, deveria ser eliminada.

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL COMBINADO (em R\$ milhões)	31/03/21	31/03/20
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	1.171,3	93,7
Contas a receber de clientes	92,5	98,6
Tributos a recuperar	8,6	6,0
Adiantamentos a terceiros	5,8	6,3
Mútuos com partes relacionadas	0,0	10,6
Outros valores a receber	1,4	0,0
Total do ativo circulante	1.279,5	215,3
Outros valores a receber	0,0	0,0
Tributos diferidos	31,5	29,0
Mútuos com partes relacionadas	0,0	0,4
Imobilizado	11,5	10,6
Intangível	209,6	207,9
Total do ativo não circulante	252,7	248,0
TOTAL DO ATIVO	1.532,2	463,3
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	19,2	8,8
Tributos a recolher	4,6	6,8
Contas a pagar	31,1	39,1
Dividendos a pagar	186,7	0,0
Arrendamentos	1,2	0,5
Contraprestações a pagar	244,9	0,0
Total do passivo circulante	487,6	55,2
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,0
Tributos diferidos	0,0	0,0
Mútuos com partes relacionadas	0,0	10,4
Arrendamentos	2,6	0,6
Total do passivo não circulante	2,6	11,0
Capital social	1.233,7	204,6
Reservas de capital	0,0	12,4
Reservas de lucros	13,8	0,0
Resultados acumulados	13,9	180,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(225,4)	0,0
Outros resultados abrangentes	5,9	(0,1)
Total do patrimônio líquido	1.041,9	397,1
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.532,2	463,3

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA COMBINADA (em R\$ milhões)	31/03/21	31/03/20
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	22,6	22,0
Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:		
Depreciação e amortização	6,2	6,3
Juros sobre arrendamentos	0,1	0,0
Opções de ações da controladora a empregados da Empresa	(4,3)	1,3
Aumento (redução) dos ativos operacionais		
Contas a receber de clientes	1,3	(8,2)
Tributos a recuperar	(1,9)	(1,8)
Adiantamentos a terceiros	1,7	(0,6)
Outros valores a receber	(0,4)	1,5
Aumento (redução) dos passivos operacionais		
Obrigações com pessoal	5,1	(4,4)
Tributos a recolher	(0,8)	(0,6)
Contas a pagar	4,5	9,1
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,0
Caixa gerado nas operações	34,3	24,5
CSLL e IRPJ pagos	(1,3)	(1,1)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	32,9	23,4
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aquisição de imobilizado e intangível	(7,5)	(6,1)
Empréstimos a partes relacionadas	0,0	(2,7)
Recebimentos de empréstimos a partes relacionadas	0,0	0,0
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(7,5)	(8,8)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Caixa e equivalentes de caixa recebidos para aumento líquido de capital social	1.028,2	0,0
Pagamento de arrendamentos	(0,3)	(0,1)
Empréstimos de partes relacionadas	0,0	3,0
Pagamentos de empréstimos de partes relacionadas	0,0	0,0
Aumento de capital social em caixa e equivalentes de caixa	0,0	0,0
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	1.027,9	2,8
Efeitos da variação das taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	6,7	2,3
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	1.060,1	19,8
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	111,2	73,9
Saldo final	1.171,3	93,7
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	1.060,1	19,8