Agosto, 2022

Apresentação de Resultados

2T22 – Resultado Trimestral



Para informações adicionais, leia atentamente o aviso ao final desta apresentação

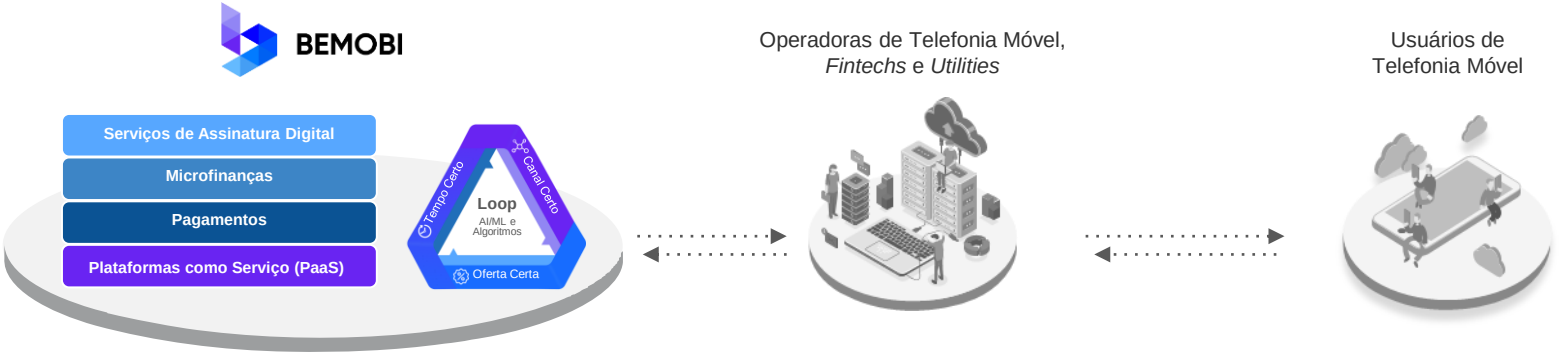
Visão geral da Companhia

Construindo soluções para dispositivos móveis permitindo um mundo digital mais inclusivo

Empresa de Tecnologia, com um modelo de negócios B2B2C em parceria com grandes **operadoras de telefonia celular, fintechs e utilities**

Oferta de soluções e plataformas móveis de **Serviços Digitais, Microfinanças e Pagamentos**

Alcance de até **2,6 bilhões de usuários em países emergentes**



Plataforma de “ponta a ponta” que conecta usuários de telefonia móvel à serviços digitais e de microfinanças através de modelos alternativos de cobrança, reduzindo as barreiras de monetização de serviços digitais em países emergentes

Portfólio amplo de soluções móveis B2B2C

Múltiplas oportunidades de vendas cross-sell nas operadoras de telefonia móvel parceiras, bem como explorar as oportunidades de trazer novos parceiros de diferentes indústrias



Soluções para melhorar a jornada digital, monetizar e reter clientes

Presença internacional na maioria das principais economias emergentes

Relações sólidas em nossas parcerias em um grande e crescente mercado, ainda pouco penetrado

46
Países

+2 no 2T22

Com operações ativas ao redor do mundo

Marrocos Tajiquistão

103
Parceiros Ativos

+6 no 2T22

Parceiros únicos B2B ativos

2,6
Bilhões

Usuários endereçáveis através de nossas parcerias



Indicadores Operacionais: Número de parceiros B2B

Relacionamentos sólidos com grandes empresas em grandes indústrias

SERVIÇOS DE ASSINATURA DIGITAL

85

Operadoras, Bancos Digitais e *Wallets* como parceiros

+4 Novas Parcerias

Maroc Telecom · MEGAFON · ALTEL · ALTEL converging communities · easypaisa

MICROFINANÇAS

20

Parceiros de soluções de Microfinanças

+2 Novas Parcerias

Konfío · aplazo

PAGAMENTOS DIGITAIS

05

Parceiros em soluções de Pagamentos

PLATAFORMAS COMO SERVIÇO (PaaS)

27

Parcerias no Loop

17

Parceiros em outras soluções de PaaS

+3 Novas Parcerias Loop

3 · MTN · ufone

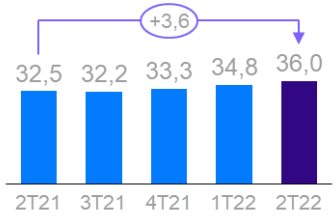
Indicadores Operacionais: Métricas B2C

Melhoria em todas as principais métricas operacionais, apoiando o desenvolvimento geral de cada linha de negócios

SERVIÇOS DE ASSINATURA DIGITAL

Assinaturas pagas pelo Usuário
Média de assinaturas ativas de aplicativos e serviços de comunicação pagas pelo usuário

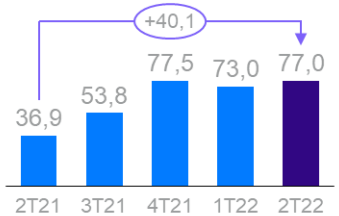
36,0 milhões
(+10,9% YoY)



MICROFINANÇAS

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

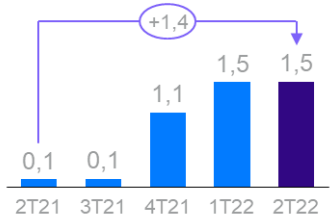
77,0 milhões
(+108,5% YoY)



PAGAMENTOS DIGITAIS

Pagamento Digital (TPV)
Volume Financeiro, incluindo recarga digital e Pagamentos

R$ 1,5 bilhão
(+1.172,5% YoY)



PLATAFORMAS COMO SERVIÇO (PaaS)

Métricas B2C
Não aplicáveis

Vertical de Soluções de Pagamentos

Início da jornada no mercado de *utilities*

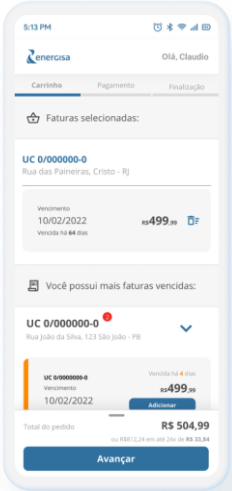
Pagamentos digitais | Soluções Verticais de Pagamentos

A indústria de *utilities*, como a de Telecom alguns anos atrás, está passando por uma desregulamentação e uma transformação digital

O setor tem desafios similares aos da Telecom no desenvolvimento interno do ecossistema de pagamentos

Oportunidade de desenvolver soluções tanto para clientes regulares como para clientes inadimplentes (cartão de débito, cartão de crédito, Pix, pagamento parcelado)

Oportunidade de melhorar os processos de pagamento, gerenciamento de risco de fraude e criar serviços tanto para canais físicos como digitais



- **Primeira Parceria** firmada no setor de *utilities*
- **Plataforma digital White-label, de "Ponta a Ponta"**, oferecendo diferentes formas de pagamento
- **Pagamento parcelado de contas**
- **Redução das taxas de inadimplência**

+2 novos parceiros

energisa

voltz

equatorial ENERGIA

10
Parceiros relevantes em potencial

89
Milhões de casas atendidas

R$ +454bi
Volume total processado por ano no setor

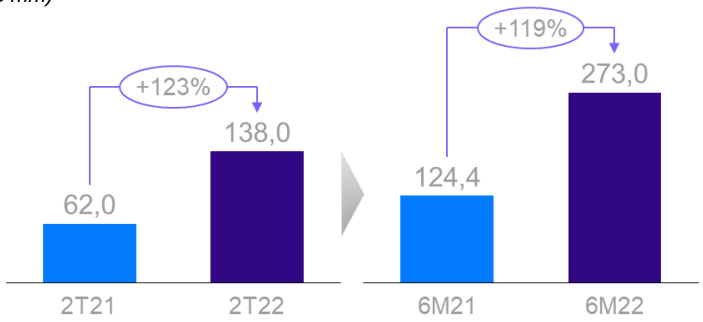
3x
Maior do que o TPV das Telecom no Brasil

Receita Líquida Ajustada

Maior diversificação de clientes, serviços e geografias, mitigando riscos e melhorando a resiliência da companhia

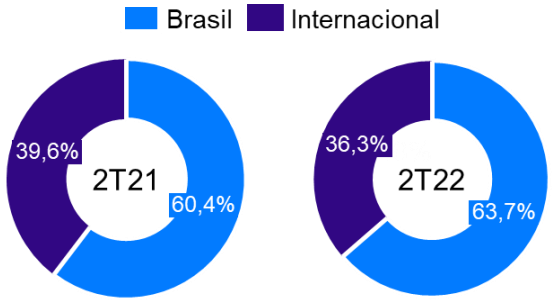
Receita Líquida Ajustada[1]

(R$ mm)



Visão Por Região

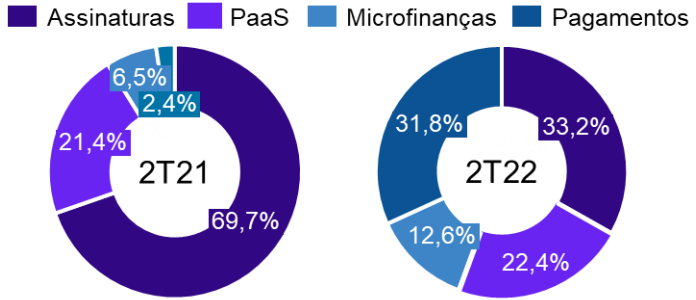
(%)



- As receitas tiveram aumento significativo, suportadas pela entrada de novas parcerias e as operações de M&A
- A guerra RUS-UCR afetou a receita do trimestre de forma integral, além do impacto da valorização do Real no período
- Desempenho saudável e contínuo do Brasil levou a um leve aumento de relevância para 63% da receita total
- Por outro lado, o desempenho internacional foi compensado pelo sólido crescimento no Sul da Ásia, principalmente no Paquistão

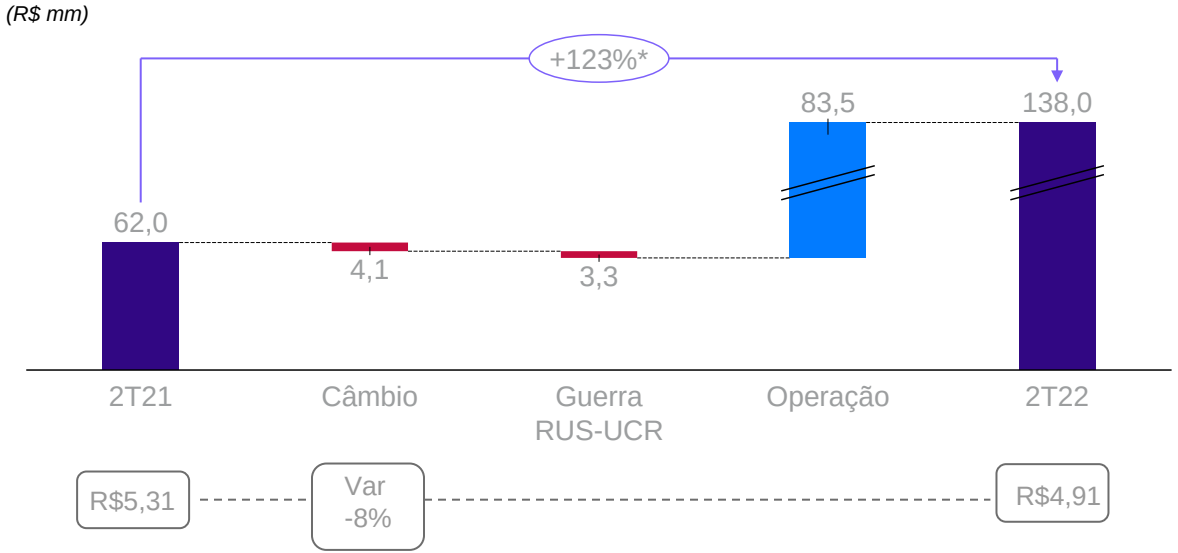
Visão por família de serviços

(%)



Nota: (1) incluem os ajustes decorrentes da harmonização da receita de comércio da M4U. Vide anexo IV do Relatório de Resultados

Impacto na receita da variação cambial e guerra RUS-UCR



Impacto do Câmbio

- Devido a um Real mais apreciado no período, as receitas internacionais foram afetadas, impactando negativamente as receitas consolidadas na comparação anual

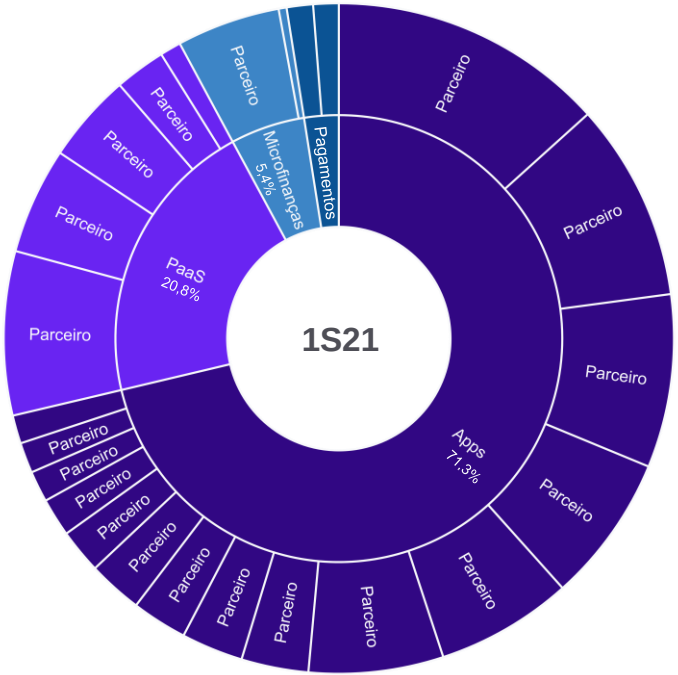
Impacto da Guerra RUS-UCR

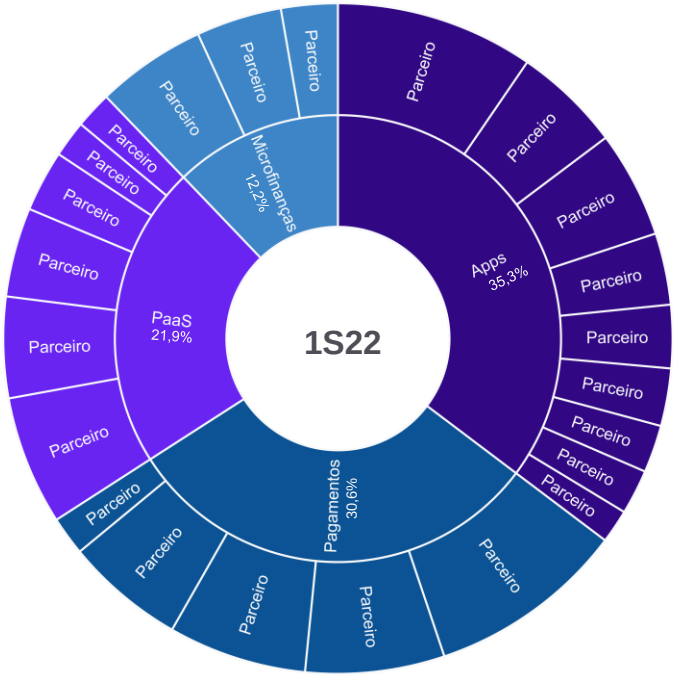
- Receitas da Rússia e da Ucrânia diretamente afetadas devido à guerra, reduzindo sua proporção na receita total

Nota: (*) Excluindo os impactos do câmbio e da guerra RUS-UCR, a receita líquida teria crescido 135% na comparação anual

Receitas diversificadas e base de parceiros melhorando o potencial de crescimento e resiliência do negócio

Receitas mais equilibradas e diversificadas entre produtos, parceiros e geografias



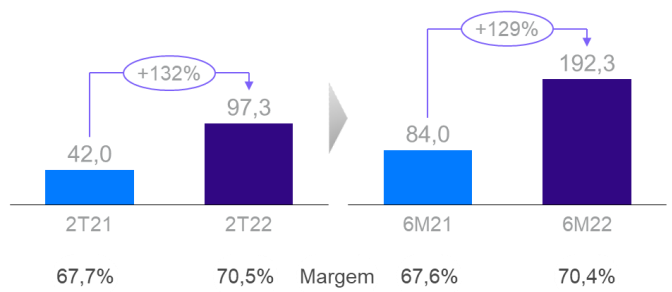


Margem Bruta, Despesas Administrativas e EBITDA ajustados

Resultados sólidos no trimestre, apoiada por ganhos potenciais de escala

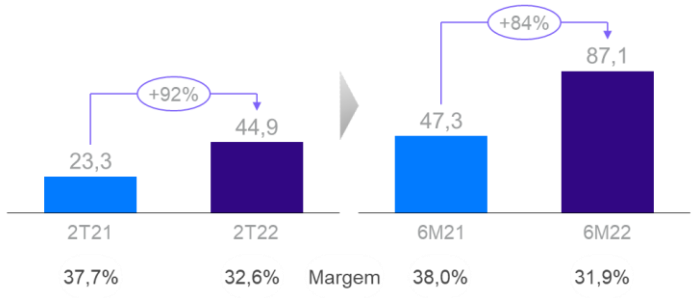
Margem Bruta[1] Ajustada

(R$ mm ; %)

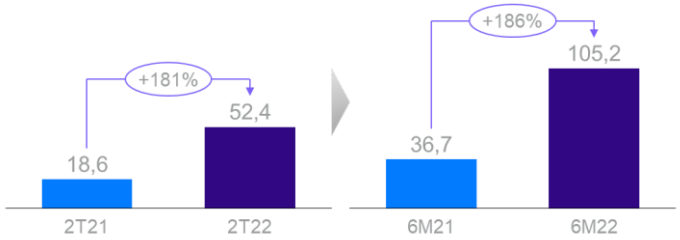


EBITDA Ajustado[1] [2]

(R$ mm ; %)



Despesas Administrativas Ajustadas[2]



- Margem Bruta Ajustada[1] com expansão decorrente de melhor mix, dada maior participação de Microfinanças, Pagamento Digital e PaaS
- Despesas Administrativas[2] em patamar superior devido à consolidação integral dos negócios adquiridos, tendo o início de captura de sinergias
- EBITDA Ajustado[1] [2] em patamar sólido de R$ 45 milhões e margem robusta de 32,6%
- Recuperação gradual da margem à medida que as oportunidades comerciais e iniciativas de eficiência se materializam

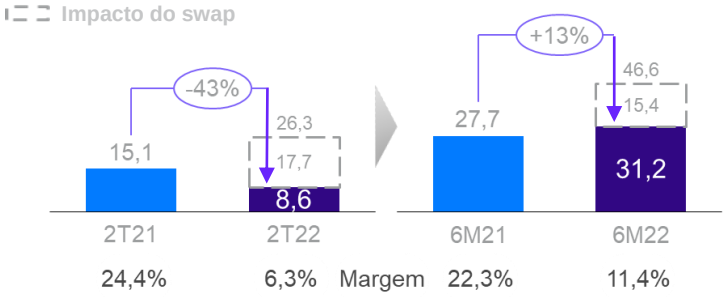
Nota: (1) Considera os ajustes decorrentes da harmonização da receita de comércio da M4U. Vide anexo IV do Relatório de Resultados.
(2) Despesas Administrativas e Margem EBITDA ajustada excluem despesas não recorrentes com reestruturação e o plano de incentivos de longo prazo para executivos da Bemobi

Lucro Líquido Ajustado e Fluxo de Caixa das Operações

O resultado final afetado pela marcação à mercado swap, com conversão de caixa operacional de 73%

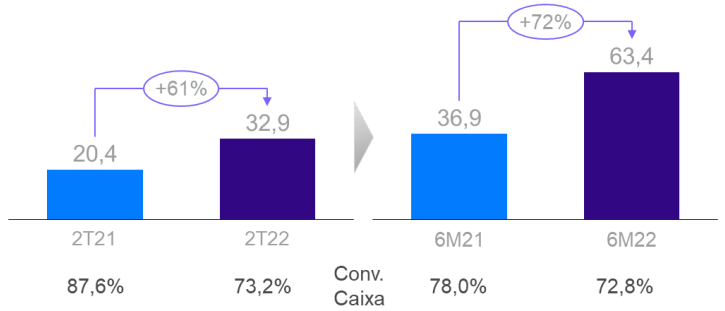
Lucro Líquido Ajustado

(R$ mm ; %)



Fluxo de Caixa Operacional(3) e FCO/EBITDA Ajustado(1) (2)

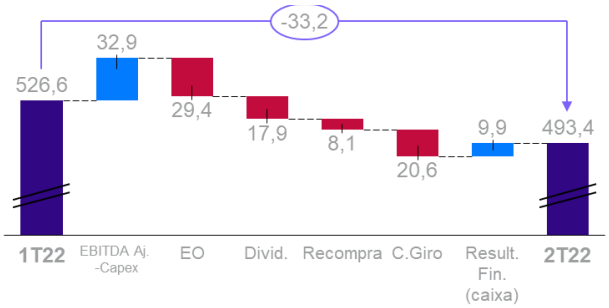
(R$ mm ; %)



- Lucro líquido ajustado afetado por despesa financeira do *swap* da recompra de ações, no valor de R$17,7M (2T22) e R$15,4M (6M22)
- Excluindo esse efeito, o lucro líquido teria **subido 74%, para R$26,3M**, impulsionado por maior receita financeira em função de posição de caixa mais robusta, mas mitigado pela amortização do ágio e despesas financeiras do *earn-out*
- Fluxo de Caixa Operacional cresceu 61% impulsionado pelo sólido desempenho do EBITDA, e afetado pelo maior Capex no período
- Apesar da sólida geração de caixa, a posição de caixa reduziu em R$ 33M vs 1T22, devido a eventos pontuais

Variação do saldo de caixa 2T22 vs 1T22

(R$ mm)



Nota: (1) Considera os ajustes decorrentes da harmonização da receita de comércio da M4U. Vide anexo IV do Relatório de Resultados.
(2) Despesas não recorrentes com reestruturação e o plano de incentivos a longo prazo para executivos da Bemobi.
(3) O fluxo de caixa operacional é igual ao EBITDA Ajustado menos Capex.

Observações Finais

1. Mais um **trimestre de resultados sólidos** com expansão da Receita Líquida e EBITDA, apesar de algumas externalidades negativas, como a guerra na Ucrânia e o câmbio. **Consistência** na **execução** e **resiliência** do negócio impulsionando crescimento orgânico e inorgânico

2. **Adição de novos parceiros e clientes** em todas nossas soluções

3. Expandimos nosso alcance para o **segmento de *Utilities*,** um **novo segmento** promissor adicional ao telecom. Energisa/Voltz e Equatorial são os parceiros iniciais que alavancarão nossas soluções, oferecendo **novos modelos de pagamento e canais digitais** para seus usuários finais. Este é um **marco importante** para validar nossas soluções neste novo segmento, acessando um TPV potencial 3x maior que o de telcos somente no Brasil

4. **Margens saudáveis com espaço para expansão gradual** à medida que começamos a capturar sinergias e novas oportunidades se materializem

5. **Posição de caixa robusta (R$493M)**, suportada pela **sólida geração de caixa operacional**, apesar de algumas saídas pontuais. Continuamos **ativos** na prospecção de **oportunidades de M&A** e novo programa de recompra de ações ainda em vigor

Notas legais

Nenhuma representação, garantia ou compromisso, expresso ou implícito, é feito e nenhuma confiança deve ser colocada na legitimidade, exatidão, integridade ou precisão das informações ou das opiniões aqui contidas. As informações nesta apresentação estão em forma de resumo e não pretendem ser completas. Não se destina a ser considerado como uma recomendação para potenciais investidores e não constitui a base para uma decisão de investimento informada. Nenhuma pessoa tem a obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas na apresentação.

Nem nós, nem qualquer um de nossos sócios, consultores ou representantes assumimos qualquer obrigação de fornecer ao destinatário acesso a quaisquer informações adicionais ou atualizar esta apresentação ou quaisquer informações ou corrigir quaisquer imprecisões em tais informações. Nenhuma pessoa da empresa, qualquer de seus acionistas, diretores, executivos, consultores ou funcionários, será responsável perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão tomada de investimento ou de negócios ou ação tomada com base nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequenciais, especiais ou semelhantes.

Você deve consultar seus próprios consultores jurídicos, financeiros e contábeis na medida que julgar necessário, e deve tomar sua própria decisão de investimento com base em seu próprio julgamento e aconselhamento de tais consultores, conforme julgar necessário, e não em quaisquer opiniões aqui expressas.

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas. Tais declarações não são declarações de fatos históricos e refletem as estimativas atuais da administração em relação ao desempenho futuro. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "irá", "estima", "pretende", "prevê", "planeja", "prevê", "projetos", "metas", "orçamentos" e palavras de significado semelhante ou negativo e que envolvam riscos e incertezas têm como objetivo identificar essas declarações. Tais declarações são feitas com base em suposições e expectativas que, embora a Companhia acredite que sejam razoáveis no momento, a Companhia não pode garantir que tais declarações venham a se provar corretas. Todas as declarações, quando baseadas em expectativas sobre o futuro e não em fatos históricos, envolvem vários riscos e incertezas. Muitos dos fatores que determinarão os resultados operacionais futuros da Empresa, condição financeira, liquidez, desempenho, perspectivas ou oportunidades, bem como os dos mercados que atende ou pretende servir, estão além da capacidade de controle ou previsão da administração e podem fazer com que os resultados reais sejam diferentes daqueles nas declarações prospectivas. Os fatores importantes que podem causar essas diferenças incluem, mas não estão limitados a: mudanças nos negócios ou em outras condições de mercado, condições econômicas gerais nas jurisdições aplicáveis e a capacidade da empresa de responder às tendências em seu setor. Fatores adicionais podem fazer com que os resultados, desempenho ou realizações reais sejam diferentes de forma significativa.

As informações, opiniões e declarações prospectivas contidas nesta apresentação são válidas apenas na data desta apresentação e estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. A Companhia e cada um de seus diretores, executivos, funcionários e consultores não pretendem, e expressamente se isenta de qualquer obrigação de atualizar ou revisar qualquer uma das informações, opiniões ou declarações prospectivas contidas nesta Apresentação para refletir qualquer mudança nos eventos, condições ou circunstâncias, exceto conforme exigido pela legislação ou regulamentação aplicável.

Esta apresentação não foi aprovada por qualquer autoridade reguladora e não constitui um prospecto ou faz parte de qualquer oferta, ou convite para vender ou emitir, ou pedido ou qualquer oferta, para assinar ou comprar, ou qualquer oferta para subscrever ou adquirir quaisquer títulos da Companhia. Nem esta apresentação nem nada aqui contido deve constituir a base de qualquer contrato ou compromisso.



Obrigado!