



BEMOBI

RELATÓRIO DE RESULTADOS 3T22

Rio de Janeiro, 10 de novembro de 2022

A Bemobi Mobile Tech S.A. (B3: BMOB3) uma empresa de tecnologia com foco na oferta de soluções e plataformas móveis de Serviços Digitais, Microfinanças e Pagamentos, com relevante presença em diversos países ao redor do mundo, anuncia hoje seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2022 (3T22). As demonstrações financeiras consolidadas 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. Entretanto, neste relatório, alguns ajustes (vide seção Indicadores Financeiros e anexo IV) foram promovidos de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados pelas diversas empresas do grupo, dentre os quais: (i) gastos não recorrentes (ex. fee para aquisição de empresas, ILP, etc); (ii) harmonização da forma de apresentação das receitas e custos relativos a modalidade de comércio da recém adquirida M4U.

Equipe de RI

André Veloso
CFO & IRO

Nicholas Baines
Diretor de Relações 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**
11 de novembro de 2022
9h30 de Brasília e 7h30 de NYC

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

Sumário

PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE	2
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	3
NOSSAS SOLUÇÕES	4
Portfólio Atual	4
INDICADORES OPERACIONAIS	6
INDICADORES FINANCEIROS	8
Receita Operacional Líquida Ajustada	8
Custo de Serviços Prestados Ajustado	9
Margem Bruta Ajustada	9
Despesas Administrativas Ajustadas	9
EBITDA e Margem EBITDA Ajustados	10
Depreciação e Amortização	11
Resultado Financeiro	11
Lucro Líquido Ajustado	11
INVESTIMENTOS E CAIXA	12
CAPEX (Regime de competência)	12
Geração Operacional e Conversão de Caixa	12
EVENTOS SUBSEQUENTES	14
RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES	14
ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS – VISÃO CONTÁBIL	15
ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL	16
ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA	17
ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS HARMONIZADOS	18

PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE

- A Companhia manteve a trajetória de resultados crescentes, registrando **expansão nas principais métricas operacionais e financeiras**.
- O volume de transações em microfinanças continuou em ritmo acelerado de crescimento, enquanto vimos sólida adição de usuários em assinaturas digitais, principalmente nas operações internacionais.
- Avanço nas soluções de pagamentos e microfinanças impulsiona a estratégia de transformação da Bemobi expandindo sua atuação para uma **fintech** focada em **pagamentos digitais e microcrédito em mercados emergentes**.
- A Receita Líquida Ajustada **expandiu 87%** em relação ao mesmo trimestre de 2021, alcançando **R\$141 milhões**, fruto das aquisições realizadas no fim de 2021 aliado ao sólido desempenho orgânico.
- Receitas oriundas das soluções de Microfinanças, Pagamento Digital e de PaaS totalizaram **66% do total da receita líquida ajustada**, um **incremento de 26 p.p.** em comparação ao 3T21.
- EBITDA Ajustado de **R\$45,4 milhões** no 3T22, **+44%** vs 3T21, e **margem EBITDA Ajustada de 32,1%**.
- Lucro líquido ajustado de **R\$40,0 milhões**, impactado positivamente pelo *mark-to-market* da operação de **swap** para recompra de ações no valor de **R\$12,5 milhões**
- Expansão da posição de caixa foi um destaque do trimestre, atingindo **R\$546 milhões**, um **incremento de R\$53 milhões**, fruto de melhora de capital de giro e maior resultado financeiro.



35,5 MM

Média de Assinaturas pagas pelos usuários



77,5 MM

Total de Transações de Microfinanças



R\$ 1,5 bi

Volume Financeiro Pagamentos

Principais Indicadores Financeiros – Resultado Ajustado e Harmonizado ⁽¹⁾

(em R\$ MM)	3T22	3T21	% var.	9M22	9M21	% var.
Receita Líquida Ajust.	141,3	75,7	87%	414,3	200,1	107%
Lucro Bruto Ajust.	102,9	53,7	92%	295,2	137,7	114%
<i>Mg Bruta %</i>	<i>72,8%</i>	<i>70,9%</i>	<i>1,9 p.p.</i>	<i>71,2%</i>	<i>68,8%</i>	<i>2,4 p.p.</i>
EBITDA Ajust.	45,4	31,5	44%	132,5	78,7	68%
<i>Mg EBITDA %</i>	<i>32,1%</i>	<i>41,6%</i>	<i>-9,5 p.p.</i>	<i>32,0%</i>	<i>39,4%</i>	<i>-7,4 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajust.	40,0	23,0	74%	71,2	50,7	40%
<i>Mg Líquida %</i>	<i>28,3%</i>	<i>30,4%</i>	<i>-2,3 p.p.</i>	<i>17,2%</i>	<i>25,4%</i>	<i>-8,2 p.p.</i>

(1) As informações financeiras são ajustadas em função da incorporação da MAU, auxiliando os investidores na melhor compreensão do resultado auferido, tendo melhores condições de elaborar suas premissas e projeções de performance da Companhia. Mais detalhes no Anexo IV deste documento.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No 3T22 seguimos em contínuo crescimento de nossas métricas operacionais, impulsionadas pelas aquisições ocorridas ao final de 2021 e pelo crescimento orgânico do período. Além disso, no **segmento de Utilities**, onde anunciamos os primeiros contratos no final de agosto, avançamos na implantação de uma nova jornada de pagamento digital que gradualmente já começam a trazer bons resultados.

Em nossos indicadores operacionais B2B, mantivemos a tendência vista nos últimos trimestres com a adição de novas parcerias, impulsionados pela retomada dos esforços comerciais após o período pandêmico. Nas **Soluções de Assinatura Digital** estabelecemos **2 novas parcerias**, sendo uma delas no Afeganistão, um novo país de atuação para a Bemobi. Nos indicadores operacionais B2C, observamos expansão significativa de usuários em relação ao 3T21, tanto no Brasil quanto nas operações internacionais, como Paquistão e Nigéria.

Em **Microfinanças** firmamos contrato com **1 novo parceiro**, a American Express México, onde iremos prover nossa solução de *Credit Score*. Nesta vertical observamos ritmo positivo de expansão da quantidade de transações, impulsionada pelo desempenho das Telcos brasileiras e também das fintechs no México.

Na vertical de **Pagamentos**, firmamos em agosto **2 novas parcerias** no segmento de *Utilities*, que representam um marco de nossa expansão a um novo segmento de atuação para além das Telcos. Estamos bastante animados com o potencial desta vertical de negócios para os próximos anos. Vislumbramos algumas alavancas de crescimento, não só a partir da exploração do segmento de *Utilities*, como também novas soluções de pagamento para as Telcos no Brasil e no exterior.

Nas soluções de **Plataformas como Serviço (PaaS)**, implantamos o Loop na Movistar Colômbia, mais um passo na estratégia de exploração de oportunidades de *cross-sell*.

Desta maneira, fortalecemos a diversificação de nosso portfólio de soluções tanto em aspectos geográficos, como de clientes e produtos, uma vez que as verticais de Pagamentos Digitais, Microfinanças e PaaS representaram em conjunto

66% da receita total da Companhia no trimestre vs. 40% no 3T21. Tais movimentos refletem o avanço da Bemobi em sua **estratégia de transformação** de uma empresa originalmente focada na distribuição de serviços de assinatura digital para expandir sua atuação como uma **fintech** oferecendo **soluções de pagamentos digitais e microcrédito em mercados emergentes**.

Quanto ao nosso desempenho financeiro no 3T22, nossa **Receita Líquida Ajustada** teve incremento de **87%** em relação ao 3T21, atingindo **R\$141 milhões**, com crescimento em todas linhas de negócio. O **EBITDA Ajustado** totalizou **R\$45 milhões**, fruto da contínua expansão de nossa receita, com uma **margem EBITDA Ajustado superior a 32%**.

O **Lucro Líquido Ajustado** no 3T22 totalizou **R\$40,0 milhões**, uma expansão de 74% em relação ao 3T21, influenciado não só pela performance operacional, quanto pelo efeito positivo da operação de *swap* para recompra de nossas ações.

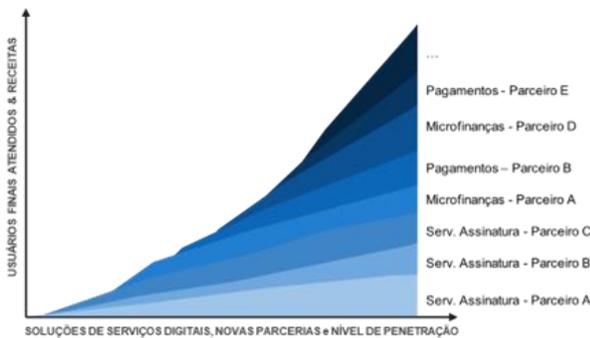
A **geração de caixa** foi outro destaque positivo, alcançando **R\$53 milhões**, e encerrando o trimestre com sólida **posição de R\$546 milhões**, praticamente recompondo o caixa para patamar próximo à posição pós IPO, mesmo após realização de duas aquisições transformacionais. Com isso acreditamos que a Bemobi esteja bem posicionada para dar início a um **novo ciclo de M&A**.

Por fim, recebemos neste 3T22 o selo do GPTW de empresas sediadas no Rio de Janeiro. Agradecemos nossos colaboradores e a liderança da Companhia pela construção diária de nossa cultura e cultivo de um ambiente saudável de trabalho. Nós valorizamos nosso maior ativo, as Pessoas, e estas estarão sempre em primeiro lugar para que alcancemos a verdadeira democratização dos serviços digitais no Brasil e no mundo.

Pedro Ripper
CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

NOSSAS SOLUÇÕES

Vale recapitular que nosso modelo de crescimento ("playbook"), em sua forma mais básica é baseado em três dimensões principais:



1 **Novas Soluções Digitais:** diferentes tipos de soluções digitais para dispositivos móveis podem ser oferecidos aos clientes finais através de nossas parcerias já estabelecidas de forma a capturar as oportunidades de *cross-sell* e/ou *upsell*. (ex. assinaturas digitais, microfinanciamento etc.)

2 **Novas Parcerias e Geografias:** expansão através de novas parcerias com empresas de diferentes setores, ampliando nosso mercado endereçável. (ex. novas operadoras de telefonia móvel, *fintechs* etc.)

3 **Elevar a penetração de nossas soluções em cada parceiro:** para cada solução móvel, em cada parceiro, uma combinação de nossa plataforma de canais e campanhas digitais pode aumentar a penetração dos nossos serviços na base estabelecida.

Nossa estratégia de diversificação e *cross-sell* vem sendo executada de forma consistente. Os novos serviços se tornaram cada vez mais relevantes no resultado, evidenciando a **solidez e resiliência** do modelo de negócios, reforçando a importância do posicionamento como **empresa de portfólio amplo** e aderente a diferentes tipos de demandas de nossos parceiros e aos consumidores finais.

Portfólio Atual

A Bemobi é uma empresa de **tecnologia**, pioneira na **distribuição e monetização** de soluções digitais, atuando em parceria com *players* de grandes indústrias, conectando milhões de usuários ao redor do mundo a um portfólio amplo e inovador de serviços.

Atuamos em geografias onde, apesar de existir uma grande demanda por cada uma dessas soluções, a quantidade de pessoas que efetivamente paga pelo seu uso fica muito aquém da demanda potencial. Na

prática, esse *gap* decorre da limitação da renda da população desses países e/ou pela ausência de acesso a meios digitais de pagamentos aderentes aos meios tradicionais de contratação. Assim, um dos pontos mais importantes do nosso modelo de negócios está associado à capacidade de monetização dos serviços a partir da oferta de soluções a um **preço atrativo** e com diversas **alternativas de meios de pagamentos**.

Tendo em mente esses elementos, optamos por desenvolver um modelo de comercialização que eliminasse essas barreiras e permitisse a entrega de cada uma de nossas soluções a um determinado nicho de mercado, até então desassistido, com a vantagem adicional de ter pouca concorrência dos grandes *players* de tecnologia.

A Companhia opera em um modelo **B2B2C** (*Business-to-Business-to-Consumer*), ou seja, oferece seus serviços à uma companhia que, por sua vez, permite a oferta dos nossos serviços aos seus clientes finais em troca de uma divisão de receita (*revenue-share agreements*). Dessa forma, não só a Bemobi, mas também nossos parceiros e desenvolvedores têm acesso a uma fonte totalmente **nova e incremental de receita**.



Hoje atuamos de forma ampla em parceria com operadoras de telefonia móvel e com empresas do setor financeiro como bancos digitais e *wallets*, além de estarmos no início de nossa jornada para oferecer algumas de nossas soluções para o segmento de *utilities*.

A Companhia ao longo dos anos desenvolveu e aprimorou uma de suas principais competências, que é a **gestão e venda em canais digitais**.

Sendo assim, para melhorar o desempenho em vendas, precisamos conhecer o comportamento dos consumidores para recomendar o **produto mais adequado, a melhor oferta, no momento que esse cliente mais precisa e no canal que mais facilite a sua compra**.

Na prática, ao garantirmos um fluxo recorrente em nossos canais digitais, o que desejamos é **vender mais (*up-sell*) e novas (*cross-sell*) soluções para esse mesmo usuário** sendo, assim, fundamental olhar a evolução do nosso resultado sempre pelo todo.

Apresentamos abaixo em mais detalhes cada uma de nossas soluções principais:

- **Serviços de Assinatura Digital**

A Bemobi desenvolveu um modelo inovador de cobrança de assinaturas de preço reduzido e que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, bem como o débito direto em conta bancária, como forma de viabilizar seu acesso. Oferecemos aos nossos clientes as melhores opções de aplicativos com conteúdo diverso - jogos, bem-estar e/ou educação - sem anúncios e com todas as funcionalidades liberadas.

Adicionalmente às opções de aplicativos, 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 e que podem ser contratados da mesma forma, através de um modelo de assinaturas.

- **Soluções de Microfinanças**

Tais soluções 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, além de **remover a fricção** de clientes “bloqueados”.

Como característica, são entregues na forma de adiantamento (de saldo, de pacotes de dados e de voz) com o pagamento na próxima recarga do cliente.

Pela conveniência, é cobrada uma **taxa adicional** ao valor implícito da realização do serviço com a facilidade de pagamento por meio de cartão de crédito, débito ou *Pix*.

- **Soluções de Pagamento Digital**

Oferecemos uma plataforma digital *white-label*, fim-a-fim, para que as operadoras de telecomunicações possam vender Recarga de

planos pré-pagos, realizar a cobrança de planos recorrentes (Controle), e realizar o pagamento de contas através de seus próprios e diversos canais online. Essa solução já está sendo também adaptada para atender a demanda das empresas de *utilities*.

Por cada transação gerenciada em nossa plataforma, a Companhia recebe um *fee* percentual sobre o valor geral da transação (TPV). Alternativamente, atua também na modalidade de comércio como revendedora de saldo para planos de telefonia.

- **Soluções de Plataformas como Serviço (PaaS)**

As plataformas transacionais da Bemobi oferecidas na modalidade de serviço à grandes Companhias, em especial operadoras de telefonia móvel, possibilitam o rápido crescimento de seus negócios nas principais regiões em que atuamos. Processamos grandes volumes de transações em tempo real, com alto rendimento, adaptando as regras de negócio às particularidades do ambiente local e mantendo elevados níveis de confiabilidade.

Cada uma dessas plataformas contribui de forma direta ao processo de gestão de ofertas de serviços, na construção das regras e controles de mensageria e a orquestração de campanhas, além de proporcionar um amplo leque de serviços de comunicação.

Por cada contrato desse tipo de serviço, a Bemobi pode cobrar um valor fixo semanal, mensal ou um valor por transação gerenciada em suas plataformas.

INDICADORES OPERACIONAIS

Em função da Companhia se posicionar em um modelo **B2B2C**, ou seja, oferecer seus serviços à uma grande companhia que, por sua vez, permite a oferta dos nossos serviços aos seus clientes, optamos por retratar os indicadores operacionais de forma segregada entre indicadores B2B e B2C. Os indicadores B2B medem o progresso na conquista de novos parceiros/clientes e consequentemente o aumento de nosso mercado endereçável e a diversificação das fontes de receita da Bemobi nas diferentes soluções da Companhia, em diferentes indústrias e diferentes geografias. Já os indicadores B2C medem o progresso de escala e volumetria destas mesmas soluções juntos aos consumidores finais (e.g. número de assinantes, TPV, números de transações de microcrédito). Normalmente os indicadores B2C tem uma maior correlação com a evolução das receitas, enquanto a evolução dos indicadores B2B indicam diversificação de receitas e também o aumento do potencial de escala.

B2B

Neste trimestre mais uma vez seguimos com uma agenda comercial robusta, adicionando novas parcerias, fruto da retomada dos esforços comerciais após o período pandêmico. No 3T22 estabelecemos **5 novas parcerias** para comercialização de diferentes soluções de nosso portfólio, totalizando **108 parceiros únicos**. Estamos presentes agora em **47 países** (1 novo no 3T22). O total de parceiros é composto por: **94 operadoras** de telefonia móvel, sendo 13 no Sul Asiático, 18 no Sudeste Asiático, 17 na Comunidade dos Estados Independentes, 13 na África e 33 na América Latina; **12 bancos digitais, wallets e e-commerces**; e **2 distribuidoras de energia elétrica**, o que, em uma visão B2C, nos dá acesso a um mercado endereçável de mais de **2,6 bilhões de usuários finais**.

- **Serviços Digitais**

Estabelecemos **2 novas parcerias** com operadoras de telefonia para serviços de assinatura digital, entrando em **01 novo país** (Afeganistão), alcançando assim **87 parcerias** nesta vertical.

- **Microfinanças**

Firmamos acordo com a American Express no México, incremento de 1 novo parceiro no trimestre, atingindo **21 parceiros ativos**,

ampliando nossa atuação em *Data Monetization* junto a instituições no México.

- **PaaS**

As plataformas de software como serviço da Bemobi (Plataformas as a Service) são comercializadas em um modelo de baixo investimento para nossos parceiros (i.e. sem capex) e com seu custo recorrente quase sempre associado a percentuais de receitas gerados ou alguma outra métrica volumétrica de sucesso. Desta forma é um modelo de baixo risco e grande escalabilidade uma vez que toda infra-estrutura e operação é de responsabilidade da Bemobi. A Bemobi possui plataformas como serviço nas áreas de gestão de mensageria, gestão de canais digitais (Loop) e gestão de ofertas de serviços digitais.

No trimestre firmamos **1 novo contrato** para implementação do nosso sistema de gestão de canais digitais (**Loop**), com operadora de telecom na região Latam (Movistar Colômbia). Atingimos dessa maneira **28** plataformas de canais digitais (Loop) implantados. Em adição, temos também parcerias com **17 operadoras** com **outras soluções de PaaS**. Assim como observado em serviços digitais, o abrandamento da pandemia permitiu que negociações em curso fossem concretizadas, ampliando a quantidade de contratos firmados, e de geografias atendidas.

B2C

- **Base de Assinaturas pagas pelos usuários**

Olhando pelo espectro dos indicadores B2C, no 3T22 alcançamos uma média mensal de **35,5 milhões de assinaturas** pagas pelos usuários de nossos serviços de Aplicativos, Jogos e Comunicação, um incremento de 10% em relação ao 3T21. Considerando a média de assinaturas pagas pelos usuários no acumulado do ano (9M22), tivemos um incremento de 3,1 milhões de assinaturas para 35,4 milhões, um crescimento de 9,7% em relação ao mesmo período de 2021.

Nossas operações internacionais, apesar da continuidade da guerra entre Rússia e Ucrânia, reportaram expansão significativa do número de assinaturas pagas, especialmente nas regiões Sul da Ásia (especialmente Paquistão) e África (Nigéria).



● **Transações de Microfinanças**

No terceiro trimestre de 2022, a Bemobi gerenciou **77,5 milhões de transações** de adiantamento de saldos de recarga e/ou de análise de risco de crédito e fraude, volume 44% superior ao alcançado no mesmo trimestre de 2021, impulsionado pelo ganho de tração deste produto no mercado brasileiro, como também avanços significativos no produto de *Credit Score* no México.

Encerramos os nove primeiros meses do ano totalizando **227,2 milhões** de transações, patamar 81% superior ao acumulado no mesmo período de 2021.

A aquisição da Tiixa no terceiro trimestre de 2021 fortaleceu essa frente, principalmente por se tratar de uma empresa de referência no mercado internacional nesse produto, apresentando modelos de Score de Crédito diferenciados e com efetividade comprovada nas regiões em que atua. Essa expertise, aliada à uma nova condição que nos permite alcançar maior diversificação do ponto de vista de canais, permite expansão para novos tipos de clientes (ex. empresas do varejo, bancos, *fintechs*, etc.) e de produtos (ex. Monetização de dados) sendo muito sinérgica com a Bemobi, a medida que suas soluções são oferecidas para nossos parceiros.



● **Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)**

Diariamente as plataformas da Bemobi e da M4U processam milhões de transações de recarga digital e de pagamento de planos de telefonia junto às principais operadoras no Brasil.

Vislumbramos enorme potencial de expansão nesta vertical, potencialmente através do aumento de nossa penetração nas operações junto às parcerias, ofertando novas soluções aos serviços já existentes, como por exemplo: (i) incremento no volume de recargas em canais próprios das operadoras; (ii) aumento do *share* de planos Controle sem fatura; (iii) oferta de solução customizada para pagamento do serviço de fibra ótica no cartão de crédito; dentre outros.

Como também pela entrada em novos segmentos, como *Utilities*, onde avançamos na implantação de nossas soluções de jornada de pagamento digital neste trimestre, após parcerias firmadas com Energisa/Voltz e Equatorial em agosto. Nossa proposta de valor no segmento de *Utilities* está pautada principalmente em: (a) ampliar a jornada digital do consumidor; (b) reduzir o custo de arrecadação da parceira; e (c) iniciativas de mitigar a inadimplência. Adicionalmente, planejamos explorar o potencial de expandir nossa solução de pagamentos internacionalmente tanto para operadoras de telecom quanto de *Utilities*.

No terceiro trimestre de 2022, foram transacionados **R\$1,5 bilhão** em recargas e assinaturas. Observando os dados acumulados nos nove primeiros meses de 2022, nosso TPV alcançou R\$4,5 bilhões, em comparação ao acumulado de R\$375 milhões no mesmo período de 2021, impulsionado pela aquisição da M4U em novembro de 2021, a qual elevou o valor do TPV em mais de 10x.



INDICADORES FINANCEIROS

As informações contidas e analisadas nesta seção são derivadas de nossas informações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 30 de setembro de 2021 e de 2022. 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.

Em 03 de novembro de 2021, a Companhia concluiu a aquisição de ações que representam 100% do capital social da M4U. 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 compõem o Grupo Bemobi, tornou-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

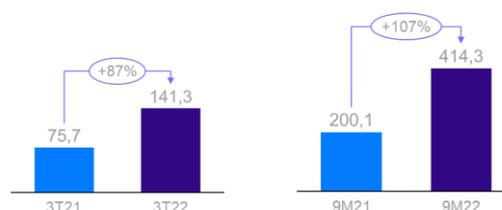
Por fim, a totalidade das despesas com reestruturação, assim como os valores de provisões ligadas ao programa de ILP pertinentes aos terceiros trimestres de 2021 e de 2022 foram reclassificadas e tratadas como não recorrentes nesse relatório.

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, Lucro Bruto, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional utilizadas e constantes exclusivamente neste Relatório de Resultados que lhes é apresentado, foram ajustadas.

Receita Operacional Líquida Ajustada

Evolução da Receita Líquida Ajustada

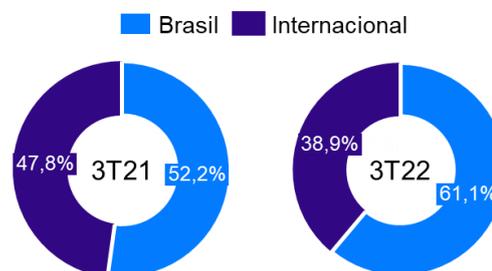
R\$ milhões



A receita líquida ajustada atingiu **R\$141,3 milhões** no terceiro trimestre de 2022, um **crescimento de 87%** quando comparado a igual período do ano anterior. Já na visão acumulada do ano, o aumento foi de 107% frente aos 9M21, totalizando R\$414,3 milhões. Vale lembrar que as aquisições de Tiaxa e M4U ocorreram, respectivamente, nas datas de 31/ago/21 e 03/nov/21, sendo assim dois vetores relevantes para a variação ocorrida neste intervalo temporal e também para a distribuição de receita entre as geografias.

Visão por Região

(%)



Também em função destas aquisições, a receita das verticais de Pagamentos Digitais e Microfinanças foram as que reportaram o maior incremento no período. Em adição aos efeitos inorgânicos, observamos também crescimento orgânico na vertical de Microfinanças, impulsionada por aumento de penetração do produto de microcrédito no Brasil e também pela evolução do produto de *Credit Score* no México. Assinaturas Digitais também apresentaram expansão no período, suportada por incremento de receita no Brasil, e performance positiva no Paquistão e Nigéria.

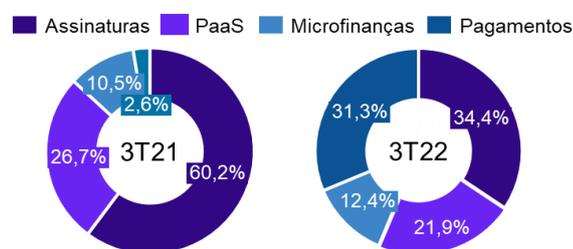
A maior diversificação das nossas receitas, tanto do ponto de vista de clientes, quanto de soluções e geografias, oferece uma maior resiliência do resultado da Companhia, comprovada por mais um

período de receita líquida crescente neste trimestre apesar das adversidades enfrentadas em algumas geografias.

Esse movimento, na prática, permite (i) a oferta de **um dos mais completos portfólios de soluções do mercado**, (ii) apresentarmos uma solução para monetizar a base de usuários de telefonia celular em todas as fases de seu ciclo de vida, (iii) ampliar nossas oportunidades de obter receitas e (iv) melhorar nossa rentabilidade. Refletem desta maneira o avanço da Companhia em sua estratégia de transformação, expandindo sua atuação como uma **fintech** focada em **soluções de pagamentos digitais e microcrédito em mercados emergentes**.

Visão por Família de Serviços

(%)



Nota-se um avanço expressivo na diversificação da receita ajustada da Companhia. A receita oriunda de serviços de assinatura digital, que no 3T21 correspondia a 60,2% do total da receita ajustada, se reduziu a 34,4% neste trimestre, enquanto as receitas das outras três verticais - Pagamentos Digitais, Microfinanças e PaaS - representaram 65,6% da receita total neste 3T22, em comparação a 39,8% no mesmo período do ano passado. Tornando dessa maneira a Companhia mais balanceada e diversificada.

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) estorno (*chargeback*) relacionados aos serviços de microfinanças e pagamentos, além de (iv) outros custos com vendas.

Ao final do terceiro trimestre de 2022, o custo dos serviços prestados ajustado das empresas consolidadas somou R\$38,5 milhões frente a R\$22,0 milhões no 3T21, impactado pelas atividades incorporadas após consolidação das duas empresas adquiridas (Tiixa e M4U). Os custos totais totalizaram nos nove primeiros meses de 2022 o acumulado de R\$119,1 milhões, bastante superior aos R\$62,4 milhões do mesmo período de 2021, período anterior às aquisições.

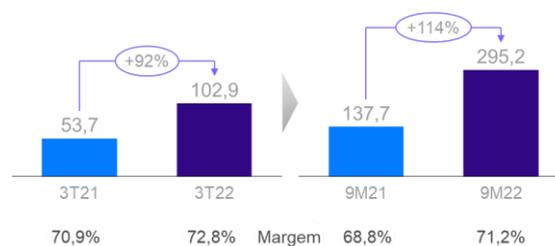
Margem Bruta Ajustada

Como resultado, o lucro bruto alcançou R\$102,9 milhões no trimestre, incremento de 92% em relação ao 3T21, impulsionado pelas aquisições, mas também pela performance orgânica do negócio. Na comparação dos valores acumulados nos nove primeiros meses do ano, o lucro bruto reportou crescimento de 114%, expandindo de R\$137,7 milhões em 9M21 para R\$295,2 milhões nos 9M22. A margem bruta expandiu-se para 71,2% em comparação aos 68,8% no período acumulado do ano.

A expansão de margem, de 1,9 p.p. no trimestre, e de 2,4 p.p. nos 9M22, é fruto de uma melhora no mix de produtos associado a uma maior eficiência na gestão de pagamentos digitais.

Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustados

R\$ milhões e %



Despesas Administrativas Ajustadas

Presente em 47 países de diferentes continentes, a Bemobi tornou-se uma empresa globalizada com um amplo portfólio de serviços e oferta multicanal que procura estar sempre na vanguarda da inovação.

Dada as potenciais oportunidades de crescimento, seja via aumento de penetração de nossas soluções nas diferentes geografias onde atuamos, seja o lançamento em novas geografias, a Companhia deverá utilizar os *skills* de sua equipe multidisciplinar, inclusive das operações incorporadas, alocando energia em frentes que



suportem o crescimento da Companhia, seja do ponto de vista geográfico ou para o lançamento de novas soluções, e preferencialmente utilizando a estrutura já existente, com as devidas adaptações, e extraindo ao máximo a sinergia entre as operações.

Nesse sentido, as operações de M&A fortaleceram a estrutura da Bemobi, contribuindo para adicionar competências técnicas relevantes aos nossos produtos, oferecendo ganhos de sinergia e escala para que nosso time e estrutura ampliados apoiem a execução de nosso plano estratégico.

Despesas Administrativas Ajustadas

R\$ milhões



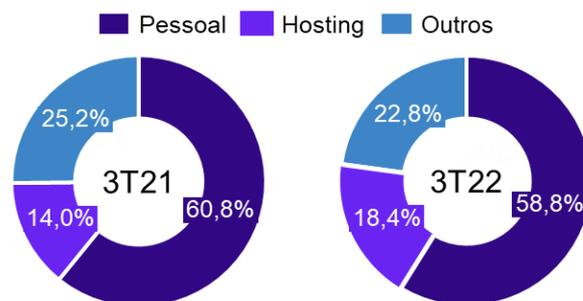
A Companhia apresentou Despesas Administrativas Ajustadas no montante de R\$57,5 milhões neste terceiro trimestre, 158% maior que o 3T21, em função da consolidação das empresas adquiridas que possuíam margem EBITDA inferior à antiga Bemobi. Ao observarmos o patamar de despesas no acumulado do ano, estas atingiram R\$162,7 milhões nos 9M22, um incremento de 176% em relação aos nove primeiros meses de 2021, basicamente fruto da consolidação das aquisições recentes.

Vale destacar que passamos a observar maior otimização de gastos em função de ganhos de escala, que com aceleração do crescimento da receita deve se traduzir em ganhos de alavancagem operacional nos próximos trimestres.

Por outro lado, devido ao alargamento de nosso prazo médio de recebimento das operações internacionais, optamos por uma abordagem mais conservadora, constituímos provisões para eventual inadimplemento.

Visão por Tipo de Despesa

(%)



Analisando de forma individualizada cada uma das linhas de despesas, tivemos crescimento na linha de pessoal, com R\$33,7 milhões no 3T22, principalmente em função da adição de colaboradores em nosso quadro resultante da aquisição da Tiixa e M4U, mas também impactada pelo dissídio anual que pressionou despesas com pessoal neste 3T22.

EBITDA e Margem EBITDA Ajustados

Em decorrência dos resultados apontados acima, encerramos o terceiro trimestre de 2022 com um EBITDA Ajustado - indicador que aponta o lucro antes de impostos, resultado financeiro e da depreciação e amortização - de R\$45,4 milhões, superior em 44% ao alcançado no terceiro trimestre de 2021, quando o EBITDA Ajustado somou R\$31,5 milhões, evidenciando a relevância dos negócios adquiridos.

No acumulado dos nove primeiros meses do ano, registramos em 2022 um EBITDA ajustado de R\$132,5 milhões, uma expansão de 68% frente aos R\$78,7 milhões reportados no mesmo período de 2021.

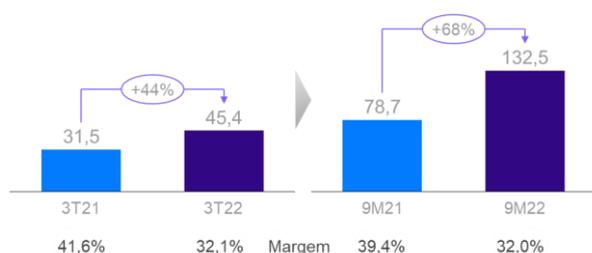
Neste trimestre, tivemos itens não recorrentes que totalizaram R\$4,4 milhões negativos, comparado a R\$6,1 milhões negativos no 3T21. O montante de R\$4,4 milhões negativos no 3T22 se refere basicamente a despesas com ILP, classificados em "Despesas Gerais e Administrativas". Por outro lado, no 3T21 os R\$6,1 milhões negativo se compõem da seguinte maneira: (i) R\$6,1 milhões negativo referentes à processos de M&A; (ii) R\$2,0 milhões positivo associados à reversão de provisão de ILP; (iii) R\$1,5 milhão negativo associados à ILP; e (iv) R\$400 mil negativo referentes à despesas de reestruturação e outros.

No acumulado dos nove meses, os itens não recorrentes somaram R\$12,5 milhões negativos no 9M22, enquanto no mesmo período do ano passado totalizou R\$0,3 milhões positivo.



EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

R\$ milhões e %



Quando analisamos a margem EBITDA Ajustada, a empresa apresentou uma redução desse indicador na comparação anual, de 41,6% no 3T21 para 32,1% neste trimestre. Esta queda é fruto principalmente da consolidação das empresas recém adquiridas que apresentam margens EBITDA inferiores à antiga Bemobi. A margem consolidada inicia sua recomposição gradual à medida que avançamos nos ganhos de eficiência e sinergia das operações.

Para o acumulado dos nove primeiros meses do ano, a margem EBITDA ajustada ficou em 32,0%, 7,4 p.p. inferior aos 39,4% dos 9M21.

Com uma maior integração de nosso portfólio, aliado à extensa rede de canais e parceiros comerciais da Bemobi, trabalhamos para capturar as múltiplas oportunidades de *cross-sell* e *up-sell*. Desta maneira, esperamos que a expansão de nossos serviços possa impulsionar um efeito positivo de alavancagem operacional.

Apesar da retração da margem EBITDA no trimestre, nos mantemos confiantes na recomposição gradual, e não necessariamente linear, da margem ao longo dos próximos trimestres.

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.

Contudo, seguimos investindo no desenvolvimento de ativos intangíveis com o intuito de aprimorar nossa oferta e nos diferenciar da concorrência.

Com a consolidação das operações de M&A, nossa linha de depreciação e amortização foi substancialmente elevada pela inclusão de ativos tangíveis e intangíveis (tecnologia, carteira de

clientes e marcas) associados às empresas adquiridas.

Com isso, no 3T22 a linha de Depreciação e Amortização alcançou R\$15,9 milhões, número 160% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior. Seguindo a trajetória da variação trimestral, para o acumulado dos 9M22 essa linha totalizou R\$47,7 milhões, um incremento de 155% em relação ao mesmo período de 2021, fruto de: (i) aumento de depreciação em função da consolidação dos ativos das empresas adquiridas, e (ii) incremento na amortização de ágio em função das aquisições recentes.

Resultado Financeiro

No período de 3 meses findo em 30 de setembro de 2022, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$29,7 milhões comparado a um resultado positivo de R\$9,4 milhões registrado no mesmo período do ano anterior. A despeito de um saldo de caixa médio inferior neste trimestre em relação ao 3T21, o resultado financeiro positivo foi impulsionado por: (i) taxa de juros média mais elevada; (ii) variação cambial positiva sobre contas a receber em moeda estrangeira; e (iii) receita financeira decorrente da marcação a mercado dos contratos de *swap* vinculados à recompra de ações. Neste trimestre o efeito do *swap* foi positivo em R\$12,5 milhões, resultante da valorização do preço da ação ao longo do período, ainda que os efeitos não sejam definitivos, uma vez que os contratos não foram encerrados.

Para o acumulado dos nove primeiros meses do ano, o resultado financeiro foi de R\$32,7 milhões positivo, um resultado 2x maior que o registrado no mesmo período do ano anterior, que totalizou R\$16,3 milhões, basicamente resultante de uma remuneração mais elevada decorrente de taxas de juros mais elevadas que no mesmo período de 2021. Além disso, nesse período o impacto cambial representou R\$8,7 milhões positivo, enquanto, por outro lado, o efeito do *swap* totalizou R\$4,2 milhões negativo.

Lucro Líquido Ajustado

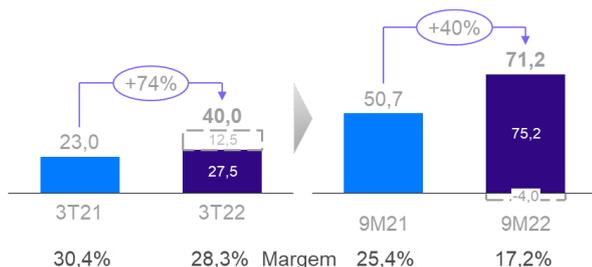
Desta maneira, o Lucro Líquido Ajustado alcançou R\$40 milhões no 3T22, uma expansão de 74% em relação ao 3T21, e atingindo uma margem líquida de 28%. Este incremento foi favorecido por uma receita financeira maior e também pelo efeito pontual, e não-caixa, da operação de *swap*, o qual teve impacto de R\$12,5 milhões no lucro líquido ajustado. Ainda assim, excluindo esse efeito o lucro

líquido ajustado teria sido de R\$27,5 milhões, um crescimento de 19%.

Tomando como base os dados acumulados nos 9M22, o lucro líquido ajustado totalizou R\$71,2 milhões, um crescimento de 40% em relação ao mesmo período do ano anterior, apesar do impacto acumulado do *swap* no período ser negativo, no valor de R\$4,0 milhões nos 9M22. Excluindo esse efeito, teria totalizado R\$75,2 milhões, uma expansão de cerca de 50%.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões



Em relação aos ajustes não recorrentes sobre o lucro líquido, tivemos um efeito líquido de R\$4,4 milhões negativo no 3T22, comparado a um efeito negativo de R\$6,1 milhões no 3T21.

No acumulado dos nove primeiros meses do ano, os ajustes não recorrentes sobre o lucro líquido totalizaram R\$12,5 milhões negativos nos 9M22, enquanto no mesmo período do ano anterior havia registrado R\$0,3 milhões negativos.

INVESTIMENTOS E CAIXA

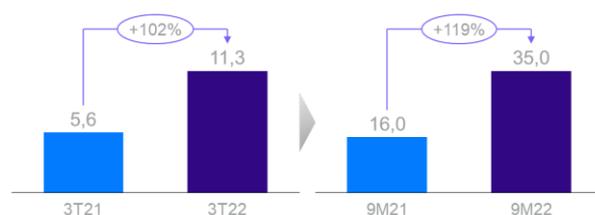
CAPEX (Regime de competência)

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 Desenvolvimento visando manter maior diferencial competitivo.

Contudo, mantivemos o nível de imobilização de ativos fixos baixo visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços, o que diminui a demanda de caixa no curto prazo e traz escalabilidade e velocidade de implementação de tecnologias que nosso negócio demanda.

Capex

R\$ milhões



Seguindo uma modalidade de operação semelhante, as empresas incorporadas nas operações de M&A também adotam estratégias de investimentos em ativos intangíveis, em especial a M4U, que procura manter-se à frente do mercado de tecnologia de pagamentos digitais voltados à indústria de telecomunicações, e expansão para outros segmentos.

O volume total de investimentos da Companhia somou R\$11,3 milhões no 3T22, contra R\$5,6 milhões registrados em igual período do ano anterior, incremento de 102%. Vale destacar que os investimentos foram majoritariamente concentrados em ativos intangíveis.

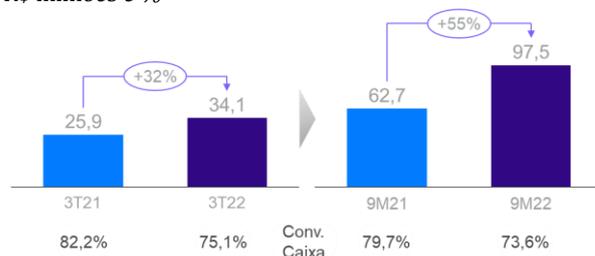
No acumulado dos nove primeiros meses de 2022 os investimentos totalizaram R\$35,0 milhões, uma expansão de 120% comparado ao mesmo período do ano anterior, de R\$15,9 milhões. Uma taxa de crescimento semelhante ao do trimestre, por também compararmos com um período ainda sem a incorporação das empresas adquiridas.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

De forma a simplificar o acompanhamento da evolução da nossa conversão de caixa *vis-à-vis* os resultados operacionais e melhor comparar a performance de cada uma de nossas operações, utilizamos internamente o indicador de nossa Geração de Caixa medida pelo resultado EBITDA Ajustado deduzido dos investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (i.e. CAPEX).

Geração Operacional e Conversão de Caixa

R\$ milhões e %

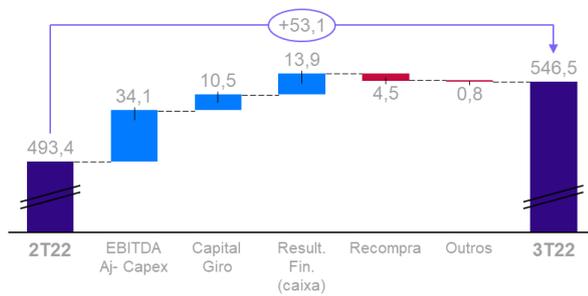


A partir desse conceito e conforme o gráfico, mais uma vez a Companhia manteve a Geração de Caixa Operacional em patamar sólido neste trimestre, alcançando R\$34,1 milhões, um incremento de 32% em comparação aos R\$25,9 milhões reportados no 3T21, e uma taxa de conversão de caixa acima de 70%, atingindo 75,1%.

Para o acumulado nos nove meses do ano, a Geração de Caixa Operacional totalizou R\$97,5 milhões, um crescimento de 55% em relação aos R\$62,7 milhões dos 9M21, e também com uma taxa de conversão superior a 70%, alcançando 73,6%.

Varição saldo caixa 3T22 vs 2T22

R\$ milhões



Outro destaque do trimestre foi a geração de R\$53 milhões de caixa em relação ao trimestre anterior, decorrente de: (i) melhora na gestão de estoques; (ii) reversão de contas a receber associadas a faturas que haviam sido represadas no Brasil no 2T22, mas compensadas por alargamento de prazo em outras geografias; (iii) melhora no fluxo de outras contas a receber e a pagar; e (iv) maior resultado financeiro. Com isso encerramos o trimestre com uma posição de caixa de R\$546 milhões. Dessa forma, nos encontramos em um patamar de caixa próximo ao pós-IPO, mesmo já tendo pagas duas aquisições transformacionais, bem como temos despendido recursos para recompra de ações e pagamento de dividendos.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Terceiro Programa de Recompra de Ações

Em 21 de outubro de 2022, o Conselho de Administração da Companhia aprovou um o terceiro Programa de Recompra de Ações de até 5.000.000 (cinco milhões) de Ações de emissão da Companhia (“Terceiro Programa de Recompra”), com vigência de 18 meses.

Renovação de contratos swap (derivativos)

Em outubro de 2022, a Companhia renovou parcialmente seus contratos de swap mencionados na Nota 9. Das 4,2 milhões de ações objeto deste contrato original, 0,5 milhão de ações foram recompradas fisicamente e serão mantidas em tesouraria, e o restante equivalente à 3,7 milhões de ações foram objeto de um novo contrato de swap.

Estes novos contratos possuem vencimento em outubro de 2023, e a ponta ativa é representada pela variação percentual positiva entre o valor de mercado da ação da Companhia e o valor-base médio de aproximadamente R\$ 16,80. E a ponta passiva é representada pela taxa CDI anual mais um spread médio de aproximadamente 1,20% a.a.

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.

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)	3T22 Contábil	3T21 Contábil	9M22 Contábil	9M21 Contábil
Receita líquida	374,9	75,7	1.129,1	200,1
Custo dos serviços prestados	(292,9)	(32,9)	(896,2)	(89,1)
Lucro Bruto	82,1	42,8	232,9	111,0
Despesas gerais e administrativas	(57,0)	(23,6)	(157,8)	(50,6)
Outras receitas e despesas	0,0	0,0	(2,8)	0,0
EBIT	25,1	19,2	72,3	60,4
Resultado financeiro	29,7	9,4	32,7	16,3
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	54,8	28,6	105,0	76,7
Imposto de renda e contribuição social	(17,7)	(9,6)	(42,0)	(25,7)
Lucro Líquido	37,1	19,0	63,0	50,9

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	30/09/22	31/12/21
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	351,7	319,2
Títulos e valores mobiliários	194,8	193,8
Contas a receber de clientes	215,8	216,1
Estoques	46,8	57,4
Tributos a recuperar	24,3	28,5
Adiantamentos a terceiros	14,0	11,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,7
Outros valores a receber	44,4	75,9
Total do ativo circulante	891,8	902,7
Outros valores a receber	0,7	0,7
Tributos diferidos	17,9	32,3
Direitos de uso	10,9	14,9
Imobilizado	9,1	14,9
Intangível	464,5	480,0
Total do ativo não circulante	503,2	542,7
TOTAL DO ATIVO	1.395,0	1.445,5
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	43,3	39,3
Tributos a recolher	14,8	9,4
Contas a pagar	121,0	140,2
Dividendos a pagar	0,0	17,9
Arrendamentos	3,7	4,1
Contraprestações a pagar	0,0	30,1
Instrumentos financeiros derivativos	3,8	0,0
Outras obrigações	74,0	108,4
Total do passivo circulante	260,7	349,4
Tributos diferidos	4,8	0,0
Arrendamentos	8,2	11,1
Contraprestações a pagar	55,1	52,8
Outras obrigações	2,5	2,4
Total do passivo não circulante	70,5	66,3
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(60,9)	(46,1)
Reservas de capital	5,3	0,0
Reservas de lucros	71,3	71,3
Resultados acumulados	63,0	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(225,1)	(225,1)
Outros resultados abrangentes	(23,5)	(4,1)
Total do patrimônio líquido	1.063,7	1.029,7
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.395,0	1.445,5

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	30/09/22	30/09/21
A TIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro (Contábil)	105,0	76,7
Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:		
Depreciação e amortização	47,7	18,7
Opções de ações da controladora	5,3	(4,3)
Baixa líquida de direitos de uso e imobilizado	5,3	0,0
Baixa líquida de arrendamentos	(2,9)	0,0
Juros sobre arrendamentos	1,0	0,2
Juros sobre contraprestações	5,0	0,0
Demais juros pagos e recebidos	1,9	0,0
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	4,6	0,0
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	0,3	(40,8)
Estoques	10,6	0,0
Tributos a recuperar	4,2	(15,9)
Adiantamentos a terceiros	(2,9)	(1,9)
Outros valores a receber	31,4	(3,4)
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	4,0	14,9
Tributos a recolher	(10,7)	1,1
Contas a pagar	(18,9)	14,3
Outras obrigações	(34,2)	0,3
Caixa gerado nas operações	156,6	60,0
Juros líquidos pagos	(2,9)	(0,2)
CSLL e IRPJ pagos	(6,7)	(2,9)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	147,0	56,9
A TIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Caixa e equivalentes de caixa recebidos em aquisição de controle		
Aquisição líquida de títulos e valores mobiliários	(1,0)	(203,3)
Pagamento para aquisição de controladas	0,0	(68,6)
Caixa e equivalentes de caixa recebidos em aquisição de controle	0,0	7,5
Aquisição de imobilizado e intangível	(35,0)	(15,9)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(36,0)	(280,3)
A TIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de dividendos	(17,9)	(186,7)
Pagamento de arrendamentos	(2,3)	(0,7)
Pagamento de contraprestações	(29,4)	(244,9)
Caixa e equivalentes de caixa recebidos para aumento líquido de capital social	0,0	1.028,2
Ações em tesouraria adquiridas	(14,8)	(42,1)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(64,5)	553,8
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(14,0)	(15,1)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	32,5	315,2
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	319,2	111,2
Saldo final	351,7	426,4
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	32,5	315,2

ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS HARMONIZADOS

Em 03 de novembro de 2021, a Companhia concluiu a aquisição de ações que representam 100% do capital social da Multidisplay Comércio e Serviços Tecnológicos S.A., que por sua vez possui ações que representam 100% do capital social da M4 Produtos e Serviços S.A. Estas empresas, em conjunto, são denominadas M4U.

A M4U 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 referentes ao período entre 01 de janeiro de 2022 e 30 de setembro de 2022 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)	3T 22 Contábil	3T 22 ⁽¹⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	3T 22 Ajustado	3T 21 Contábil	3T 21 ⁽²⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	3T 21 Ajustado
Receita líquida	374,9	0,0	(233,6) ⁽¹⁾	0,0	141,3	75,7	0,0	0,0	0,0	75,7
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(281,8)	9,8	233,6 ⁽¹⁾	0,0	(38,5)	(28,8)	6,9	0,0	0,0	(22,0)
Lucro Bruto	93,1	9,8	0,0	0,0	102,9	46,8	6,9	0,0	0,0	53,7
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(52,1)	(9,8)	0,0	4,4 ⁽²⁾	(57,5)	(21,5)	(6,9)	0,0	6,1 ⁽²⁾	(22,2)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	41,0	0,0	0,0	4,4	45,4	25,4	0,0	0,0	6,1	31,5
Despesa com depreciação e amortização	(15,9)	0,0	0,0	0,0	(15,9)	(6,1)	0,0	0,0	0,0	(6,1)
Resultado financeiro	29,7	0,0	0,0	0,0	29,7	9,4	0,0	0,0	0,0	9,4
Lucro antes do imposto de renda e contrib. soc	54,8	0,0	0,0	4,4	59,2	28,6	0,0	0,0	6,1	34,7
Imposto de renda e contribuição social	(17,7)	0,0	0,0	(1,5)	(19,3)	(9,6)	0,0	0,0	(2,1)	(11,7)
Lucro Líquido	37,1	0,0	0,0	2,9	40,0	19,0	0,0	0,0	4,0	23,0

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	9M22 Contábil	9M22 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	9M22 Ajustado	9M21 Contábil	9M21 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	9M21 Ajustado
Receita líquida	1.129,1	0,0	(714,8) ⁽¹⁾	0,0	414,3	200,1	0,0	0,0	0,0	200,1
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(863,6)	29,7	714,8 ⁽¹⁾	0,0	(119,1)	(77,4)	15,0	0,0	0,0	(62,3)
Lucro Bruto	265,5	29,7	0,0	0,0	295,2	122,7	15,0	0,0	0,0	137,7
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(142,8)	(29,7)	0,0	9,7 ⁽²⁾	(162,7)	(43,6)	(15,0)	0,0	(0,3) ⁽²⁾	(59,0)
Outras Receitas /Despesas Operacionais	(2,8)	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	120,0	0,0	0,0	9,7	132,5	79,1	0,0	0,0	(0,3)	78,7
Despesa com depreciação e amortização	(47,7)	0,0	0,0	0,0	(47,7)	(18,7)	0,0	0,0	0,0	(18,7)
Resultado financeiro	32,7	0,0	0,0	0,0	32,7	16,3	0,0	0,0	0,0	16,3
Lucro antes do imposto de renda e contrib soc	105,0	0,0	0,0	9,7	117,4	76,7	0,0	0,0	(0,3)	76,3
Imposto de renda e contribuição social	(42,0)	0,0	0,0	(4,2)	(46,2)	(25,7)	0,0	0,0	0,1	(25,6)
Lucro Líquido	63,0	0,0	0,0	5,5	71,2	50,9	0,0	0,0	(0,2)	50,7

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 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.
- (4) Despesa relacionada à rescisão do contrato de locação da sede da Bemobi, alocada na rubrica 'Outras receitas e despesas'