



BEMOBI

RELATÓRIO DE RESULTADOS 2020

Equipe de RI

Rodin Spielmann
CFO

Pedro Alvarenga

Diretor de Relação com Investidores

Tel: +55 11 5084-6004
Ramal 156

ri@bemobi.com.br
ri.bemobi.com.br

Rio de Janeiro, 29 de março 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 38 países ao redor do mundo, anuncia hoje seus resultados referentes ao ano de 2020. As demonstrações financeiras consolidadas e combinadas da Companhia 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 reclassificados de forma a refletir da melhor forma a realidade da nova configuração da Companhia.

Teleconferência em Português

30 de março de 2021

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Para acessar clique [aqui](#)

Replay disponível no site de RI

Teleconferência em Inglês

30 de março 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	7
INDICADORES OPERACIONAIS.....	8
• Base de Assinaturas pagas pelos usuários	8
• Base de Assinaturas pagas pelas operadoras (<i>Bundles</i>)	8
• Transações de microfinanças.....	9
INDICADORES FINANCEIROS	10
Receita Operacional Líquida	10
Custo de Serviços Prestados	11
Margem Bruta	11
Despesas Administrativas	11
EBITDA e Margem EBITDA.....	12
Depreciação e Amortização.....	12
Resultado Financeiro.....	12
Lucro Líquido	12
INVESTIMENTOS E CAIXA	12
CAPEX (Regime de competência)	12
Geração Operacional e Conversão de Caixa.....	13
EVENTOS SUBSEQUENTES.....	15
Oferta Pública de Ações (IPO)	15
Plano de Incentivo de Longo Prazo.....	15
RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES	15
AGENDA DE DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS - 2021.....	16
ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	17
ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL	18
ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA.....	19

QUEM SOMOS

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

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

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.

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

Nossa plataforma de **“ponta-a-ponta”** conecta usuários de *smartphones* a aplicativos, jogos e serviços digitais em um modelo capaz de gerar valor para todas as partes envolvidas, sendo 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, do nosso modelo de precificação e da nossa habilidade de cobrança se mostrarem 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, baseado em inteligência artificial.
- ▶ **Serviços de microfinanças**
Oferecemos a clientes pré-pagos diferentes soluções tais como: a venda de recarga em canais digitais com pagamento eletrônico; adiantamento de crédito; adiantamento de pacotes de dados; e 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.

+38

Países



72

Operadoras

+2.3B

Base de usuários
endereçável



34m+

Base média de
usuários ativos

Temos, hoje, nossos serviços integrados com **72 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, em 2020, mantivemos uma média de **34 milhões de assinaturas contratadas ativas** e distribuídas em **38 países**.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Criada em 2009 no Brasil como empresa independente, a história da Bemobi começou a ganhar os contornos de sua forma atual em 2012.

Com o início da aceleração das redes de dados 3G e o início da substituição dos telefones móveis de *featurephones* por **smartphones**, o mercado de serviços digitais móveis começou uma migração de valor das operadoras de telecomunicações para empresas como Google e Apple que detinham o controle das lojas de aplicativos, padrões dos *smartphones* Android e iPhone.

Ao mesmo tempo que a demanda pela aquisição de *smartphones* se consolidava ao redor do mundo, a realidade de **acesso, uso e compra** de aplicativos e serviços digitais era materialmente diferente entre regiões. Apesar do alto volume de *downloads* desses serviços em países emergentes, o volume de receita alcançado pelas lojas de aplicativos e desenvolvedores era praticamente inexistente quando comparado às principais economias globais.

As razões que levam a essa dicotomia estão ligadas não só aos níveis de **renda** encontrados em cada um desses países vis-à-vis os **preços** praticados, mas também ao acesso limitado à **meios de pagamentos** eletrônicos (ex. cartão de crédito) por um número relevante de pessoas dos países emergentes.

Observando essa assimetria entre alta demanda e o *gap* de monetização dos aplicativos móveis no Brasil e em outros países emergentes, a Bemobi identificou uma **oportunidade** de desenvolver soluções que permitissem um acesso mais democrático a estes novos serviços digitais por bilhões de novos usuários de *smartphones* e ao mesmo tempo ajudando as operadoras a ganhar competitividade neste mercado de distribuição de apps e outros serviços digitais

Após alguns anos de investimento em pesquisa e desenvolvimento, a Bemobi lançou a primeira versão do seu principal serviço, o **Apps Club**, em 2013. Com um modelo pioneiro e inovador, a Bemobi foi o primeiro *player* no mercado brasileiro

e uma das primeiras empresas do mundo a oferecer acesso ilimitado a centenas de aplicativos e jogos para *smartphones*, nos mesmos moldes implementados e comprovados para outros segmentos como de música e vídeo, e que adotaram um modelo de assinatura com uso ilimitado.

Adicionalmente, nos utilizamos de um **modelo inovador de cobrança** que usa o saldo de recarga de clientes pré-pago ou a cobrança adicional na conta dos clientes pós-pago, em adição aos meios tradicionais de pagamento, como forma de viabilizar o acesso a milhões de pessoas não-bancarizadas. Esse modelo possui enorme aderência à realidade da maior parte da população brasileira e de outros países emergentes de perfil semelhante.

Desde então nosso modelo operacional vem evoluindo, se alavancando no sucesso inicial dos serviços no Brasil. Em 2015 a Bemobi iniciou seu processo de internacionalização pela **América Latina**. Neste mesmo ano, desenvolveu sua primeira versão de sua plataforma proprietária de canais digitais (Loop), como uma forma de criar um canal de distribuição de melhor qualidade para garantir a venda e entrega dos serviços ao cliente final.

Em 2017, aceleramos nossa **internacionalização globalmente** para regiões além da América Latina, o que nos leva hoje a estar presente em 38 países.

E em 2019, lançamos **novos serviços** de mensageria de voz e de microfinanças que rapidamente ganharam tração e escala.

Nos últimos anos sedimentamos nosso *playbook* de crescimento que vem sendo executado de forma consistente, refletido em nosso **contínuo crescimento** de volume de transações e de usuários.

Em sua forma mais básica, nosso *playbook* é ancorado em duas dimensões principais:

- ▶ **Serviços:** 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.

- ▶ **Canais Digitais:** em paralelo ao lançamento dos serviços integramos nossa plataforma proprietária de canais digitais, Loop, viabilizando uma distribuição escalável e previsível para converter os usuários endereçáveis em assinantes.

A **combinação desses dois pilares** é a base do crescimento sustentável da Bemobi nos últimos anos e, acreditamos ser uma parte importante para nosso crescimento futuro.

Acreditamos, assim, que a Bemobi desenvolveu **um forte posicionamento em um mercado crescente de serviços digitais para países emergentes** ao longo de mais de 12 anos de operação, viabilizando o acesso a um portfólio amplo e inovador de produtos e serviços a milhões de usuários, até então desassistidos. Essa conquista nos habilita a ampliar cada vez mais nossa relevância nesses mercados.

Vislumbramos um grande **potencial de crescimento**, haja visto a comparação entre a penetração de assinaturas que possuímos no Brasil (9,8%), a penetração de nossas operações internacionais (0,5%) e o tamanho do mercado endereçável (2,3 bilhões de usuários) que atuamos.

Vale destacar, ainda, que a Bemobi possui oportunidades claras de **expansão inorgânica**, por meio de aquisições, que podem acelerar de forma significativa seu crescimento através de ativos que possuam sinergia com nossos modelos de distribuição e cobrança já estabelecidos.

Não podemos deixar de comentar, aqui, sobre a evolução de nossos resultados no ano de 2020.

O ano que se encerrou foi extremamente conturbado, fruto do 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 demanda por vários negócios digitais. Mas, por outro lado, 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. Mesmo dentro deste cenário adverso e com este impacto negativo direto, a companhia demonstrou a resiliência de seu modelo de negócios e realizou um ano sólido com crescimento positivo de **9% na receita líquida e de 11% do EBITDA** quando comparado ao ano de 2019.

Dessa forma, o ano de 2020 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.

Nossa estratégia de **diversificação** do ponto de vista de serviços e geografias, vem se mostrando acertada. Ambas as dimensões se tornam cada vez mais relevantes no todo de nosso resultado à medida que apresentam taxas de crescimento superiores ao nosso *business* original. Esta diversificação seletiva também aumenta a resiliência do negócio como foi comprovado em 2020.

Ao longo do último ano conquistamos **7 novos contratos de parceria** com diferentes operadoras, sendo 1 no Sudeste Asiático, 3 na Comunidade dos Estados Independentes, 2 na África e 1 na América Latina.

Outro ponto de destaque está associado aos avanços na **implementação do Loop**, nossa plataforma de canais digitais. Ao todo, implantamos componentes de plataforma em 5 novas operadoras no último ano alcançando um total de 20 operadoras.

A evolução dessa agenda de expansão de nossos canais digitais é parte fundamental de nossa estratégia, pois permite alcançar novos clientes a um custo de aquisição controlado.

Adicionalmente, a Companhia manteve índices de **lucratividade e conversão de caixa** elevados o que nos coloca em uma posição de destaque no mercado de tecnologia e permite a continuidade de nosso plano de expansão.

Gostaria, por fim, de destacar que a Bemobi viveu nos últimos meses 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.

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 os mercados de forma global. Tivemos nossos resultados financeiros afetados no ano, em especial no segundo trimestre por conta da pandemia, à medida que muitas pessoas ficaram sem renda sequer para as necessidades básicas. Porém, a flexibilização gradual que observamos na maioria dos países contribuiu para a retomada das atividades e contribuíram para a evolução de nossos resultados ao longo do ano.
- ▶ Mesmo diante dos impactos acima mencionados, ao final de 2020, a Bemobi alcançou uma Receita Líquida de R\$ 241,1 milhões, número 9% superior ao valor registrado em 2019. Nossas operações internacionais vêm em um ritmo de constante crescimento, ampliando a relevância de sua participação no resultado consolidado. No período de doze meses findo em 31 de dezembro 2020, as operações internacionais representaram 38% da nossa receita consolidada.
- ▶ Alcançamos um EBITDA de R\$ 93,4 milhões em 2020, número 11% superior ao ano de 2019.
- ▶ Nosso Lucro Líquido foi 23% superior na mesma comparação anual alcançando R\$ 39,8 milhões. E nossa conversão operacional de caixa foi de 83,3%, 20,5 pontos percentuais superior a 2019.
- ▶ Continuamos empenhados em levar nossos serviços a novos parceiros e novas geografias e ampliar a relevância dos nossos canais digitais (Loop) conforme descrevemos como parte de nosso *playbook* de crescimento. Em 2020 ampliamos nossa presença para 7 novos parceiros em 7 geografias diferentes, sendo 2 delas em países que não possuíamos presença anteriormente. Com isso, alcançamos ao final do quarto trimestre presença em 72 operadoras, sendo 20 delas gerenciadas pelo Bemobi Loop, em 38 países.
- ▶ Nos últimos 12 meses findos em 31 de dezembro de 2020 mantivemos uma média equivalente a 34 milhões de assinaturas dos diferentes tipos de serviços de nosso portfólio. Este número representou um crescimento de 16% comparado com os últimos 12 meses, findos em 31 de dezembro de 2019. Adicionalmente alcançamos um número de 29,4 milhões de pacotes ativos na modalidade de *bundle*, número 4% superior ao mesmo período de 2019.
- ▶ No segmento de microfinanças nos últimos 12 meses, findos 31 de dezembro de 2020, gerenciamos um volume de 166 milhões de transações, número 50% superior ao resultado alcançado nos últimos 12 meses, findos em 30 de dezembro de 2019, mesmo diante dos impactos da COVID-19.

+ 9%

Crescimento anual da
Receita Líquida

+ 11%

Crescimento anual do
EBITDA

+ 23%

Crescimento anual do
Lucro Líquido

+ 5

Novas implantações do
Loop alcançando 20
operadoras no total

+ 16%

Volume de Médio de
assinaturas - 2020 vs 2019

+ 50%

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 do uso 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.

Assim, 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.

Este é um mercado global e com pouca concorrência dos grandes *players* de tecnologia, atualmente, dado que nosso modelo de negócios permite acesso à um nicho até então desassistido. Na prática, nossos parceiros e desenvolvedores têm acesso a uma fonte totalmente **nova e incremental de receita**. Assim, acreditamos que a Bemobi possui grande vantagem frente à concorrência dado o seu pioneirismo.

Adicionalmente, alavancando a capacidade de nossa plataforma de orquestração de ofertas, o Loop, 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 à adoção de serviços digitais e aprimorar a experiência dos usuários de celular em sua jornada diária.

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 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.

Assim, a Companhia manteve um ritmo **constante de crescimento** ano após ano desde sua fundação, conforme avançamos com as integrações com nossos parceiros.

Durante 2020, mantivemos uma média de **34 milhões de assinaturas pagas pelos usuários** de nossos serviços por mês, número 16% superior à média alcançada em 2019.

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

O **empacotamento** de produtos de telefonia, seja fixa ou móvel, foi um dos temas mais discutidos na última década na indústria de telecomunicações.

As ofertas elaboradas, pelas operadoras, de

produtos prontos para uso e que são oferecidos de forma agrupada incluem telefones fixos, internet, telefonia móvel e serviço de televisão. O mesmo se aplica para serviços digitais, quando as operadoras oferecem uma série de serviços de valor agregado aos seus clientes empacotados com os serviços tradicionais de voz e dados, como forma de se diferenciar da concorrência.

Alcançamos ao final de 2020 um volume de **29,4 milhões de pacotes** de aplicativos e/ou de serviços de mensageria ativos na modalidade de *bundle*, número 4% superior ao valor alcançado no final de 2019.

► **Transações de microfinanças**

Os serviços de microfinanças possuem uma relação direta com a plataforma proprietária de canais de distribuição da Bemobi, apresentados em momentos em que os **usuários não possuem créditos ativos** para realização de chamadas e 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 cobrado uma **taxa adicional** ao valor implícito da realização do serviço.

A adição recente desse tipo de serviço em nossa plataforma nos transformou em um dos **players mais completos do mercado** à medida que apresentamos uma solução para monetizar assinantes em todas as fases de seu ciclo de vida.

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

Nossas soluções configuram um pilar importante da nossa estratégia de crescimento e já apresentam **sólidos resultados**. No acumulado do ano de 2020, nós geramos **165,7 milhões** de transações, volume 50% superior ao alcançado em

2019. Tais transações representaram uma média mensal de **R\$ 83 milhões** em volume financeiro.

Base de Assinaturas pagas pelos usuários

34,0 milhões
(+16% YoY)

Base Média de Assinaturas pagas pelos usuários ativos nos serviços de Apps e de Comunicação ao longo de 2020

Base de Assinaturas pagas pelas operadoras (Bundles)

29,4 milhões
(+4% YoY)

Base de Assinaturas ativas pagas pelas operadoras (*Bundles*) nos serviços de Apps e de Comunicação ao final de 2020

Transações de microfinanças

165,7 milhões
(+50% YoY)

Número de Transações de microfinanças, incluindo recarga digital e adiantamentos de saldo/voz e dados vendidos ao longo de 2020

INDICADORES FINANCEIROS

As informações contidas e analisadas nos itens a seguir são derivadas de nossas informações contábeis combinadas relativas ao exercício social encerrado em 31 dezembro de 2020 e 2019. 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, 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, as informações de Receita Líquida, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional utilizadas referentes ao ano de 2019 e aos 9 primeiros meses de 2020 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.

Receita Operacional Líquida

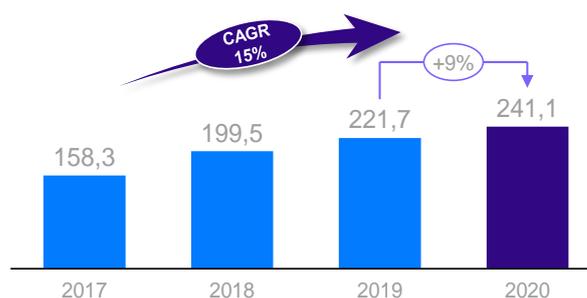
A Companhia mantém histórico constante e consistente de crescimento de seus patamares de receita. Nos últimos 4 anos a taxa média composta de crescimento de manteve em **15% ao ano**.

Mesmo em um ano extremamente conturbado fruto do avanço do vírus COVID-19, nosso negócio

se manteve em expansão. Nossas receitas líquidas totais, representadas pelo somatório dos três tipos de mecânica de faturamento indicadas na seção anterior, atingiram **R\$241,1 milhões em 2020**, um crescimento de **9% em relação ao ano anterior**, quando apresentamos receitas líquidas totais de R\$221,7 milhões.

Evolução da Receita Líquida

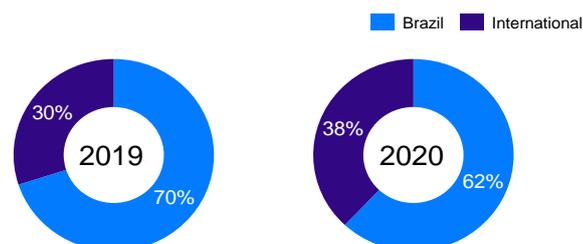
R\$ milhões



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

Visão por Região

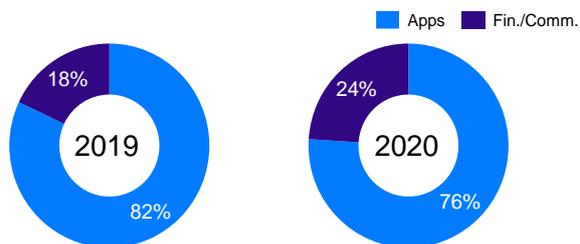
(%)



Do ponto de vista de produtos, gostaríamos de destacar a importância de nossa estratégia de diversificação, evidenciado no grande crescimento alcançado nos serviços de **comunicação e de microfinanças**, em apenas 20 meses de seu início, alcançando a expressiva marca de 24% da nossa receita líquida em 2020.

Visão por Família de Serviços

(%)



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 de 2020, o custo de serviços prestados das empresas combinadas somou **R\$ 80,2 milhões** representando 33,3% da receita operacional líquida do mesmo período. Comparativamente ao valor registrado em 2019, quando o custo de serviços prestados registrou um valor de R\$ 72,2 milhões, houve um aumento de 11% nessa linha do resultado dado a maior relevância dos negócios internacionais no todo e que possuem maior custo de aquisição que no Brasil, atualmente, considerando o maior uso de campanhas pagas nessas regiões uma vez que o Loop ainda está em fase de implantação na maioria das operadoras.

Temos o Loop, hoje, ativo em **20 operadoras** ao redor do mundo, sendo que **5 foram implantados** no último ano.

Margem Bruta

Como consequência dos resultados apontados acima, nosso lucro bruto alcançou R\$ 160,9 milhões valor 7,6% superior a 2019. Nossa margem bruta representou 66,7% da receita líquida em 2020, ficando 0,7 pontos percentuais abaixo do indicador alcançado em 2019.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



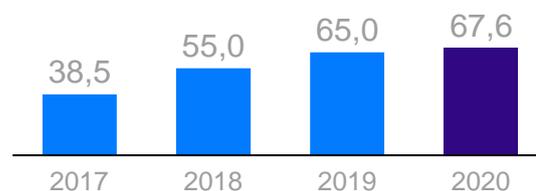
Vale destacar que esse número evoluiu ao longo do ano, encerrando em 69,9% no último trimestre, fruto da maior relevância dos serviços de microfinanças e comunicação no todo e, que possuem margem de contribuição superior ao *business* original de Aplicativos e Jogos.

Despesas Administrativas

Encerramos 2020 com um total de R\$ 67,6 milhões em despesas administrativas, sendo esse valor dividido 63% em Pessoal, 15% em *Hosting* e outros 22% em Despesas Gerais.

Despesas Administrativas

R\$ milhões



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.

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

EBITDA e Margem EBITDA

Como consequência dos resultados apontados acima, encerramos o ano de 2020 com um EBITDA - indicador que aponta o lucro antes de impostos, resultado financeiro e da depreciação e amortização - no valor de R\$ 93,4 milhões, número 11% superior ao ano de 2019, quando o EBITDA somou R\$ 84,5 milhões.

EBITDA e Margem EBITDA

R\$ milhões e %



Quando analisamos a Margem EBITDA, calculada pela divisão do EBITDA pela receita líquida, a empresa apresentou evolução na comparação anual passando de 38,1% em 2019 para 38,7% no acumulado do ano de 2020. Vale destacar que no quarto trimestre de 2020 a Margem EBITDA alcançou 41,6% evidenciando os ganhos operacionais alcançados com consequente diluição de nossas despesas fixas frente ao montante de receita.

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, em 2020 a linha de Depreciação e Amortização somou R\$ 27,0 milhões versus R\$ 18,6 milhões em 2019.

Resultado Financeiro

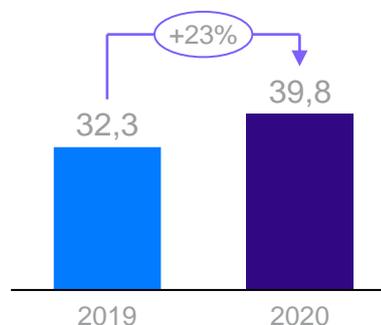
No período de 12 meses findo em 31 de dezembro de 2020, o resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 2,1 milhões frente uma despesa de R\$ 7,3 milhões no mesmo período do ano anterior. Tal diferença se deve estritamente a variações negativas cambiais incorridas em 2019 e que não se repetiram em 2020 no mesmo patamar. As despesas com variações cambiais em 2019 eram substancialmente referentes a empréstimos com partes relacionadas a pagar, que foram quitados em setembro de 2019.

Lucro Líquido

Como consequência dos resultados apontados acima, alcançamos um Lucro Líquido no valor de R\$ 39,8 milhões, valor 23% superior aos R\$32,3 milhões alcançados em 2019.

Lucro Líquido

R\$ milhões



Como referência, sem a eliminação da receita da Bemobi Ukraine, a Companhia encerrou o ano de 2020 para fins societários com lucro líquido contábil registrado em 2020 de R\$ 45,3 milhões contra R\$ 37,2 milhões em 2019.

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

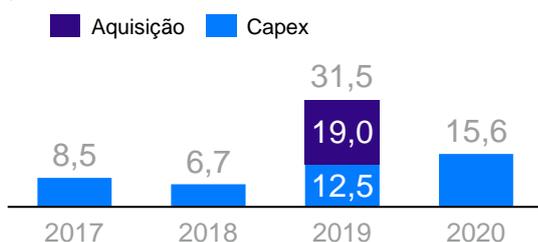
efeitos de rede, sempre que possível, para obter ganhos de escala. Tal modelo, explica o maior investimento intangível à medida que reforçamos nossa equipe de P&D visando manter maior diferencial competitivo.

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.

A soma dos investimentos da Companhia no ano de 2020 alcançou R\$15,6 milhões, sendo 78% em intangível e 22% em ativos tangíveis. Em 2019, a soma dos investimentos alcançou R\$ 31,5 milhões, sendo 70% em intangível e 30% em ativos tangíveis.

Capex

R\$ milhões



Em maio de 2019 adquirimos os ativos da operação do Brasil e América Central da Nuance Communications Inc. (uma das líderes globais em tecnologia de reconhecimento de voz, listada na NASDAQ) através de um processo competitivo, elevando nosso patamar de Capex exclusivamente naquele período.

Esta aquisição foi capaz de acelerar nossa curva de aprendizado em tecnologias ligadas a interface de voz (e.g. SIP, VoIP, Voice-to-Text, entre outras) e viabilizaram uma maior diversificação de canais para o nosso portfólio, como o Portal de Voz *No Credit Voice Portal* – e aumentaram nosso portfólio trazendo serviços que poderiam ser monetizados sobre nossa plataforma proprietária de distribuição (i.e. Loop).

Com isso, viabilizamos a expansão e a criação de novos canais e serviços, como os portais inteligentes e personalizados de voz e ofertas de microfinanças.

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.

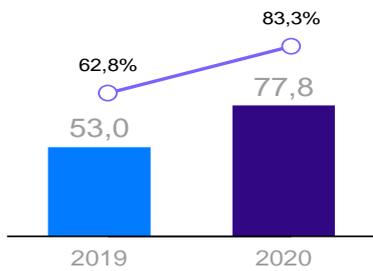
De forma a acompanhar a evolução da nossa conversão de caixa vis-à-vis os resultados operacionais e poder comparar melhor cada uma de nossas operações sem influência de resultado financeiro e de tributos, utilizamos internamente um indicador aproximado de nossa Geração de Caixa medida pelo resultado EBITDA 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 do mesmo período.

Conforme abaixo, a Companhia alcançou uma Geração Operacional de Caixa de R\$ 77,8 milhões em 2020, número 47% superior aos R\$ 53,0 milhões alcançados em 2019.

Assim, a conversão de caixa no último ano foi de 83,3% versus uma conversão de 62,8% em 2019.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

R\$ milhões e %



Vale lembrar que naquele mesmo ano a empresa teve o impacto de R\$ 19,0 milhões da capitalização decorrente da aquisição dos ativos da Nuance. Ao desconsiderarmos esse valor, a conversão de caixa permaneceria mais elevada em torno de 85%.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Oferta Pública de Ações (IPO)

Em 08 de fevereiro de 2021, a Companhia concluiu o processo de IPO. No processo, a Companhia recebeu recursos no valor de R\$ 1.094.118 mil, cuja destinação se deu integralmente para aumento do capital social.

A longo desse processo, a Companhia incorreu em custos necessários e diretamente relacionados ao processo de IPO no valor, apurado até a data de aprovação destas demonstrações contábeis, de aproximadamente R\$ 65.000 mil.

Sendo assim, o aumento efetivo no patrimônio líquido da Companhia, em decorrência do processo de IPO, foi de aproximadamente R\$ 1.029.118 mil.

Parte dos recursos recebidos pela Companhia no processo de IPO será utilizado para pagamento do valor de R\$ 244.920 mil, devido à Bemobi Holding AS em decorrência da reorganização societária realizada com a consequente aquisição de suas subsidiárias.

Ainda como evento subsequente, o valor de R\$ 8.486 mil será pago à Bemobi Holding AS, única acionista da Companhia no momento da destinação do lucro líquido do exercício, como dividendo mínimo obrigatório.

Adicionalmente, também em decorrência do processo de IPO, a reserva especial de dividendos, no valor de R\$ 178.232 mil, cujo pagamento estava condicionado ao sucesso no processo de IPO, será destinada à Bemobi Holding AS, única acionista da Companhia no momento da constituição da reserva especial de dividendos.

Por fim, com o recebimento de recursos no processo de IPO, a posição da Companhia de passivo circulante superior ao ativo circulante foi revertida.

Plano de Incentivo de Longo Prazo

A Companhia está em vias de aprovar o programa de incentivo de longo prazo destinado a executivos da Companhia, ainda no primeiro trimestre de 2021.

Em decorrência da aprovação desse plano, a reserva de capital que previa pagamentos mediante a concessão de opções de compra de ações da controladora da Companhia será integralmente revertida para compor a constituição de um passivo com os executivos da Companhia, tendo em vista que o novo plano prevê o pagamento em caixa e equivalentes de caixa.

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 1T21	14/05/2021
Teleconferência de Resultados do 1T21	21/05/2021
Divulgação dos Resultados do 2T21	13/08/2021
Teleconferência de Resultados do 1T21	20/08/2021
Divulgação dos Resultados do 3T21	12/11/2021
Teleconferência de Resultados do 3T21	19/11/2021
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)⁽¹⁾	2020 Ajustado	Ajuste Ukraine	Contábil	2019 Ajustado	Ajuste Ukraine	Contábil
Receita líquida	241,1	(8,3)	249,4	221,7	(7,3)	229,1
Custo dos serviços prestados	(80,2)	0,0	(80,2)	(72,2)	0,0	(72,2)
Lucro Bruto	160,9	(8,3)	169,2	149,5	(7,3)	156,8
Despesas gerais e administrativas	(67,6)	0,0	(67,6)	(65,0)	0,0	(65,0)
EBITDA	93,4	(8,3)	101,7	84,5	(7,3)	91,8
Despesa com depreciação e amortização	(27,0)	0,0	(27,0)	(18,6)	0,0	(18,6)
Resultado financeiro	(2,1)	0,0	(2,1)	(7,3)	0,0	(7,3)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	64,3	(8,3)	72,6	58,7	(7,3)	66,0
Imposto de renda e contribuição social	(24,5)	2,8	(27,3)	(26,3)	2,5	(28,8)
Lucro Líquido	39,8	(5,5)	45,3	32,3	(4,8)	37,2

Nota: As informações de Receita Líquida, Lucro Bruto, EBITDA, Lucro antes do imposto de renda e contribuição social e o Lucro Líquido utilizadas referentes ao ano de 2019 e aos 9 primeiros meses de 2020 apresentados nas colunas 2019 Ajustado e 2020 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)	2020	2019
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	111,2	73,9
Contas a receber de clientes	93,9	90,4
Tributos a recuperar	6,6	4,2
Adiantamentos a terceiros	7,5	5,7
Mútuos com partes relacionadas	0,0	8,0
Outros valores a receber	1,0	1,5
Total do ativo circulante	220,2	183,7
Outros valores a receber	0,0	0,0
Tributos diferidos	15,7	34,2
Mútuos com partes relacionadas	0,0	0,3
Imobilizado	12,6	10,0
Intangível	208,4	208,7
Total do ativo não circulante	236,7	253,2
TOTAL DO ATIVO	456,9	437,0
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	14,1	13,2
Tributos a recolher	4,3	6,0
Contas a pagar	26,6	30,1
Dividendos a pagar	8,5	0,0
Arrendamentos	1,2	0,4
Contraprestações a pagar	244,9	0,0
Total do passivo circulante	299,5	49,6
Tributos diferidos	0,0	0,0
Mútuos com partes relacionadas	0,0	7,4
Arrendamentos	2,8	0,7
Total do passivo não circulante	2,8	8,2
Capital social	183,4	203,7
Reservas de capital	4,3	10,3
Reservas de lucros	192,0	0,0
Resultados acumulados	0,0	165,4
Ajuste de avaliação patrimonial	(225,4)	0,0
Outros resultados abrangentes	0,3	(0,2)
Total do patrimônio líquido	154,6	379,2
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	456,9	437,0

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA COMBINADA (em R\$ milhões)	2020	2019
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	72,6	66,0
Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:		
Depreciação e amortização	27,0	18,6
Juros sobre empréstimo com parte relacionada	0,6	0,1
Variações cambiais sobre empréstimo com parte relacionada	0,0	7,2
Juros sobre arrendamentos	0,1	0,0
Opções de ações da controladora a empregados da Empresa	4,8	8,8
Aumento (redução) dos ativos operacionais		
Contas a receber de clientes	(3,5)	(25,1)
Tributos a recuperar	(2,4)	(2,5)
Adiantamentos a terceiros	(1,8)	(2,2)
Outros valores a receber	0,5	0,4
Aumento (redução) dos passivos operacionais		
Obrigações com pessoal	0,9	4,3
Tributos a recolher	(9,2)	(5,0)
Contas a pagar	(3,5)	0,5
Caixa gerado nas operações	86,2	71,2
CSLL e IRPJ pagos	(1,4)	(4,5)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	84,8	66,7
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aquisição de imobilizado e intangível	(15,6)	(32,7)
Empréstimos a partes relacionadas	(55,7)	(37,0)
Recebimentos de empréstimos a partes relacionadas	17,9	36,6
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(53,4)	(33,0)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(0,6)	(0,1)
Empréstimos de partes relacionadas	3,6	7,4
Pagamentos de empréstimos de partes relacionadas	0,0	(1,5)
Aumento de capital social em caixa e equivalentes de caixa	0,0	0,5
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	3,0	6,4
Efeitos da variação das taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	2,8	(0,1)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	37,3	40,0
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	73,9	34,0
Saldo final	111,2	73,9
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	37,3	40,0