



# BEMOBI

## RELATÓRIO DE RESULTADOS

### 1T22

#### **Rio de Janeiro, 12 de maio 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 44 países ao redor do mundo, anuncia hoje seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022 (1T22). 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 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

**Pedro Alvarenga**  
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**

13 de maio de 2022  
9h30 de Brasília e 8h30 de NYC  
Para acessar clique [aqui](#)  
Replay disponível no site de RI

# Sumário

PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE .....	2
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO .....	3
NOSSAS SOLUÇÕES .....	5
Portfólio Atual .....	5
INDICADORES OPERACIONAIS .....	7
INDICADORES FINANCEIROS .....	8
Receita Operacional Líquida Ajustada .....	8
Custo de Serviços Prestados Ajustado .....	9
Margem Bruta Ajustada .....	9
Despesas Administrativas Ajustadas .....	10
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
RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES .....	13
AGENDA DE DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS .....	13
ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS .....	14
ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL .....	15
ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA .....	16
ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS HARMONIZADOS .....	17

## PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE

- ▶ Mesmo em um período sazonalmente mais fraco, acrescido de cenário atípico devido a guerra entre Ucrânia e Rússia e exposto a pressões cambiais, a Companhia apresentou um **resultado sólido**, com diversos avanços operacionais e financeiros.
- ▶ Encerramos o primeiro trimestre de 2022 com **98 parcerias** (03 novas) estabelecidas com diferentes operadoras de telefonia, bancos digitais, *fintech* e *e-commerce* em **44 países** (02 novos).
- ▶ Implantamos o Loop – plataforma de canais digitais - em **02 novas operadoras** elevando o **total de empresas atendidas para 24**, sendo que em 3 destas, ampliamos o número de canais digitais orquestrados pela plataforma.
- ▶ Média de **34,8 milhões de assinaturas pagas diretamente pelos usuários**, número **8% superior** a igual período do ano passado.
- ▶ Mais de **73 milhões** de transações processadas na vertical Microfinanças, com destaque para o crescimento em nossas Soluções de “Scoring” de Risco de Crédito.
- ▶ As soluções de Pagamentos ganharam relevância em nosso negócio após a consolidação integral das empresas recém adquiridas. Processamos mais de **R\$1,5 bilhão** em TPV no período.
- ▶ A Receita Líquida Ajustada **mais que dobrou** em relação ao mesmo período de 2021 alcançando **R\$135 milhões**, refletindo os ganhos de performance obtidos através de crescimento orgânico somado às aquisições e respectiva expansão de **portfólio**.
- ▶ Companhia encontra-se mais diversificada e balanceada com o fortalecimento das soluções de Microfinanças, Pagamento Digital e de Plataformas como Serviço (PaaS), que no período representaram mais de **65% do total da receita líquida ajustada**.
- ▶ Alcançamos um EBITDA Ajustado de **R\$42,2 milhões** no 1T22, número **76% superior** ao 1T21, tendo a **margem EBITDA Ajustada sido de 31,2%** no período. Início do processo de captura de sinergia, com recomposição gradual de margem.
- ▶ Nosso Lucro Líquido Ajustado no 1T22 foi **79% superior** ao 1T21, alcançando **R\$22,6 milhões**.
- ▶ A Companhia permanece capitalizada com **R\$526,6 milhões em caixa**, possibilitando novas aquisições, bem como a recompra de suas ações a partir do aditamento do segundo programa.



**+116%**

Crescimento da Receita Líquida Ajustada na comparação anual



**+76%**

Crescimento do EBITDA Ajustado na comparação anual



**+79%**

Crescimento do Lucro Líquido Ajustado na comparação anual



**34,8 MM**

Média de Assinaturas pagas pelos usuários



**73,0 MM**

Total de Transações gerenciadas de Microfinanças



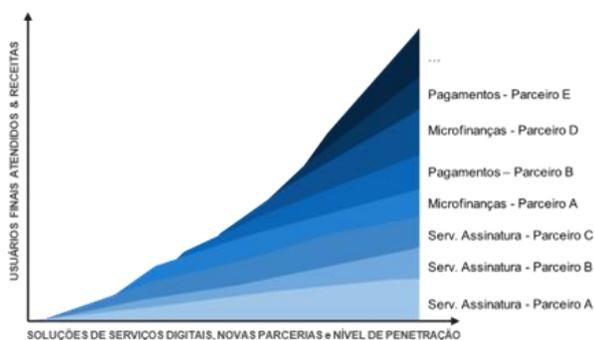
**R\$ 1,5 bi**

Volume Financeiro Transacionado em Pagamentos

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Mesmo diante de um período sazonalmente menos favorável, dos impactos decorrentes da guerra entre Rússia e Ucrânia, bem como da maior pressão cambial, registramos resultados consistentes e sólidos nos três primeiros meses do ano de 2022. Obtivemos também **avanços operacionais** importantes em **frentes estratégicas** cujos efeitos serão observados a curto e longo prazos.

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.)

Em nossas **Soluções de Assinatura Digital** nota-se um movimento de expansão gradual ao longo dos últimos trimestres, impulsionado pelo crescimento contínuo de nossas operações internacionais - em especial na Ásia, África e alguns países da América Latina (*ex-Brasil*) - somado a retomada gradual do crescimento no Brasil, após abrandamento da pandemia no país.

Já em nossas **Soluções de Microfinanças** registramos crescimento contínuo em bases anuais ao agregarmos novos canais de venda, bem como pela performance destacada de nosso serviço de "*Scoring*" de Risco de Crédito em parceria com bancos digitais e *e-commerces* no México e que, em breve, deve ser estendido a outros países.

Em nossa frente de **Pagamentos Digitais**, o crescimento alcançado é explicado pela consolidação integral do resultado da MAU nesse trimestre. Cabe destacar que avançamos com sua integração operacional com objetivo de ganho de

eficiência e, também, com a agenda de fortalecimento das relações com seus principais clientes para posterior expansão desse modelo de negócios para outros mercados e geografias.

Por fim, nossa vertical de **Plataformas como Serviço (PaaS)** apresentou resultados mistos, com crescimento em nossos produtos de *Communications* e SUMA, porém com retração em relação ao trimestre imediatamente anterior em nossas Plataformas de Mensageria por conta do período sazonalmente mais fraco.

- 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.)

Estabelecemos **03 novas parcerias** para oferta de Serviços de Assinatura Digital nesse último trimestre, sendo **02 em países novos** - Cazaquistão e Taiwan - e 01 adicional no Paquistão onde já atuávamos.

- 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.

Nessa frente, firmamos novos acordos para implantar componentes da plataforma de canais digitais Loop em **02 novas operadoras** - 01 na Tailândia e 01 na Tanzânia. E, ampliamos o número de canais da plataforma, em implantações pré-existentes, **em 03 operadoras** - 02 no Brasil e 01 no Peru - para incentivo no fluxo de vendas no caso abandono da esteira, assim como, para venda de adiantamento de dados em canais *Inbound* e *Outbound*.

Encerramos o primeiro trimestre de 2022 com **98 parcerias** comerciais estabelecidas, distribuídas em **44 países** e com **24** plataformas de canais digitais **Loops** implantados. Hoje temos uma **base de parceiros mais diversificada** do ponto de vista de segmentos e serviços, tornando nosso modelo de negócios mais balanceado e criando oportunidades de expansão.

Esse foi mais um trimestre de **expansão de nossa receita** tanto na comparação anual (+116%), como

em bases trimestrais (+5,4%), primordialmente explicado pelo crescimento contínuo em nossas linhas de negócios de forma orgânica e pela consolidação dos resultados das empresas recém adquiridas.

Da mesma forma, apresentamos crescimento importante nas **demais métricas financeiras** neste primeiro trimestre de 2022, comparativamente a igual período do ano anterior. O EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido Ajustado avançaram, respectivamente, 76% e 79%. A conversão de caixa, por sua vez, foi da ordem de 72%, encerrando o trimestre com R\$527 milhões em caixa. Permanecemos ativos na agenda de prospecção de novos *targets* de M&As.

Assim, os resultados alcançados no primeiro trimestre do ano de 2022 evidenciam a **solidez e resiliência** de nosso modelo de negócios, reforçando a importância do posicionamento como **empresa de portfólio amplo** e aderente a diferentes tipos de demanda.

Não podemos deixar de mencionar os importantes avanços na frente de **captura de sinergias** que surgem a partir das aquisições realizadas recentemente. Vislumbramos **novas oportunidades** de crescimento ao ampliar nossa relevância na grande base de parceiros da Bemobi e estender a oferta de nossas soluções para outras indústrias além de *Telecom*, como *Fintechs* e *Utilities*.

Por fim, considerando o preço corrente de nossas ações e reafirmando nosso compromisso de maximizar a geração de valor para nossos acionistas, anunciamos através de Fato Relevante o aditamento ao **segundo programa de recompra** de ações, alterando, exclusivamente, seu volume para até 7 milhões de ações de emissão da própria Companhia.

Agradecemos aos nossos acionistas e ao mercado em geral pela confiança depositada na atual Administração da Companhia. Acreditamos na nossa capacidade de crescimento, geração de valor e contribuição para democratização dos serviços digitais no Brasil e no mundo.

**Pedro Ripper**

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

## NOSSAS SOLUÇÕES

### 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 mercado 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.

Encerramos o primeiro trimestre de 2022 com **ao menos uma de nossas soluções** integradas com **98 parceiros**, sendo **91 operadoras** de telefonia móvel e **7 bancos digitais, wallets e e-commerces** em **44 países**, o que nos dá acesso a um mercado endereçável de mais de **2,6 bilhões de usuários móveis**.

# 98

Parceiros Ativos

## # parceiros ativos por solução

81 - Assinatura digital +03 em 2022

18 - Microfinanças

05 - Pagamentos

24 - PaaS - Loop +02 em 2022

17 - PaaS - Outros.

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 e realizar a cobrança de planos recorrentes (Controle) através de seus próprios e diversos canais online. Essa solução já está sendo 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

### ► Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Durante o primeiro trimestre de 2022 mantivemos uma média de **34,8 milhões de assinaturas** pagas pelos usuários de nossos serviços de Aplicativos, Jogos e Comunicação por mês, uma expansão de 4,5% em relação à média alcançada no trimestre imediatamente anterior e de 8,0% em relação ao primeiro trimestre de 2021.

No Brasil, a progressiva reabertura à circulação de pessoas, trouxe ganhos financeiros importantes para grande parte da população de renda informal, em especial no segundo semestre de 2020 e que continua a evoluir.

Já as nossas operações internacionais mantiveram ritmo constante de crescimento à medida que estabelecemos novas parcerias ao longo dos trimestres e/ou aprofundamos a implantação do Loop, levando a uma expansão de 20% no acumulado dos últimos 12 meses.

### ► Transações de Microfinanças

No acumulado do primeiro trimestre de 2022, a Bemobi gerenciou **73,0 milhões** de transações de adiantamento de saldos de recarga e de análise de risco de crédito e fraude, volume mais de duas vezes superior ao alcançado no primeiro trimestre de 2021.

A recente aquisição da Tiixa fortalece ainda mais essa frente, considerando o fato de serem referência internacional nesse produto ao apresentarem modelos de *Score* de Crédito diferenciados. Essa nova condição nos permite alcançar maior diversificação do ponto de vista de canais, de clientes (ex. empresas do varejo, bancos, *fintechs*, etc.) e de produtos (ex. Monetização de Dados) sendo muito sinérgica com a Bemobi, à medida que suas soluções sejam oferecidas nas nossas operadoras parceiras.

### ► Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

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

No primeiro trimestre de 2022, foram transacionados mais de **R\$1,5 bilhão** em recargas e assinaturas, fruto da recente aquisição da M4U. Essa frente possui enorme potencial de expansão, seja no Brasil com o aumento do *share* de nossas operações ou através da entrada em novos segmentos, assim como no exterior, ainda inexplorado pela Bemobi.

### ► Número de Plataformas como Serviços

As plataformas de ponta a ponta da Bemobi e Tiixa podem ser consideradas de alto valor aos nossos clientes pelo seu baixo custo operacional e por serem escaláveis permitindo a implantação e uso de ferramentas de mensageria melhorando o relacionamento com seus clientes, ferramentas de gestão de ofertas de serviços digitais, assim como a oferta de soluções de comunicação.

Encerramos o primeiro trimestre de 2022 com **17 parceiros** com diversas modalidades de contrato estabelecidos para o uso de nossas Plataformas como Serviços. Esse número é mais de 3 vezes superior à quantidade de parceiros que tínhamos no mesmo período de 2021.

#### Assinaturas pagas pelos usuários

**34,8 milhões**  
(+8,0% YoY)

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

#### Microfinanças

**73,0 milhões**  
(+107,5% YoY)

Número de Transações de microfinanças, incluindo adiantamentos de saldo/voz/dados e *Scoring*

#### Pagamentos digitais

**1,5 bilhão**  
(+1.018,5% YoY)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos

#### Plataformas como Serviço (PaaS)

**17**  
(+12 YoY)

Número de empresas com as quais temos parcerias estabelecidas

## INDICADORES FINANCEIROS

As informações contidas e analisadas nos itens a seguir são derivadas de nossas informações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrado em 31 de março 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 primeiros trimestres de 2021 e 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

A receita líquida ajustada, representada pelo somatório das quatro linhas de negócios indicadas na seção anterior, atingiu **R\$135,0 milhões** no primeiro trimestre de 2022, um **crescimento de 116%** quando comparado a igual período do ano anterior.

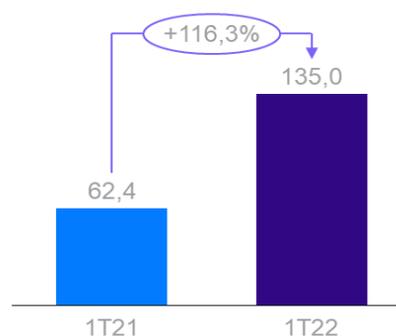
Mesmo em um período extremamente conturbado, dado o conflito armado entre Ucrânia e Rússia e, diante de maior pressão cambial, a Bemobi manteve seu histórico de entrega de resultados consistentes e crescentes. Destaque para os avanços registrados nos indicadores operacionais e financeiros, influenciados diretamente pelas recentes aquisições de Tiixa e M4U.

Temos hoje uma empresa mais balanceada do ponto de vista de clientes, serviços e geografias, o que minimiza possíveis impactos adversos como os apresentados neste trimestre.

No Brasil, já é possível notar a retomada do volume de assinaturas pagas diretamente pelos usuários há dois trimestres seguidos, assim como a forte evolução das novas linhas de negócios de microfinanças e comunicação, o que levou a receita a crescer no país novamente.

### Evolução da Receita Líquida Ajustada

R\$ milhões

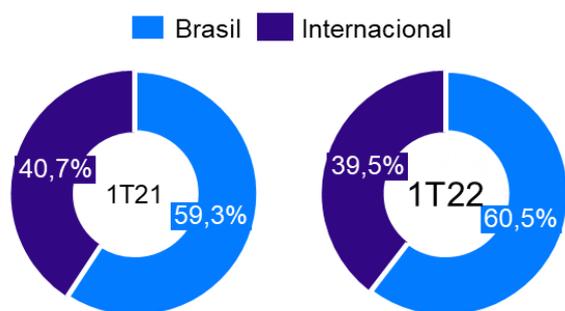


Nossas **operações internacionais**, cresceram de forma expressiva no período. Destaque para as regiões do Sudeste Asiático, Comunidade dos Estados Independentes (CIS), África e nos demais

países da América Latina (*ex-Brasil*), fruto da implantação de novos canais promocionais e da maior maturidade das praças conquistadas previamente. Lembrando que, diante do conflito armado entre Ucrânia e Rússia, a receita na Comunidade dos Estados Independentes (CIS) foi afetada parcialmente.

### Visão por Região

(%)

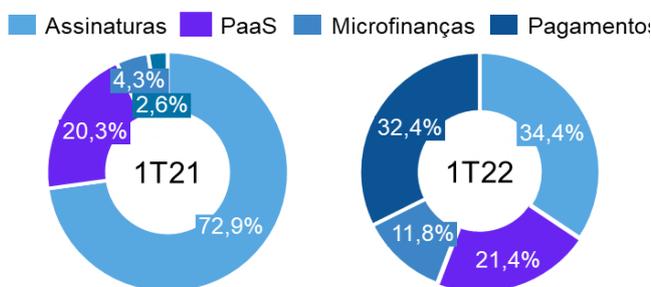


Do ponto de vista de produtos, vale destacar a importância de nossa estratégia de diversificação iniciada em 2019 com o lançamento das soluções de Microfinanças e Comunicação que, após as aquisições de M4U e Tiixa, foram ampliadas e desmembradas em **Microfinanças, Pagamentos e Plataformas como Serviço**.

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.

### Visão por Família de Serviços

(%)



A receita ajustada advinda das soluções de Microfinanças, Pagamentos e de Plataformas como

Serviço (PaaS) cresceram 423%, na comparação com igual período do ano anterior. Com isso, as três linhas de negócios ampliaram materialmente a sua relevância no total de receita da Companhia, passando de pouco mais de 27% no primeiro trimestre de 2021 para quase 66% no primeiro trimestre de 2022.

Vale lembrar que os resultados das empresas adquiridas foram incorporados ao longo dos últimos trimestres de 2021, sendo consolidados somente a partir de setembro no caso da Tiixa e a partir de novembro, no caso da M4U.

### 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.

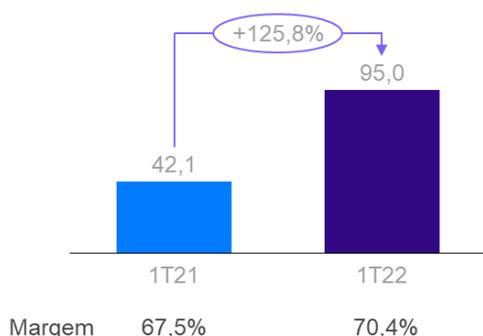
Ao final do primeiro trimestre de 2022, o custo dos serviços prestados ajustado das empresas consolidadas somou R\$40,0 milhões frente a R\$20,3 milhões no 1T21. O maior incremento nesse grupo de custos refere-se às atividades incorporadas após a consolidação das operações das duas empresas adquiridas (Tiixa e M4U).

### Margem Bruta Ajustada

Em decorrência dos resultados apontados acima, nosso lucro bruto alcançou R\$95,0 milhões no 1T22, valor 125,8% superior ao 1T21, refletindo pela primeira vez o efeito integral das duas aquisições concluídas em 2021. Vale reforçar que as linhas de negócios de Microfinanças, Pagamento e PaaS incorporadas ao nosso portfólio em 2019 e ampliadas a partir dos M&As possuem margens mais elevadas que o negócio original de Serviços de Assinatura Digital, o que contribuiu também para elevar o percentual da margem bruta sobre a receita líquida em 2,9 p.p., alcançando 70,4% no período.

## Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustados

R\$ milhões e %



## Despesas Administrativas Ajustadas

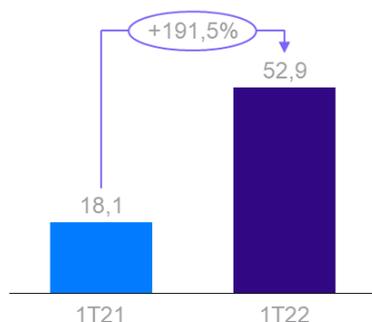
Presente em 44 países de diferentes continentes, a Bemobi tornou-se uma empresa globalizada com um amplo portfólio de serviços e oferta multicanal que procura estar sempre na vanguarda da inovação.

Considerando o enorme espaço para aumentar sua penetração nas diversas geografias onde atua, a empresa tem investido em diversas áreas para apoiar seu crescimento, seja do ponto de vista geográfico ou para o lançamento de novas soluções.

As duas aquisições realizadas no final do ano de 2021, contribuíram positivamente nessa agenda ao ampliar nosso potencial de crescimento e adicionar competências técnicas importantes aos nossos produtos, ao mesmo tempo que trazem time e estrutura que nos apoiarão na execução de nosso plano estratégico.

## Despesas Administrativas Ajustadas

R\$ milhões



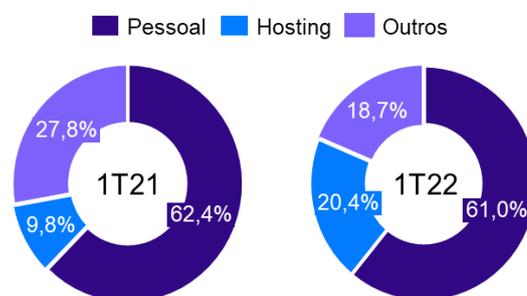
Assim, já considerando a consolidação integral dos negócios adquiridos, a Companhia apresentou maiores Despesas Administrativas Ajustadas no 1T22 alcançando R\$52,9 milhões.

Vale reforçar que diversas iniciativas de redução de gastos e ganhos de eficiência estão em curso, como por exemplo: (i) a simplificação das estruturas corporativas, (ii) mudança e unificação de nossas sedes no Brasil em um único endereço no Rio de Janeiro, (iii) renegociação de nossos contratos de *Hosting*, utilizando como alavancas o maior volume processado em nossas plataformas e os diferentes níveis de preços unitários praticados entre as operações.

Parte dessas ações foram concluídas no final do 1T22, influenciando levemente a margem do período.

## Visão por Tipo de Despesa

(%)



Analisando de forma individualizada cada uma das linhas de despesas, a maior variação em termos absolutos é representada pela linha de Pessoal. A aquisição da Tiixa e da M4U adicionou aproximadamente 470 pessoas ao nosso quadro de colaboradores, tornando sua gestão mais complexa.

A linha de *Hosting* foi a que apresentou maior variação percentual no grupo de despesas administrativas, alcançando R\$10,8 milhões refletindo a elevação do custo global desse tipo de serviço e o próprio crescimento do negócio, seja de forma orgânica ou inorgânica.

Vale lembrar que as despesas exclusivamente relacionadas ao processo de reestruturação e com programa de incentivo de longo prazo, que tiveram impacto líquido negativo em nosso Demonstrativo de Resultado Contábil de R\$1,5 milhão no 1T22, e positivo de R\$1,3 milhão no 1T21 foram reclassificadas e tratadas como “não recorrentes” nesse relatório.

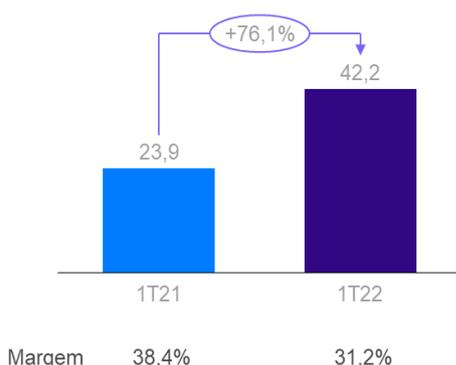
## EBITDA e Margem EBITDA Ajustados

Como consequência dos resultados apontados acima, encerramos o primeiro trimestre de 2022

com um EBITDA Ajustado - indicador que aponta o lucro antes de impostos, resultado financeiro e de depreciação e amortização - de R\$42,2 milhões, número 76,1% superior ao alcançado no primeiro trimestre de 2021, quando o EBITDA Ajustado somou R\$23,9 milhões, evidenciando a relevância dos negócios adquiridos. Vale lembrar, que esse foi o primeiro trimestre completo após a incorporação das operações da M4U.

### EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

R\$ milhões e %



Quando analisamos a margem EBITDA Ajustada, calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita líquida, a empresa apresentou uma redução desse indicador na comparação trimestral de 38,4% no 1T21 para 31,2% no 1T22. Essa redução da margem se deve ao fato das margens atuais dos negócios adquiridos serem inferiores aos negócios originais da Bemobi.

A partir de um portfólio único e integrado de soluções, somado à extensa rede de canais e parceiros comerciais da Bemobi, buscamos capturar as múltiplas oportunidades de *cross-sell* e *up-sell*.

Adicionalmente, estamos investindo na expansão de serviços para novos segmentos.

E, como comentado anteriormente, temos várias ações em curso para otimização de nossa estrutura de custos e despesas.

Esperamos que a conjunção desses fatores permita a recomposição gradual de nossa margem EBITDA ao longo de 2022 e 2023.

### 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 1T22 a linha de Depreciação e Amortização alcançou R\$16,2 milhões, número 160% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.

### Resultado Financeiro

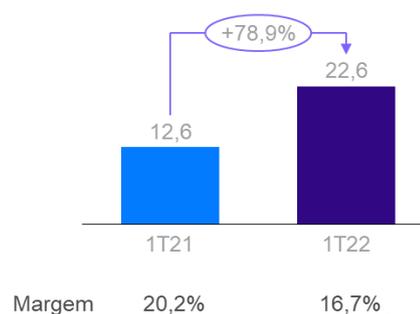
No período de 3 meses findo em 31 de março de 2022, o resultado financeiro líquido foi positivo em R\$10,1 milhões comparado a um resultado positivo de R\$2,9 milhões registrado no mesmo período do ano anterior. Isso decorre majoritariamente do maior volume de receita financeira obtido pelo maior saldo médio de caixa e dos ganhos auferidos nos contratos de *swap* vinculados à ações BMOB3. Tais valores foram parcialmente compensados pelas despesas financeiras associadas as contraprestações a pagar de *earn-out*.

### Lucro Líquido Ajustado

Como consequência dos resultados descritos acima, registramos um Lucro Líquido Ajustado no valor de R\$22,6 milhões no 1T22, valor 79% superior aos R\$12,6 milhões registrados no 1T21.

### Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões



Considerando os efeitos não recorrentes, o Lucro Líquido Contábil foi de R\$21,3 milhões no 1T22, número 51% superior ao registrado no 1T21.

## INVESTIMENTOS E CAIXA

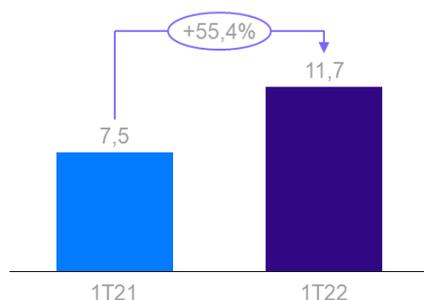
### CAPEX (Regime de competência)

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



De forma análoga, as empresas adquiridas adotam estratégia similar, destinando recursos para investimentos em ativos intangíveis, em especial a M4U, que busca manter-se na vanguarda do mercado de tecnologia de pagamentos digitais voltados à indústria de telecomunicações.

O volume total de investimentos da Companhia alcançou R\$11,7 milhões no 1T22, contra R\$7,5 milhões registrados em igual período do ano anterior. Vale destacar que os investimentos foram

majoritariamente concentrados em ativos intangíveis.

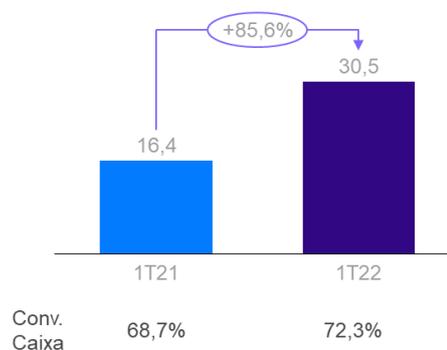
### Geração Operacional e Conversão de Caixa

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 (CAPEX).

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.

### Geração Operacional e Conversão de Caixa

R\$ milhões e %



A partir desse conceito e conforme o gráfico, a Companhia manteve uma forte Geração de Caixa Operacional ao longo do 1T22 de R\$30,5 milhões contra R\$16,4 milhões no 1T21, uma expansão de cerca de 86%, sustentando uma elevada taxa de conversão (72%).

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### (i) Pagamento de dividendos

Em 11 de abril de 2022, a Companhia efetuou pagamento dos dividendos no valor de R\$17.895 mil.

### (ii) Pagamento de Contraprestações

Em 29 de abril de 2022, a Companhia efetuou o pagamento da primeira parcela da contraprestação contingente, no montante de R\$29.435 mil (US\$5.941 mil), decorrente do atingimento de metas predeterminadas no contrato de aquisição das ações da Zonamovil Inc. (Grupo Tiaxa).

### (iii) Rescisão antecipada de contrato de locação de imóvel de terceiros

Em 29 de abril de 2022, a Companhia assinou a rescisão do contrato de locação do imóvel anteriormente utilizado pela matriz no Rio de Janeiro/RJ. Isso posto, o endereço da sede da Companhia foi transferido para a Rua Voluntários da Pátria, 113, 4º andar – Botafogo – Rio de Janeiro/RJ, cujo imóvel já era utilizado pela M4 Produtos e Serviços S.A. Em decorrência da entrega do imóvel, a Companhia incorreu em multa por rescisão antecipada do contrato no montante de R\$401 mil, além da baixa de ativo imobilizado, no valor de R\$5.310 mil, e de passivo de arrendamento, no valor de R\$2.917 mil, totalizando o valor líquido de R\$2.794 mil a ser reconhecido no resultado do 2T22. A entrega do imóvel está alinhada com o plano de captura de sinergias com a aquisição da M4U.

## 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

EVENTO	DATA
Divulgação dos Resultados do 2T22	11/08/2022
Teleconferência de Resultados do 2T22	12/08/2022
Divulgação dos Resultados do 3T22	10/11/2022
Teleconferência de Resultados do 3T22	11/11/2022

## ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)</b>	<b>1T22 Contábil</b>	<b>1T21 Contábil</b>
Receita líquida	378,5	62,4
Custo dos serviços prestados	(305,9)	(29,8)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>72,6</b>	<b>32,6</b>
Despesas gerais e administrativas	(49,1)	(12,9)
<b>EBIT</b>	<b>23,5</b>	<b>19,7</b>
Resultado financeiro	10,2	2,9
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>33,7</b>	<b>22,6</b>
Imposto de renda e contribuição social	(12,7)	(8,7)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>21,1</b>	<b>13,9</b>

## ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> <b>(em R\$ milhões)</b>	<b>31/03/22</b>	<b>31/12/21</b>
<b>ATIVO</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	328,2	319,2
Títulos e valores mobiliários	198,4	193,8
Contas a receber de clientes	198,8	216,1
Estoques	56,9	57,4
Tributos a recuperar	30,1	28,5
Adiantamentos a terceiros	13,2	11,1
Instrumentos financeiros derivativos	4,3	0,7
Outros valores a receber	69,1	75,9
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>898,9</b>	<b>902,7</b>
Outros valores a receber	0,7	0,7
Tributos diferidos	26,1	32,3
Imobilizado	27,3	29,8
Intangível	455,0	480,0
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>509,0</b>	<b>542,7</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.407,9</b>	<b>1.445,5</b>
<b>PASSIVO</b>		
Obrigações com pessoal	40,4	39,3
Tributos a recolher	14,2	9,4
Contas a pagar	125,4	140,2
Dividendos a pagar	17,9	17,9
Arrendamentos	4,0	4,1
Contraprestações a pagar	25,6	30,1
Outras obrigações	97,3	108,4
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>324,7</b>	<b>349,4</b>
Arrendamentos	10,6	11,1
Contraprestações a pagar	49,0	52,8
Outras obrigações	2,4	2,4
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>62,0</b>	<b>66,3</b>
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(48,2)	(46,1)
Reservas de lucros	71,3	71,3
Resultados acumulados	21,1	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(225,1)	(225,1)
Outros resultados abrangentes	(31,5)	(4,1)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.021,2</b>	<b>1.029,7</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.407,9</b>	<b>1.445,5</b>

## ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	31/03/22	31/03/21
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro (Contábil)	33,7	22,6
Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:		
Depreciação e amortização	16,2	6,2
Opções de ações da controladora	0,0	(4,3)
Juros sobre arrendamentos	0,4	0,1
Juros sobre contraprestações	2,2	0,0
Demais juros pagos e recebidos	0,5	0,0
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(3,5)	0,0
Aumento (redução) dos ativos operacionais		
Contas a receber de clientes	17,3	1,3
Estoques	0,5	0,0
Tributos a recuperar	(1,6)	(1,9)
Adiantamentos a terceiros	(2,1)	1,7
Outros valores a receber	6,8	(0,4)
Aumento (redução) dos passivos operacionais		
Obrigações com pessoal	1,1	5,1
Tributos a recolher	1,7	(0,8)
Contas a pagar	(14,9)	4,5
Outras obrigações	(11,0)	0,0
Adiantamentos de terceiros	0,0	0,1
<b>Caixa gerado nas operações</b>	<b>47,3</b>	<b>34,3</b>
Juros líquidos pagos	(0,9)	(0,1)
CSLL e IRPJ pagos	(3,4)	(1,3)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais</b>	<b>43,1</b>	<b>32,8</b>
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Aquisição líquida de títulos e valores mobiliários	(4,6)	0,0
Aquisição de imobilizado e intangível	(11,7)	(7,5)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(7,5)</b>
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Caixa e equivalentes de caixa recebidos para aumento líquido de capital social	0,0	1.028,2
Pagamento de arrendamentos	(0,7)	(0,2)
Ações em tesouraria adquiridas	(2,1)	0,0
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento</b>	<b>(2,8)</b>	<b>1.028,0</b>
Efeitos da variação das taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(15,0)	6,7
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>9,0</b>	<b>1.060,1</b>
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	319,2	111,2
Saldo final	328,2	1.171,3
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>9,0</b>	<b>1.060,1</b>

## 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 31 de março 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)	1T22 <sup>(3)</sup>	Harmoniza	Ajuste	1T22	1T21 <sup>(3)</sup>	Harmoniza	Ajuste	1T21
	Reclassificado	ção M4U		Ajustado	Reclassificado	ção M4U		Ajustado
Receita líquida	378,5	(243,5) <sup>(1)</sup>		135,0	62,4	0,0	0,0	62,4
Custo dos serviços prestados	(283,5)	243,5 <sup>(1)</sup>		(40,0)	(20,3)	0,0	0,0	(20,3)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>95,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>95,0</b>	<b>42,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>42,1</b>
Despesas gerais e administrativas	(55,2)	0,0	2,3 <sup>(2)</sup>	(52,9)	(16,2)	0,0	(2,0) <sup>(2)</sup>	(18,1)
<b>EBITDA</b>	<b>39,8</b>	<b>0,0</b>	<b>2,3</b>	<b>42,2</b>	<b>25,9</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,0)</b>	<b>23,9</b>
Despesa com depreciação e amortização	(16,2)	0,0	0,0	(16,2)	(6,2)	0,0	0,0	(6,2)
Resultado financeiro	10,1	0,0	0,0	10,1	2,9	0,0	0,0	2,9
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>33,7</b>	<b>0,0</b>	<b>2,3</b>	<b>36,1</b>	<b>22,6</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,0)</b>	<b>20,6</b>
Imposto de renda e contribuição social	(12,7)	0,0	(0,8)	(13,5)	(8,7)	0,0	0,7	(8,0)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>21,1</b>	<b>0,0</b>	<b>1,5</b>	<b>22,6</b>	<b>13,9</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,3)</b>	<b>12,6</b>

Notas:

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

(2) Referentes às despesas não recorrentes 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.