



BEMOBI

RELATÓRIO DE RESULTADOS 1T24

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

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

10 de maio de 2024
9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

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

DISCLAIMER

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de março de 2023 e de 2024. Todas as informações foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo os Pronunciamentos Técnicos, Interpretações e Orientações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB), atualmente denominadas pela Fundação IFRS como “normas contábeis IFRS” (IFRS Accounting Standards), incluindo as interpretações emitidas pelo IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) ou pelo seu órgão antecessor, Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (“CFC”), com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

Vale lembrar que em 2021 a Companhia adquiriu a M4U e em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS 15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere a modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal, e portanto, para fins das demonstrações contábeis o registro da receita e custos desta operação são contabilizados pelos seus valores totais. Sabendo que é do interesse dos analistas de mercado e investidores analisar esta operação pela sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como de modo a tornar comparáveis entre si os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização entre os demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. Conseqüentemente, são reportados os efeitos líquidos das receitas e dos custos da atividade de comércio da M4U, de modo que no resultado seja demonstrado apenas o efeito da margem que é de direito da entidade pela prestação deste serviço. Mais detalhes da conciliação das receitas e custos no Anexo IV deste documento.

As despesas com reestruturação e com aquisições, assim como os valores de provisões ligadas ao programa de ILP foram classificadas como não-recorrentes nesse relatório já que no entendimento da administração não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia.

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, Custo de Serviços Prestados, Lucro Bruto, Despesas Administrativas, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional utilizadas e constantes exclusivamente neste Relatório de Resultados que lhes é apresentado, foram ajustadas. Mais detalhes podem ser encontrados no Anexo IV deste documento.

Por fim, importante ressaltar que eventuais comentários neste documento, relativos às perspectivas de negócios da Bemobi, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Bemobi.

PRINCIPAIS DESTAQUES DO TRIMESTRE

- Após um ano de 2023 sem crescimento, afetado por diversos fatores adversos externos, esperamos **entrar em um novo ciclo de crescimento sustentável**.
- A estratégia de combinar **Soluções de Pagamento com plataformas SaaS de Engajamento do Cliente**, focadas para **indústrias de serviço essenciais**, tem ganho tração com um pipeline de vendas robusto, abrindo caminho para novos mercados endereçáveis de grande porte.
- **Pagamentos Digitais** foi o maior **destaque** do trimestre, com a **receita expandindo** cerca de **17% YoY**, sólido crescimento de **TPV para R\$1,9 bilhão**, além da **melhora sequencial de Assinaturas Digitais**, impulsionado pela recuperação gradual das operações internacionais.
- A **Receita Líquida** totalizou R\$141,7 milhões, **um crescimento de 3% YoY**, ainda afetado por efeito residual da descontinuidade da Oi Móvel; **crescimento** tende a **acelerar** ao longo do 2o semestre à medida que **novos clientes** já conquistados vão entrando em operação.
- As **Despesas Operacionais** registraram **queda de 1% YoY**, impulsionando o **EBITDA Ajustado** para uma **expansão de 7% YoY**, alcançando **R\$46,5 milhões**, com **incremento de margem de +110bps YoY**.
- O **Lucro Líquido**, excluindo efeito do swap, alcançou **R\$23,4 milhões**, um **aumento de 6% YoY**, com margem líquida de 17%.
- Sólida **geração de caixa operacional**, com **conversão de caixa em 73%**, que permite continuar focando em **deals de M&A** que fortaleçam nossas verticais de SaaS e Pagamentos, bem como recompra de ações.



R\$ 1,9 bi

Volume Financeiro Pagamentos



8,2 MM

Licenças Ativas SaaS



80,7 MM

Total de Transações de Microfinanças



24,7 MM

Média das Assinaturas pagas pelos usuários

Principais Indicadores Financeiros – Resultado Ajustado e Harmonizado ⁽¹⁾

(em R\$ MM)	1T24	1T23	% var.
Receita Líquida ¹	141,7	137,0	+3,4%
Lucro Bruto ¹	102,9	100,7	+2,2%
Mg Bruta %	72,6%	73,5%	-0,9 p.p.
EBITDA Ajust. ¹	46,5	43,5	+7,0%
Mg EBITDA %	32,8%	31,7%	+1,1p.p.
Lucro Líquido ¹	22,0	19,1	+15,1%
Mg Líquida %	15,5%	13,9%	+1,6 p.p.
Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap	23,4	22,0	+6,4%
Mg Líquida ex-Swap %	16,6%	16,1%	+0,5 p.p.

(1) As informações financeiras são harmonizadas em função da incorporação da M4U, além de ajustadas pelas despesas de natureza não-recorrente, bem como itens que não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia. Mais detalhes no Anexo IV deste documento.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Este primeiro trimestre de 2024 marca o início de um novo ciclo, à medida que deixamos para trás grande parte dos impactos negativos vistos em 2023, afetados por diversos fatores adversos externos. Caminhamos para um crescimento sustentável, mais consistente com a história de Bemobi dos últimos 10 anos. Como temos dito, a Companhia enxerga que o principal motor de crescimento nos próximos anos virá da combinação das Soluções de Pagamentos Digitais com plataformas Software de Engajamento Digital de Cliente focados nas indústrias de serviços essenciais no Brasil (ex. Telecom, Utilities, Educação, entre outros). Esta combinação de Software e Pagamentos integrados juntamente com o foco setorial nos tem permitido criar diferenciais competitivos relevantes, nos destacando como player de referência neste segmento alvo. Já estamos presentes em 7 das 10 maiores empresas de serviços essenciais no país. E dada a receptividade de nossa proposta de valor às dores destas indústrias, acreditamos que possamos atingir penetração relevante quando considerada as 30 maiores empresas com este perfil trazendo um crescimento expressivo para a Bemobi nos próximos anos.

Neste trimestre consolidamos as recém-adquiridas Agenda Edu e Wave Tech na vertical de SaaS. Apesar de terem impacto financeiro muito pouco significativo na receita total no primeiro momento, a Agenda Edu adiciona mais de 1.000 escolas parceiras que passam a ser clientes potenciais de nossas soluções de pagamento. A indústria de educação privada no Brasil possui um mercado endereçável de R\$130bi/ano de TPV, considerando educação básica e superior.

Neste trimestre registramos receita de R\$141 milhões, uma expansão de receita de 3% YoY, que tende a ser acelerada no decorrer do ano à medida que conquistamos novos clientes e que clientes já contratados entrem em operação ao longo do segundo semestre.

O destaque no trimestre foi a solução de Pagamentos Digitais, que cresceu mais de 15% YoY, suportado por uma expansão de TPV de 38% no período, alcançando R\$1,9 bilhão - nosso novo recorde. Importante observar também que em uma visão trimestral a vertical de Assinaturas Digitais reportou melhora sequencial, expandindo 4% em relação ao trimestre anterior, fruto do início de uma recuperação no desempenho de nossas operações internacionais.

Os esforços implementados para contenção de gastos ao fim de 2023 contribuíram para que, apesar de um crescimento de top line de 3% e um incremento nas despesas decorrente de maiores investimentos em SaaS e Pagamentos, o EBITDA Ajustado tenha crescido 7% YoY, com expansão de margem de 110 bps no período. Esta variação também pode ser observada no Lucro Líquido, que cresceu 6% no mesmo período.

O primeiro trimestre de 2024 foi mais um período de sólida geração de Caixa Operacional, no montante de R\$34 milhões, com uma taxa de conversão de caixa de 73%, reforçando o caráter asset light de nosso negócio, além de um efeito positivo de alavancagem operacional. Nossa prioridade continua sendo a destinação dos recursos em caixa para M&As que fortaleçam nossas verticais de SaaS e Pagamentos. Adicionalmente, manteremos nossa atuação na recompra de ações, especialmente neste patamar de preço, que acreditamos não refletir o valuation adequado da Companhia.

Estamos otimistas e confiantes com as oportunidades que vislumbramos de expansão de nosso negócio. Agradecemos nossos colaboradores e acionistas por estarem ao nosso lado, para colhermos juntos os frutos de um novo ciclo de crescimento sustentável que acreditamos estar se iniciando.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

NOSSAS SOLUÇÕES

Bemobi é uma empresa de tecnologia B2B2C oferecendo a empresas de serviços a simplificação da jornada digital do cliente, assegurando que interações e pagamentos ocorram com menos esforço e perfeitamente integrados ao dia a dia dos clientes em diversas indústrias de serviços, através de plataformas de SaaS (Software as a Service) de engajamento para que possam melhor conectar-se digitalmente com seus clientes. E assim alavancando suas jornadas de pagamentos digitais, ofertas de microcrédito e cross-sell de serviços de assinatura digital.

Nossas soluções, originalmente oferecidas às operadoras de telefonia celular, e posteriormente expandidas às distribuidoras de energia elétrica, se mostraram replicáveis a outras indústrias de serviço, especialmente àquelas com desafios de pagamento recorrente. Esse foco e especialização nos permitiu desenvolver **plataformas tecnológicas que otimizam a conversão de arrecadação de pagamentos recorrentes**.

Nos diferenciamos com um posicionamento único baseado em 3 pilares:

1. Especialização nas indústrias de serviços básicos com cobranças recorrentes, impulsionando a sua digitalização, principalmente para: Telecomunicações, Energia Elétrica e Educação. Este foco setorial permite-nos entender profundamente as peculiaridades e desafios de cada um desses segmentos da indústria de serviços.

2. Conhecimento do cliente em mercados emergentes: Desenvolvemos soluções com melhor aderência para os consumidores dos países emergentes, que têm hábitos e perfis diferentes dos seus pares em países mais maduros, incluindo renda mais baixa e acesso limitado ao crédito, cultura de pagamento pré-pago e/ou parcelado, preferências por diferentes métodos de pagamento e maior exposição à inadimplência e fraudes.

3. Plataformas fim-a-fim pré-integradas de pagamentos digitais e engajamento omnicanal: Nossas plataformas de SaaS de engajamento digital são customizadas para cada indústria que atendemos e integramos com nossas soluções completas de pagamentos, simplificando drasticamente a implantação e a operação por parte de nossos parceiros.

Nossa solução omnicanal de Engajamento Digital, SaaS white-label, a qual chamamos de **Omni Engage** inclui:

- Interface dos canais digitais apresentada aos clientes finais;
- Orquestração das ofertas, meios e modelos de pagamentos que podem ser segmentados por perfil de cliente, com jornadas personalizadas;
- Gestor de campanhas, a partir de uma abordagem de comunicação e incentivos multi-canal.

		Indústrias			
					
		Telecom	Energia	Educação	Financeiro
Soluções	Pagamentos Digitais / Omni Pay	✓	✓	✓	
	SaaS / Omni Engage	✓	✓	✓	
	Microfinanças	✓			✓
	Assinaturas Digitais	✓			

Todos os módulos acima, são integrados a uma plataforma completa de pagamento digital, white-label, a qual denominamos de **Omni Pay**, que inclui:

- Solução proprietária de antifraude exclusiva para a indústria de serviços;
- Gateway de pagamento;
- Motor de recorrência;
- Soluções de sub-adquirência;
- Plataforma de conciliação;
- Pagamento parcelado inteligente, com precificação flexível;
- Re-tentativa inteligente e tokenização avançada.

Esta combinação entre **Omni Engage** e **Omni Pay** endereça desafios das indústrias de serviços recorrentes a partir de uma abordagem integrada, além de: **(i) melhorar a conversão de pagamentos, (ii) reduzir a inadimplência, (iii) diminuir o custo relativo de arrecadação e cobrança, e, (iv) melhorar a satisfação dos clientes finais (NPS)** ao gerar facilidade, conveniência e reduzir pontos de atrito na relação entre essas grandes empresas e seus consumidores.

INDICADORES OPERACIONAIS

A Companhia atua a partir de um modelo B2B2C, oferecendo soluções aos nossos parceiros que, por sua vez, provêm a oferta destes serviços aos seus clientes. Assim, optamos por retratar os indicadores operacionais de forma segregada entre indicadores B2B e B2C. Os indicadores B2B retratam a quantidade de parceiros/clientes a quem oferecemos nossas soluções de serviço. Já os indicadores B2C apresentam métricas de uso/consumo de nossas soluções disponibilizadas a partir de nossos parceiros.

Clientes Ativos:

1.423

+47 no 1T24

119

Clientes
Empresariais

1.304

Clientes
PMEs

B2B

Reportamos nossos indicadores B2B de forma segregada entre grandes empresas (Enterprise) e pequenas e médias (PME), para facilitar o monitoramento da evolução de nossa atuação nestes dois segmentos, que são definidos a partir de um faturamento anual superior ou inferior a R\$500 milhões/ano.

Neste primeiro trimestre de 2024, consolidamos os clientes oriundos da **adquirida Agenda Edu, adicionando 1.061 novas escolas** como clientes na indústria de educação. Em adição a isso, adicionamos **47 novos clientes ao longo deste trimestre**, todos eles da categoria PME, sendo 2 novos provedores de banda larga e 45 novas escolas de educação básica.

Em **Pagamentos** tivemos 90 novos clientes no trimestre, todos na categoria de PME. Todos já eram clientes da solução SaaS e adotaram também soluções de Pagamentos ao longo do trimestre, sendo 29 ISPs e 61 escolas.

Já em **SaaS**, tivemos 47 novos clientes no 1T24. Todos todos são novas escolas que se tornaram clientes da solução de SaaS ao longo deste primeiro trimestre.



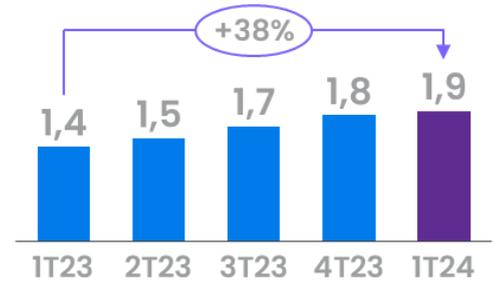
B2C

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

- ▶ Contínua expansão do TPV de Pagamentos Digitais, atingindo novo recorde para um único trimestre.
- ▶ Expansão de +38% YoY impulsionada pelo ganho de tração das iniciativas em Utilities (Energisa e Equatorial) e também pela recuperação do TPV em Telcos.

R\$ 1,9 bilhões

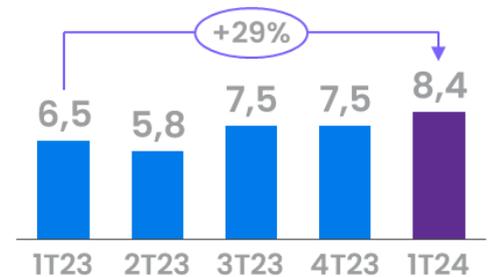


Licenças Ativas SaaS

Média de licenças ativas em SaaS, incluindo PME e serviços de voz (Enterprise)

- ▶ Crescimento observado ao longo do trimestre na base de clientes das ISPs e das escolas.
- ▶ Incorporação da base de licenças ativas da Agenda Edu.

8,4 milhões



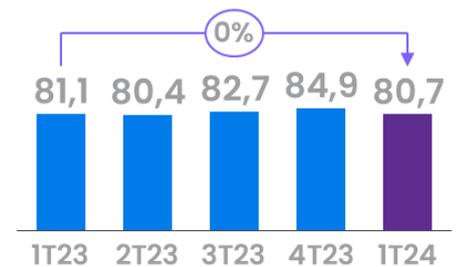
Transações de Microfinanças

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

Volume de transações ficou estável em relação ao 1T23 basicamente por dois vetores com comportamentos diferentes:

- ▶ Expansão significativa das transações relacionadas ao produto de Credit Score no México.
- ▶ Redução do volume de transações de antecipação de saldo/recarga, dada renegociação de contrato

80,7 milhões

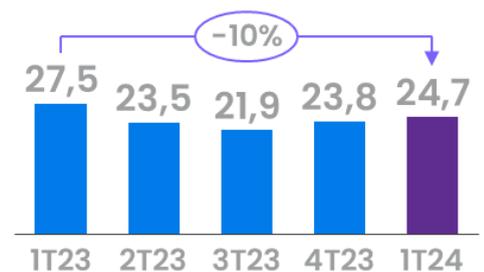


Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Queda de 10% em relação ao 1T23 ainda afetada pela migração dos usuários da Oi.
- ▶ Recuperação da base de usuários nas operações internacionais, principalmente no Paquistão e México, impulsionando uma recuperação sequencial.

24,7 milhões



INDICADORES FINANCEIROS

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$141,7 milhões, um incremento de **+3,4% em comparação ao 1T23**, indicando a retomada de crescimento de top line. Neste trimestre ainda tivemos impacto residual da migração da Oi (R\$3,8 milhões), além de pressão negativa no câmbio (R\$3,5 milhões, destaque para desvalorização da Naira nigeriana). **Excluídos estes efeitos o crescimento teria sido de +9% YoY.**

Evolução da Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



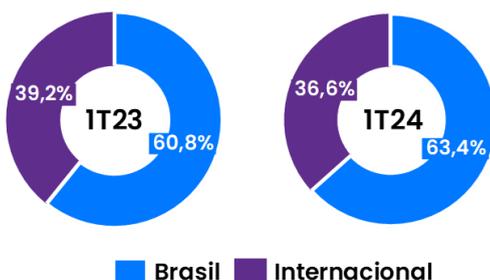
Na visão por verticais os principais destaques foram:

- i) **Pagamentos Digitais** com expansão de **+16,8% vs 1T23**, impulsionada pela expansão de TPV de Telcos, decorrente da retomada gradual dos pagamentos digitais junto às operadoras, além do crescimento orgânico das iniciativas de Utilities, atualmente compostas somente por Energisa e Equatorial
- ii) **Assinaturas Digitais**, observamos redução de 10,6% na comparação anual, impactado pelo efeito da migração da Oi, pressão negativa cambial e desempenho fraco das operações internacionais. Por outro lado, já vemos uma recuperação sequencial nas operações internacionais neste 1T24, indicando que o pior ficou para trás.
- iii) **SaaS** com **crescimento de 7,6% YoY** suportado pela expansão nas licenças ativas, decorrente do crescimento orgânico ao longo do trimestre e da consolidação da base da Agenda Edu.

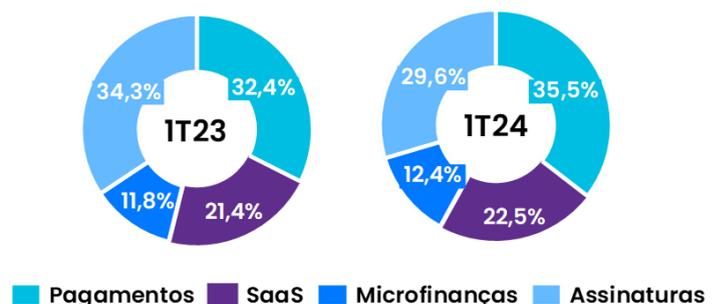
Como resultado, **as receitas provenientes da nossa estratégia de combinar SaaS e Pagamentos Digitais totalizaram 58,0%** da receita total da Bemobi neste 1T24, respectivamente 22,5% e 35,5%, em detrimento da receita de Assinaturas Digitais que retraiu cerca de 5 p.p. no mesmo período.

Conseqüentemente, as receitas auferidas no Brasil se tornaram mais relevantes na receita total, atingindo 63,4%.

Distribuição por geografia



Distribuição por vertical



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) custos relacionados ao processamento e arrecadação da solução de Pagamentos Digitais, incluindo, mas não se limitando a MDR junto à adquirente, *chargeback*, processamento de pix, dentre outros; além de (v) outros custos com vendas.

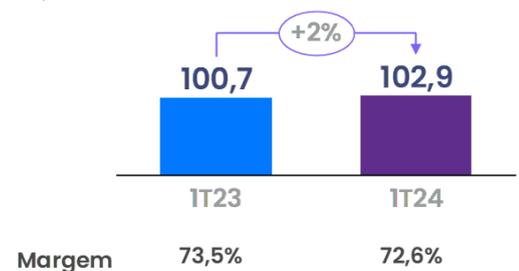
Neste 1T24 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$38,8 milhões, um aumento de 7,0% em comparação ao 1T23, resultante de maiores custos com aquisição de clientes e outros custos com vendas, parcialmente compensado pela queda nos custos com licenciamentos.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto totalizou R\$100,7 milhões no trimestre, um incremento de 2% em comparação ao 1T23, com uma queda de 90bps na margem para 72,6%, afetada por custos maiores na aquisição de clientes, relacionados majoritariamente à vertical de Assinaturas Digitais.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



Despesas Operacionais Ajustada

As Despesas Operacionais Ajustadas atingiram de R\$56,4 milhões no 1T24, uma queda de 1,5% YoY, resultante da atuação da administração na contenção de gastos ao longo de 2023. Este efeito foi parcialmente compensado pelo dissídio praticado em 2023 e por maiores gastos nas verticais de SaaS e Pagamentos.

A decomposição destas principais linhas de despesa são: **(i) Tecnologia** - observamos queda a partir da unificação de contratos e despesas, incluindo gastos com *hosting*; **(ii) Pessoal** - registramos decréscimo de despesas, fruto da otimização do quadro de colaboradores ocorrida ao longo de 2023; e **(iii) Outros** - onde registramos incremento de PDD face ao alongamento de prazos de recebimento junto a alguns clientes e de gastos pontuais com consultoria.

EBITDA Ajustado

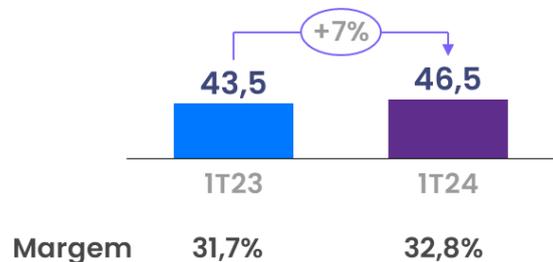
O EBITDA Ajustado alcançou R\$46,5 milhões neste 1T24, uma expansão de 7% em relação ao 1T23, a despeito de um crescimento de receita de 3,4%, resultado de otimização de despesas. Como

resultado, observamos uma expansão relativa da margem EBITDA Ajustada de +110bps, alcançando 32,8%.

Neste trimestre foram registrados itens não recorrentes que basicamente se anularam, levando esta rubrica ao valor de R\$0,2 milhão negativa, comparado a R\$3,0 milhões no 1T23. O montante de R\$0,2 milhão referente ao 1T24 é composto por: (i) R\$12,4 milhões positivo referentes à reversão de contraprestações a pagar, associadas ao earn-out da aquisição de M4U, (ii) R\$10,0 milhões negativo principalmente relacionados ao impairment de ágio associada à aquisição da M4U, (iii) R\$1,9 milhão negativo relativo a despesas com ILP, e (iv) R\$0,3 milhão negativo referente ao saldo a pagar de ativo superveniente, relacionado à aquisição da Tiixa.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

R\$ milhões e %



Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 1T24 foi de R\$8,6 milhões, comparado a R\$6,3 milhões no 1T23, uma variação de +R\$2,3 milhões. Esta variação é explicada por:

- impacto negativo de variação cambial foi R\$3,9 milhões menor que mesmo período de 2023;
- impacto negativo do efeito da marcação a mercado do swap foi R\$1,3 milhões menor que no 1T23;
- aplicações financeiras renderam R\$2,9 milhões menos que 1T23, fruto de saldo menor de caixa médio e CDI menor no período

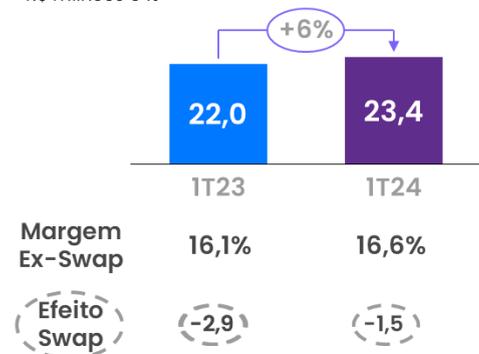
Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 1T24 alcançou R\$23,4 milhões, número 6% maior do que no mesmo período de 2023, com uma expansão de 0,5 p.p. na margem líquida atingindo 16,6%, fruto de um maior EBITDA Ajustado registrado no período.

O efeito da marcação a mercado do Swap no trimestre foi de R\$1,5 milhão negativo, em comparação a R\$2,9 milhões negativo no 1T23.

Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida

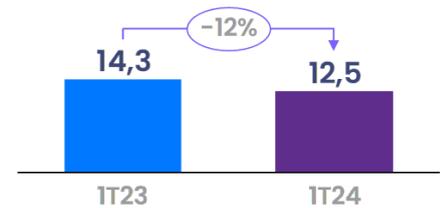
R\$ milhões e %



CAPEX

Nosso patamar de Capex segue sendo composto, majoritariamente, por investimentos em ativos intangíveis, à medida que reforçamos nossos investimentos em Desenvolvimento visando manter maior diferencial competitivo. Além de um baixo nível de imobilização de ativos fixos visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços.

CAPEX
R\$ milhões

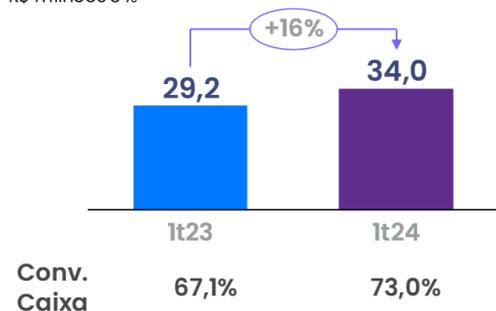


No 1T24 os investimentos alcançaram o montante de R\$12,5 milhões, uma redução de 12% em relação ao 1T23. No entanto, cabe mencionar que no 1T23 tivemos investimentos pontuais relacionados ao setup de nossos escritórios no RJ e em SP no valor de R\$3 milhões, ao passo que no 1T24 fizemos a aquisição de Smart POS no montante de cerca de R\$1,5 milhões.

Geração Operacional e Conversão de Caixa

Utilizamos internamente o indicador de nossa Geração de Caixa medida pelo resultado EBITDA Ajustado deduzido dos investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (i.e. CAPEX).

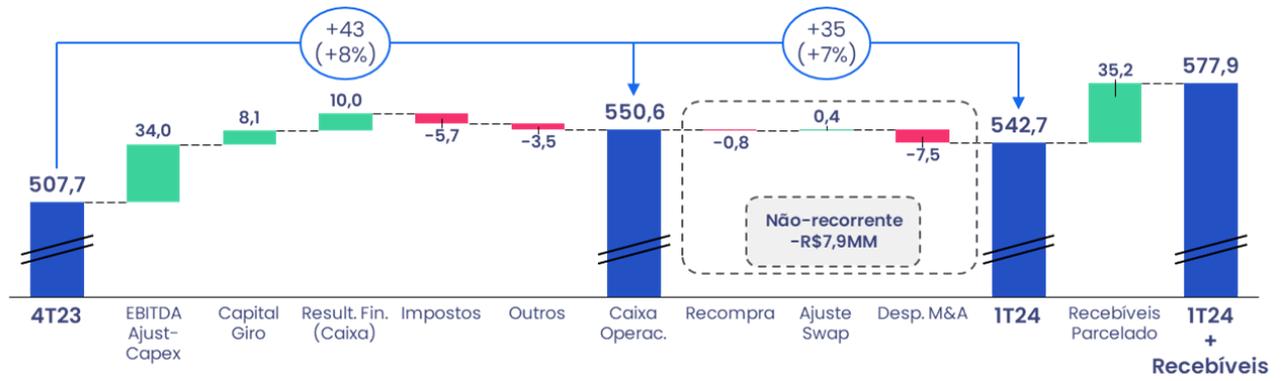
Geração Operacional e Conversão de Caixa
R\$ milhões e %



No primeiro trimestre de 2024, a Geração Operacional de Caixa foi de R\$34,0 milhões, uma expansão de 16% em comparação ao 1T23, resultado da expansão de 7% do EBITDA Ajustado, combinado à uma redução do Capex no período. Como consequência, o índice de conversão de caixa atingiu 73,0%, refletindo o modelo de negócios asset light da Companhia e seu perfil de sólida geração de caixa.

Considerando os efeitos dos demais componentes (capital de giro, resultado financeiro, impostos e taxas), a geração de caixa no trimestre foi de R\$43 milhões, fruto de um sólido desempenho operacional aliado a uma melhora na dinâmica do capital de giro. Por outro lado, desembolsos não-recorrentes totalizaram cerca de R\$8 milhões, basicamente relacionados a despesas com M&A, além de desembolso na recompra de ações.

Como resultado, encerramos o trimestre com R\$543 milhões em caixa. Adicionalmente, vale lembrar que por discricionariedade da Companhia, temos optado por financiar com capital próprio a oferta da solução de pagamento parcelado junto aos nossos parceiros, com o objetivo de priorizar a rentabilidade da alocação do nosso capital. E este montante, atualmente em cerca de R\$35 milhões, pode retornar ao caixa da Companhia, defasado no tempo, caso optemos por outra alternativa de financiamento.



A principal prioridade do uso de caixa continua sendo a busca por oportunidades de M&A que fortaleçam as verticais de SaaS e Pagamentos. Adicionalmente, seguiremos atuando na recompra de ações, que acreditamos ser uma alocação interessante de nosso capital, sobretudo nos preços atuais.



RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

Em conformidade da Resolução CVM 162/22 informamos que a Companhia consultou os auditores independentes PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. 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 auditar os seus próprios serviços, e tão pouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia.

A PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS – VISÃO CONTÁBIL

(Mais informações da Demonstração de Resultados Harmonizada e Ajustada no Anexo IV)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	1T24 Contábil	1T23 Contábil
Receita líquida	352,4	316,0
Custo dos serviços prestados	(271,7)	(237,0)
Lucro Bruto	80,7	79,0
Despesas gerais e administrativas	(52,4)	(54,6)
Outras receitas e despesas	1,8	0,4
EBIT	30,1	24,8
Resultado financeiro	8,6	6,3
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	38,7	31,1
Imposto de renda e contribuição social	(16,9)	(14,0)
Lucro Líquido	21,8	17,1

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	31/03/24	31/12/23
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	314,7	263,0
Títulos e valores mobiliários	228,0	244,8
Contas a receber de clientes	210,2	222,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	109,4	106,8
Estoques	18,7	28,2
Tributos a recuperar	35,0	33,0
Adiantamentos a terceiros	20,1	18,6
Instrumentos financeiros derivativos	3,8	6,0
Outros valores a receber	3,4	6,3
Total do ativo circulante	943,2	929,0
Contas a receber de clientes	1,0	1,3
Outros valores a receber	6,2	5,1
Tributos diferidos	21,1	20,6
Direitos de uso	3,1	3,3
Imobilizado	11,3	10,8
Intangível	463,5	473,3
Total do ativo não circulante	506,2	514,4
TOTAL DO ATIVO	1.449,5	1.443,4
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	44,5	47,9
Tributos a recolher	15,4	13,3
Contas a pagar	117,9	129,7
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento	79,3	73,6
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	20,6	20,6
Arrendamentos	1,3	1,5
Contraprestações a pagar	7,2	19,2
Outras obrigações	6,9	8,9
Total do passivo circulante	293,0	314,6
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Tributos diferidos	31,6	25,5
Arrendamentos	2,6	2,8
Contraprestações a pagar	10,0	10,3
Outras obrigações	3,6	3,7
Total do passivo não circulante	47,9	42,4
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(5,5)	(9,6)
Reservas de capital	1,7	5,4
Reservas de lucros	110,0	110,0
Dividendo adicional proposto	19,9	19,9
Resultados acumulados	21,9	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(234,5)	(234,4)
Outros resultados abrangentes	(41,2)	(41,4)
Participação de não controladores	2,7	2,7
Total do patrimônio líquido	1.108,6	1.086,3
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.449,5	1.443,4

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	31/03/24	31/03/23
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	38,7	31,1
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Provisão para perdas	(2,4)	4,4
Depreciação de direitos de uso	0,2	0,7
Depreciação e amortização	16,0	14,9
Baixa por redução a valor recuperável	7,9	0,0
Juros sobre arrendamentos	0,1	0,2
Juros sobre contraprestações	0,0	(0,0)
Variação no valor justo de contraprestações	(12,4)	0,0
Demais juros pagos e recebidos	0,0	0,4
Opções de ações da controladora	1,0	2,3
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	1,9	3,2
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	14,9	13,3
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(2,6)	(10,8)
Estoques	9,5	(1,6)
Tributos a recuperar	(2,0)	(9,8)
Adiantamentos a terceiros	(1,5)	(2,9)
Outros valores a receber	1,7	(4,3)
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	(3,4)	2,2
Tributos a recolher	(3,6)	1,8
Contas a pagar	(11,8)	(11,3)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	5,7	(8,5)
Outras obrigações	(2,0)	0,1
Adiantamentos de terceiros	0,0	0,1
Caixa gerado nas operações	56,0	25,4
Juros líquidos pagos	(0,2)	(0,6)
CSLL e IRPJ pagos	(5,7)	(11,3)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	50,1	13,6
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	16,8	200,4
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,4	0,0
Aquisição de imobilizado e intangível	(12,5)	(14,3)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	4,6	186,1
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(0,4)	(0,1)
Ações em tesouraria adquiridas	(0,8)	(0,6)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(1,1)	(0,7)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(1,8)	(2,9)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	51,7	196,1
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	263,0	359,3
Saldo final	314,7	555,4
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	51,7	196,1

ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS HARMONIZADOS

Em 2021, a Companhia adquiriu a M4U, que 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 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)	IT24 Contábil	IT24 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT24 Ajustado	IT23 Contábil	IT23 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	IT23 Ajustado
Receita líquida	352,4	0,0	(210,7) ⁽¹⁾	0,0	141,7	316,0	0,0	(179,0) ⁽¹⁾	0,0	137,0
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(260,1)	10,6 ⁽³⁾	210,7 ⁽¹⁾	0,0	(38,8)	(225,3)	10,0 ⁽³⁾	179,0 ⁽¹⁾	0,0	(36,3)
Lucro Bruto	92,3	10,6	0,0	0,0	102,9	90,7	10,0	0,0	0,0	100,7
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(47,8)	(10,6) ⁽³⁾	0,0	2,0 ⁽²⁾	(56,5)	(50,7)	(10,0) ⁽³⁾	0,0	3,0 ⁽²⁾	(57,6)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	1,8	0,0	0,0	(1,8) ⁽²⁾	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4
EBITDA	46,3	0,0	0,0	0,2	46,5	40,5	0,0	0,0	3,0	43,5
Despesa com depreciação e amortização	(16,2)	0,0	0,0	0,0	(16,2)	(15,6)	0,0	0,0	0,0	(15,6)
Resultado financeiro	8,6	0,0	0,0	0,0	8,6	6,3	0,0	0,0	0,0	6,3
Lucro antes do imposto de renda e contrib	38,7	0,0	0,0	0,2	38,9	31,1	0,0	0,0	3,0	34,1
Imposto de renda e contribuição social	(16,9)	0,0	0,0	(0,1)	(16,9)	(14,0)	0,0	0,0	(1,0)	(15,0)
Lucro Líquido	21,8	0,0	0,0	0,1	22,0	17,1	0,0	0,0	2,0	19,1

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 relacionadas, principalmente, 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.