



BEMOBI

Relatório de Resultados

4T24 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

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

21 de março de 2025

9h30 de Brasília e 8h30 de NYC

Replay disponível no site de RI



Principais Destaques do Trimestre

- ▶ Este trimestre foi o de **maior crescimento dos últimos 9 trimestres**, tanto de Receita Líquida (+20% YoY) como EBITDA Ajustado (+19% YoY), com crescimento nas 4 verticais de negócio
- ▶ **Receita líquida acelerou seu crescimento para +20% YoY**; grande destaque para **Assinaturas Digitais, +34% YoY** e **Pagamentos Digitais, +16% YoY**, com consistente tendência de expansão e **TPV recorde de R\$2,3 bilhões, +26% YoY**
- ▶ **Ganho de tração em nossas iniciativas de pagamento**, com aumento de penetração nos clientes existentes e adição de novos clientes - Copel entrou em operação neste 4T24, é a **6ª distribuidora de energia elétrica a se tornar cliente da Bemobi**
- ▶ **EBITDA Ajustado de R\$55 milhões, maior da história da Bemobi, +19% YoY**, impulsionado pela expansão da receita líquida; EBITDA Ajustado do ano superou R\$200 milhões
- ▶ **Geração de caixa operacional de R\$41,4 milhões**, expansão de **+22% YoY**, resultando em **conversão de caixa superior a 75%** - fruto de contínua melhora operacional
- ▶ **Aprovação de nova política de dividendos**, que prevê a **distribuição de R\$200 milhões de proventos**, aplicável para **2025**

Principais Indicadores Financeiros¹

(em R\$ MM)	4T24	4T23	% var.	2024	2023	% var.
Receita Líquida ¹	165,3	137,9	19,8%	607,5	541,2	12,2%
Lucro Bruto Ajustado ¹	118,1	101,3	16,5%	434,6	396,3	9,7%
Mg Bruta %	71,4%	73,5%	-2,1p.p.	71,5%	73,2%	-1,7p.p.
EBITDA Ajust. ¹	55,0	46,2	19,1%	200,4	176,5	13,6%
Mg EBITDA %	33,3%	33,5%	-0,2p.p.	33,0%	32,6%	0,4p.p.
Lucro Líquido Ajust. ¹	45,3	47,2	-4,1%	129,3	101,8	26,9%
Mg Líquida %	27,4%	34,3%	-6,8p.p.	21,3%	18,8%	2,5p.p.
Lucro Líq. Ajust. ¹ ex-Swap	46,5	44,9	+3,6%	135,9	113,1	20,2%
Mg Líquida ex-Swap %	28,1%	32,6%	-4,5p.p.	22,4%	20,9%	1,5p.p.

R\$ 2,3 bi Volume Financeiro Pagamentos	9,3 MM Licenças Ativas SaaS	59,0 MM Total de Transações de Microfinanças	26,2 MM Média das Assinaturas pagas pelos usuários
--	---------------------------------------	---	---

¹Resultado Ajustado e Harmonizado: 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

Reportamos o **maior crescimento da receita e do EBITDA dos últimos nove trimestres**, alcançando EBITDA recorde de R\$55 milhões no trimestre e R\$200 milhões no ano de 2024. Tal crescimento foi equilibrado na medida que as 4 verticais de negócio reportaram expansão. O **ano de 2024** foi de **retomada do crescimento sustentável**, suportado pelo contínuo ganho de tração na vertical de Pagamentos, além da recuperação em Assinaturas Digitais. Nossa atuação em Pagamentos combinada com SaaS que já representa 57% da receita da Companhia, tem se tornado cada vez mais sólida, com aumento de penetração nos clientes atuais e a adição de novos clientes – neste trimestre tivemos a entrada em operação da Copel, nosso 6o cliente na indústria de distribuição de energia elétrica.

Adicionalmente, a aquisição recente da nossa IP (Instituição de Pagamento), a qual ainda aguardamos aprovação junto ao Banco Central para operá-la, fortalecerá nosso posicionamento estratégico no ecossistema de PIX e Open Finance. Passamos a oferecer aos nossos clientes o PIX por aproximação, o que expande nosso portfólio de soluções de pagamentos, e consolida nosso posicionamento como uma solução completa e *end-to-end*. Estamos otimistas com o potencial de nossa atuação no ecossistema de pagamentos.

Alcançamos um **TPV recorde de R\$2,3 bilhões** neste trimestre na vertical de **Pagamentos Digitais**. Como resultado, a **receita de Pagamentos** registrou **expansão de +16% YoY** em relação ao 4T23. O crescimento foi fruto principalmente do contínuo crescimento junto às Telcos, além do ganho de tração nos clientes que entraram em operação nos últimos trimestres, como Salta, Light e NeoEnergia. O volume transacionado nas indústrias ex-Telco superaram os R\$600 milhões.

Outro grande destaque foi **Assinaturas Digitais**, que após um ano de 2023 bastante desafiador, reportou sólida recuperação ao longo de 2024 e atingiu **crescimento de receita de 34% YoY neste trimestre**. O desempenho do trimestre foi impulsionado principalmente por entradas recentes em novas geografias europeias, mas também aumento de penetração no México, além de efeito cambial positivo. Como resultado, a **receita líquida consolidada reportou expansão de +20% YoY**, alcançando R\$165 milhões.

O **EBITDA Ajustado** também acelerou seu ritmo de **crescimento** para **+19% YoY**, atingindo patamar recorde de **R\$55 milhões**. As despesas operacionais registraram um incremento acima do ritmo observado nos trimestres anteriores, de +14% YoY, impactado pelo efeito do câmbio associado principalmente a despesas de Pessoal e Tecnologia, em adição ao efeito do dissídio, vigente a partir de Out/24.

A **geração de caixa operacional** no trimestre foi novamente um destaque positivo, alcançando sólidos **R\$41 milhões**, com uma **conversão de caixa superior a 75%**. Por outro lado, tivemos consumo de capital de giro, relacionado principalmente à operação de pagamento parcelado, levando a geração de caixa livre a atingir cerca de R\$20 milhões. Assim, encerramos o ano com R\$589 milhões em caixa.

Nossa performance financeira e operacional em 2024, somada às perspectivas para 2025, nos dão conforto de que nossa geração de caixa permite conciliar um pagamento mais agressivo de dividendos referentes a esses dois períodos, sem prejudicar nossa capacidade de seguir crescendo de forma sustentável, tanto organicamente quanto por meio de novos M&As – que continuarão tendo um papel relevante em nossa estratégia. Desta maneira, aprovamos uma **nova política de dividendos**, válida para 2025, que prevê a **distribuição de proventos de R\$200 milhões**. O primeiro passo desta nova política será a distribuição de R\$58 milhões de dividendos complementares ao exercício de 2024, totalizando um payout de 100%, a ser referendado na Assembleia do dia 24/abr.

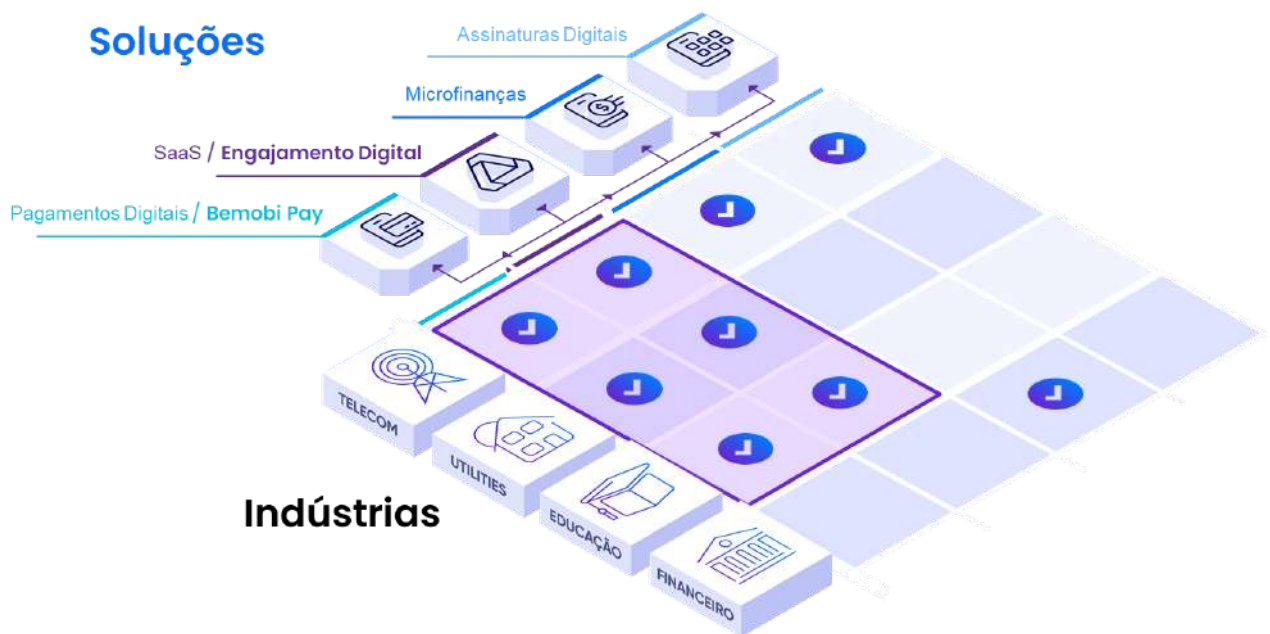
Reforçamos nossa visão positiva com as oportunidades de crescimento da Companhia, principalmente na vertical de Pagamentos. Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e também aos acionistas por nos acompanharem neste ano, período em que retomamos o crescimento de forma sustentável.

Pedro Ripper

CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

Nossas Soluções

Bemobi é uma empresa de tecnologia B2B2C que oferece 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:

- **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.
- **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.

Bemobi Pay: Solução completa que automatiza e simplifica os pagamentos

A Bemobi Pay é uma solução white-label completa que automatiza e simplifica os pagamentos digitais, facilitando a aceitação em qualquer canal, com múltiplas formas de pagamento e total flexibilidade. Sua abordagem vertical, segmentada por indústria, permite que empresas de serviços essenciais recorrentes maximizem a conversão de pagamentos, proporcionando uma experiência fluida e sem atrito para os clientes finais.



Além disso, a Bemobi Pay conta com uma tecnologia avançada de orquestração de pagamentos, que melhora as taxas de aprovação, reduz os custos de transação e acelera o time to market. A solução inclui ainda um sistema proprietário de antifraude, desenvolvido especificamente para o setor de serviços, garantindo mais segurança nas transações.

A plataforma oferece um gateway de pagamento que viabiliza transações seguras e um motor de recorrência para a gestão eficiente de assinaturas e pagamentos. Também disponibiliza soluções de

multi-adquirência, sub-adquirência e PIX de ponta a ponta, otimizando custos e eliminando intermediários desnecessários. Além disso, conta com uma plataforma de conciliação que assegura total transparência financeira.

A Bemobi Pay também se destaca pelas funcionalidades como re-tentativa inteligente e tokenização avançada, que reduzem falhas e melhoram a experiência de pagamento. Dessa forma, a plataforma se posiciona como uma solução única e completa, projetada para indústrias de serviços essenciais recorrentes, permitindo um controle total da gestão de pagamentos sem os custos elevados de desenvolvimento e manutenção.

Além das soluções SaaS de Engajamento do Cliente e Pagamento Digital, a Bemobi também oferece uma gama de soluções complementares, consolidando sua liderança na digitalização de serviços recorrentes.

Indicadores Operacionais

Clientes Ativos:

1.475 +15 no 4T24

+99 em 2024

149 +3 no 3T24

+31 em 2024

Clientes Empresariais

1.326 +12 no 4T24

+68 em 2024

Clientes PMEs

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.

B2B – Business to Business

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 quarto trimestre de 2024, em **Pagamentos** entrou em operação **1 novo cliente empresarial**, da indústria de **Utilities** – Copel, nossa 6a parceira de distribuição de energia elétrica no Brasil. Além disso, tivemos também **24 novos clientes PMEs**, provedores de banda larga, que implementaram nossa solução de Pagamentos no trimestre. No ano de 2024 totalizamos 3 adições líquidas de clientes empresariais e 478 de clientes PMEs, impulsionado pelos provedores de banda larga e escolas já clientes de nossa solução de SaaS e que implementaram nossa solução de Pagamentos.

Em **Assinaturas Digitais** adicionamos **1 nova operadora** de telefonia como cliente neste trimestre, localizada na Romênia, ampliando nossa atuação no Leste Europeu. Neste ano de 2024 foram 20 novas operadoras de telefonia celular que se tornaram nossos clientes em Assinaturas Digitais, sendo 19 no continente europeu, majoritariamente no Leste Europeu. Vemos esta região como nosso grande foco para 2025.

Já em **SaaS**, nossa base de SaaS de engajamento do cliente teve um acréscimo de **11 clientes** neste 4T24, todos PMEs, sendo 6 ISP's e 5 escolas. Para o ano adicionamos 57 novos clientes, 2 do porte empresarial – Salta e Unifique – e 55 da categoria PME.

Em **Microfinanças**, neste trimestre, registramos **1 novo cliente empresarial** para soluções de antecipação de saldo/dados e **1 novo cliente** na categoria PME, do produto de *Credit Score* no México. Em 2024 foram 9 novos clientes de Microfinanças, sendo 1 empresarial e 8 PMEs, majoritariamente para soluções de *Credit Score*, localizados tanto no México como na Colômbia.



Pagamentos
Digitais /
Bemobi Pay

506

Clientes em
soluções de
pagamento

+25 no 4T24

+481 em 2024

12

Clientes Empresariais

+1 no 4T24
+3 em 2024

494

Clientes PMEs

+24 no 4T24
+478 em 2024



SaaS /
Engajamento
Digital

1.355

Clientes em
soluções de
SaaS

+11 no 4T24

+57 em 2024

45

Clientes Empresariais

0 no 4Q24
+2 em 2024

1.310

Clientes PMEs

+11 no 4Q24
+55 em 2024



Microfinanças

34

Clientes em
soluções de
Microfinanças

+2 no 4T24

+9 em 2T24

18

Clientes Empresariais

+1 no 4T24
+1 em 2024

16

Clientes PMEs

+1 no 4T24
+8 em 2024



Assinaturas
Digitais

113

Operadoras,
Bancos digitais e
Wallets como
parceiros

+1 no 4T24

+20 em 2024

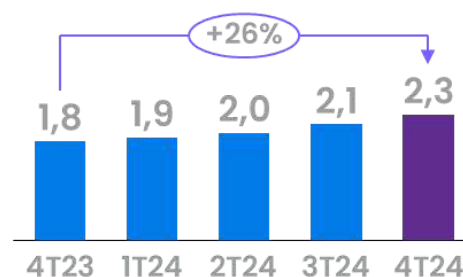
B2C – Business to Customers

Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais.

- Significativa expansão mais uma vez, com crescimento de +26% YoY, atingindo R\$2,3 bilhões
- Principais vetores de crescimento foram: (i) aceleração nos clientes recentes, como Salta, Light e NeoEnergia, (ii) contínua melhora em Telcos, (iii) aumento sequencial de penetração em Equatorial, (iv) ganho de tração em escolas PME

R\$ 2,3 bilhões

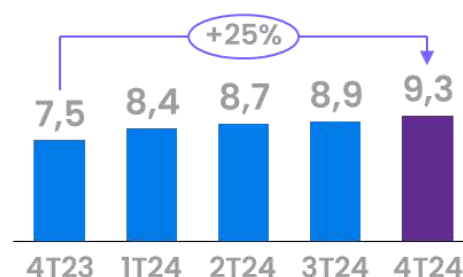


Licenças Ativas SaaS

Média de licenças ativas em SaaS, incluindo ISPs e Agenda Edu (para PMEs) e serviços de voz (Empresarial)

- Forte crescimento na base de licenças de SaaS de engajamento, relacionado aos clientes de ISP e Educação

R\$ 9,3 milhões



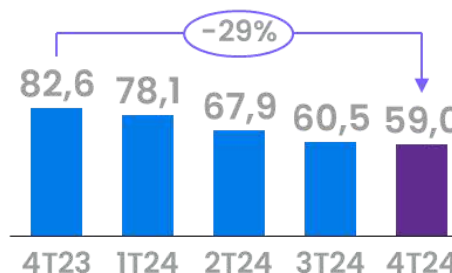
Transações de Microfinanças

Número de transações de microfinanças incluindo adiantamento de Saldo/Voz/Dados e Credit Score.

Queda do volume de transações continua, mas com dois vetores com comportamentos opostos:

- Volume de transações relacionadas ao produto de Credit Score com expansão em ritmo forte, principalmente no México e Colômbia
- Redução do volume de antecipação de saldo/recarga, principalmente Ásia e Brasil

R\$ 59,0 milhões

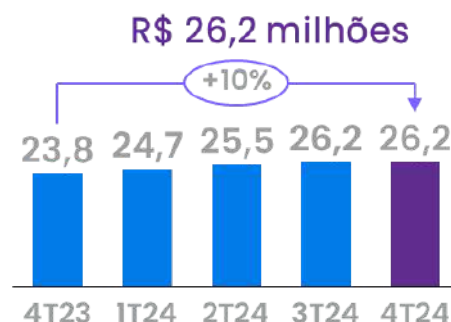


Apesar da queda do número de transações no 4T24, a melhoria de mix de tipos de transações trouxe um aumento de receita de ~8% ano contra ano.

Base de Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- ▶ Recuperação consistente da base de usuários nas operações internacionais, reflexo do (i) bom desempenho comercial, principalmente no Paquistão e México, e (ii) da entrada recente em novas geografias europeias.

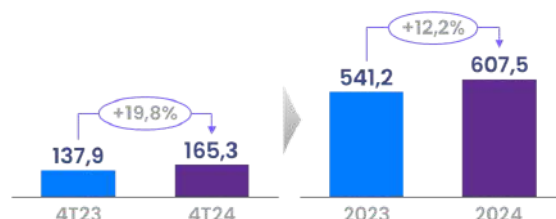


Indicadores Financeiros

Receita Líquida Ajustada

A receita líquida ajustada neste trimestre foi de R\$165,3 milhões, uma expansão de **+19,8% em comparação ao 4T23**, refletindo uma aceleração do ritmo de crescimento YoY observado nos trimestres anteriores. Neste trimestre o Real se deteriorou em relação à maioria das moedas em que operamos, levando a um efeito positivo do câmbio de R\$5,6 milhões. Excluído este efeito o crescimento teria sido de +15% YoY.

Receita Líquida Ajustada
R\$ milhões



No acumulado do ano de 2024 registramos uma receita líquida ajustada de R\$607,5 milhões, um crescimento de 12,2%, reflexo do consistente ganho de tração em nossas iniciativas de Pagamentos, como também da recuperação de Assinaturas Digitais

Na visão por verticais, as 4 registraram expansão de receita:

(i) Assinaturas Digitais teve **expansão de 34,4% YoY**, no trimestre, resultado principalmente: (i) da entrada recente em novas geografias europeias – foram 19 novas operadoras europeias ao longo de 2024 em 7 países diferentes, (ii) melhora consistente no México, e (iii) efeito cambial positivo. Em **2024**, após um ano de 2023 desafiador, a receita de Assinaturas Digitais teve **crescimento de 13,8%**, fruto desta atuação crescente na Europa e do crescimento consistente no México, como recuperação em alguns países da Ásia, como Paquistão e Bangladesh.

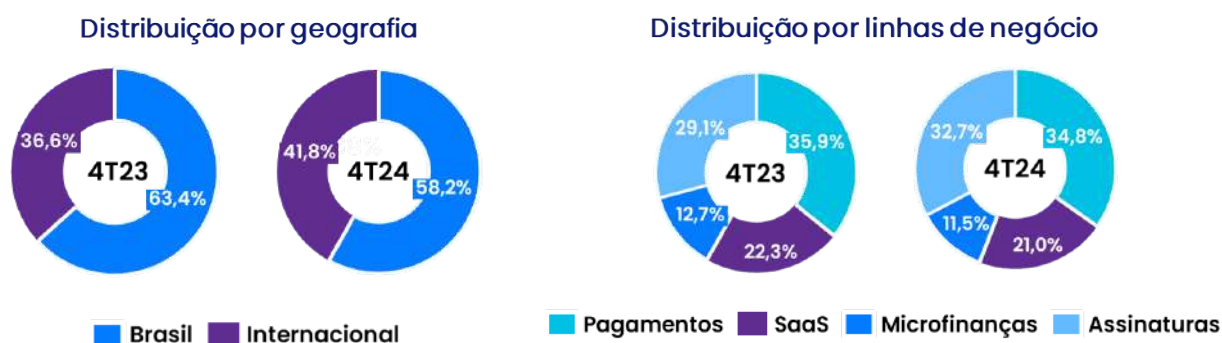
(ii) Pagamentos Digitais cresceu **+16,3% YoY**, fruto principalmente da melhora sequencial em Telcos, do contínuo aumento de penetração na Equatorial, mas principalmente do ramp-up nos clientes recentes, como Salta, Light, NeoEnergia, além do ganho de tração em ISPs e escolas PMEs. No ano de **2024**, decorrente basicamente dos mesmos fatores – i.e. crescimento consistente em Telcos, aumento de penetração nos clientes existentes e entrada de novos clientes ao longo do ano –, a expansão foi de **+13,7% YoY** em relação a 2023.

(iii) **SaaS** com **expansão de 13,3% YoY**, resultado majoritariamente do aumento das licenças ativas em nossos clientes de banda larga, mas também de soluções de voz para operadoras Latam. No ano de **2024** o **crescimento** foi de **+12,7%** em comparação a 2023, impulsionado basicamente pela expansão de nossa base de clientes junto aos parceiros de banda larga.

(iv) **Microfinanças** com **crescimento de 8,2% YoY**, impulsionado majoritariamente pela expansão em *Credit Score*. A dinâmica ao longo do ano de **2024** foi similar, com **expansão de 4,0%** em relação a 2023.

Como resultado, as receitas de Assinaturas Digitais tiveram incremento de 3,6 p.p. na participação da receita total, alcançando 32,7%. Por outro lado, em função do expressivo crescimento de Assinaturas Digitais ao longo de 2024, **as receitas provenientes da nossa estratégia de combinar SaaS e Pagamentos Digitais representaram 55,8%**, uma redução em relação aos 58,2% observado no 4T23. Quando analisamos o ano de 2024 as receitas do binômio SaaS + Pagamentos Digitais representou 57,0%, um aumento em relação aos 56,4% de 2023. Assinaturas Digitais também teve aumento no período, de 0,5 p.p. para 31,2%. Enquanto Microfinanças perdeu representatividade, com redução de 0,9 p.p. no período, sendo que a participação de *Credit Score* tem aumentado em detrimento do produto de Antecipação de Saldo/Recarga.

No aspecto geográfico, as receitas auferidas no Brasil reportaram queda de sua participação, também decorrente do sólido desempenho das operações internacionais, principalmente em Assinaturas Digitais.



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 (iv) outros custos com vendas.

Neste 4T24 o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$47,2 milhões, um aumento de 29,0% em relação ao 4T23, decorrente principalmente de: (i) maiores custos com aquisição de clientes, relacionado à expansão de Assinaturas Digitais, além da recente atuação desta vertical em mercados na Europa, região de custo de aquisição maior e (ii) maiores custos de licenciamento também associados ao crescimento da vertical de Assinaturas Digitais.

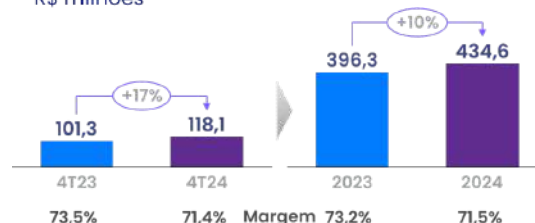
No acumulado do ano de 2024, o custo dos serviços prestados ajustado foi de R\$172,8 milhões, um incremento de 19,3% em relação a 2023, em função principalmente de maiores custos com aquisição de clientes – fruto da melhora da receita de Assinaturas Digitais no período.

Lucro Bruto Ajustado

Como resultado, o Lucro Bruto Ajustado totalizou R\$118,1 milhões no trimestre, um incremento de 17% em comparação ao 4T23, decorrente da expansão da receita. No entanto, a queda de cerca de 200bps YoY na margem bruta é explicada pelo aumento de custos, detalhados na seção acima.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto Ajustado foi de R\$434,6 milhões, um crescimento de 10% em relação a 2023, com uma retração de 170bps na margem, explicada principalmente por custos maiores com aquisição de clientes, associada principalmente à melhor performance de Assinaturas Digitais.

Lucro Bruto Ajustado
R\$ milhões



Despesa Operacional Ajustada

As Despesas Operacionais Ajustadas somaram R\$63,1 milhões no 4T24, um aumento de 14% em relação ao 4T23, afetado principalmente por alguns fatores: (i) impacto da consolidação das empresas adquiridas (7AZ, Agenda Edu e Wave Tech), que gerou um aumento da estrutura de pessoal, com incremento de cerca de 150 colaboradores, reforçando nossa estrutura em SaaS; (ii) efeito do dissídio, válido para operação do Brasil e vigente a partir de outubro; e (iii) efeito do câmbio em despesas denominadas em moeda estrangeira, relacionadas principalmente à despesas com tecnologia e despesas com pessoal.

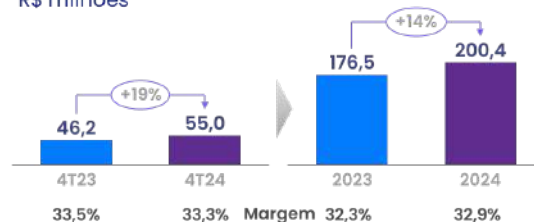
No acumulado de 2024 as Despesas Operacionais Ajustadas totalizaram R\$234,2 milhões, um incremento de 7% em comparação a 2023 decorrente das empresas adquiridas ao longo de 2023 (7AZ, Agenda Edu e Wave Tech).

EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado alcançou R\$55,0 milhões neste trimestre, uma expansão de 19% em comparação ao 4T23, acelerando o ritmo de crescimento em relação aos trimestres anteriores. Este é fruto da aceleração do crescimento de nossas receitas, aliado a um Lucro Bruto Ajustado (+17% YoY) expandindo em ritmo mais acelerado do que o aumento das Despesas Operacionais Ajustadas (+14% YoY). A margem EBITDA ficou relativamente estável, queda de 20bps YoY, para 33,3% no trimestre. Mesmo que neste trimestre a margem EBITDA não tenha reportado expansão, vislumbramos uma expansão não-linear da margem no médio prazo como resultado do efeito de alavancagem operacional.

Este efeito, de fato, pode ser observado no ano de 2024, à medida que o Lucro Bruto ajustado expandiu +10% YoY em comparação ao ritmo de +7% YoY das Despesas Operacionais Ajustadas, resultando em uma expansão de EBITDA Ajustado de +14% YoY em relação a 2023, atingindo patamar recorde de R\$200,4 milhões.

EBITDA Ajustado
R\$ milhões



Neste 4T24 foram registrados itens não recorrentes que somaram R\$5,3 milhões, comparado a R\$8,8 milhões no 4T23. Os itens deste trimestre são compostos principalmente por despesas com incentivo de longo prazo (~R\$4 milhões) e despesas associadas à reestruturação (~R\$1 milhão). No 4T23 as despesas não recorrentes de R\$8,8 milhões, foram compostas principalmente por: (i) despesas relacionadas à M&A (R\$7,7 milhões), (ii) despesas associadas ao ILP (R\$3,2 milhões), (iii) despesas com mudança do escritório (R\$2,0 milhões), e (iv) efeito da baixa de earn-out da Tiixa (impacto positivo de R\$6,5 milhões).

No período acumulado de 2024, os itens não recorrentes somaram R\$13,8 milhões, em comparação aos R\$22,5 milhões de 2023. Os itens não recorrentes deste ano foram compostos principalmente por despesas com ILP na ordem de R\$12,5 milhões, além dos efeitos de baixa de earn-out da M4U (R\$12,4 milhões positivo), impairment de ágio associado à aquisição de M4U (R\$10,6 milhões negativo) e despesas associadas à M&A (R\$1,1 milhões). Em 2023, o montante de R\$22,5 milhões pode ser composto por: (i) R\$11,6 milhões associado a despesas com ILP, (ii) R\$10,4 milhões relativo à M&A, (iii) efeito da baixa de earn-out da Tiixa (impacto positivo de R\$6,5 milhões), e (iv) R\$3,22 milhões atrelado a despesas com reestruturação.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro neste 4T24 foi de R\$15,0 milhões, comparado a R\$22,6 milhões no 4T23, uma variação de -R\$7,6 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- ▶ variação de -R\$7,6 milhões no efeito do swap: no 4T24 registramos uma despesa financeira negativa com o swap de R\$1,2 milhões comparado ao impacto positivo no 4T23 de R\$6,3 milhões
- ▶ +R\$1,2 milhão de juros: despesas com juros neste 4T24 foi de -R\$0,3 milhões, em comparação aos -R\$1,4 milhão no 4T23, fruto basicamente da baixa do earn-out da M4U no início de 2024
- ▶ -R\$0,8 milhões de receita financeira: rendimento foi de R\$12,4 milhões neste trimestre, comparado aos R\$13,2 milhões no 4T23, decorrente principalmente de (i) CDI médio cerca de 10% menor no período (~10,7% 4T24 vs ~11,7% no 4T23), e (ii) rendimentos médio, em % do CDI, das aplicações terem registrado rentabilidades menores na margem

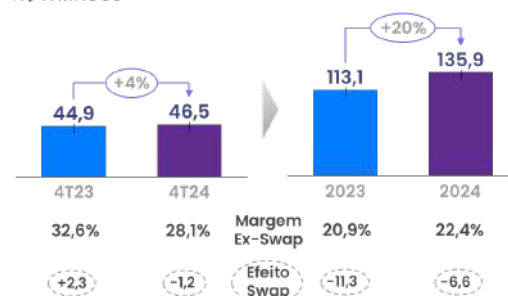
No acumulado de 2024, o resultado financeiro foi de R\$44,3 milhões, comparado a R\$37,1 milhões em 2023, uma variação de +R\$7,2 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- ▶ +R\$12,7 milhões de variação cambial: enquanto o impacto de variação cambial no resultado financeiro foi de R\$6,4 milhões negativo em 2023, foi positivo de +R\$6,3 milhões em 2024, consequência principalmente do ganho em Reais (R\$) de recursos aplicados no exterior
- ▶ +R\$4,0 milhões com juros: despesas com juros foi de R\$0,9 milhão em 2024, comparado aos R\$4,9 milhões em 2023, resultado da baixa do earn-out da M4U no início de 2024
- ▶ variação de +R\$3,5 milhões no efeito do swap: em 2024 o impacto negativo do swap foi de -R\$4,3 milhões, comparado ao impacto negativo de R\$7,9 milhões em 2023
- ▶ -R\$11,9 milhões de receita financeira: aplicações financeiras renderam R\$46,6 milhões em 2024 comparado aos R\$58,5 milhões em 2023, decorrente basicamente da queda de cerca de 20% do CDI médio no período (~10,8% em 2024 vs ~13,0% em 2023)

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap

O Lucro Líquido Ajustado ex-Swap no 4T24 foi de R\$46,5 milhões, um crescimento de 4% em comparação ao 4T23, apesar da expansão de EBITDA da ordem de +19% YoY no mesmo período. Esta menor expansão observada no lucro foi fruto principalmente de três fatores: (i) queda no resultado financeiro, já detalhado em seção anterior acima; (ii) aumento das despesas de Depreciação & Amortização em R\$3,3 milhões, associadas majoritariamente à consolidação das empresas adquiridas, principalmente Agenda Edu; e (iii) maior participação das operações internacionais no resultado, as quais apresentam menor eficiência de alíquota efetiva. Como resultado, a margem líquida reduziu-se em 4,5 p.p. para 28,1% em comparação a 32,6% do 4T23.

Lucro Líquido Ajustado ex-Swap
R\$ milhões



O efeito da marcação a mercado do Swap no Lucro Líquido neste terceiro trimestre foi de R\$1,2 milhões negativo, em comparação a R\$2,3 milhões positivos no 4T23.

No acumulado do ano de 2024, o Lucro Líquido Ajustado ex-Swap totalizou R\$135,9 milhões, uma expansão de 20% em relação a 2023. Este crescimento foi resultado principalmente de: (i) melhor desempenho operacional, com EBITDA Ajustado registrando expansão de 14% em relação a 2023; (ii) incremento no resultado financeiro ex-swap, impulsionado pelo efeito positivo da variação cambial; e (iii) uma alíquota efetiva de impostos menor. A margem líquida em 2024 foi de 22,4%, um incremento de 1,5 p.p em relação a 2023. O efeito da marcação a mercado do Swap no período foi de R\$6,6 milhões negativos, em comparação a R\$11,3 milhões negativos em 2023.

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



Neste trimestre os investimentos totalizaram R\$13,6 milhões, um incremento de 11%, decorrente principalmente do aumento de investimentos em P&D associado às funções de pagamentos.

No acumulado do ano de 2024, o Capex somou R\$52,3 milhões, um incremento de 7% em relação a 2023, basicamente por aumento de investimentos em P&D principalmente nas funcionalidades de pagamentos, efetuados ao longo de 2024.

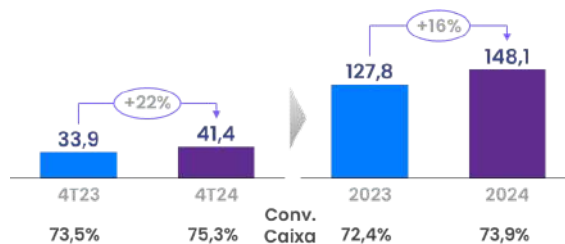
Geração Operacional e Conversão de Caixa

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).

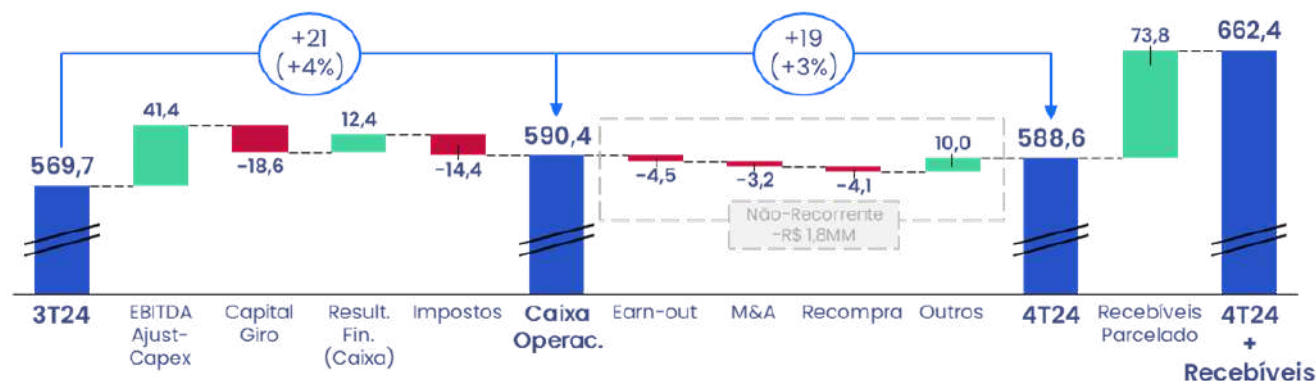
Neste trimestre, a Geração Operacional de Caixa alcançou R\$41,4 milhões, um crescimento de 22% em comparação ao 4T23. Reflexo principalmente de uma melhora no resultado operacional, com o EBITDA Ajustado registrando expansão de 19% YoY, enquanto o Capex ficou em somente 11% YoY. Como resultado, o índice de conversão de caixa neste 4T24 atingiu 75,3%, um incremento de 1,8 p.p. em relação ao 4T23.

No acumulado de 2024, a Geração Operacional de Caixa foi de R\$148,1 milhões, um incremento de 16% em comparação a 2023. Este patamar é resultado de uma consistente melhora operacional, com EBITDA Ajustado reportando crescimento de 14% em 2024 vs 2023 enquanto o Capex registrou incremento de somente 7%. O índice de conversão de caixa, como resultado, atingiu 73,9%, um incremento de 1,5 p.p. em comparação aos 72,4% alcançados em 2023.

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



Variação no saldo de caixa 4T24 vs 3T24
R\$ milhões



Considerando os efeitos dos demais componentes (capital de giro, resultado financeiro, impostos e taxas), a geração de caixa livre neste quarto trimestre foi de R\$19 milhões, já considerando os desembolsos não-recorrentes. Este desempenho foi fruto de uma sólida performance operacional (+R\$41 milhões), mitigado por um consumo de capital de giro de cerca de R\$19 milhões. Tipicamente o quarto trimestre do ano costuma consumir um maior capital de giro da operação brasileira. Adicionalmente, tivemos neste trimestre a alocação de cerca de R\$9 milhões na modalidade de pagamentos parcelados – totalizando R\$74 milhões ao fim de 2024.

É importante lembrar que, por decisão da Administração da Companhia, estamos empregando capital próprio no financiamento destes R\$74 milhões utilizados na oferta da solução de pagamento parcelado para nossos parceiros. Assim, caso tenhamos preferência por utilizar outra fonte de recursos, este montante retornaria ao caixa da Companhia defasado no tempo.

Relativo a impostos tivemos um desembolso de R\$14 milhões, decorrente dos impostos normais às operações aliado aos impostos referentes a vencimentos de aplicações financeiras. Além disso, observamos neste trimestre um efeito positivo do câmbio no nosso saldo de caixa internacional, classificado como 'Outros' no gráfico abaixo. Como resultado, encerramos o trimestre com R\$589 milhões em caixa.

Aprovamos uma **nova política de dividendos**, válida para 2025, que prevê a **distribuição de proventos de R\$200 milhões**. E a primeira etapa desta nova política será a distribuição de R\$58 milhões de dividendos relativos ao exercício de 2024, a ser referendado na Assembleia Geral Ordinária a ser realizada em 24 de abril.

Resultados consistentes de 2024 e perspectivas positivas para 2025 nos dão conforto de que nossa geração de caixa permite conciliar um pagamento mais agressivo de dividendos referente a esses dois períodos, sem prejudicar nossa capacidade de seguir crescendo de forma sustentável, tanto organicamente quanto por meio de novos M&As – que continuarão tendo um papel relevante em nossa estratégia.

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)	4T24 Contábil	4T23 Contábil	2024 Contábil	2023 Contábil
Receita líquida	399,8	346,9	1.498,1	1.307,8
Custo dos serviços prestados	(305,3)	(266,2)	(1.153,5)	(997,4)
Lucro Bruto	94,6	80,7	344,6	310,4
Despesas gerais e administrativas	(62,1)	(58,7)	(226,6)	(217,4)
Outras receitas e despesas	(0,0)	1,2	2,0	1,8
EBIT	32,5	23,2	120,0	94,8
Resultado financeiro	15,0	22,6	44,3	37,1
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	47,5	45,8	164,3	131,9
Imposto de renda e contribuição social	(5,7)	(4,5)	(44,1)	(45,0)
Lucro Líquido	41,9	41,3	120,2	86,9

Anexo II – Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL (em R\$ milhões)	31/12/2024	31/12/2023
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	378,6	263,0
Títulos e valores mobiliários	210,0	244,8
Contas a receber de clientes	191,4	222,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	208,5	106,8
Estoques	15,7	28,2
Tributos a recuperar	46,6	33,0
Adiantamentos a terceiros	16,6	18,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	6,0
Outros valores a receber	1,3	6,3
Total do ativo circulante	1.068,7	929,0
Contas a receber de clientes	38,5	1,3
Outros valores a receber	1,9	5,1
Tributos diferidos	22,1	20,6
Investimentos	2,1	0,0
Direitos de uso	6,2	3,3
Imobilizado	10,2	10,8
Intangível	477,4	473,3
Total do ativo não circulante	558,5	514,4
TOTAL DO ATIVO	1.627,2	1.443,4
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	55,2	47,9
Tributos a recolher	12,5	13,3
Contas a pagar	122,8	129,7
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	145,7	73,6
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	50,8	20,6
Arrendamentos	2,1	1,5
Contraprestações a pagar	0,0	19,2
Instrumentos financeiros derivativos	7,9	0,0
Outras obrigações	8,9	8,9
Total do passivo circulante	405,8	314,6
Adiantamentos de terceiros	0,1	0,1
Tributos diferidos	32,1	25,5
Arrendamentos	5,2	2,8
Contraprestações a pagar	10,6	10,3
Outras obrigações	3,4	3,7
Total do passivo não circulante	51,4	42,4
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(4,2)	(9,6)
Reservas de capital	7,9	5,4
Reservas de lucros	98,5	110,0
Dividendo adicional proposto	58,5	19,9
Ajuste de avaliação patrimonial	(235,1)	(234,4)
Outros resultados abrangentes	7,3	(41,4)
Participação de não controladores	3,5	2,7
Total do patrimônio líquido	1.170,0	1.086,3
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.627,2	1.443,4

Anexo III – Demonstrativo de Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R\$ milhões)	31/12/2024	31/12/2023
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	164,3	131,9
<u>Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:</u>		
Provisão para perdas	(3,8)	0,0
Depreciação de direitos de uso	2,0	2,6
Depreciação e amortização	64,6	56,0
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,1	0,0
Baixa por redução a valor recuperável	7,9	0,0
Juros sobre arrendamentos	0,6	0,6
Juros sobre contraprestações	0,0	2,5
Variação no valor justo de contraprestações	(12,4)	(6,4)
Demais juros pagos e recebidos	0,2	1,0
Opções de ações da controladora	7,2	8,6
Resultado de equivalência patrimonial	(0,0)	0,0
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	4,3	7,9
<u>Aumento (redução) dos ativos operacionais</u>		
Contas a receber de clientes	(2,4)	(13,2)
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(101,7)	(95,2)
Estoques	12,5	14,0
Tributos a recuperar	(13,6)	(13,2)
Adiantamentos a terceiros	2,0	(3,7)
Outros valores a receber	8,2	(8,3)
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais</u>		
Obrigações com pessoal	7,4	(5,0)
Tributos a recolher	0,1	8,8
Contas a pagar	(6,9)	18,7
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	72,0	28,7
Outras obrigações	(0,3)	2,6
Adiantamentos de terceiros	0,0	0,1
Caixa gerado nas operações	212,2	139,1
Juros líquidos pagos	(0,8)	(1,6)
CSLL e IRPJ pagos	(44,3)	(39,7)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	167,1	97,7
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	34,8	(25,0)
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	10,5	0,0
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(0,9)	(25,3)
Pagamento para aquisição de controladas	(0,0)	(57,6)
Pagamento para aquisição de coligada	(2,1)	0,0
Caixa e equivalentes de caixa recebidos em aquisição de controle	0,0	11,5
Aquisição de imobilizado e intangível	(52,3)	(48,7)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(10,0)	(145,0)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(2,0)	(0,7)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(40,4)	(20,3)
Pagamento de contraprestações	(7,2)	(2,2)
Ações em tesouraria adquiridas	(17,0)	(11,5)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(66,6)	(34,8)
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	25,1	(14,2)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	115,6	(96,3)
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	263,0	359,3
Saldo final	378,6	263,0
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	115,6	(96,3)

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 Ajustado, 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)	4T24 Contábil	4T24 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	4T24 Ajustado	4T23 Contábil	4T23 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	4T23 Ajustado
Receita líquida	399,8	0,0	(234,5) ⁽¹⁾	0,0	165,3	346,9	0,0	(209,0) ⁽¹⁾	0,0	137,9
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(293,0)	11,3 ⁽³⁾	234,5 ⁽¹⁾	0,0	(47,2)	(255,8)	10,2 ⁽³⁾	209,0 ⁽¹⁾	0,0	(36,6)
Lucro Bruto Ajustado	106,8	11,3	0,0	0,0	118,1	91,2	10,2	0,0	0,0	101,4
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(57,1)	(11,3) ⁽³⁾	0,0	4,8 ⁽²⁾	(63,6)	(55,1)	(10,2) ⁽³⁾	0,0	3,9 ⁽²⁾	(61,5)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	(0,0)	0,0	0,0	0,5	0,5	1,2	0,0	0,0	5,1 ⁽²⁾	6,3
EBITDA	49,8	0,0	0,0	5,3	55,0	37,2	0,0	0,0	9,0	46,2
Despesa com depreciação e amortização	(17,3)	0,0	0,0	0,0	(17,3)	(14,0)	0,0	0,0	0,0	(14,0)
Resultado financeiro	15,0	0,0	0,0	0,0	15,0	22,6	0,0	0,0	0,0	22,6
Lucro antes do imposto de renda e contrib soc	47,5	0,0	0,0	5,3	52,8	45,8	0,0	0,0	9,0	54,8
Imposto de renda e contribuição social	(5,7)	0,0	0,0	(1,8)	(7,5)	(4,5)	0,0	0,0	(3,1)	(7,6)
Lucro Líquido	41,9	0,0	0,0	3,5	45,3	41,3	0,0	0,0	5,9	47,2

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.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	2024 Contábil	2024 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	2024 Ajustado	2023 Contábil	2023 ⁽³⁾ Reclassificado	Harmoniz. M4U	Ajuste	2023 Ajustado
Receita líquida	1.488,1	0,0	(890,6) ⁽¹⁾	0,0	607,5	1.307,8	0,0	(766,6) ⁽²⁾	0,0	541,2
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)	(1.105,4)	41,9 ⁽³⁾	890,6 ⁽¹⁾	0,0	(172,9)	(953,0)	41,5 ⁽³⁾	766,6 ⁽¹⁾	0,0	(144,9)
Lucro Bruto Ajustado	392,7	41,9	0,0	0,0	434,6	354,8	41,5	0,0	0,0	396,3
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)	(208,0)	(41,9) ⁽³⁾	0,0	14,0 ⁽³⁾	(235,9)	(202,8)	(41,5) ⁽³⁾	0,0	15,1 ⁽²⁾	(229,2)
Outras Receitas/Despesas Operacionais	2,0	0,0	0,0	(0,2) ⁽²⁾	1,8	1,8	0,0	0,0	7,6	9,4
EBITDA	186,6	0,0	0,0	13,8	200,4	153,9	0,0	0,0	22,7	176,5
Despesa com depreciação e amortização	(66,6)	0,0	0,0	0,0	(66,6)	(59,0)	0,0	0,0	0,0	(59,0)
Resultado financeiro	44,3	0,0	0,0	0,0	44,3	37,1	0,0	0,0	0,0	37,1
Lucro antes do imposto de renda e contrib soc	164,3	0,0	0,0	13,8	178,1	131,9	0,0	0,0	22,7	154,6
Imposto de renda e contribuição social	(44,1)	0,0	0,0	(4,7)	(48,8)	(45,0)	0,0	0,0	(7,7)	(52,7)
Lucro Líquido	120,2	0,0	0,0	9,1	129,3	86,9	0,0	0,0	15,0	101,8

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.

Disclaimer

As informações contidas e analisadas neste documento são derivadas de nossas demonstrações contábeis consolidadas, relativas aos períodos encerrados em 31 de dezembro 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/IFRS15 (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. Consequentemente, 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.

Por fim, 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 Ajustado, 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.



BEMOBI

Earnings Release

4Q24 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Site: ri.bemobi.com.br

**Conference call in Portuguese
translated simultaneously to English**

March 21, 2025

8:30 a.m. EST and 9:30 a.m. Brasília time

Replay disponível no site de RI



Main Highlights of the Quarter

- ▶ This quarter marked the **highest growth in the last 9 quarters**, both in Net Revenue (+20% YoY) and Adjusted EBITDA (+19% YoY), with growth across all 4 business verticals.
- ▶ **Net revenue accelerated its growth to +20% YoY**, with significant highlights from **Digital Subscriptions, +34% YoY**, and **Digital Payments, +16% YoY**, showing a consistent expansion trend and a **record TPV of R\$2.3 billion, +26% YoY**
- ▶ **We gained traction in our payment initiatives**, with increased penetration among existing clients and the addition of new clients. Copel started operations in 4Q24, becoming the **6th electricity distributor to join Bemobi's client base**.
- ▶ **Adjusted EBITDA reached R\$55 million, the highest in Bemobi's history, +19% YoY**, driven by revenue expansion. The company's Adjusted EBITDA for the year surpassed R\$200 million.
- ▶ **Operational cash generation amounted to R\$41.4 million, a +22% YoY increase**, resulting in a **cash conversion rate of over 75%**, reflecting continued operational improvement.
- ▶ **A new dividend policy approved**, that estimates a distribution of **R\$200 million in dividends**, applicable for **2025**.

Main Financial Indicators¹

(in R\$ MM)	4Q24	4Q23	% YoY	2024	2023	% YoY
Net revenue ¹	165.3	137.9	19.8%	607.5	541.2	12.2%
Adjusted Gross Profit ¹	118.1	101.3	16.5%	434.6	396.3	9.7%
Gross Margin %	71.4%	73.5%	-2.1p.p.	71.5%	73.2%	-1.7p.p.
Adjusted EBITDA ¹	55.0	46.2	19.1%	200.4	176.5	13.6%
EBITDA Margin %	33.3%	33.5%	-0.2p.p.	33.0%	32.6%	0.4p.p.
Net Income ¹	45.3	47.2	-4.1%	129.3	101.8	26.9%
Net Margin %	27.4%	34.3%	-6.8p.p.	21.3%	18.8%	2.5p.p.
Adj. Net Income ¹ ex-Swap	46.5	44.9	+3.6%	135.9	113.1	20.2%
Net Margin ex-Swap %	28.1%	32.6%	-4.5p.p.	22.4%	20.9%	1.5p.p.

R\$ 2.3 bn Financial Volume of Payments Transactions	9.3 MM Active Licenses for SaaS	59.0 MM Total Microfinance Transactions	26.2 MM Avg Subscriptions paid by users
--	--	--	--

¹The financial information is harmonized to reflect the incorporation of M4U and adjusted for non-recurring expenses, as well as items that do not reflect the Company's usual operational activities. Find more details in Annex IV.

Message from Management

We reported the **highest revenue and EBITDA growth rates of the past nine quarters**, reaching a record EBITDA of R\$55 million in the quarter and R\$200 million in 2024. This growth was balanced, with all four business verticals posting expansion. **2024 marked a return to sustainable growth**, supported by the continued traction in the Payments vertical, alongside the recovery in Digital Subscriptions. Our Payments business, combined with SaaS—which now represents 57% of the Company's revenue—has continued to strengthen, with increased penetration among existing clients and the addition of new ones. This quarter, we began operations with Copel, our sixth client in the power distribution industry.

Additionally, with the recent acquisition of our Payment Institution (IP), which is still pending approval from the Central Bank, we have reinforced our strategic positioning in the PIX and Open Finance ecosystem. We have introduced contactless PIX to our clients, expanding our payments solutions portfolio and solidifying our position as a comprehensive, end-to-end platform. We are highly optimistic about our potential in the payments ecosystem.

We reached a **record TPV of R\$2.3 billion in Digital Payments** this quarter. As a result, **Payments revenue expanded by +16% YoY** compared to 4Q23. Growth was mainly driven by continued expansion with Telcos, as well as increased traction from clients who recently went live, such as Salta, Light, and NeoEnergia. The transaction volume from non-Telco industries surpassed R\$600 million.

Another key highlight was **Digital Subscriptions**, which, after a highly challenging 2023, delivered a solid recovery throughout 2024, reaching **+34% YoY revenue growth in the quarter**. Performance was mainly driven by recent market entries in new European geographies, increased penetration in Mexico, and a positive FX effect. As a result, consolidated **net revenue expanded +20% YoY**, reaching R\$165 million.

Adj. EBITDA also accelerated its growth pace to **+19% YoY**, reaching a record level of **R\$55 million**. Operating expenses increased at a faster rate than in previous quarters, at +14% YoY, impacted by FX effects primarily on Personnel and Technology expenses, in addition to the wage adjustment effective from Oct/24.

Operational cash flow generation was once again a key highlight, reaching a solid **R\$41 million** in the quarter, with a **cash conversion rate exceeding 75%**. On the other hand, working capital consumption, primarily related to installment payments, led to free cash flow generation of approximately R\$20 million. We ended the year with a cash position of R\$589 million.

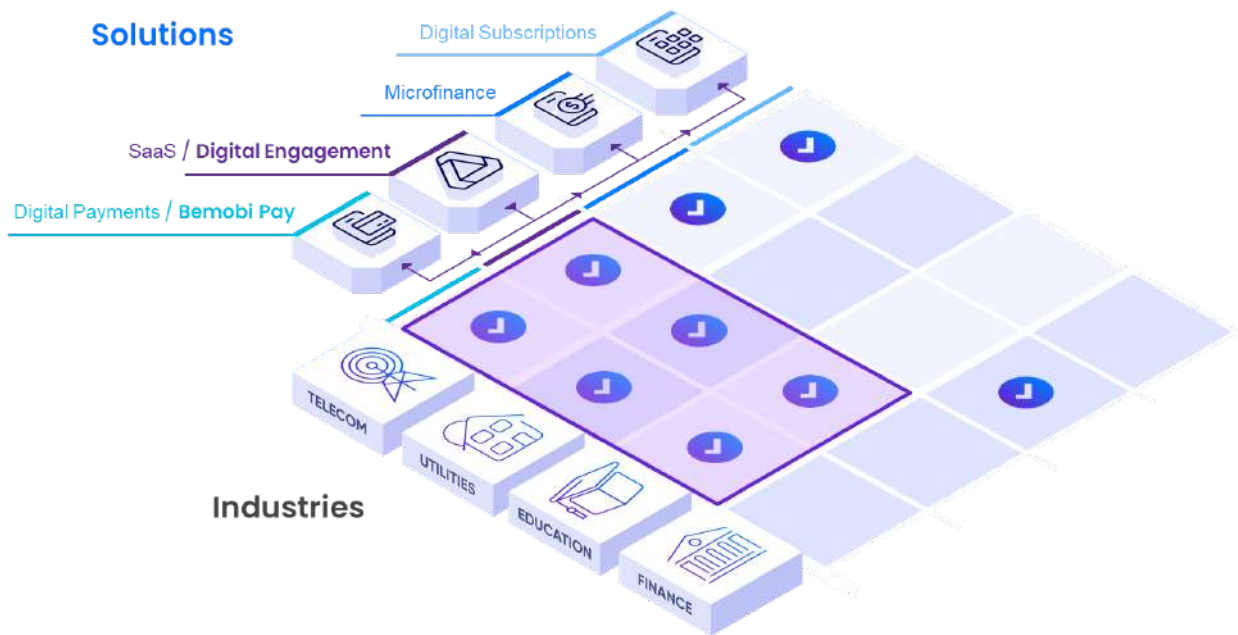
Our financial and operational performance in 2024, combined with our outlook for 2025, gives us confidence that our cash generation allows for a more aggressive dividend payout for these two periods, without compromising our ability to continue growing sustainably—both organically and through new M&As, which remain a key pillar of our strategy. In this context, we approved a **new dividend policy**, effective for 2025, which provides for the **distribution of R\$200 million in dividends**. The first step of this policy will be the distribution of R\$58 million in complementary dividends for the 2024 fiscal year, bringing total payout to 100%, subject to approval at the General Meeting on April 24.

We reaffirm our positive outlook on the Company's growth opportunities, particularly in the Payments vertical. Lastly, we extend our gratitude to our employees, clients, suppliers, and shareholders for being with us throughout 2024, a year in which we resumed sustainable growth.

Pedro Ripper
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

Our Solutions

Bemobi is a B2B2C technology company offering service companies the simplification of the digital customer journey, ensuring that interactions and payments occur with less effort, perfectly integrating into the daily lives of customers in various service industries, through SaaS (Software as a Service) platforms so they can better connect digitally with their customers. And thus leveraging their digital payments journeys, microcredit offers and cross-selling of digital signature services.



Our solutions, originally offered to mobile phone operators and later expanded to electricity distributors, proved replicable to other service industries, especially those with recurring payment challenges. This focus and specialization allowed us to develop **technological platforms that optimize the conversion of recurring payment collections.**

We differentiate ourselves through an unique positioning:

- **Specialization in basic service industries with recurring charges**, boosting their digitalization, mainly for: Telecommunications, Electricity and Education. This sector-based focus allows us to deeply understand the details and challenges of each service industry.
- **Pre-integrated, end-to-end platforms of digital payments and digital engagement:** Our SaaS digital engagement platforms are customized for each industry we serve and integrate with our broad payment solution, drastically simplifying deployment and operation by our partners.

Bemobi Pay: A Comprehensive Solution that Automates and Simplifies Payments

Bemobi Pay is a comprehensive white-label solution that automates and simplifies digital payments, enabling acceptance across any channel, with multiple payment methods and full flexibility. Its vertical, industry-specific approach allows recurring essential service companies to maximize payment conversion, providing a seamless and frictionless experience for end customers.



Additionally, Bemobi Pay features advanced payment orchestration technology, improving approval rates, reducing transaction costs, and accelerating time to market. The solution also includes a proprietary anti-fraud system, specifically developed for the services sector, ensuring enhanced transaction security.

The platform offers a payment gateway that enables secure transactions and a recurring engine for efficient subscription and payment management. It also provides multi-acquirer, sub-acquirer, and end-to-end PIX solutions, optimizing costs and eliminating unnecessary intermediaries. Furthermore, it includes a reconciliation platform that ensures complete financial transparency.

Bemobi Pay stands out for features such as intelligent retry and advanced tokenization, which reduce failures and enhance the payment experience. As a result, the platform positions itself as a unique and comprehensive solution designed for recurring essential service industries, enabling complete control of payment management without the high costs of development and maintenance.

In addition to SaaS solutions for Customer Engagement and Digital Payments, Bemobi also offers a range of complementary solutions, reinforcing its leadership in the digitalization of recurring services.

Operating Indicators

Active Clientes:

1,475 +15 in 4Q24
+99 in 2024

149 +3 in 3Q24
+31 in 2024
Enterprise Clients

1,326 +12 in 4Q24
+68 in 2024
Medium Clients

The Company operates based on a B2B2C model, offering solutions to our partners, who in turn provide these services to their customers. Therefore, we have chosen to present operational indicators separately between B2B and B2C. B2B indicators reflect the number of partners/customers to whom we offer our service solutions. B2C indicators, on the other hand, present metrics of usage/consumption of our solutions made available through our partners.

B2B – Business to Business

We report our B2B indicators segregated between large companies (Enterprise) and small and medium-sized companies (SMEs), to facilitate the monitoring of the evolution of our operations in these two segments, which are defined based on annual revenue higher or lower than R\$500 million/year.

In the fourth quarter of 2024, in **Payments**, we onboarded **1 new enterprise client** from the **Utilities industry**, Copel, our 6th electricity distribution partner in Brazil. Additionally, we gained **24 new SME clients**, broadband providers, who implemented our Payments solution during the quarter. In 2024, we totaled 3 net additions of enterprise clients and 478 SME clients, driven by broadband providers and schools, who are already clients of our SaaS solution and have now implemented our Payments solution.

In **Digital Subscriptions**, we added **1 new telecommunications operator** as a client in this quarter, located in Romania, expanding our presence in Eastern Europe. In 2024, we acquired 20 new mobile telecommunications operators as clients for Digital Subscriptions, with 19 of them based in Europe, mostly in Eastern Europe. We view this region as a key focus for 2025.

In **SaaS**, our customer engagement SaaS base grew by **11 clients** in Q4 2024, all SMEs, consisting of 6 ISPs and 5 schools. For the year, we added 57 new clients, including 2 enterprise clients—Salta and Unifique—and 55 SMEs.

In **Microfinance**, in this quarter, we registered **1 new enterprise client** for balance/data anticipation solutions and **1 new SME client** for the Credit Score product in Mexico. In 2024, we gained 9 new Microfinance clients, including 1 enterprise and 8 SMEs, primarily for Credit Score solutions, located in both Mexico and Colombia.



Digital Payments /
Bemobi Pay

506

Clients in
Payment
Solutions

+25 in 4Q24

+481 in 2024

12

Enterprise Clients
+1 in 4Q24
+3 in 2024

494

Medium Clients
+24 in 4Q24
+478 in 2024



SaaS /
Digital
Engagement

1,355

Clients of SaaS
Solutions

+11 in 4Q24

+57 in 2024

45

Enterprise Clients
0 in 4Q24
+2 in 2024

1,310

Medium Clients
+11 in 4Q24
+55 in 2024



Microfinance

34

Clients of
Microfinance
Solutions

+2 in 4Q24

+9 in 2024

18

Enterprise Clients
+1 in 4Q24
+1 in 2024

16

Medium Clients
+1 in 4Q24
+8 in 2024



Digital
Subscriptions

113

Carriers, Digital
Banking and
Wallets as
partners

+1 in 4Q24

+20 in 2024

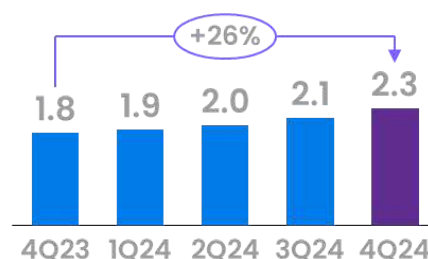
B2C – Business to Customers

Financial Payment Volume (TPV)

Financial Volume, including digital Top-up and Payment

- ▶ Significant expansion once again, with a +26% YoY growth, reaching R\$2.3 billion
- ▶ The main growth drivers were: (i) acceleration with recent clients such as Salta, Light, and NeoEnergia, (ii) continued improvement in Telcos, (iii) sequential increase in penetration with Equatorial, and (iv) gaining traction with SME schools..

R\$ 2.3 billions

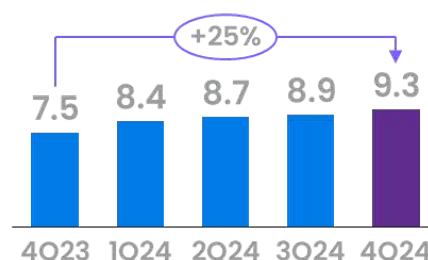


Active SaaS Licenses

Average active Licenses for SaaS, including schools and ISPs (SMB) and Bemobi Communication Services (Enterprise)

- ▶ Strong growth in the SaaS engagement license base, driven by clients in the ISP and Education sectors.

R\$ 9.3 millions



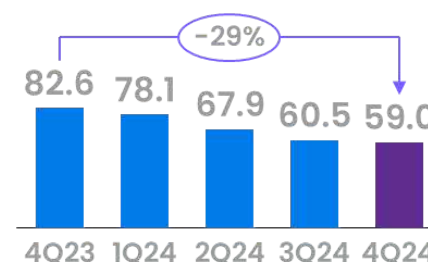
Microfinance Transactions

Number of Microfinance transactions including Airtime/Voice/Data Advances and Scoring

Transaction volume decline continues, but with two drivers exhibiting opposite trends:

- ▶ Transaction volume for the Credit Score product expanding at a strong pace, mainly in Mexico and Colombia
- ▶ Reduction in balance/credit anticipation volume, mainly in Asia and Brazil

R\$ 59.0 millions

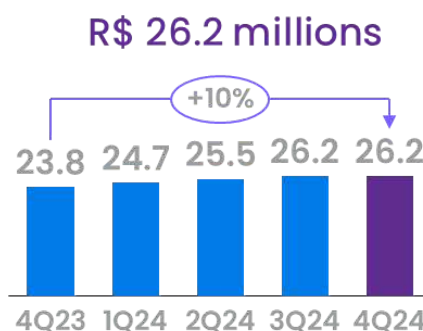


Despite the decline in the number of transactions in Q4 2024, the improved transaction mix led to a revenue increase of around 8% YoY

Avg Subscription base paid by users

Average user paid active subscriptions base of Apps

- Consistent recovery of the user base in international operations, reflecting (i) strong commercial performance, mainly in Pakistan and Mexico, and (ii) recent entry into new European geographies.



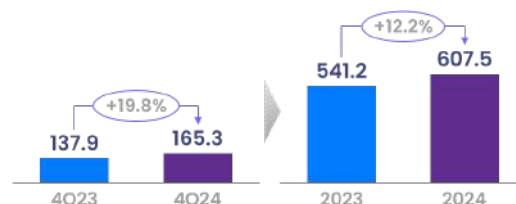
Financial Indicators

Adjusted Net Revenue

Adjusted net revenue for this quarter was R\$165.3 million, a **+19.8% increase compared to Q4 2023**, reflecting an acceleration in the YoY growth rate observed in previous quarters. During this quarter, the Brazilian Real depreciated against most of the currencies in which we operate, leading to a positive foreign exchange effect of R\$5.6 million. Excluding this effect, growth would have been +15% YoY.

For the full year of 2024, we reported adjusted net revenue of R\$607.5 million, a 12.2% growth, driven by consistent traction in our Payments initiatives as well as the recovery of Digital Subscriptions.

Adjusted Net Revenue
R\$ millions



In terms of vertical performance, all four recorded revenue expansion:

(i) Digital Subscriptions grew +34.4% YoY in the quarter, mainly due to: (i) recent entry into new European geographies – 19 new European operators across 7 countries throughout 2024, (ii) consistent improvement in Mexico, and (iii) a positive foreign exchange effect. In **2024**, after a challenging 2023, Digital Subscriptions revenue **grew by 13.8%**, driven by increasing activity in Europe and consistent growth in Mexico, as well as recovery in some Asian countries like Pakistan and Bangladesh.

(ii) Digital Payments grew +16.3% YoY, mainly driven by sequential improvement in Telcos, continued penetration increase with Equatorial, and notably the ramp-up of recent clients such as Salta, Light, NeoEnergia, in addition to gaining traction with ISPs and SME schools. For **2024**, based on similar factors – i.e., consistent growth in Telcos, increased penetration with existing clients, and the acquisition of new clients throughout the year – growth was **+13.7% YoY** compared to 2023.

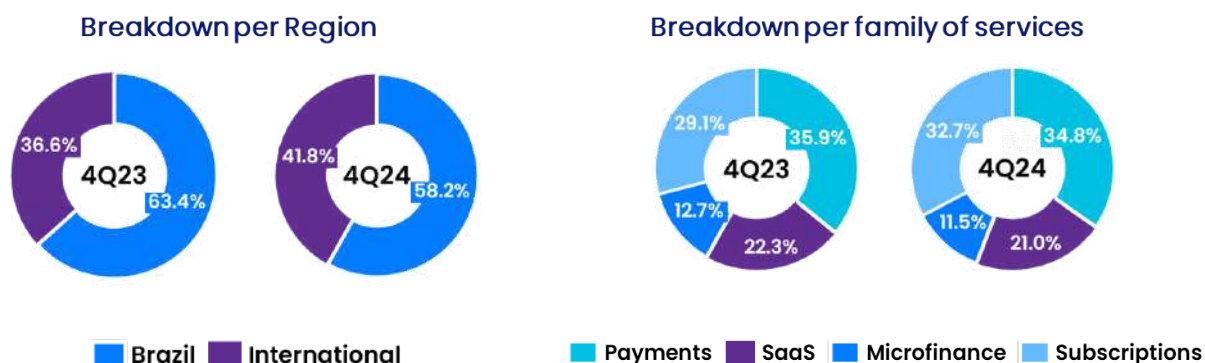
(iii) SaaS expanded by 13.3% YoY, primarily due to the increase in active licenses from our broadband clients, but also from voice solutions for Latam operators. For the full year of **2024**, growth was **+12.7%** compared to 2023, mainly driven by the expansion of our customer base with broadband partners.

(iv) Microfinance grew by 8.2% YoY, primarily driven by expansion in Credit Score. The dynamics throughout **2024** were similar, with a **4.0% growth** compared to 2023.

As a result, Digital Subscriptions' revenue share increased by 3.6 p.p. of total revenue, reaching 32.7%. On the other hand, due to the significant growth in Digital Subscriptions throughout 2024,

revenues from our strategy of combining SaaS and Digital Payments represented 55.8%, a decrease compared to 58.2% in Q4 2023. When analyzing 2024, the SaaS + Digital Payments revenue combination represented 57.0%, an increase compared to 56.4% in 2023. Digital Subscriptions also saw an increase in its share, up by 0.5 p.p. to 31.2%. Meanwhile, Microfinance lost share, with a 0.9 p.p. decrease in the period, as the Credit Score product has grown at the expense of the Balance/Recharge Anticipation product.

Geographically, revenues earned in Brazil reported a decrease in their share, also due to the strong performance of international operations, primarily in Digital Subscriptions..



Adjusted Cost of Services

Adjusted cost of services is made up of: (i) investments in marketing to promote and disseminate our solutions through leading partners in the world of digital media and applications; (ii) licensing costs owed to app and game developers in a revenue-share format; (iii) costs related to processing and collection of Digital Payments, including but not limited to MDR at the acquirer, chargeback, pix processing, and more, in addition to (iv) other sales costs.

In Q4 2024, adjusted cost of services rendered was R\$47.2 million, a 29.0% increase compared to Q4 2023, primarily due to: (i) higher customer acquisition costs related to the expansion of Digital Subscriptions, as well as the recent entry of this vertical into European markets, a region with higher customer acquisition costs, and (ii) higher licensing costs also associated with the growth of the Digital Subscriptions vertical.

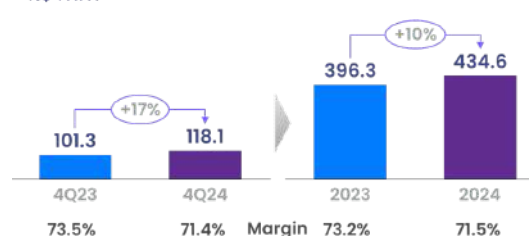
For the full year of 2024, adjusted cost of services rendered was R\$172.8 million, a 19.3% increase compared to 2023, mainly due to higher customer acquisition costs – a result of the improved revenue from Digital Subscriptions during the period.

Adjusted Gross Margin

As a result, Adjusted Gross Profit totaled R\$118.1 million in the quarter, a 17% increase compared to Q4 2023, driven by revenue expansion. However, the 200bps YoY decline in gross margin is explained by the increase in costs, as detailed in the section above.

For the full year, Adjusted Gross Profit reached R\$434.6 million, a 10% growth compared to 2023, with a 170bps

Adjusted Gross Margin
R\$ mm



margin contraction, mainly due to higher customer acquisition costs associated with the improved performance of Digital Subscriptions.

Adjusted Operational Expenses

Adjusted Operating Expenses totaled R\$63.1 million in Q4 2024, a 14% increase compared to Q4 2023, primarily impacted by the following factors: (i) the consolidation of acquired companies (7AZ, Agenda Edu, and Wave Tech), which led to an increase in personnel structure, adding approximately 150 employees and strengthening our SaaS operations; (ii) the impact of the annual wage adjustment in Brazil, effective from October; (iii) foreign exchange effects on expenses, especially personnel and technology expenses.

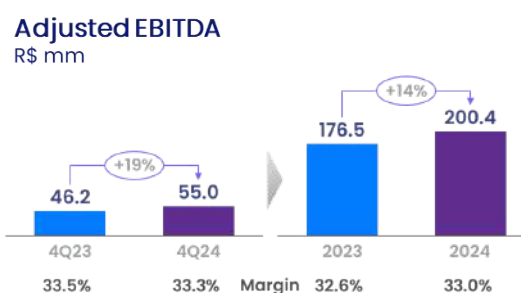
For the full year of 2024, Adjusted Operating Expenses totaled R\$234.2 million, a 7% increase compared to 2023, primarily driven by the acquisitions of 7AZ, Agenda Edu, and Wave Tech throughout 2023.

Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$55.0 million this quarter, expanding 19% YoY compared to 4Q23, accelerating growth momentum versus previous quarters. This performance was driven by faster revenue expansion, combined with Adjusted Gross Profit growth (+17% YoY) outpacing the increase in Adjusted Operating Expenses (+14% YoY). EBITDA margin remained relatively stable, down 20bps YoY to 33.3% in the quarter. While EBITDA margin did not expand this quarter, we anticipate a non-linear margin expansion in the medium term as a result of operational leverage effects.

In 2024, we also observed a positive operating leverage effect, as Adjusted Gross Profit expanded by +10% YoY compared to the +7% YoY growth rate of Adjusted Operating Expenses. As a result, Adjusted EBITDA reached R\$200.4 million, representing a 14% YoY increase for the period.

In Q4 2024, non-recurring items totaled R\$5.3 million, compared to R\$8.8 million in Q4 2023. This quarter's non-recurring items were mainly composed of long-term incentive expenses (~R\$4 million) and restructuring-related expenses (~R\$1 million). In Q4 2023, non-recurring expenses of R\$8.8 million were primarily driven by: (i) M&A-related expenses (R\$7.7 million), (ii) long-term incentive expenses (R\$3.2 million), (iii) office relocation costs (R\$2.0 million), and (iv) the positive impact of the earn-out write-off from Tiixa (R\$6.5 million).



For the full year of 2024, non-recurring items amounted to R\$13.8 million, compared to R\$22.5 million in 2023. This year's non-recurring items mainly included long-term incentive expenses of R\$12.5 million, the positive impact of the earn-out write-off from M4U (R\$12.4 million positive impact), goodwill impairment related to the M4U acquisition (R\$10.6 million negative impact), and M&A-related expenses (R\$1.1 million). In 2023, the R\$22.5 million total was primarily composed of: (i) R\$11.6 million in long-term incentive expenses, (ii) R\$10.4 million in M&A-related expenses, (iii) the positive impact of the earn-out write-off from Tiixa (R\$6.5 million), and (iv) R\$3.22 million in restructuring expenses.

Financial Result

The financial result for Q4 2024 was R\$15.0 million, compared to R\$22.6 million in Q4 2023, representing a variation of -R\$7.6 million. This variation is mainly explained by:

- ▶ A -R\$7.6 million variation in the swap effect: In Q4 2024, we recorded a negative financial expense of R\$1.2 million related to the swap, compared to a positive impact of R\$6.3 million in Q4 2023.
- ▶ +R\$1.2 million in interest expenses: Interest expenses in Q4 2024 were -R\$0.3 million, compared to -R\$1.4 million in Q4 2023, mainly due to the write-off of the M4U earn-out at the beginning of 2024.
- ▶ -R\$0.8 million in financial income: earnings totaled R\$12.4 million this quarter, compared to R\$13.2 million in 4Q23, primarily due to (i) the average CDI rate being approximately 10% lower in the period (~10.7% in 4Q24 vs. ~11.7% in 4Q23), and (ii) the average returns on investments, as a percentage of CDI, posting slightly lower yields at the margin.

For the full year of 2024, the financial result reached R\$44.3 million, compared to R\$37.1 million in 2023, a variation of +R\$7.2 million. This change was mainly driven by:

- ▶ +R\$12.7 million in foreign exchange variation: While the foreign exchange impact on financial results was negative at R\$6.4 million in 2023, it turned positive at +R\$6.3 million in 2024, primarily due to gains in Brazilian Reais (R\$) from funds invested abroad.
- ▶ +R\$4.0 million in interest expenses: Interest expenses totaled R\$0.9 million in 2024, compared to R\$4.9 million in 2023, mainly due to the write-off of the M4U earn-out at the beginning of 2024.
- ▶ A +R\$3.5 million variation in the swap effect: In 2024, the negative impact of the swap was -R\$4.3 million, compared to a -R\$7.9 million impact in 2023.
- ▶ -R\$11.9 million in financial income: Financial investments yielded R\$46.6 million in 2024, compared to R\$58.5 million in 2023, primarily due to an approximately 20% decrease in the average CDI rate during the period (~10.8% in 2024 vs. ~13.0% in 2023).

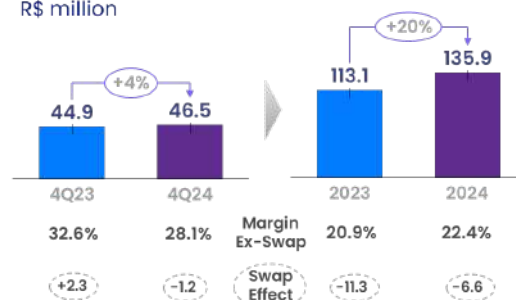
Adjusted Net Income ex-Swap

The Adjusted Net Income ex-Swap in 4Q24 reached R\$46.5 million, growing 4% YoY despite an EBITDA expansion of +19% in the same period. This lower net income growth was mainly driven by three factors: (i) a decline in financial results, as detailed in the previous section; (ii) an increase of R\$3.3 million in Depreciation & Amortization expenses, primarily related to the consolidation of acquired companies, mainly Agenda Edu; and (iii) a higher contribution from international operations, which have a less efficient effective tax rate.

As a result, the net margin decreased by 4.5 p.p. to 28.1% compared to 32.6% in 4Q23.

The mark-to-market impact of the Swap on Net Income in this quarter was negative R\$1.2 million, compared to a positive R\$2.3 million in Q4 2023.

Adjusted Net Income ex-Swap
R\$ million



For the full year of 2024, the Adjusted Net Income ex-Swap totaled R\$135.9 million, representing a 15% increase compared to 2023. This growth was mainly driven by: (i) improved operational performance, with Adjusted EBITDA expanding by 14% YoY; (ii) an increase in financial results ex-Swap, boosted by the positive effect of foreign exchange variation; and (iii) a lower effective tax rate. The net margin for the period was 22.4%, an increase of 0.6 p.p. compared to 2023. The mark-to-market impact of the Swap for the year was negative R\$6.6 million, compared to negative R\$11.3 million in 2023.

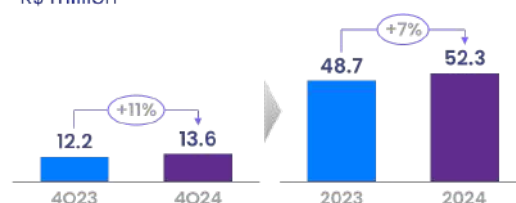
CAPEX

Our Capex level continues to be mainly composed of investments in intangible assets, as we reinforce our investments in Development in order to maintain a greater competitive advantage. In addition to a low level of fixed assets, since a large part of our structure is supported by rental or service contracts.

In this quarter, investments totaled R\$13.6 million, an 11% increase, mainly driven by higher R&D investments related to payment functionalities.

For the full year 2024, Capex reached R\$52.3 million, up 7% YoY, primarily due to increased R&D investments in payment functionalities throughout the year.

CAPEX
R\$ million



Operational Cash Generation and Cash Conversion

We internally use the Cash Generation indicator, measured by Adjusted EBITDA minus investments in tangible and intangible assets, excluding the right-of-use line for third-party properties (i.e., CAPEX).

In this quarter, Operational Cash Generation reached R\$41.4 million, a 22% increase compared to Q4 2023. This was mainly driven by an improvement in operational performance, with Adjusted EBITDA expanding by 19% YoY, while Capex growth was limited to only 11% YoY. As a result, the cash conversion ratio in Q4 2024 reached 75.3%, an increase of 1.8 p.p. compared to Q4 2023.

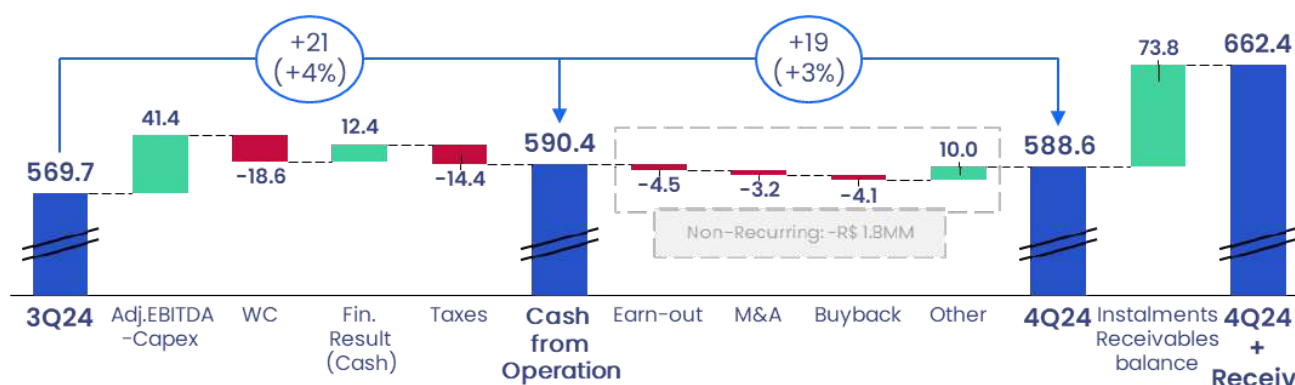
Operat. Cash Generation and Cash Conversion
R\$ million and %



For the full year of 2024, Operational Cash Generation amounted to R\$148.1 million, a 16% increase compared to 2023. This result reflects a consistent operational improvement, with Adjusted EBITDA growing 14% in 2024 vs. 2023, while Capex increased by only 7%. Consequently, the cash conversion ratio reached 73.9%, an increase of 1.5 p.p. compared to the 72.4% recorded in 2023.

Cash Position change 4Q24 vs 3Q24

R\$ millions



Considering the effects of other components (working capital, financial result, taxes, and fees), free cash flow generation in the fourth quarter reached R\$19 million, already accounting for non-recurring disbursements. This performance was driven by solid operational execution (+R\$41 million), partially offset by a working capital consumption of approximately R\$19 million. Typically, the fourth quarter of the year demands higher working capital in our Brazilian operations. Additionally, in this quarter, we allocated around R\$9 million to the installment payment solution, totaling R\$74 million by the end of 2024.

It is important to highlight that, as a management decision, we are using our own capital to finance the R\$74 million allocated to the installment payment solution offered to our partners. Thus, if we choose to use an alternative funding source, this amount would return to the Company's cash balance over time.

Regarding taxes, we had a disbursement of R\$14 million, related to regular operational taxes and taxes on financial investments. Additionally, we observed a positive foreign exchange effect on our international cash balance this quarter, classified as 'Others' in the chart below. As a result, we ended the quarter with R\$589 million in cash.

We approved a **new dividend policy**, effective for 2025, which foresees the **distribution of R\$200 million in dividends**. The first step of this new policy will be the distribution of R\$58 million in dividends related to the 2024 fiscal year, to be ratified at the Annual General Meeting scheduled for April 24.

The solid results delivered in 2024 and our positive outlook for 2025 reinforce our confidence that our cash generation allows for a more aggressive dividend payment covering both periods, without compromising our ability to keep a sustainable growth, both organically and through new M&As — which will remain a key component of our strategy.

Relationship with auditors

Pursuant to CVM Instruction No. 162/22, we inform that the Company consulted PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltd. to ensure compliance with CVM rules and the laws that govern the profession of accountants, as provided for in Administrative Order 9.295/46, as amended.

We also complied with the regulations for the exercise of this professional activity issued by the Federal Accounting Board (CFC) and the technical guidance issued by the Brazilian Institute of Independent Auditors (IBRACON). The Company adopted the fundamental principle of preservation of auditor independence, thus avoiding any influence from the audit of their own services, or from their participation in any management function at the Company.

PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltd. was engaged to provide audit services for the current year, and to review the quarterly information for the same period.

Annex I – Account Income Statement

(Find more information on Harmonized and Adjusted Income Statement on Annex IV)

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	4Q24 Accounting	4Q23 Accounting	2024 Accounting	2023 Accounting
Net revenue	399,8	346,9	1.498,1	1.307,8
Costs of services	(305,3)	(266,2)	(1.153,5)	(997,4)
Gross Income	94,6	80,7	344,6	310,4
General and administrative expenses	(62,1)	(58,7)	(226,6)	(217,4)
Other Operating Income/Expenses	(0,0)	1,2	2,0	1,8
EBIT	32,5	23,2	120,0	94,8
Net financial results	15,0	22,6	44,3	37,1
Income before income and soc. contribution taxes	47,5	45,8	164,3	131,9
Income and social contribution taxes	(5,7)	(4,5)	(44,1)	(45,0)
Net Income	41,9	41,3	120,2	86,9

Annex II – Balance Sheet

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (in millions of R\$)	12/31/24	12/31/23
ASSETS		
Cash and cash equivalents	378,6	263,0
Marketable securities	210,0	244,8
Trade accounts receivable	191,4	222,4
Amounts receivable from payment gateway operators	208,5	106,8
Inventory	15,7	28,2
Taxes recoverable	46,6	33,0
Advances to third parties	16,6	18,6
Derivative financial instruments	0,0	6,0
Other amounts receivable	1,3	6,3
Total current assets	1.068,7	929,0
Accounts receivable from customers	38,5	1,3
Other amounts receivable	1,9	5,1
Deferred taxes	22,1	20,6
Investments	2,1	0,0
Use rights	6,2	3,3
Property, plant and equipment	10,2	10,8
Intangible assets	477,4	473,3
Total non-current assets	558,5	514,4
TOTAL ASSETS	1.627,2	1.443,4
LIABILITIES		
Payroll and related charges	55,2	47,9
Taxes payable	12,5	13,3
Accounts payable	122,8	129,7
Values to be passed on to mobile phone operators and utilities companies	145,7	73,6
Dividends	50,8	20,6
Leases	2,1	1,5
Consideration payable	0,0	19,2
Derivative financial instruments	7,9	0,0
Other accounts payable	8,9	8,9
Total current liabilities	405,8	314,6
Third-party advances	0,1	0,1
Deferred taxes	32,1	25,5
Leases	5,2	2,8
Consideration payable	10,6	10,3
Other accounts payable	3,4	3,7
Total non-current liabilities	51,4	42,4
Share capital	1.233,7	1.233,7
Treasury shares	(4,2)	(9,6)
Capital reserve	7,9	5,4
Profit reserve	98,5	110,0
Proposed additional dividend	58,5	19,9
Equity valuation adjustment	(235,1)	(234,4)
Other comprehensive income	7,3	(41,4)
Non-controlling interest	3,5	2,7
Total shareholders' equity	1.170,0	1.086,3
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1.627,2	1.443,4

Annex III – Cash Flow Statement

STATEMENT OF CASH FLOW (in millions of R\$)	12/31/24	12/31/23
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	164,3	131,9
<u>Adjustment to income before income taxes due to:</u>		
Allowance for losses	(3,8)	0,0
Depreciation of rights of use	2,0	2,6
Depreciation and amortization	64,6	56,0
Net write-off of fixed and intangible assets	0,1	0,0
Write-off for impairment	7,9	0,0
Interest on leases	0,6	0,6
Interest on payments	0,0	2,5
Change in fair value of consideration	(12,4)	(6,4)
Other interest paid and received	0,2	1,0
Parent company stock options for Group employees	7,2	8,6
Change in the fair value of derivative financial instruments	4,3	7,9
<u>Increase (decrease) in operating assets</u>		
Trade accounts receivable	(2,4)	(13,2)
Amounts receivable from payment gateway operators	(101,7)	(95,2)
Inventory	12,5	14,0
Taxes recoverable	(13,6)	(13,2)
Advances to third parties	2,0	(3,7)
Other amounts receivable	8,2	(8,3)
<u>Increase (decrease) in operating liabilities</u>		
Payroll and related charges	7,4	(5,0)
Taxes payable	0,1	8,8
Accounts payable	(6,9)	18,7
Amounts to be transferred to mobile telecommunications operators and utilities companies	72,0	28,7
Other liabilities	(0,3)	2,6
Advances from third parties	0,0	0,1
Cash from operations	212,2	139,1
Net interest paid	(0,8)	(1,6)
Income and social contribution taxes paid	(44,3)	(39,7)
Net cash from operating activities	167,1	97,7
INVESTMENT ACTIVITIES		
Net sale (Acquisition) of fixed and intangible assets	34,8	(25,0)
Receipt on settlement of derivative financial instruments	10,5	0,0
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	(0,9)	(25,3)
Payment for acquisition of subsidiaries	(0,0)	(57,6)
Payment for the acquisition of an associate	(2,1)	0,0
Cash and cash equivalents received on acquisition of control	0,0	11,5
Net sale (acquisition) of securities	(52,3)	(48,7)
Net cash generated (consumed) in investing activities	(10,0)	(145,0)
FINANCING ACTIVITIES		
Payment of leases	(2,0)	(0,7)
Payment of dividends and interest on equity	(40,4)	(20,3)
Payment of considerations	(7,2)	(2,2)
Treasury shares acquired	(17,0)	(11,5)
Net cash from financing activities	(66,6)	(34,8)
Effect of exchange rate variations on cash and cash equivalents	25,1	(14,2)
Net increase in cash and cash equivalents	115,6	(96,3)
Cash and cash equivalents:		
Opening balance	263,0	359,3
Closing balance	378,6	263,0
Net increase in cash and cash equivalents	115,6	(96,3)

Annex IV – Harmonized Income Statement

In 2021 the Company acquired M4U, which has as its corporate purpose the provision of data transmission services for mobile phone credits and the top up of mobile devices, especially for products and plans in the prepaid or control mode, among others. Specifically in transmission services, it makes captured funds available for carriers on its platform, automatically deducting the amount due for the provision of services. In retailing, M4U purchases top ups directly from carriers and sells them to the end consumer.

In compliance with the standards provided for in CPC 47 (Revenue from Contracts with Customers), specifically in regard to retailing, Bemobi's management believes that recording revenues and costs related to operations of this nature may lead to significant distortions when interpreting the Group's result.

In this regard and in order to allow comparability between the results of companies that are part of the Bemobi Group, the harmonization of these statements was necessary. We are using in this document the same method Bemobi used in its previous earnings reports. Therefore, the information on Net Revenue, Costs of Services, Adjusted Gross Profit, Adjusted EBITDA and Adjusted Net Income used and contained exclusively in this Earnings Report presented to you has been adjusted and shown in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the results, thus being better able to prepare their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	4Q24 Accounting	4Q24 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	4Q24 Adjusted	4Q23 Accounting	4Q23 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	4Q23 Adjusted
Net revenue	399,8	0,0	(234,5) ⁽¹⁾	0,0	165,3	346,9	0,0	(209,0)	0,0	137,9
Costs of services	(293,0)	11,3 ⁽²⁾	234,5 ⁽¹⁾	0,0	(47,2)	(255,8)	10,2 ⁽³⁾	209,0	0,0	(36,6)
Adjusted Gross Income	106,8	11,3	0,0	0,0	118,1	91,2	10,2	0,0	0,0	101,4
General and administrative expenses (excl. D&A)	(57,1)	(11,3) ⁽³⁾	0,0	4,8 ⁽²⁾	(63,6)	(55,1)	(10,2) ⁽³⁾	0,0	3,9 ⁽²⁾	(61,5)
Other revenues and expenses	(0,0)	0,0	0,0	0,5 ⁽²⁾	0,5	1,2	0,0	0,0	5,1	6,3
EBITDA	49,8	0,0	0,0	5,3	55,0	37,2	0,0	0,0	9,0	46,2
Depreciation and amortization expenses	(17,3)	0,0	0,0	0,0	(17,3)	(14,0)	0,0	0,0	0,0	(14,0)
Net financial results	15,0	0,0	0,0	0,0	15,0	22,6	0,0	0,0	0,0	22,6
Profit before income tax and social contribution	47,5	0,0	0,0	5,3	52,8	45,8	0,0	0,0	9,0	54,8
Income and social contribution taxes	(5,7)	0,0	0,0	(1,8)	(7,5)	(4,5)	0,0	0,0	(3,1)	(7,6)
Net Income	41,9	0,0	0,0	3,5	45,3	41,3	0,0	0,0	5,9	47,2

Notes:

(1) Adjustments regarding accounting harmonization described in this annex, prevailing the viewpoint of exclusive revenues from service.

(2) Regarding nonrecurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and long-term incentives plan intended for Bemobi's executives.

(3) The personnel amounts included in cost of services provided were reclassified to general and administrative expenses. Also, depreciation and amortization amounts included in cost of services provided and general and administrative expenses were reclassified to depreciation and amortization included in this table

INCOME STATEMENT (in millions of R\$)	2024 Accounting	2024 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	2024 Adjusted	2023 Accounting	2023 ⁽³⁾ Reclassified	Harmonized M4U	Adjust	2023 Adjusted
Net revenue	1.498,1	0,0	(890,6) ⁽¹⁾	0,0	607,5	1.307,8	0,0	(766,6)	0,0	541,2
Costs of services	(1.105,4)	41,9	890,6 ⁽¹⁾	0,0	(172,9)	(953,0)	41,5 ⁽³⁾	766,6	0,0	(144,9)
Adjusted Gross Income	392,7	41,9	0,0	0,0	434,6	354,8	41,5	0,0	0,0	396,3
General and administrative expenses (excl. D&A)	(208,0)	(41,9)	0,0	14,0 ⁽²⁾	(235,9)	(202,8)	(41,5) ⁽³⁾	0,0	15,1 ⁽²⁾	(229,2)
Other revenues and expenses	2,0	0,0	0,0	(0,2)	1,8	1,8	0,0	0,0	7,6 ⁽²⁾	9,4
EBITDA	186,6	0,0	0,0	13,8	200,4	153,9	0,0	0,0	22,7	176,5
Depreciation and amortization expenses	(66,6)	0,0	0,0	0,0	(66,6)	(59,0)	0,0	0,0	0,0	(59,0)
Net financial results	44,3	0,0	0,0	0,0	44,3	37,1	0,0	0,0	0,0	37,1
Profit before income tax and social contribution	164,3	0,0	0,0	13,8	178,1	131,9	0,0	0,0	22,7	154,6
Income and social contribution taxes	(44,1)	0,0	0,0	(4,7)	(48,8)	(45,0)	0,0	0,0	(7,7)	(52,7)
Net Income	120,2	0,0	0,0	9,1	129,3	86,9	0,0	0,0	15,0	101,8

Notes:

(1) Adjustments regarding accounting harmonization described in this annex, prevailing the viewpoint of exclusive revenues from service.

(2) Regarding nonrecurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and long-term incentives plan intended for Bemobi's executives.

(3) The personnel amounts included in cost of services provided were reclassified to general and administrative expenses. Also, depreciation and amortization amounts included in cost of services provided and general and administrative expenses were reclassified to depreciation and amortization included in this table

Disclaimer

The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended on December 31, 2023, and 2024. All information has been prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, including Technical Pronouncements, Interpretations, and Guidelines from the Accounting Pronouncements Committee (CPC), and the International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standards Board (IASB), currently referred to by the IFRS Foundation as "IFRS accounting standards," including interpretations issued by the IFRS Interpretations Committee (IFRIC Interpretations) or its predecessor body, the Standing Interpretations Committee (SIC Interpretations), approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the Federal Accounting Council (CFC), with mandatory application for the periods presented.

It's worth noting that in 2021, the Company acquired M4U and, as a result of complying with the provisions of CPC 47/IFRS15 (Revenue from Contracts with Customers), specifically regarding the modality of resale of goods and provision of services (commercial activity), Bemobi's management understands that it acts as the principal, and therefore, for the financial statements, the revenue and costs of this operation are accounted for at their total values. Knowing that it is of interest to market analysts and investors to analyze this operation for its net contribution to the Company's margins, as well as to make the results achieved among the various companies currently composing the Bemobi Group comparable, the management harmonized the financial statements and account balances for disclosure in this document. Consequently, the net effects of revenue and costs from M4U's commercial activity are reported so that only the margin effect that is rightfully the entity's for providing this service is demonstrated in the result. More details of the reconciliation of revenue and costs can be found in Annex IV of this document.

Finally, restructuring and acquisition expenses, as well as provisions related to the ILP program, have been classified as non-recurring in this report, as they are not considered by management to reflect the usual operational activities of the Company.

To assist investors in developing their assumptions and projections about Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services Provided, Adjusted Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Income, and Operating Cash Conversion presented in this Report has been adjusted. More details can be found in Appendix IV of this document.

Finally, it is important to note that any comments in this document regarding Bemobi's business outlook represent the beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. These involve risks, uncertainties, and assumptions, as they relate to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions, and other operational factors may affect Bemobi's future performance.