



Maio 2024

Apresentação de Resultados

IT24 – Resultados Trimestrais

Para informações adicionais, leia atentamente o aviso ao final desta apresentação

Presença global da Bemobi e sua posição de liderança no Brasil

Originalmente focada em Telecom, Bemobi está agora expandindo para outras indústrias de serviços essenciais recorrentes, como utilities, educação e saúde

Países

51

Clientes Ativos

1.423

+47 no IT24

119

Clientes
Empresariais

1.304

Clientes PME

TIM

Claro

vivo

oi

energisa

equatorial
ENERGIA

NEOENERGIA

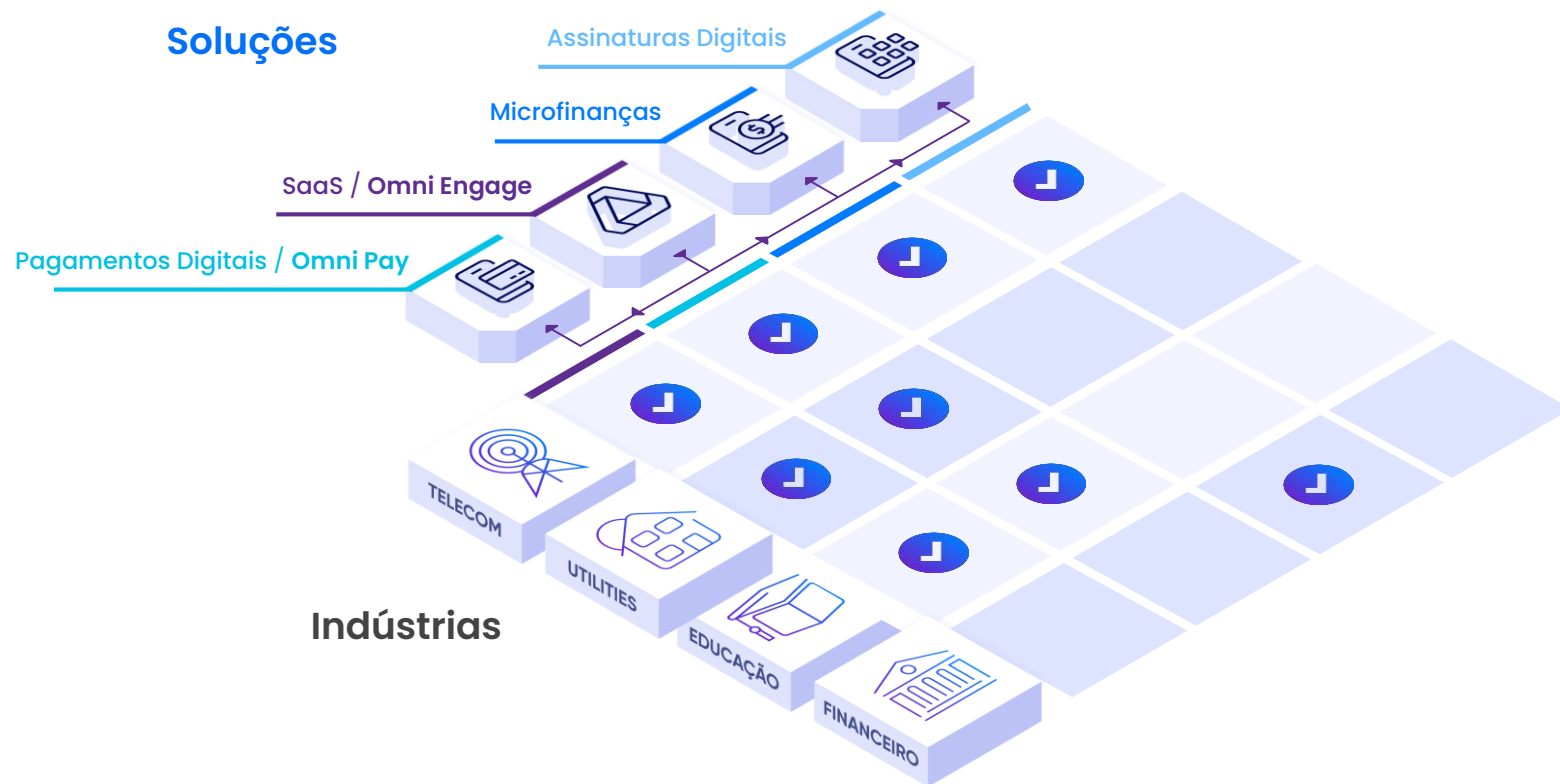
C

7 das TOP 10 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil são clientes Bemobi para soluções de pagamento

Clientes empresariais = empresas com faturamento anual superior a R\$500 milhões

Clientes PMEs = empresas com faturamento anual inferior a R\$500 milhões

O que fazemos e para quem fazemos



Indicadores Operacionais: Número de parceiros B2B

Relacionamento sólido com grandes empresas em grandes indústrias



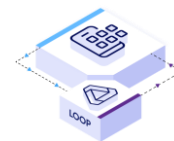
Pagamentos Digitais/
Omni Pay



SaaS /
Omni Engage



Microfinanças



Assinaturas Digitais

340

Clientes em
soluções de
Pagamentos

+90 no IT24

09

Clientes
Empresariais

331

Clientes PMEs

+90 no IT24

1.353

Clientes em
soluções de
SaaS

+47 no IT24

49

Clientes
Empresariais

1.304

Clientes PMEs

+47 no IT24

25

Clientes em
soluções de
Microfinanças

-

17

Clientes
Empresariais

8

Clientes PMEs

93

Operadoras,
Bancos Digitais e
Wallets como
parceiros

-

Clientes empresariais = empresas com faturamento superior a R\$500 milhões

Clientes PMEs = empresas com faturamento inferior a R\$500 milhões

Indicadores Operacionais: métricas B2C

Pagamentos expandindo em ritmo sólido, enquanto Assinaturas ainda afetadas devido à migração da Oi - apesar da recuperação sequencial



Pagamentos digitais/
Omni Pay



SaaS /
Omni Engage



Microfinanças

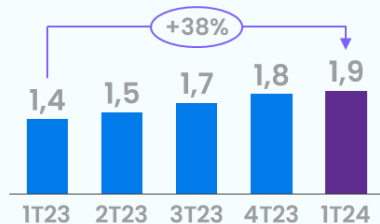


Assinaturas
digitais

Pagamento Digital (TPV)

Volume Financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos

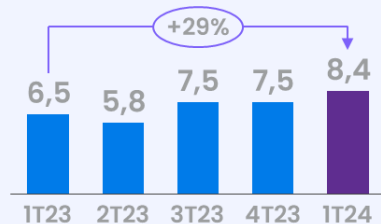
\$ 1,9 bilhões



Licenças Ativas

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

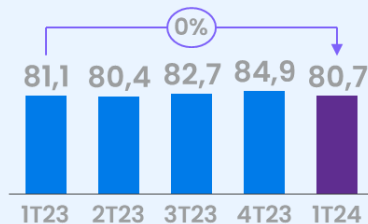
8,4 milhões



Transações de Microfinanças

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

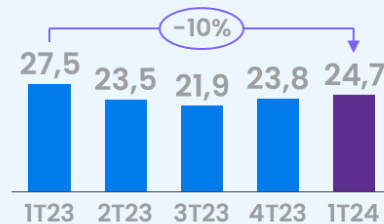
80,7 milhões



Assinaturas pagas pelos usuários

Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

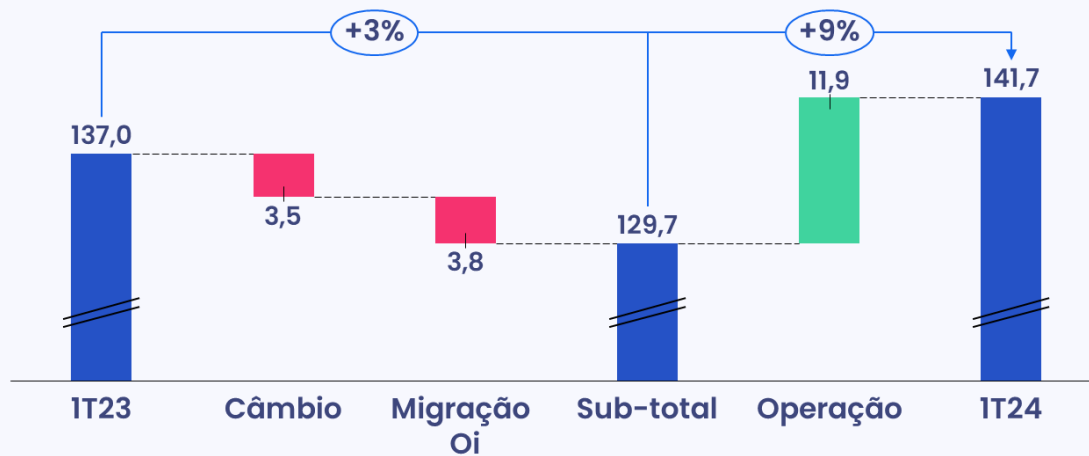
24,7 milhões



Receita 1T24 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial e migração da Oi (não-recorrente)

1T24 vs 1T23
(R\$ mm)



Impacto cambial (cesta de moedas)

- Algumas moedas, principalmente na África, continuaram a pressionar as receitas na comparação YoY

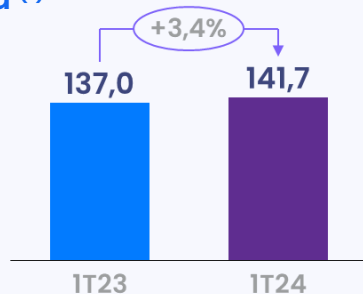
Migração da Oi

- A venda da unidade móvel da Oi continuou a afetar as receitas na comparação anual, principalmente nas assinaturas

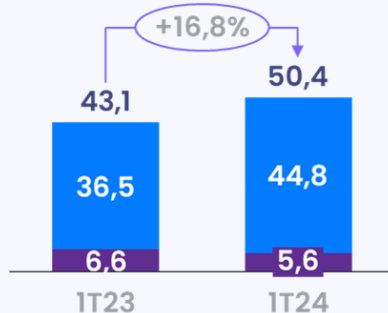
Receita Líquida

Receita ainda afetada por fatores externos, enquanto Pagamentos em tendência positiva

Receita Líquida ⁽¹⁾
(R\$ mm)



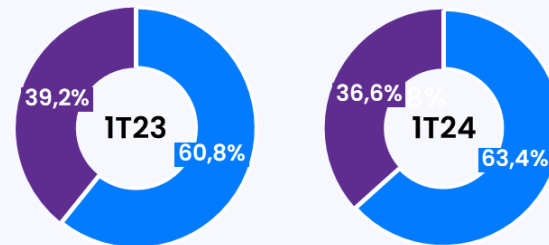
Receita Líquida - Pagamentos ⁽¹⁾
(R\$ mm)



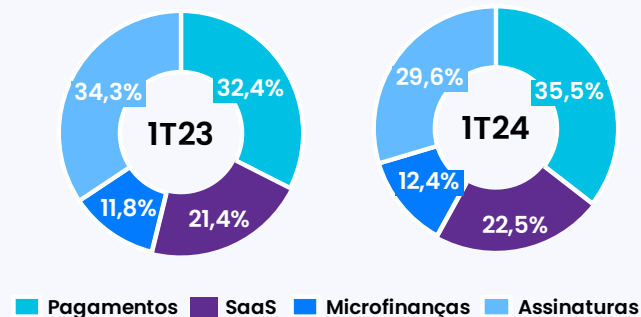
Pagamentos digitais **Distribuição de recarga física**

Visão por região
(%)

Brasil **Internacional**



Visão por família de serviços
(%)

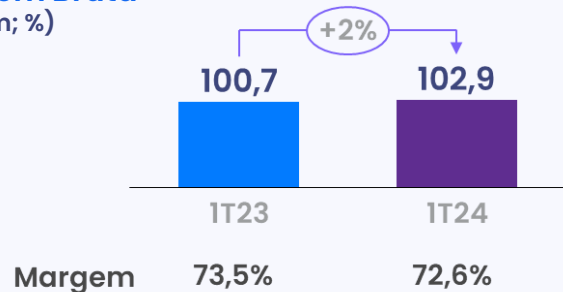


Observação: (1) As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, fruto da aquisição da M4U. Ver anexo IV do Relatório de Resultados.

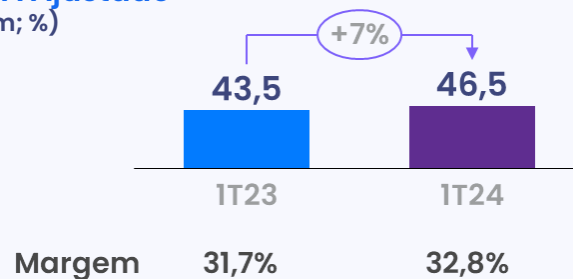
Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

Otimização de despesas ao longo de 2023 continuaram a gerar frutos, dada a queda de 1% do Opex apesar de aumento de gastos em SaaS e Pagamentos; levando o EBITDA Ajustado a expandir 7% YoY

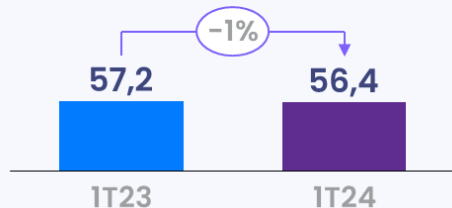
Margem Bruta ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



EBITDA Ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



Despesas Operacionais ⁽²⁾ (R\$ mm; %)

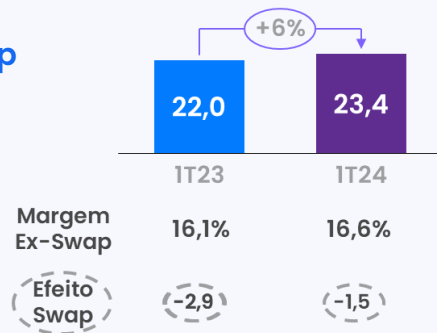


- ▶ A margem bruta caiu 90 bps para 72,6%, devido a custos de aquisição mais altos, principalmente em Assinaturas.
- ▶ Despesas Operacionais ajustadas⁽²⁾ caíram 1% YoY, resultante da otimização de despesas durante 2023, a despeito de maiores gastos em SaaS e Pagamentos
- ▶ EBITDA Ajustado⁽¹⁾⁽²⁾ cresceu 7% YoY e a margem +110bps para 32,8%

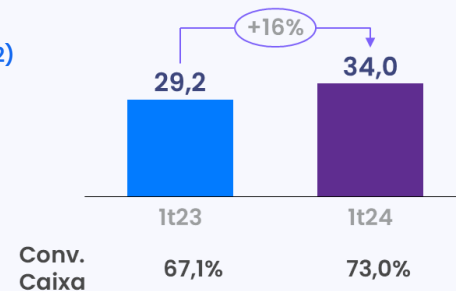
Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro Líquido excluindo swap de R\$23.4M, crescimento de 6% YoY

Lucro Líquido Ajustado ex Swap (R\$ mm; %)



Fluxo de Caixa Operacional⁽³⁾ e FCO/EBITDA Ajustado ^{(1) (2)} (R\$ mm; %)

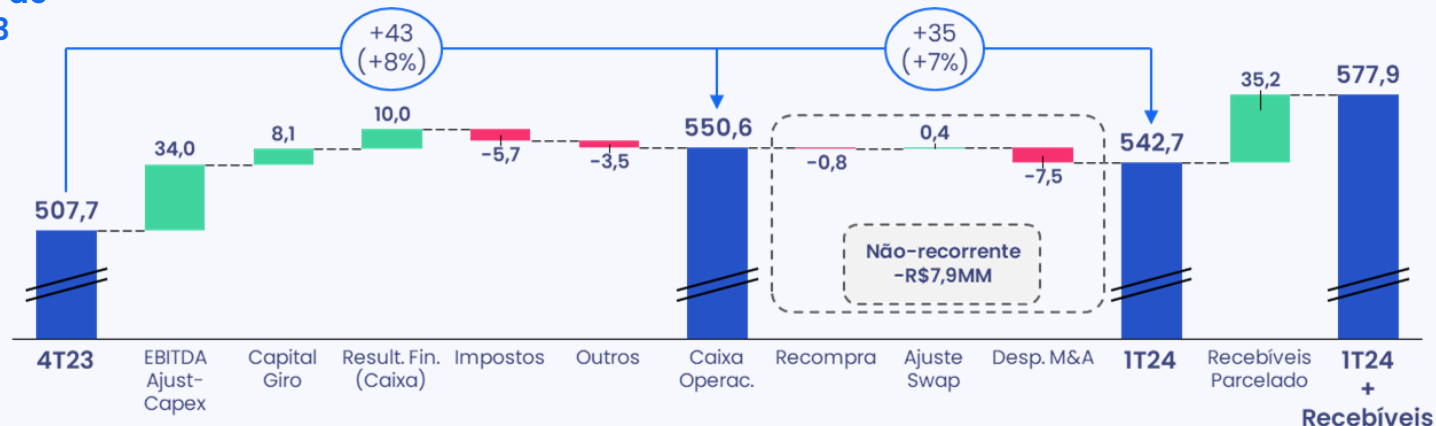


- ▶ O lucro líquido ajustado, excluindo swap, aumentou 6%, impulsionado pela melhoria operacional à medida que a receita voltou a crescer e as despesas se mantiveram em um nível eficiente
- ▶ Geração de fluxo de caixa operacional aumentou 16% em relação ao ano anterior, atingindo R\$34 milhões, suportado por melhora no desempenho operacional
- ▶ Taxa de Conversão de Caixa em 73%, refletindo a natureza de *asset light*

Saldo de Caixa

Forte geração de caixa de R\$43 milhões no trimestre nos proporciona poder de fogo para continuar buscando M&As e recomprando nossas ações

Variação do Saldo de Caixa 1T24 vs 4T23 (R\$ mm; %)



- ▶ **Sólida geração de caixa no valor de R\$43 milhões**, impulsionado por melhora no desempenho operacional e dinâmica positiva do capital de giro; enquanto desembolsos não-recorrentes totalizaram R\$8 milhões afetados despesas relacionadas a M&A
- ▶ Nossa principal prioridade para o uso do caixa continua sendo *deals* de M&A, ao mesmo tempo que nos permite continuar recomprando ações BMOB3
- ▶ A variação nos recebíveis relacionados à nossa oferta de pagamento parcelado está composta como parte do capital de giro; no 1T24, esse montante foi menor devido à relativa sazonalidade no primeiro trimestre do ano

Observações finais 1T24

- 1** Nossa **estratégia de integrar Software de Engajamento do Cliente (SaaS) com Soluções de Pagamento**, com foco na **indústrias de serviços essenciais**, está ganhando tração com um robusto pipeline de vendas. Essa postura potencialmente permitirá explorarmos oportunidades significativas em mercados novos para a Bemobi.
- 2** **Soluções de pagamento** expandiram no 1T24 alcançando um **novo recorde de TPV, em R\$1,9 bilhão**, enquanto as **receitas aumentaram 17%** vs 1T23. Enquanto **Assinaturas Digitais** registraram **mais um trimestre de crescimento sequencial**, apoiado por uma recuperação gradual em nossas operações internacionais.
- 3** **Otimização de despesas** geraram resultados positivos, resultando em queda de 1% no Opex, apesar do aumento de gastos nas verticais de SaaS e Pagamentos. Como resultado, o **EBITDA Ajustado cresceu 7% YoY**, e a margem EBITDA melhorou em 110 bps, **refletindo os ganhos de eficiência**.
- 4** Nosso robusto fluxo de caixa operacional, com uma **taxa de conversão de 73%**, destaca nosso **modelo asset-light** e nossa **alavancagem operacional**. A Bemobi permanece focada em M&A estratégico para fortalecer nossas Soluções de Software e Pagamentos, juntamente com recompra de ações.
- 5** Após um ano de 2023 relativamente *flat*, com diferentes adversidades externas, esperamos entrar em um novo **ciclo de crescimento sustentável**, sustentado por nossa posição de liderança em pagamentos recorrentes e soluções de software para indústrias de serviços essenciais. À medida que adicionamos e implementamos novos clientes, as receitas devem começar a acelerar ao longo do segundo semestre do ano.



May 2024

Earnings Release Presentation

1Q24 – Quarterly Results

For additional information, read carefully the caption at the end of this presentation.

Bemobi's global presence and growing client portfolio

Originally focused in Telecom, Bemobi is now expanding to other recurring service industries such as utilities, education and health

Countries

51

Active Clients

1.423

+47 in 1Q24

119

Enterprise Clients

1.304

Medium Clients

TIM

Claro

vivo

oi

energisa

equatorial
ENERGIA

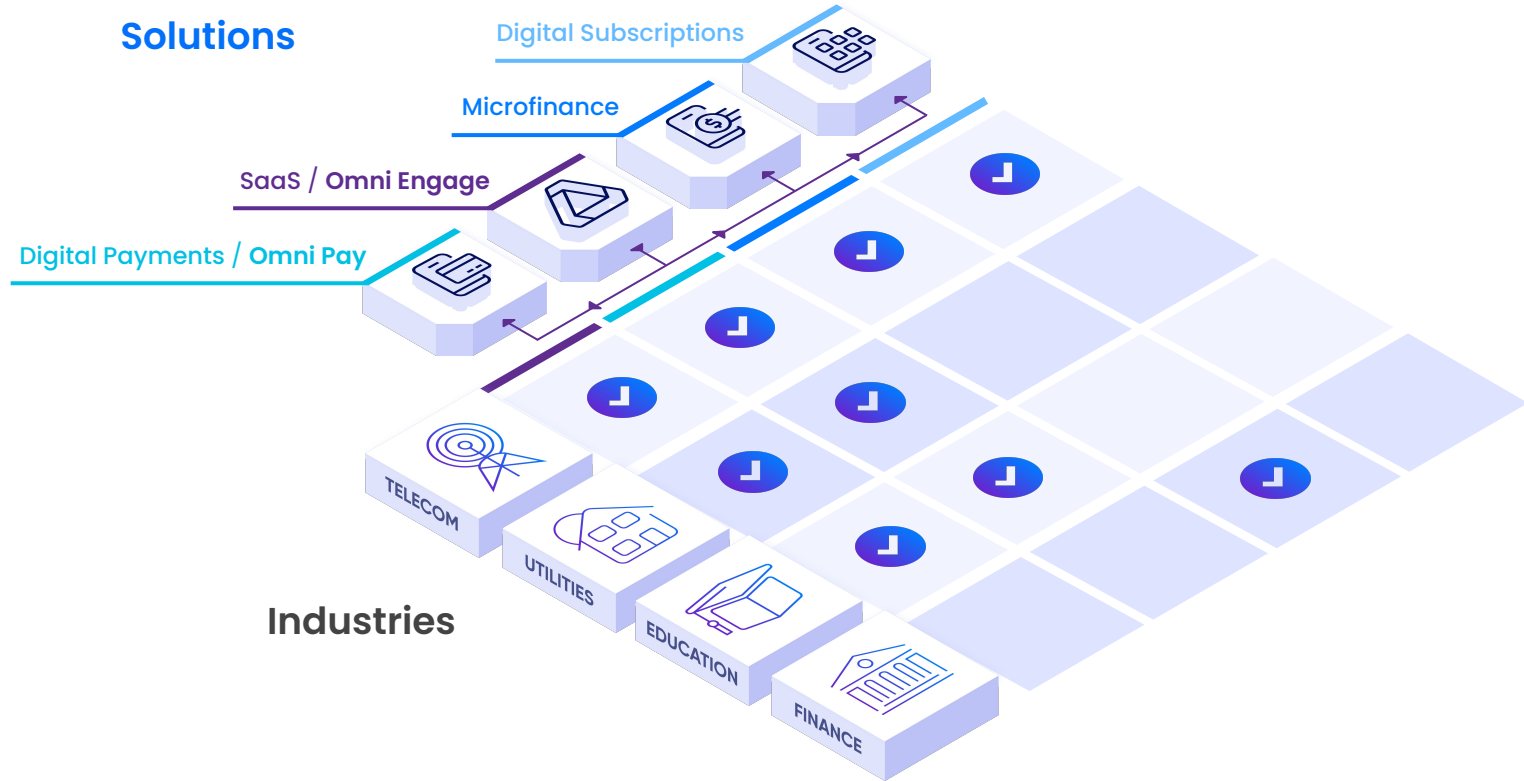
NEOENERGIA

7 of the TOP 10
largest recurring
service companies in
Brazil are Bemobi
clients for payment
solutions

Enterprise clients= companies with annual gross sales above R\$500M

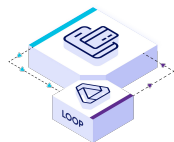
Medium clients = companies with annual gross sales below R\$500M

What we do and who we do it for



Operational indicators: Number of B2B Clients

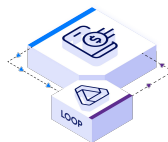
Solid Relationships with Large Companies in Big Industries



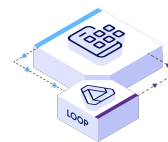
Digital Payments /
Omni Pay



SaaS /
Omni Engage



Microfinance



Digital
Subscriptions

340

Clients in
Payment
Solutions

+90 in 1Q24

09

Enterprise Clients

331

Medium Clients

+90 in 1Q24

1.353

Clients of SaaS
Solutions

+47 in 1Q24

49

Enterprise Clients

1.304

Medium Clients

+47 in 1Q24

25

Clients of
Microfinance
Solutions

-

17

Enterprise Clients

8

Medium Clients

93

Carriers, Digital
Banking and
Wallets as
partners

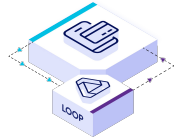
-

Enterprise clients = companies with annual gross sales above R\$500M

Medium clients = companies with annual gross sales below R\$500M

Operational indicators: B2C metrics

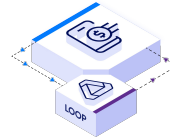
Payments expanding at solid pace, while Subscriptions still affected on YoY basis by Oi migration – despite a QoQ initial recovery



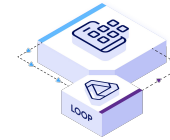
Digital Payments /
Omni Pay



SaaS /
Omni Engage



Microfinance

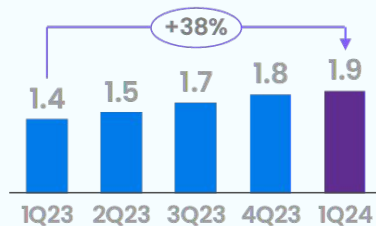


Digital
Subscriptions

Digital Payment (TPV)

Financial Volume, including digital
Top-up and Payment

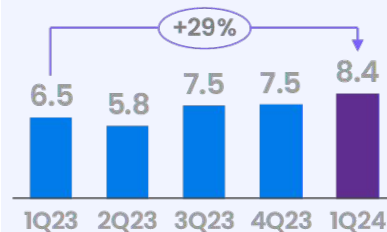
R\$ 1.9 billion



Active Licenses

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

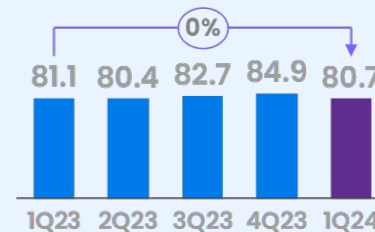
8.4 millions



Microfinance Transaction

Number of Microfinance
transactions including
Air-time/Voice/Data Advances and
Scoring

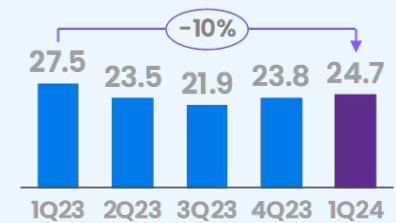
80.7 millions



User Paid Subscriptions

Average user paid active
subscriptions base of Apps

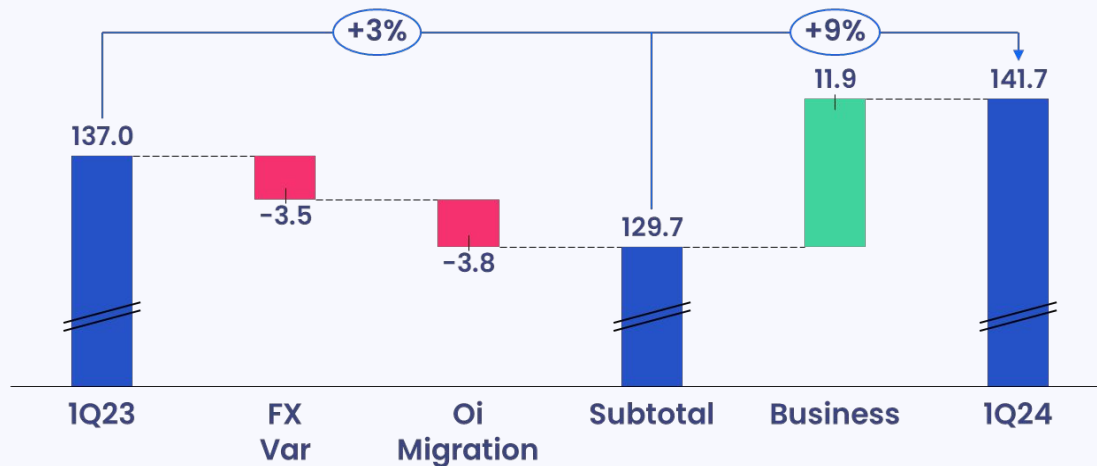
24.7 millions



1Q24 YoY normalized revenue

Adjusted by FX variation and Oi Migration (one-off)

1Q24 vs 1Q23
(R\$ mm)



FX Impact (basket of currencies)

- Some currencies, mostly in Africa, continued to pressure revenues on YoY comparison basis

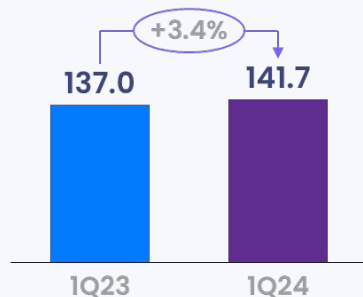
Oi Migration

- Oi Mobile unit sale continued to affect revenues on YoY comparison basis, mostly at Subscription

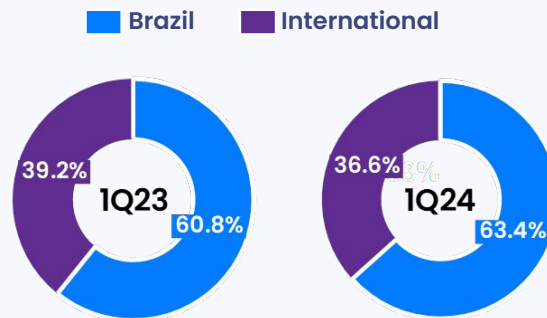
Net Revenues

Top line still affected by externalities, while Payments on a positive trend

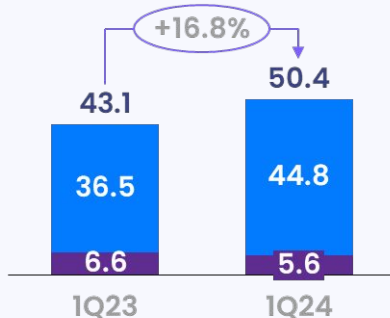
Net Revenues ⁽¹⁾
(R\$ mm)



Breakdown per region
(%)

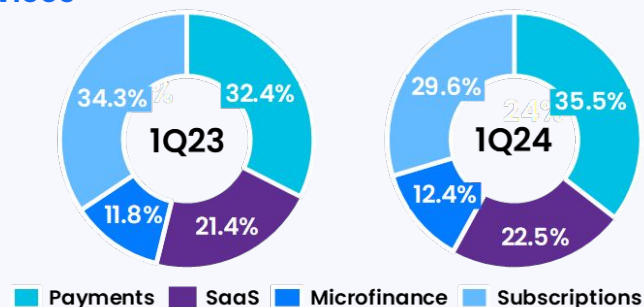


Net Revenues - Payments ⁽¹⁾
(R\$ mm)



■ Digital Payments ■ Physical Top-up Distribution

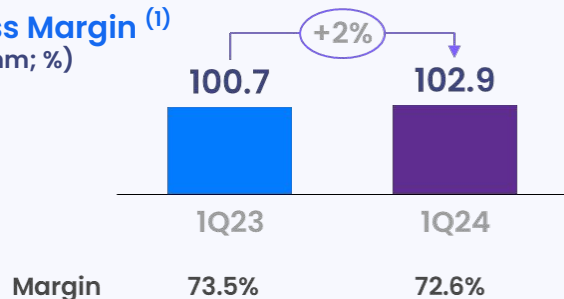
Breakdown per family of services
(%)



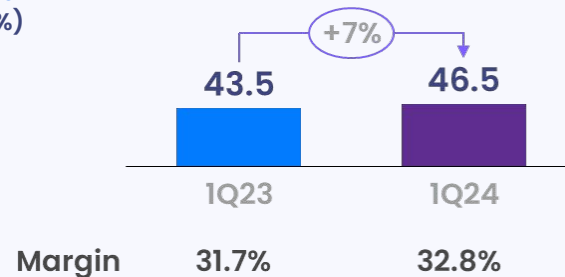
Gross Margin, OPEX and Adj. EBITDA

Optimization on expenses throughout 2023 continued to pay-off, as Opex was down 1% despite continuous expenses in SaaS and Payments; driving a 7% YoY growth of Adjusted EBITDA

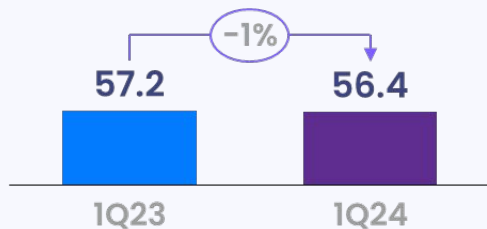
Gross Margin ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



Adjusted EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



OPEX ⁽²⁾ (R\$ mm; %)

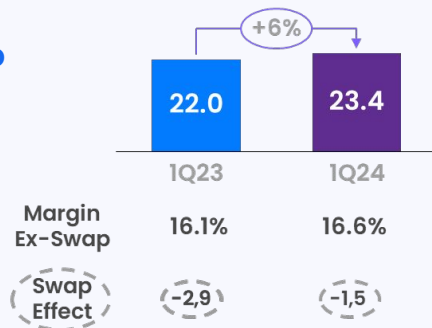


- ▶ Gross Margin declined 90bps to 72.6%, due to higher acquisition costs, mostly on Subscription
- ▶ Adjusted OPEX⁽²⁾ down 1% YoY, as result of optimization on expenses during 2023, in spite of increasing expenses on SaaS and Payments businesses
- ▶ Adjusted EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾ up 7% YoY and margin +110bps to 32.8%

Net Income and Cash Flow from Operations

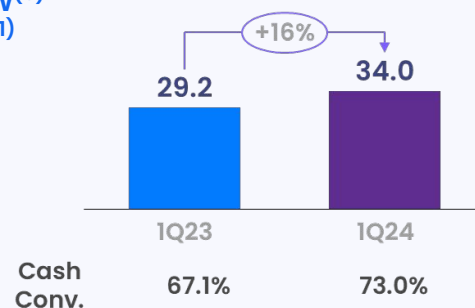
Net income ex-swap at R\$23.4M, up 6% YoY

Adjusted Net Income ex-Swap (R\$ mm; %)



Operational Cash Flow⁽³⁾ and OCF/Adj. EBITDA⁽¹⁾ (2)

(R\$ mm; %)



- ▶ Adj. Net income ex-swap was up 6%, driven by operational improvement as top line resumed growth, and expenses remained at well managed level
- ▶ Operational Cash Flow generation up 16% YoY, at R\$34M, as operational performance has been improving
- ▶ Cash Conversion rate at 73%, reflect of our asset light business nature

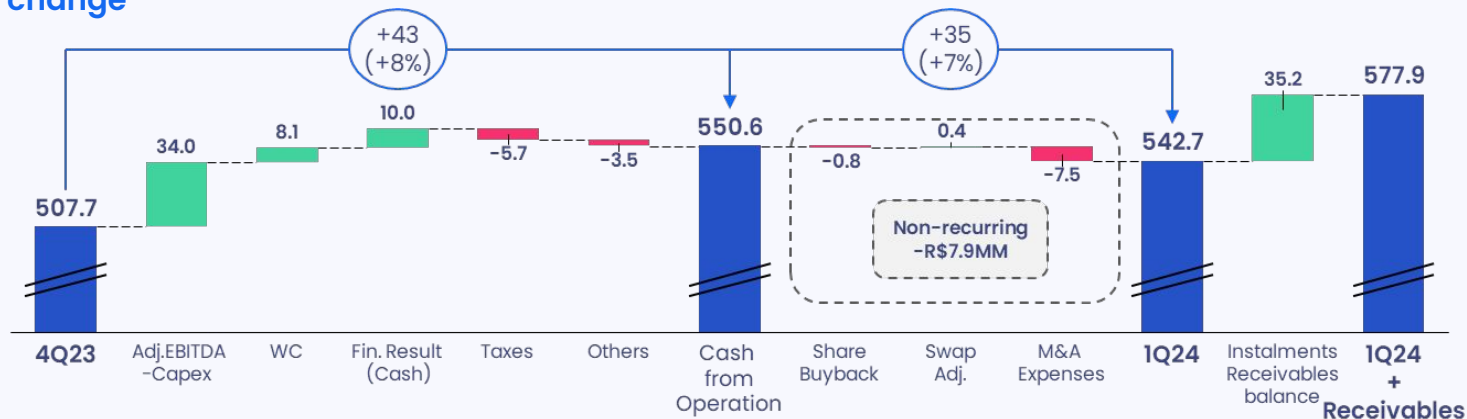
Cash Balance

Strong cash generation of R\$43M in the quarter provides us firepower to keep pursuing M&As and to buying back BMOB3 shares

Cash Position change

1Q24 vs 4Q23

(R\$ mm; %)



- **Cash from operations at solid R\$43M**, driven by improving operational performance and positive dynamic on working capital; while non-recurring disbursements at R\$8M affected by M&A related expenses
- Our main priority for cash usage continue to be M&A deals, while also allowing us to continue to buyback BMOB3 shares
- The variation on receivables related to our offer of Payments with instalments was considered as part of the WC; in 1Q24 such amount was smaller given relative seasonality on the first quarter of the year

Closing Remarks 1Q24

- 1 Our **strategy of integrating Customer Engagement Software (SaaS) with Payment Solutions**, specifically tailored for **essential services industries**, is gaining momentum with a robust sales pipeline. This approach is unlocking significant opportunities in expansive new markets for Bemobi
- 2 **Payment solutions** expanded in 1Q24 to reach a **new record on TPV, at R\$1.9bn**, while **revenues** were **up 17% YoY**. Meanwhile, **Digital Subscription** posted **another quarter of sequential growth**, backed by a rebound in our International operations
- 3 **Optimization efforts on expenses** have yielded positive results, with Opex down 1% YoY despite ongoing investments in our SaaS and Payment verticals. As a result, **Adj. EBITDA increased by 7% YoY**, and the EBITDA margin improved by 110 basis points, **showcasing enhanced efficiency**
- 4 Our strong cash flow from operations, with a **73% conversion rate**, highlights our **asset-light model** and **operational leverage**. Bemobi remains focused on strategic M&A to enhance our Software and Payment Solutions, alongside share buybacks.
- 5 After a somewhat flat 2023, during which Bemobi faced many external adverse events, we expect to enter into a new **cycle of sustainable growth**, backed by our strategic position as a leader in recurring payments and software solutions for essential services industries. As we add and roll out new enterprise clients, our revenue streams should begin to accelerate, during the second half of the year