

Call de Resultados 1T21

#soulinx

Aviso Importante

Este material foi preparado pela Linx S.A. (“Linx” ou “Companhia”) e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos do setor, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas, intenções e outros fatores.

Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões.

LINX CORE | +12% YOY RR TOTAL

- ✂ **Delivery:** RR cresceu 302% vs 1T20 | base de clientes 114,2% maior vs 1T20
- ✂ **Hiper:** RR 36% maior vs 1T20 | base de Hiperadores 27% maior vs 1T20
- ✂ **Farma:** RR cresceu 16% vs 1T20 | ativação de clientes 39% maior vs 1T20
- ✂ **Franquias Linx:** 428 franquias em mar/21 | 38% das novas ativações do 1T21

LINX PAY | +10% YOY RR TOTAL

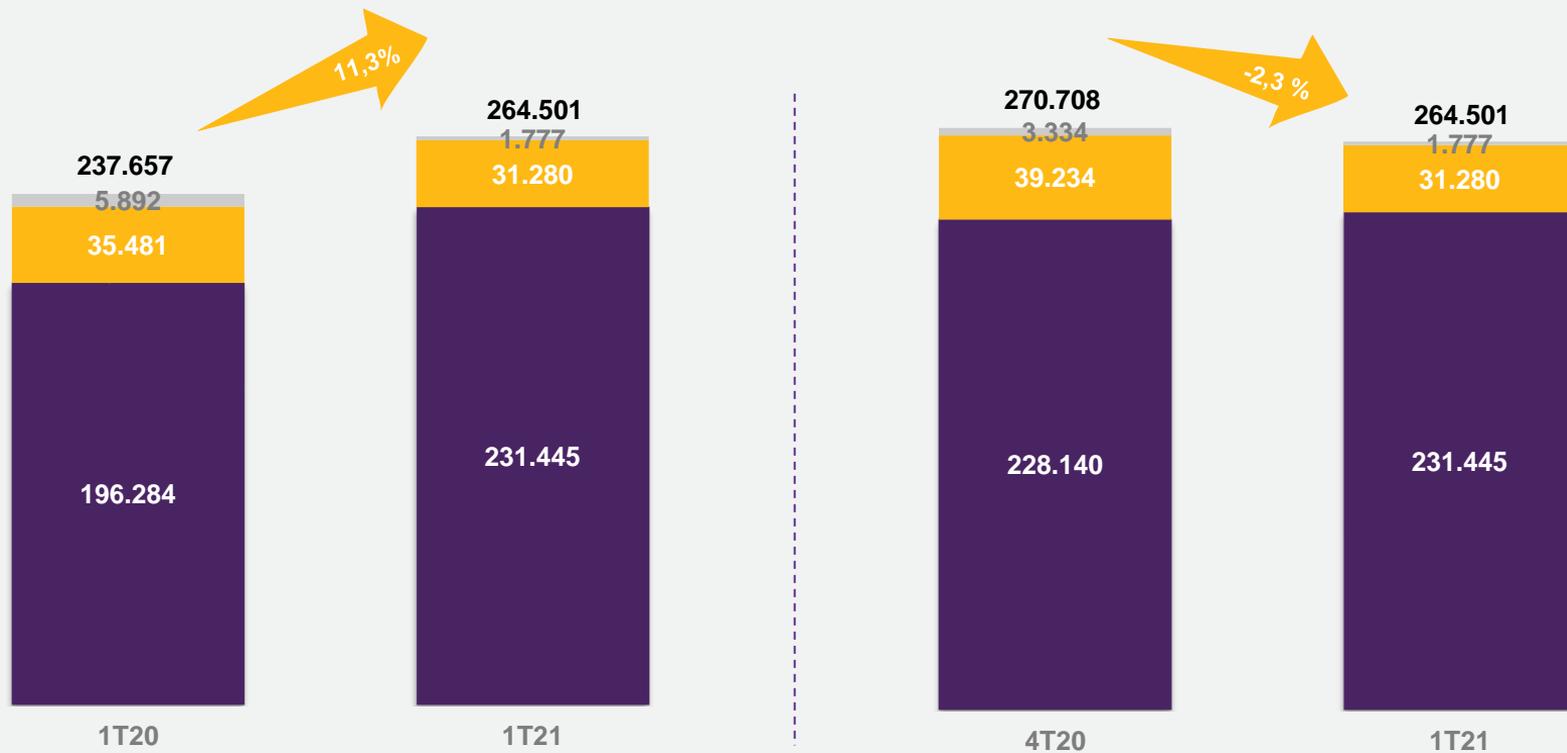
- ✂ **TEF:** 54% da RR de Linx Pay | volume transacionado 30% maior vs 1T20
- ✂ **Gateway:** 4,7 mil clientes utilizando a solução de pagamentos da Linx para *e-commerce*
- ✂ **QR Code e Pix:** mais de 14 mil clientes já integrado ao ERP da Linx | base de clientes 8% maior vs dez/20
- ✂ **TPV:** 2,2x maior vs 1T20

LINX DIGITAL | +56% YOY RR TOTAL

- ⚡ **Linx Commerce:** RR 109% maior vs 1T20 | desde abr/20, tivemos o volume de uma Black Friday a cada mês
- ⚡ **GMV:** volume da plataforma 87% maior vs 1T20
- ⚡ **Linx Impulse:** RR cresceu 37% vs 1T20 | 60% da RR de Linx Digital | volume de ADS foi 188% maior vs 1T20
- ⚡ **OMNI OMS:** 5 novos clientes no 1T21 | 6,3 mil lojas para *roll-out* | RR 71% maior vs 1T20
- ⚡ **Parcerias:** média de 400 *sellers* publicando seus estoques dentre os 4 *marketplaces* parceiros (ex. Hiper) no 1T21
- ⚡ **Linx Digital Partners:** homologação de agências para a venda das soluções de Linx Digital, 38 parceiros no 1T21

Receita Bruta

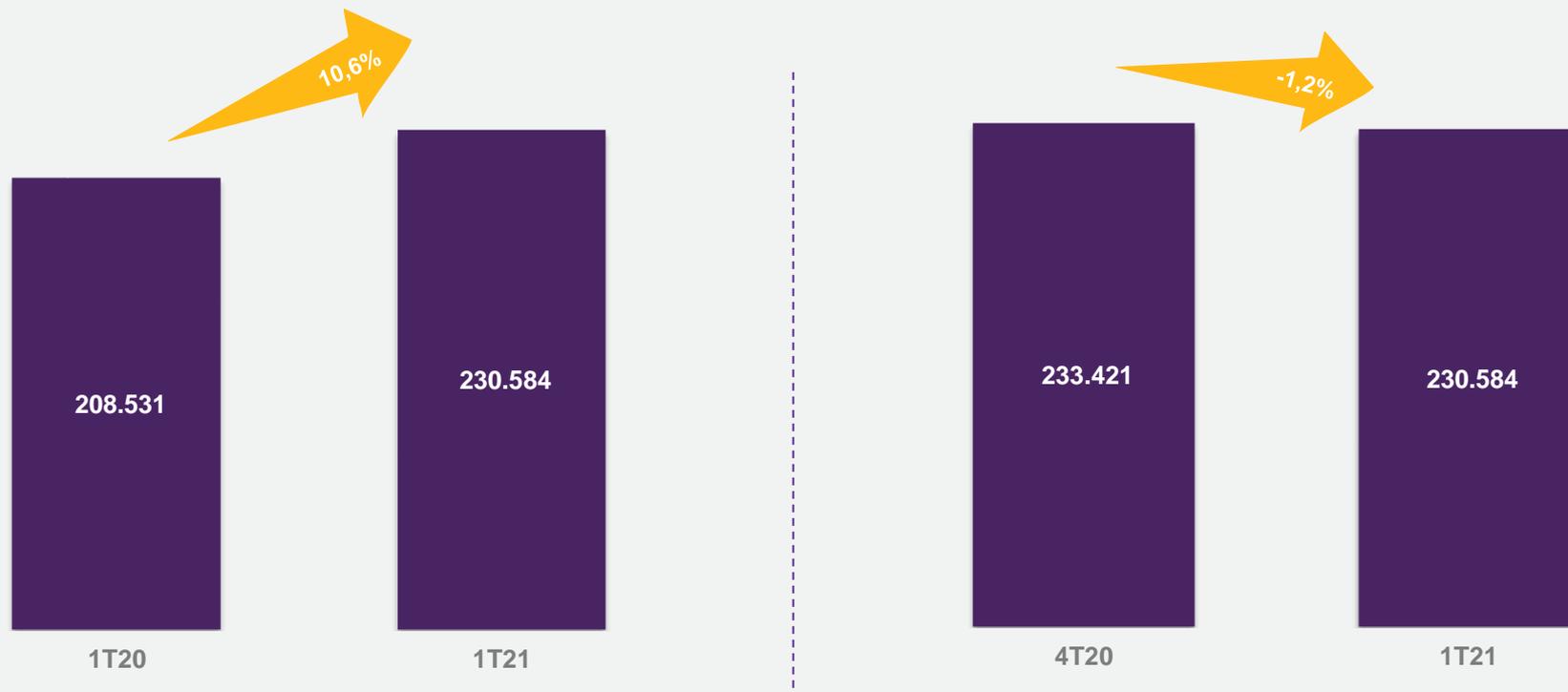
R\$ mil



Receita de recorrente Receita de serviços Royalties Receita bruta

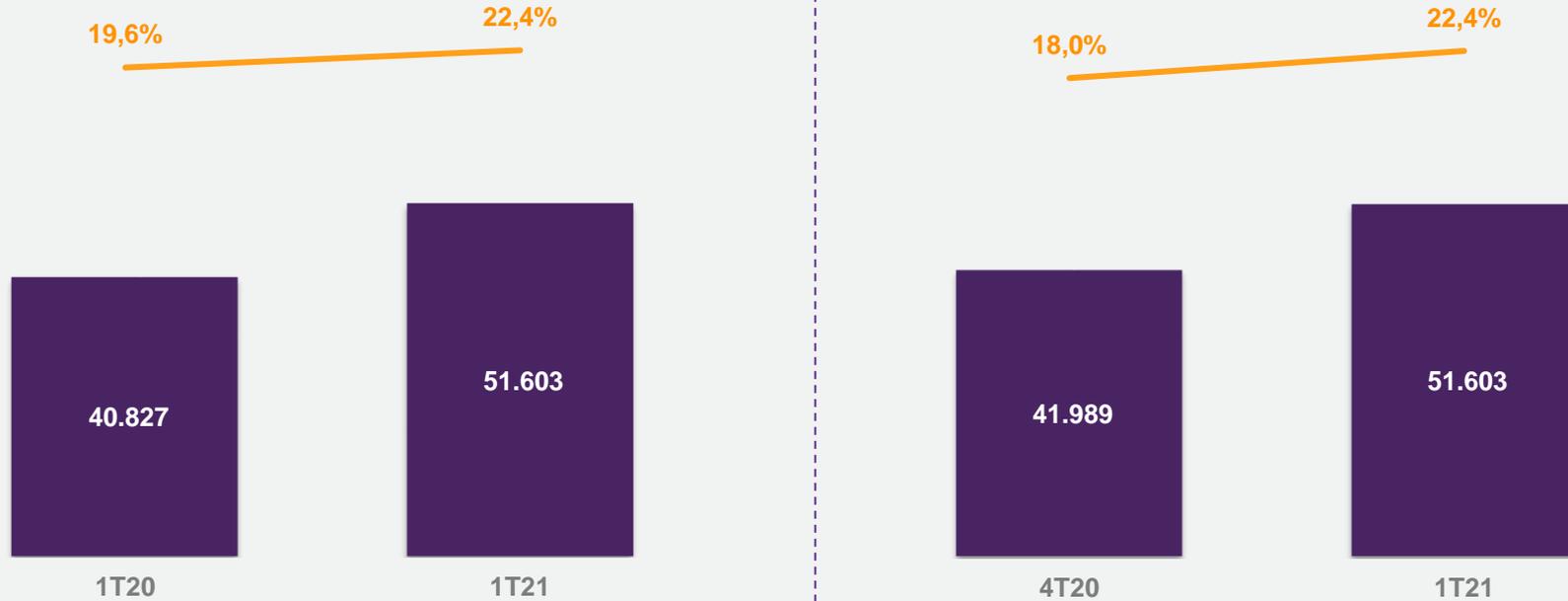
Receita Líquida

R\$ mil



EBITDA Ajustado

R\$ mil



■ EBITDA ajustado¹ ■ Margem EBITDA ajustada¹ (%ROL)

1- Ajustados por eventos não recorrentes, como detalhado no slide seguinte.

EBITDA Ajustado

R\$ mil

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
EBITDA	46.304	37.344	24,0%	(18.058)	n.a.
Receita Operacional Líquida	230.584	208.531	10,6%	233.421	-1,2%
Margem EBITDA	20,1%	17,9%	220 bps	-7,7%	2790 bps
Plano de opção de ações	2.938	-	n.a.	3.063	-4,1%
Antecipação e cessão recebíveis ¹	2.144	1.294	65,7%	2.270	-5,6%
Despesas Operação Stone ²	305	-	n.a.	13.945	-97,8%
Despesas com M&A ³	147	825	-82,2%	-	n.a.
Reversão líquida de earn-out ⁴	(235)	-	n.a.	6	n.a.
Perdas Operacionais Incomuns Linx Pay ⁵	-	-	n.a.	39.975	n.a.
Despesas com IPO NYSE ⁶	-	549	n.a.	788	n.a.
Reestruturação organizacional ⁷	-	816	n.a.	-	n.a.
EBITDA ajustado	51.603	40.827	26,4%	41.989	22,9%
Margem EBITDA ajustada	22,4%	19,6%	290 bps	18,0%	440 bps

Detalhamento dos eventos:

1 – Impacto da antecipação e cessão de recebíveis oferecida pelo Linx Pay Hub, considerando que esta receita está alocada no Resultado Financeiro, abaixo do EBITDA.

2 – Despesas de assessoria legal e financeira decorrentes da proposta da STNE pela Linx.

3 – Despesas ligadas ao processo de due diligence de empresas adquiridas.

4 – Do preço total de compra que pagamos pelas empresas adquiridas, uma parcela é paga através de earn-outs, sujeito ao atingimento de metas financeiras e operacionais. Quando essas metas não são atingidas pelas empresas adquiridas, há uma reversão de earn-out no período.

5 – Perdas operacionais incomuns da Linx Pay Meios de Pagamentos Ltda, como consequência do cancelamento de transações atípicas por parte de terceiros na utilização de máquinas comercializadas por um parceiro comercial da Linx Pay. As perdas foram integralmente contabilizadas no 4T20.

6 – Despesas relacionadas ao IPO da Linx na NYSE e consultoria para adequação às regras da SOX.

7 – Reestruturação organizacional realizada ao longo do primeiro semestre de 2020.



linux



SOFTWARE QUE MOVE O VAREJO