

São Paulo, 17 de maio de 2021. A Linx S.A. (B3: LINX3 e NYSE: LINX), anuncia hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2021 (1T21). As informações operacionais e financeiras são apresentadas com base em números consolidados, conforme Lei das S.A. e práticas contábeis emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

DESTAQUES DO 1T21

Receita Bruta

R\$264,5 MILHÕES | +11,3% YOY

EBITDA Ajustado

R\$51,6 MILHÕES | +26,4% YOY

Crescimento orgânico

14,0% YOY

Receita Recorrente (RR)

R\$231,4 MILHÕES | +17,9% YOY

Margem EBITDA Ajustada

22,4% | 290 BPS YOY

Taxa de Renovação

98,8%

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 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

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

Nota: vide Anexo VI para mais detalhes dos destaques operacionais e financeiros.

AOS NOSSOS ACIONISTAS

O primeiro trimestre de 2021 foi muito difícil para o Brasil. Novas variantes do Coronavírus foram detectadas, o número de infecções subiu rapidamente em todo o país, os sistemas de saúde de várias cidades entraram em colapso e, infelizmente, o número de mortos cresceu de forma exponencial. Com isso, medidas restritivas mais rígidas voltaram a ser implementadas em todo o território nacional em momentos diferentes de acordo com a situação de cada cidade ou região. Tivemos também o início do período de vacinação contra o COVID-19 para a população brasileira. Diante dessa situação, o *e-commerce* continuou sendo a principal alternativa para os varejistas continuarem operando com segurança, viabilizando a continuidade e até mesmo a expansão dos seus negócios.

A Linx continua desenvolvendo e aprimorando seus produtos, sistemas e reforçando parcerias para apoiar o varejo neste período desafiador que já completou mais de um ano. Integramos ao nosso portfólio soluções rápidas, eficientes e com excelente custo benefício para varejistas de diferentes setores e perfis. Neste contexto, destacamos o desempenho das verticais de Farma e Food; nossa plataforma de *e-commerce* que vem se tornando cada vez mais robusta, intuitiva e ainda mais integrada com os sistemas de gestão do negócio e meios de pagamento; além da expansão de parcerias com os principais *marketplaces* do país para toda a nossa base de clientes.

De acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE, o volume de vendas no comércio varejista apresentou uma expansão de 2,4% em março de 2021 em relação ao mesmo mês de 2020. No entanto, os resultados negativos de janeiro e, principalmente de fevereiro, resultaram numa queda de 0,6% no comparativo entre o 1T21 e o 1T20.

Com isso, Linx Digital passou a representar 14,7% da receita recorrente total no 1T21, enquanto Linx Pay também cresceu e passou a responder por 13,1% da receita recorrente total no mesmo período. Importante ressaltar que apesar das medidas restritivas ao funcionamento do comércio, a receita recorrente de Linx Core cresceu 14,6% no 1T21 quando comparada ao 1T20.

Continuamos sem registrar impactos materiais no *churn*, em função do perfil diferenciado de sua base de clientes, além da baixa representatividade das mensalidades cobradas sobre o faturamento dos varejistas. O volume acumulado de postergações atingiu R\$79 milhões no trimestre, dos quais 99% das faturas com prazo prorrogado estavam em dia, um patamar ainda melhor que o registrado no 4T20.

Aproveitamos também para destacar a excelente performance dos nossos produtos voltados para *e-commerce*, o Linx Commerce, e também para nossos produtos para Delivery, como o app Delivery e Mercadapp, que tiveram crescimento exponencial neste período.

O nosso Comitê de Oportunidades continua monitorando os impactos do COVID-19. Além das diversas medidas de proteção de caixa que vêm sendo tomadas desde o início da pandemia, 100% dos funcionários da Linx continuam em *home office* e, até o momento, não há previsão de retorno para os escritórios.

Como vocês puderam acompanhar, em 19 de março a Superintendência Geral do CADE emitiu parecer técnico favorável à aprovação, sem restrições, da combinação de negócios entre Linx e StoneCo. Em 07 de abril de 2021, informamos que o referido Parecer Técnico da Superintendência Geral do CADE foi objeto de recurso e está sendo analisado pelo Tribunal Administrativo do CADE.

Por fim, **reafirmamos nosso compromisso com o longo prazo**, garantindo a segurança do nosso time, o atendimento aos clientes e fornecedores, e consequentemente, com o negócio.

Alberto Menache & Time Linx
#soulinx

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

DESEMPENHO OPERACIONAL

Ao final do 1T21, a Linx atingiu uma **taxa de renovação** de clientes de 98,8%, em linha com o trimestre anterior mesmo diante do cenário de COVID-19.

O **maior cliente** da Linx representou 1,1% da receita recorrente no trimestre, sendo essa posição foi ocupada por um varejista da vertical de Moda. Além disso, os **100 maiores clientes** representaram 25,6% da receita recorrente do 1T21. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Companhia.

RECEITA OPERACIONAL

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Receita recorrente total	233.221	202.176	15,4%	231.474	0,8%
Receita recorrente	231.445	196.284	17,9%	228.140	1,4%
Royalties	1.777	5.892	-69,8%	3.334	-46,7%
Receita não recorrente	31.280	35.481	-11,8%	39.234	-20,3%
Receita Operacional Bruta	264.501	237.657	11,3%	270.708	-2,3%
Impostos sobre vendas ¹	(27.126)	(23.743)	14,2%	(28.268)	-4,0%
Cancelamentos e abatimentos	(6.791)	(5.383)	26,2%	(9.019)	-24,7%
Receita Operacional Líquida	230.584	208.531	10,6%	233.421	-1,2%

1- PIS, COFINS, ISS, INSS e outros.

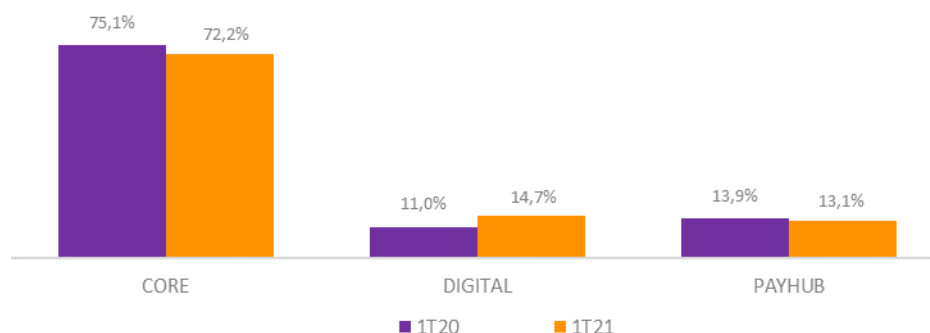
A **receita recorrente** atingiu R\$231,4 milhões no 1T21, representando 87,5% da receita operacional bruta, +17,9% vs 1T20 e +1,4% vs 4T20. Estes aumentos demonstram a resiliência do modelo de negócio baseado em receita recorrente (SaaS), além da importância da oferta de uma plataforma *end-to-end* que garante múltiplas portas de entrada para as soluções da Linx, algo que segue intensificado com a aceleração do processo de transformação digital dos varejistas desde março de 2020. Destacamos que 65% da receita recorrente vem de ofertas totalmente em nuvem. As ofertas que têm crescido mais rapidamente são: Linx Impulse e Linx Commerce.

No 1T21, o **crescimento orgânico** da receita recorrente foi de 14,0%, 60 bps acima do trimestre anterior. Essa evolução é explicada principalmente pelos reflexos positivos da aceleração contínua do processo de transformação digital que aumenta a adesão às soluções da plataforma *end-to-end* da Linx mesmo em um cenário econômico mais desafiador. Adicionalmente, a evolução do crescimento orgânico reflete o maior patamar de IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado) no 1T21, indicador utilizado para o reajuste anual dos contratos da Linx com seus clientes.

A **receita de royalties** atingiu R\$1,8 milhões no 1T21, -69,8% vs 1T20 e -46,7% vs 4T20. Como em trimestres anteriores, estas quedas refletem o aumento da contribuição das ofertas SaaS nas novas vendas da Companhia. Os maiores impactos nos períodos de comparação foram nas verticais de Food Service, Postos e Moda. Importante ressaltar que as novas ofertas SaaS, geradoras de receita recorrente e baseadas na nuvem, não cobram royalties, em sua grande maioria.

No 1T21, a **receita recorrente total** atingiu R\$233,2 milhões, +15,4% vs 1T20 e +0,8% vs 4T20. No trimestre, Linx Core representou 72,2% da receita recorrente total, enquanto Linx Digital e Linx Pay Hub atingiram 14,7% e 13,1%, respectivamente. A variação anual positiva é explicada pela demanda contínua por soluções que em muitos casos garantiram a continuidade das operações de diferentes perfis de varejistas no contexto de COVID-19.

Mix da Receita Recorrente Total



A **receita não recorrente** atingiu R\$31,3 milhões no 1T21, -11,8% e -20,3% vs 1T20 e 4T20, respectivamente. Essas evoluções refletem o menor volume e porte de projetos de implantação com um cenário mais desafiador para os varejistas. O comparativo com o 4T20 também reflete o efeito sazonal que se concentra no período da Black Friday e Natal, com destaque para a Napse, Millennium e a vertical de Concessionárias.

As **receitas diferidas** de curto e longo prazo constantes no balanço (receita não recorrente já faturada, mas não reconhecida, tendo em vista que o serviço ainda não foi prestado) totalizaram R\$25,9 milhões ao final do 1T21. Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Receita Operacional Líquida	230.584	208.531	10,6%	233.421	-1,2%
Custo dos serviços prestados (ex-depreciação e amortização)	(53.978)	(57.959)	-6,9%	(62.251)	-13,3%
% ROL	23,4%	27,8%	-440 bps	26,7%	-330 bps
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(47.423)	(44.015)	7,7%	(70.035)	-32,3%
% ROL	20,6%	21,1%	-50 bps	30,0%	-940 bps
Depreciação e amortização	(41.692)	(36.362)	14,7%	(40.936)	1,8%
% ROL	18,1%	17,4%	60 bps	17,5%	50 bps
Vendas e marketing	(44.198)	(36.697)	20,4%	(42.888)	3,1%
% ROL	19,2%	17,6%	160 bps	18,4%	80 bps
Pesquisa e desenvolvimento	(31.545)	(29.552)	6,7%	(29.709)	6,2%
% ROL	13,7%	14,2%	-50 bps	12,7%	100 bps
Outras receitas (despesas) operacionais	(7.136)	(2.964)	140,8%	(46.596)	-84,7%
% ROL	3,1%	1,4%	-170 bps	20,0%	-1690 bps

Nota: Destacamos a conta "Depreciação e amortização" dos "Custo de Serviços Prestados" e "Gerais e Administrativas" que passaram a ser apresentados como R\$53.978 mil e R\$47.423 mil no 1T21, respectivamente. O mesmo conceito foi aplicado nos demais trimestres de comparação.

O **custo dos serviços prestados** (ex-depreciação e amortização) atingiu R\$54,0 milhões no 1T21, -440 bps como percentual da ROL frente ao 1T20. Essa evolução é explicada principalmente pelas medidas de preservação de caixa adotadas a partir da segunda quinzena de março de 2020 diante do cenário de COVID-19, envolvendo iniciativas vinculadas ao quadro de funcionários e seus benefícios, além da redução de despesas com viagem e hospedagem. No comparativo com o 4T20, o custo dos serviços prestados foi 330 bps menor em função principalmente da maior concentração de implantação das soluções da Linx no trimestre anterior. Como resultado, a margem bruta foi de 76,6% no 1T21, +440 bps vs 1T20 e +330 bps vs 4T20.

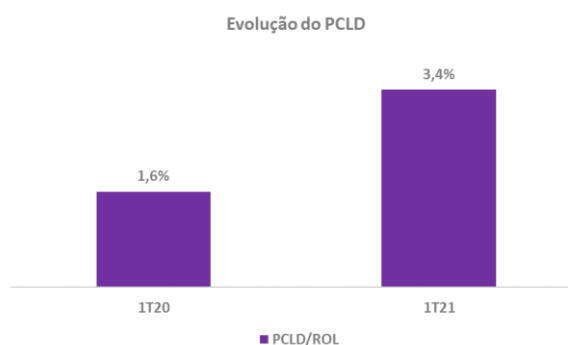
As **despesas gerais e administrativas** (ex-depreciação e amortização) apresentaram uma redução de 50 bps como percentual da ROL frente ao 1T20. Essa evolução ocorreu principalmente pela reclassificação de alguns contratos de terceiros da PinPag que passaram a ser capitalizados, gerando esse impacto no 1T21. Em relação ao 4T20, as despesas gerais e administrativas diminuíram 940 bps em função principalmente do menor patamar de despesas não recorrentes vinculadas à proposta da STNE pela Linx em ago/20. Vale destacar os comparativos foram impactados pela consolidação dos custos da Mercadapp e Humanus, adquiridas respectivamente no 4T20 e 3T20, além da consolidação parcial da PingPag e Neemo, adquiridas em janeiro e fevereiro de 2020, respectivamente.

As **despesas com depreciação e amortização** apresentaram aumento de 60 bps e 50 bps como percentual da ROL no comparativo com o 1T20 e 4T20, respectivamente. Essas evoluções ocorreram principalmente em função da maior amortização de software desenvolvido e da amortização de ativos intangíveis decorrentes de aquisições de empresas no período. O cronograma de amortização de intangível de aquisições (PPA) e ágio fiscal encontra-se no anexo V.

As **despesas com vendas e marketing** quando comparadas como percentual da ROL, apresentaram aumento de 160 bps e 80 bps frente ao 1T20 e 4T20, respectivamente. As variações são explicadas em grande parte pelo investimento contínuo nas equipes comerciais para reforçar o *cross-sell* de soluções que reforçam a plataforma *end-to-end* da Linx. Neste trimestre, o maior impacto foi na vertical de Concessionárias e na PinPag. Com isso, encerramos o 1T21 com 428 franquias e seguimos com a homologação de Agências para a venda das soluções de Linx Digital, atingindo 38 parceiros no final do período. Tais efeitos foram parcialmente compensados pelas medidas de preservação de caixa adotadas a partir de março de 2020, como mencionado anteriormente.

As **despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D)**, quando comparadas como percentual da ROL, reduziram 50 bps em relação ao 1T20 em função principalmente das iniciativas de preservação de caixa adotadas pela Companhia a partir de março de 2020. Em relação ao 4T20, as despesas com pesquisa e desenvolvimento aumentaram 100 bps como percentual da ROL em grande parte pelo contínuo investimento nas equipes de P&D para reforçar o portfólio de novas ofertas principalmente de Linx Digital e Linx Pay Hub.

A **provisão de crédito de liquidação duvidosa (PCLD)**, alocada em Outras receitas (despesas) operacionais, atingiu R\$7,8 milhões no 1T21 ou 3,4% sobre a receita líquida, uma expansão de 170 bps frente ao mesmo trimestre do ano anterior. Reforçamos que a Linx constitui a PCLD mensalmente considerando o histórico de perdas por faixa de vencimento e perdas esperadas para os títulos a receber de clientes que compõem a base de contas a receber em aberto. Adicionalmente, no cenário de COVID-19, aumentaram os pedidos de negociação envolvendo os vencimentos de faturas e os mesmos foram analisados caso-a-caso, conforme o relacionamento com o cliente, acumulando um volume de postergações de pagamentos de R\$79 milhões até março de 2021, dos quais 99% das faturas com prazo prorrogado estavam em dia, percentual ainda maior do que os 98% do 4T20.



No 1T21, foi **capitalizado como investimento com P&D** o total de R\$6,2 milhões, -11,4% e -16,3% vs 1T20 e 4T20, respectivamente. No trimestre, Linx Core representou 77,2% do P&D capitalizado, enquanto Linx Digital e Linx Pay atingiram 13,8% e 9,0%, respectivamente. Este montante está principalmente ligado às iniciativas de inovação para adaptação dos ERPs da Linx ao conceito *omnichannel*, além dos investimentos em novas soluções para reforçar a plataforma de *e-commerce* e o portfólio de serviços financeiros do Linx Pay Hub. Consolidamos nosso posicionamento como principal fornecedor de uma plataforma *end-to-end*, 100% integrada e que permite o varejista se tornar *omnichannel*. Além disso, a Linx tem investido para entrar em novos mercados, buscando novos perfis de clientes ao investir em futuras oportunidades relacionadas à Big Data e Inteligência.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Resultado financeiro líquido	(7.904)	(9.169)	-13,8%	(10.829)	-27,0%
Receitas financeiras	8.476	12.622	-32,8%	12.263	-30,9%
Despesas financeiras	(16.380)	(21.791)	-24,8%	(23.092)	-29,1%

O **resultado financeiro líquido** da Linx atingiu -R\$7,9 milhões no 1T21, +R\$1,3 milhão vs 1T20. Essa variação é explicada principalmente pelo menor efeito da aplicação da IAS 29 como consequência da hiperinflação na Argentina e por maiores receitas originadas pela antecipação de recebíveis da Linx Pay. Tais efeitos foram parcialmente compensados pela redução gradual do CDI ao longo do período, menor volume de aplicações financeiras e maior volume de descontos concedidos a clientes diante do atual cenário do macroeconômico. Em relação ao 4T20, o resultado financeiro líquido foi R\$2,9 milhões maior principalmente pela redução de juros sobre arrendamento, menor volume de descontos concedidos a clientes e pela variação cambial sobre aplicação financeira no exterior.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Lucro (prejuízo) líquido	(6.870)	(9.054)	-24,1%	(65.913)	-89,6%
Plano de opção de ações	2.938	-	n.a.	3.063	-4,1%
Despesas Operação Stone ¹	305	-	n.a.	13.945	-97,8%
Despesas com M&A ²	147	825	-82,2%	-	n.a.
Reversão líquida de earn-out ³	(235)	-	n.a.	6	n.a.
Perdas Operacionais Incomuns Linx Pay ⁴	-	-	n.a.	39.975	n.a.
Despesas com IPO NYSE ⁵	-	549	n.a.	788	n.a.
Reestruturação organizacional ⁶	-	816	n.a.	-	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	(3.715)	(6.865)	-45,9%	(8.136)	-54,3%

Observação: Os ajustes aqui apresentados não consideram os impactos do imposto de renda e contribuição social sobre o Lucro (Prejuízo) Líquido, os mesmos são apresentados de acordo com os montantes demonstrados neste documento para efeito de comparabilidade. **Notas:** (1) Despesas de assessoria legal e financeira decorrentes da proposta da STNE pela Linx. (2) Despesas ligadas ao processo de due diligence de empresas adquiridas. (3) 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. (4) 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 1T21. (5) Despesas relacionadas ao IPO da Linx na NYSE e consultoria para adequação às regras da SOX. (6) Reestruturação organizacional realizada no início do ano e em junho de 2020.

O **prejuízo líquido ajustado** foi de R\$3,7 milhões no 1T21, +R\$3,2 milhões vs 1T20 e +R\$4,4 milhões vs 4T20. Essas variações positivas são explicadas principalmente por: (i) medidas de preservação de caixa adotadas a partir da segunda quinzena de março de 2020 diante do cenário de COVID-19; (ii) expansão da receita operacional líquida reflexo da aceleração contínua do processo de transformação digital e do reajuste anual dos contratos da Linx com seus clientes; e (iii) melhor resultado financeiro com o efeito da aplicação da IAS 29 e receitas com a antecipação de recebíveis da Linx Pay.

EBITDA E MARGEM EBITDA

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Lucro (prejuízo) líquido	(6.870)	(9.054)	-24,1%	(65.913)	-89,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	3.578	867	n.a.	(3.910)	n.a.
(+) Resultado financeiro líquido	7.904	9.169	-13,8%	10.829	-27,0%
(+) Depreciação e amortização	41.692	36.362	14,7%	40.936	1,8%
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

Notas: (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.

Neste trimestre, tivemos despesas não recorrentes no total de R\$5,3 milhões, envolvendo principalmente: (i) plano de opção de ações da Companhia; (ii) impacto da receita com antecipação e cessão de recebíveis oferecida pelo Linx Pay Hub, montante alocado no resultado financeiro; (iii) despesas de assessoria legal e financeira decorrentes da proposta da STNE pela Linx; e (iv) reversão líquida de earn-out correspondente a quatro empresas adquiridas. Desta forma, o **EBITDA ajustado** atingiu R\$51,6 milhões no trimestre, +26,4% e +22,9% em relação ao EBITDA ajustado do 1T20 e 4T20, respectivamente.

A **margem EBITDA ajustada** foi de 22,4% no trimestre, 290 bps maior vs 1T20. Essa evolução é explicada principalmente por: (i) expansão da receita operacional líquida reflexo da aceleração contínua do processo de transformação digital e do reajuste anual dos contratos da Linx com seus clientes; e (ii) medidas de preservação de caixa adotadas a partir da segunda quinzena de março de 2020 diante do cenário de COVID-19. Em relação ao 4T20, a margem EBITDA ajustada foi 440 bps maior em função de: (i) medidas de preservação de caixa adotadas, como já mencionado; (ii) renegociação de contratos de terceiros no período; e (iii) menores custos considerando a maior concentração de implantação das soluções da Linx no trimestre anterior. Vale destacar que a evolução positiva dos comparativos foi parcialmente compensada pelo investimento contínuo nas equipes para reforçar o *cross-sell* de ofertas conectadas principalmente a Linx Digital e Linx Pay Hub.

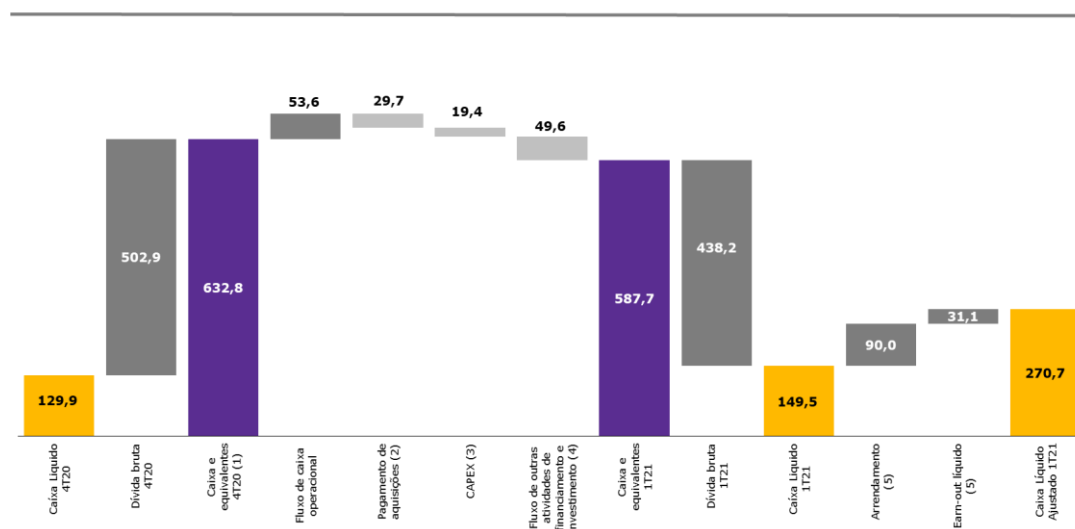
GERAÇÃO DE CAIXA E CAIXA LÍQUIDO

No 1T21, o saldo de **caixa e aplicações financeiras** da Companhia atingiu R\$587,7 milhões, R\$154,4 milhões abaixo do 1T20 em função principalmente do desembolso decorrente das quatro aquisições de empresas e execução do programa de recompra das ações de emissão da Companhia. Em relação ao 4T20, o saldo de caixa e aplicações financeiras reduziu R\$45,3 milhões em função principalmente de pagamentos de earn-outs de empresas adquiridas pela Linx.

A **dívida bruta** da Companhia encerrou o 1T21 em R\$438,2 milhões, -12,9% vs 4T20, composta por empréstimos com o BNDES no valor de R\$271,8 milhões, contas a pagar por aquisições de ativos e de controladas no total de R\$76,4 milhões, arrendamento no valor de R\$90,0 milhões, visto que é necessário mensurar e reconhecer a valor presente os arrendamentos da Companhia.

O **caixa líquido** da Companhia no 1T21 foi de R\$149,5 milhões. Excluindo da dívida bruta o montante vinculado ao arrendamento, decorrente do IFRS16, e o earn-out líquido de contas a pagar por aquisições, o **caixa líquido ajustado** da Linx seria de R\$270,7 milhões. Para uma visão das movimentações do fluxo de caixa total (caixa e equivalentes + aplicações financeiras), encontra-se no anexo III a demonstração do fluxo de caixa total.

Fluxo de caixa 1T21
R\$ milhões



Notas: (1) Compreende a soma entre os saldos de Caixa e Aplicações Financeiras. (2) Inclui aquisição de empresas menos caixa líquido e pagamento de aquisição de controladas. (3) Envolve aquisição do ativo imobilizado, aquisição do ativo intangível e alienação de ativo imobilizado. (4) Ingressos e pagamentos de empréstimos e financiamentos, pagamentos de arrendamento mercantil, adiantamento para futuro aumento de capital, encargos financeiros, reserva de capital e variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa e dividendos e JCP pagos. (5) Para o cálculo do caixa líquido ajustado, destacamos da dívida bruta a totalidade do arrendamento, decorrente do IFRS16, e o earn-out líquido de contas a pagar por aquisições, excluindo a parcela retida para possíveis contingências.

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO PERÍODO

R\$ mil	1T21	1T20	YoY	4T20	QoQ
Receita recorrente total	233.221	202.176	15,4%	231.474	0,8%
Receita recorrente	231.445	196.284	17,9%	228.140	1,4%
Royalties	1.777	5.892	-69,8%	3.334	-46,7%
Receita não recorrente	31.280	35.481	-11,8%	39.234	-20,3%
Receita operacional bruta	264.501	237.657	11,3%	270.708	-2,3%
Impostos sobre vendas ¹	(27.126)	(23.743)	14,2%	(28.268)	-4,0%
Cancelamentos e abatimentos	(6.791)	(5.383)	26,2%	(9.019)	-24,7%
Receita operacional líquida	230.584	208.531	10,6%	233.421	-1,2%
Custos dos serviços prestados	(70.821)	(72.836)	-2,8%	(74.154)	-4,5%
Lucro bruto	159.763	135.695	17,7%	159.267	0,3%
Despesas operacionais	(155.151)	(134.713)	15,2%	(218.261)	-28,9%
Gerais e administrativas	(72.272)	(65.500)	10,3%	(99.068)	-27,0%
Vendas e marketing	(44.198)	(36.697)	20,4%	(42.888)	3,1%
Pesquisa e desenvolvimento	(31.545)	(29.552)	6,7%	(29.709)	6,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(7.136)	(2.964)	140,8%	(46.596)	-84,7%
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	4.612	982	369,7%	(58.994)	n.a.
Resultado financeiro líquido	(7.904)	(9.169)	-13,8%	(10.829)	-27,0%
Receitas financeiras	8.476	12.622	-32,8%	12.263	-30,9%
Despesas financeiras	(16.380)	(21.791)	-24,8%	(23.092)	-29,1%
Lucro antes dos impostos	(3.292)	(8.187)	-59,8%	(69.823)	-95,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(732)	2.707	n.a.	7.188	n.a.
Imposto de renda e contribuição social correntes	(2.846)	(3.574)	-20,4%	(3.278)	-13,2%
Lucro (prejuízo) líquido	(6.870)	(9.054)	-24,1%	(65.913)	-89,6%

1- PIS, COFINS, ISS, INSS e outros.

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Ativo (R\$ mil)	31/03/2021	31/12/2020
Caixa e equivalentes de caixa	42.520	45.562
Aplicações financeiras	542.504	584.778
Contas a receber	448.622	477.217
Tributos a recuperar	39.305	37.702
Outros créditos	39.494	48.762
Total circulante	1.112.445	1.194.021
Aplicações financeiras	2.663	2.467
Contas a receber de longo prazo	14.156	16.100
Tributos a recuperar	3.912	4.341
Tributos diferidos	17.275	14.891
Outros créditos	25.690	25.853
Total realizável a longo prazo	63.696	63.652
Imobilizado	105.523	109.057
Intangível	1.207.729	1.209.948
Direito de uso	91.535	101.655
Total não circulante	1.468.483	1.484.312
Total ativo	2.580.928	2.678.333
Passivo + Patrimônio Líquido (R\$ mil)	31/03/2021	31/12/2020
Fornecedores	41.493	49.678
Contas a pagar estabelecimentos comerciais	222.563	250.618
Empréstimos e financiamentos	58.031	69.775
Arrendamento mercantil	15.561	29.382
Obrigações trabalhistas	72.522	63.067
Impostos e contribuição a recolher	15.800	19.582
Imposto de renda e contribuição social	5.489	4.998
Contas a pagar por aquisições de controladas	45.152	57.346
Receita diferida	23.822	23.938
Dividendos a pagar	56	60
Outros passivos	19.879	19.482
Total circulante	520.368	587.926
Empréstimos e financiamentos	213.739	226.199
Arrendamento mercantil	74.483	76.797
Obrigações trabalhistas	2.364	2.687
Contas a pagar por aquisição de controladas	31.230	43.440
Tributos diferidos	84.553	81.415
Receita diferida	2.092	2.729
Provisão para contingências	25.394	28.929
Outros passivos	7.698	8.147
Total não circulante	441.553	470.343
Capital social	645.447	645.447
Reserva de capital	1.149.249	1.153.554
Ações em tesouraria	(291.672)	(299.856)
Reserva de lucros	125.277	124.134
Lucros/Prejuízos Acumulados	(6.870)	-
Outros resultados abrangentes	(2.424)	(3.215)
Total patrimônio líquido	1.619.007	1.620.064
Total passivo + patrimônio líquido	2.580.928	2.678.333

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA TOTAL¹

R\$ mil	1T21	1T20	4T20
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro (prejuízo) líquido do período	(6.870)	(9.054)	(65.913)
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	41.292	36.181	40.488
Adição para créditos de liquidação duvidosa	(155)	2.292	(388)
Adição (reversão) de ajuste a valor presente	1.374	1.484	1.033
Plano de opção de compra de ações	334	1.780	3.574
Encargos financeiros	14.816	12.185	12.208
Perdas (ganhos) na baixa/alienação de bens	99	80	5.559
Impostos diferidos	732	(2.707)	(7.188)
Impostos correntes	2.846	3.574	11.551
Outras receitas operacionais / Earn-out	-	(161)	(7.632)
Provisões para contingência	(348)	316	5.688
Efeito da aplicação da hiperinflação (IAS 29)	891	2.517	1.594
Outros	294	-	-
Diminuição (aumento) nos ativos			
Contas a receber de clientes	30.669	16.318	(74.193)
Impostos a recuperar	(1.174)	(2.829)	(1.173)
Contas a Pagar a estabelecimentos comerciais	(28.055)	(19.241)	170.182
Outros créditos e depósitos judiciais	7.277	13.061	(12.887)
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	(12.631)	(6.494)	11.111
Obrigações trabalhistas	9.132	4.184	(29.213)
Impostos e contribuições a recolher	(5.360)	(14.514)	(7.656)
Receita diferida	(753)	(5.475)	(3.085)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(777)	(1.802)	(1.454)
Outras contas a pagar	(23)	(10.161)	(96.744)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	53.610	21.534	(44.538)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de ativo imobilizado	(2.185)	(6.012)	(10.432)
Aquisição de ativo intangível	(17.209)	(20.580)	(23.651)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	-	(129.909)	(5.922)
Alienação de ativo imobilizado	-	-	(467)
Caixa líquido usado nas atividades de investimentos	(19.394)	(156.501)	(40.472)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos			
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	928	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(24.400)	(11.284)	(19.999)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(20.216)	(31.520)	(8.559)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	300	-
Encargos financeiros pagos	(9.747)	(5.475)	(8.379)
Pagamentos de aquisição de controladas	(29.746)	(18.672)	(1.265)
Dividendos pagos	(4)	-	-
Ações em tesouraria	3.545	(44.559)	-
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(80.568)	(110.282)	(38.202)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	1.232	7.101	(3.885)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(45.120)	(238.148)	(127.097)
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	632.807	980.260	759.904
No fim do período	587.687	742.112	632.807
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(45.120)	(238.148)	(127.097)

Notas: (1) O fluxo de caixa total consolida o saldo de caixa e aplicações financeiras para fins gerenciais. Portanto, não é uma visão contábil da demonstração. (2) A diferença entre as linhas de "Impostos a recuperar" e "Variação cambial sobre caixa e equivalentes" entre a "Demonstração de Fluxo de Caixa Total" e "Demonstração de Fluxo de Caixa e Equivalentes" se deve pelo fato de considerarmos 100% do saldo de Aplicações Financeiras como "Caixa e equivalentes de caixa", resultando no efeito na movimentação das linhas citadas acima.

ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA E EQUIVALENTES

R\$ mil	1T21	1T20	4T20
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro (prejuízo) líquido do período	(6.870)	(9.054)	(65.913)
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	41.292	36.181	40.488
Adição para créditos de liquidação duvidosa	(155)	2.292	(388)
Adição (reversão) de ajuste a valor presente	1.374	1.484	1.033
Plano de opção de compra de ações	334	1.780	3.574
Encargos financeiros	14.816	12.185	12.208
Perdas (ganhos) na baixa/alienação de bens	99	80	5.559
Impostos diferidos	732	(2.707)	(7.188)
Impostos correntes	2.846	3.574	11.551
Receita com aplicação financeira	(2.456)	(7.024)	(3.111)
Outras receitas operacionais / Earn-out	-	(161)	(7.632)
Provisões para contingência	(348)	316	5.688
Efeito da aplicação da hiperinflação (IAS 29)	891	2.517	1.594
Outros	294	-	-
Diminuição (aumento) nos ativos			
Contas a receber de clientes	30.669	16.318	(74.193)
Impostos a recuperar	(973)	(1.937)	(343)
Contas a Pagar a estabelecimentos comerciais	(28.055)	(19.241)	170.182
Outros créditos e depósitos judiciais	7.277	13.061	(12.887)
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	(12.631)	(6.494)	11.111
Obrigações trabalhistas	9.132	4.184	(29.213)
Impostos e contribuições a recolher	(5.360)	(14.514)	(7.656)
Receita diferida	(753)	(5.475)	(3.085)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(777)	(1.802)	(1.454)
Outras contas a pagar	(23)	(10.161)	(96.744)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	51.355	15.402	(46.819)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de ativo imobilizado	(2.185)	(6.012)	(10.432)
Aquisição de ativo intangível	(17.209)	(20.580)	(23.651)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	-	(129.909)	(5.922)
Alienação de ativo imobilizado	-	-	(467)
Aporte de aplicações financeiras	(211.846)	(150.977)	(201.241)
Resgate de juros e aplicação financeira	256.179	385.990	328.753
Caixa líquido usado nas atividades operacionais	24.939	78.512	87.040
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos			
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	928	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(24.400)	(11.284)	(19.999)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(20.216)	(31.520)	(8.559)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	300	-
Encargos financeiros pagos	(9.747)	(5.475)	(8.379)
Pagamentos de aquisição de controladas	(29.746)	(18.672)	(1.265)
Dividendos pagos	(4)	-	-
Ações em tesouraria	3.545	(44.559)	-
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(80.568)	(110.282)	(38.202)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	1.232	6.814	(3.887)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(3.042)	(9.554)	(1.868)
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	45.562	75.898	47.430
No fim do período	42.520	66.344	45.562
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(3.042)	(9.554)	(1.868)

ANEXO V – CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DE AQUISIÇÕES E ÁGIO FISCAL

Trimestre	R\$	Trimestre	R\$
2T21	(9.767.062)	2T21	(13.965.521)
3T21	(9.616.653)	3T21	(13.619.271)
4T21	(9.222.283)	4T21	(13.619.271)
1T22	(8.903.705)	1T22	(13.619.271)
2T22	(8.874.973)	2T22	(13.619.271)
3T22	(8.680.338)	3T22	(12.477.478)
4T22	(7.951.699)	4T22	(12.477.478)
1T23	(7.087.515)	1T23	(10.973.158)
2T23	(6.697.020)	2T23	(9.632.707)
3T23	(6.074.537)	3T23	(8.420.132)
4T23	(5.913.771)	4T23	(7.019.964)
1T24	(5.913.771)	1T24	(6.724.841)
2T24	(5.461.991)	2T24	(4.165.531)
3T24	(4.874.134)	3T24	(4.165.531)
4T24	(4.354.148)	4T24	(2.386.916)
1T25	(3.378.650)	1T25	(1.959.099)
2T25	(2.885.417)	2T25	(1.103.466)
3T25	(2.824.582)	3T25	(1.103.466)
4T25	(2.608.862)	4T25	(367.822)
1T26	(2.561.837)	1T26	-
2T26	(2.561.837)	2T26	-
3T26	(2.372.607)	3T26	-
4T26	(2.331.673)	4T26	-

ANEXO VI – DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

Linx Commerce	1T21	1T20	YoY
GMV (R\$mm)	647,3	346,4	86,8%
# de clientes	582	469	24,1%
RR (R\$mm)	9,6	4,6	109,4%
OMS	1T21	1T20	YoY
Pedidos	3.501.417	1.886.450	85,6%
GMV (R\$mm) ¹	662,9	302,3	119,3%
# de lojas ativas	2.892	2.331	24,1%
RR (R\$mm)	3,2	1,9	71,2%
Impulse	1T21	1T20	YoY
# de clientes	640	770	-16,9%
RR (R\$mm)	20,7	15,1	37,2%
Delivery	1T21	1T20	YoY
GMV (R\$mm)	220,4	66,8	230,1%
# de clientes ativos	4.209	1.964	114,3%
# de pedidos	3.415.954	1.270.281	168,9%
RR (R\$mm)	4,1	1,0	302,0%
Core Big Retail e Napse	1T21	1T20	YoY
# de clientes faturados	299	310	-3,5%
RR (R\$mm)	19,4	14,7	32,5%
Core Mid & Large²	1T21	1T20	YoY
# de clientes faturados	39.253	39.384	-0,3%
RR (R\$mm)	137,5	128,9	6,7%
Core Small Business - Hiper	1T21	1T20	YoY
# de clientes faturados	21.036	18.354	14,6%
RR (R\$mm)	3,7	2,7	36,3%

1. O modelo de negócio atual do OMS da Linx não está indexado ao GMV. Porém, isso mostra a relevância do volume de transações da plataforma end-to-end da Linx.

2. Receita Recorrente sem Neemo.

Observações:

a) Em muitos casos, um cliente faturado é representado por uma rede de lojas; b) Vale destacar que, com exceção do OMS, o comparativo entre o 1T21 e 1T20 é impactado positivamente pelo efeito da pandemia a partir da segunda quinzena de março de 2020; c) A abertura dos indicadores é um facilitador para caracterizar a base de clientes da Linx.

GLOSSÁRIO

Delivery app: Delivery personalizado através da integração do aplicativo de delivery do estabelecimento e sua plataforma de *e-commerce*, oferecendo ao consumidor uma experiência omnichannel.

EBITDA: Calculamos o EBITDA como lucro líquido mais: (1) receita (despesa) financeira líquida; (2) imposto de renda e contribuição social e (3) depreciação e amortização. Portanto, o EBITDA serve como um indicador de nosso desempenho financeiro geral, que não é afetado por mudanças nas taxas de juros, receita ou contribuição social, taxas de imposto ou níveis de depreciação e amortização. Consequentemente, acreditamos que o EBITDA, quando considerado em conjunto com outras informações contábeis e financeiras disponíveis, serve como uma ferramenta comparativa para medir nosso desempenho operacional, bem como para orientar certas decisões administrativas. Acreditamos que o EBITDA proporciona ao leitor melhor entendimento não apenas do nosso desempenho financeiro, mas também da nossa capacidade de pagar juros e principal sobre nossa dívida e incorrer em dívida adicional para financiar nossos investimentos e nosso capital de giro. Calculamos o EBITDA e a margem EBITDA de acordo com as regras da CVM. Por uma questão de comparabilidade, no EBITDA Ajustado, destacamos as despesas não recorrentes do EBITDA no período.

Gateway: *gateway online* para pagamentos no comércio eletrônico (*e-commerce*).

Link de Pagamentos: Permite aos varejistas oferecer aos clientes um link seguro para pagamento de suas compras via aplicativos de mensagens. A ferramenta é totalmente integrada ao PDV do varejista dispensando a necessidade de um website para realizar vendas de maneira não presencial.

Linx Digital ou Digital: convergência de todos os canais utilizados pela empresa com o seu cliente, integrando a experiência do consumidor entre o mundo online e o offline. Concentra o Linx Omni (OMS), o Linx Commerce (plataforma de *e-commerce*) e o Linx Impulse (ferramentas de busca, recomendação, reengajamento e retargeting).

Linx Pay Hub, Pay Hub ou serviços financeiros: envolvem as iniciativas como TEF, Linx Pay (sub-adquirência), Linx Antecipa (antecipação e cessão de recebíveis), QR Linx, além dos novos produtos e parcerias alinhados ao posicionamento estratégico da Linx nessa área.

Margem EBITDA: calculamos a margem EBITDA dividindo o EBITDA do período pela receita operacional líquida no mesmo período.

OMS: utilizando a tecnologia do Linx *Omni OMS*, os varejistas podem atender pedidos originados em qualquer canal, independentemente de onde o produto está localizado. Nosso produto OMS oferece processos de compra multicanal que integram lojas, franquias e centros de distribuição, proporcionando um canal único para nossos clientes que diminui a escassez de estoque, gera mais tráfego de consumidores e aumenta as vendas. Nosso produto OMS é dividido em dois módulos:

- **Omni OMS:** um conjunto inteligente de canais de comunicação baseados em nuvem facilita a interação entre as operações de negócios e os regulamentos fiscais e contábeis aplicáveis. O módulo *Omni OMS* é responsável por integrar todos os sistemas associados ao OMS, como o ERP do varejista, atendimento ao cliente, logística, plataforma de *e-commerce* e soluções móveis, entre outros.
- **Omni in-store:** Este módulo é conectado ao software do POS de uma loja física, ajudando a transformar a loja em um centro de distribuição. O módulo interno permite que o operador da loja confirme que um cliente fez um pedido e monitora as etapas necessárias para enviar ou reservar o produto, incluindo: escolha de embalagem, rotulagem, separação para coleta e interação com a transportadora para entrega, entre outros.

Através do nosso produto OMS, os varejistas podem gerenciar as seguintes funcionalidades: *ship from store*, *ship to home*, *ship to store*, *pick-up in store*, *click & collect*, *return in store*, *showrooming*.

Receita não recorrente: receita proveniente dos serviços de implementação de nossas soluções, incluindo a instalação, customização, treinamento e outros serviços ligados aos nossos produtos. Os elementos desta receita são caracterizados por sua natureza unitária e não recorrente. As receitas de serviços são reconhecidas, no caso de serviços de instalação, customização e treinamento, quando o serviço é prestado. Caso o valor cobrado ultrapasse o valor dos serviços prestados por certo período, a diferença é apontada como renda diferida.

Receita recorrente total: compreende receita proveniente de taxas de assinatura mensais que cobramos de nossos clientes (1) pelo uso de nosso software; e (2) pelo contínuo suporte técnico, serviços de helpdesk, serviços de hosting de software, equipes de suporte e serviços de conectividade. As taxas em (1) e (2), acima, são cobradas em conjunto em um contrato único, de duração média de doze meses, sujeito a renovação automática. Receitas ligadas à assinatura não são restituíveis e são pagas mensalmente. As receitas de



assinaturas são apontadas conforme são performadas, com início na data em que o serviço é colocado à disposição dos clientes e todos os demais critérios de reconhecimento de renda foram identificados. As receitas de assinaturas referentes a serviços colocados à disposição de clientes em 2017 e 2016 foram reconhecidas desde o início do serviço. Desde a adoção do IFRS 15, a taxa é reconhecida sobre a tempo médio em que o serviço é oferecido ao cliente. A maior parte da receita deriva do uso mensal dos serviços pelos clientes.

SaaS (Software as a Service): soluções baseadas em nuvem que possuem um modelo de faturamento recorrente mensal. São exemplos das soluções SaaS os softwares de ERP na nuvem, TEF, Cupom Fiscal Eletrônico (NFC-e), OMS, publicidade e reengajamento.

Taxa de retenção de clientes: é a taxa na qual os faturamentos dos clientes cadastrados existentes no início do período continuam como faturamentos durante o final do período aplicável não ajustados para (x) quaisquer aumentos ou diminuições nos faturamentos para alterações de preços ou (y) adicionais produtos ou serviços fornecidos a esses clientes cadastrados existentes.

TEF: Conectividade de Transferência Eletrônica de Fundos (TEF). TEF é uma solução de *middleware* entre o software do POS (*Point of sale*) e o adquirente, permitindo que nossos clientes realizem transações de cartão de débito e crédito de acordo com a escolha do varejista (processador de cartão de crédito e débito), dentre outras funcionalidades. Esta solução de pagamento eletrônico é totalmente integrada com a nossa solução de ERP (*Enterprise resource planning*). Com o TEF, temos uma oportunidade única de capturar um volume significativo de transações de débito e crédito que passam pelos nossos *gateways* baseados em nuvem e gerenciados pela Linx. Buscamos ativamente expandir nossos mecanismos de pagamentos eletrônicos. Com o aumento de transações de débito e crédito, assim como a adoção de software baseados em nuvem, a importância e demanda por essas soluções cresceu muito. Oferecemos o serviço de TEF como um complemento para as soluções de software e nossa estratégia de cross-sell para a base de clientes existente. Varejistas utilizando as nossas soluções de TEF podem ter uma experiência melhor, estável e podem acessar nossas outras soluções de software disponíveis.

Considerações Futuras

Este earnings release contém considerações futuras de acordo com a interpretação da Seção 27A do Securities Act de 1933, conforme alterado, e da Seção 21E do Securities Exchange Act de 1934, conforme alterado. Considerações futuras geralmente se referem a eventos futuros ou ao futuro desempenho financeiro ou operacional da Linx. Em alguns casos, é possível identificar considerações futuras, pois elas contêm palavras como "pode", "irá", "deve", "espera", "planeja", "antevê", "vai", "poderia", "pretende", "objetiva", "projeta", "contempla", "acredita", "estima", "prevê", "potencial" ou "continua" ou o negativo dessas palavras ou outros termos ou expressões semelhantes que dizem respeito às expectativas, estratégia, prioridades, planos ou intenções da Companhia. Considerações futuras neste *release* incluem, mas não estão limitadas a declarações relativas à rentabilidade futura e oportunidades de rentabilidade da Linx, seu desempenho financeiro e operacional futuro, incluindo perspectivas para todo o ano de 2020, demanda por produtos e serviços e os mercados nos quais a Companhia atua e o futuro do setor. Expectativas e crenças em relação a esses assuntos podem não se concretizar, e os resultados reais em períodos futuros estão sujeitos a riscos e incertezas que podem causar resultados reais materialmente diferentes dos projetados, incluindo riscos em relação à capacidade de prever os negócios da Linx, sua concorrência, flutuações nos mercados em que opera, sua capacidade de atrair e reter clientes e seus relacionamentos com parceiros. As considerações futuras contidas neste *release* também estão sujeitas a outros riscos e incertezas, incluindo aqueles descritos mais detalhadamente nos documentos da Companhia arquivados junto à Securities and Exchange Commission ("SEC"). As considerações futuras contidas neste release são baseadas em informações disponíveis a partir de hoje e a Linx se exime de qualquer obrigação de atualizar quaisquer considerações futuras, exceto conforme exigido por lei.