

São Paulo, 11 de agosto de 2020. A Linx S.A. (B3: LINX3 e NYSE: LINX), anuncia hoje os resultados consolidados do segundo trimestre de 2020 (2T20). 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 2T20

Receita Recorrente (RR)	Mix RR Total
+16,6% YOY +5,9% QOQ	14,3% LINX DIGITAL 13,1% LINX PAY
EBITDA Ajustado	Margem EBITDA Ajustado
+25,9% YOY +47,7% QOQ	28,2% +870 BPS QOQ
Lucro Líquido Ajustado	Taxa de Renovação
R\$12,0 MILHÕES	99,0%

LINX CORE | +11% YOY RR TOTAL

Delivery App: RR Total 2x maior vs 2T19 | 3,5 mil clientes em jun/20 vs 2,1 mil em mar/20

Franquias Linx: 334 franquias em jun/20, +43 franquias no 2T20 | 30% das novas ativações do 2T20

Millennium: RR Total cresceu 75% vs 2T19 | quantidade de novos projetos foi 43% maior vs 1T20

Hiper: RR Total aumentou 43% vs 2T19 | base de clientes 43% maior vs jun/19 | 590 varejistas no Mercado Livre

LINX DIGITAL | +29% YOY RR TOTAL

Clientes: pela primeira vez, o maior cliente da Linx é um varejista com soluções de Linx Digital

Linx Commerce: RR Total 2x maior vs 2T19 | evolução funcional com funções OMNI para o *middle market*

GMV: 3x maior desde a aquisição da plataforma (jun/18) | +141% maior em jun/20 vs jun/19, recorde histórico da Linx

Linx Impulse: RR Total cresceu 28% vs 1T20 | 63% da RR Total de Linx Digital

OMNI OMS: 5,9 mil lojas para roll-out | 8% da RR Total de Linx Digital

Farmácias: +100 clientes Linx Commerce com possibilidade de integração ao *marketplace* da B2W

Parcerias: 306 varejistas publicaram os estoques em *marketplaces* através das parcerias firmadas (excluindo Hiper)

Linx Digital Partners: início da homologação de agências para a venda das soluções de Linx Digital, 10 parceiros no 2T20

LINX PAY | +10% YOY RR TOTAL

TEF: 55% da RR Total de Linx Pay

Link de pagamentos: 12 mil clientes cadastrados em jun/20 vs 6 mil em mai/20

Gateway: 2,5 mil clientes utilizando a solução de pagamentos da Linx para e-commerce

QR Code: 3,7 mil clientes com o QR Code já integrado ao ERP da Linx, 1,7x maior vs dez/19

AOS NOSSOS ACIONISTAS

Durante o segundo trimestre de 2020, o Brasil viveu seu mais intenso período de distanciamento social até o momento, incluindo medidas para o fechamento de estabelecimentos comerciais não ligados a serviços essenciais, impactando grande parte da nossa base de clientes.

A Linx transformou a crise em oportunidade através de sua capacidade de gerar valor para o varejista com a sua plataforma *end-to-end*, proporcionando em muitos casos tecnologias que garantiram a continuidade das operações, principalmente com a oferta de soluções de Linx Digital. Como resultado, tivemos uma forte aceleração do processo de transformação digital nos últimos meses. Além das parcerias com os mais relevantes *marketplaces* do Brasil, a Linx lançou novas ofertas como a Linx Commerce para Farmácias com 60 mil SKU's pré-cadastrados, integração com o *marketplace* da B2W, e com *go-live* em cerca de 3 dias após a assinatura do contrato. Outras soluções já existentes tiveram grande aumento na demanda, como o aplicativo da Neemo que foi expandido para atender também lojas de conveniência e o Link de Pagamentos que pode ser enviado para o cliente efetuar o pagamento de uma compra via aplicativos de mensagens e já está integrado com o ERP da loja.

Iniciativas lançadas no final de junho incluem o Linx Gestão de Fluxo, capaz de calcular a ocupação de ambientes como lojas e shoppings e a parceria da PinPag com a Associação Paulista de Medicina (APM), oferecendo a solução de pagamentos para médicos. A Linx também iniciou neste trimestre o primeiro projeto piloto de uma evolução funcional da plataforma de e-commerce com capacidades *omni* para atender também o varejista médio brasileiro.

Tudo isso só é possível devido ao constante investimento da Linx em P&D, permitindo que a Companhia esteja sempre preparada para enfrentar novas contingências e tenha capacidade de adaptar seus produtos e serviços de maneira ágil e assertiva. Esta estratégia também permite a captura de clientes por múltiplas portas de entrada e aumento do potencial de *cross-sell*, reforçada com a expansão do número de franquias e parcerias com agências para aumentar os pontos de contato com o varejista.

Como resultado, a Linx demonstrou a resiliência do seu negócio através do modelo SaaS, baseado em receita recorrente. Adicionalmente, a Companhia não registrou impactos materiais em *churn* ao longo do trimestre em função do perfil diferenciado de sua base de clientes, além da baixa representatividade das mensalidades cobradas sobre o faturamento dos varejistas. Houve, no entanto, negociações analisadas caso-a-caso sobre os vencimentos das faturas, conforme o relacionamento com o cliente, totalizando no trimestre um volume de postergações de pagamentos de R\$54 milhões, dos quais 42% foram pagos dentro do prazo, 45% a vencer e 13% em fase de renegociação. Como resultado, a PCLD atingiu R\$5,1 milhões no 2T20, representando 2,4% sobre a receita líquida, uma expansão de 80 bps frente ao trimestre anterior.

Importante salientar que o Comitê de Crise criado em meados de março continua operando para acompanhamento dos impactos do COVID-19. Além das diversas medidas para proteção de todos os nossos colaboradores e campanhas internas para conscientização, a Linx adotou diversas medidas para preservação de caixa, algo refletido de forma positiva na evolução trimestral de custos e despesas e na expansão da margem EBITDA no período.

Continuamos operando normalmente e **reafirmamos nosso compromisso com o longo prazo**, garantindo a segurança do nosso time, o atendimento aos clientes e fornecedores, e conseqüentemente, com o negócio. Seguimos nossa estratégia de aquisições de empresas com foco em soluções que completam nosso portfólio de soluções para pequenas empresas e *cross-sell* para os clientes de Linx Core. Para tanto, continuamos investindo em inovação e no nosso time que vem trazendo **importantes reconhecimentos para a Linx, conforme pesquisas da IDC e da Institutional Investor** destacadas a seguir, em busca do nosso objetivo de aproximar cada vez mais pessoas e tecnologia por meio de experiências de compra apaixonantes mundo afora. Como sempre, agradecemos a confiança e permanecemos à disposição.

Alberto Menache & Time Linx
#soulinx

EVENTO SUBSEQUENTE

Conforme informado no fato relevante de 11 de agosto de 2020, nessa mesma data, foi celebrado o Acordo de Associação e Outras Avenças (“Acordo de Associação”) pela Companhia, pela STNE Participações S.A. (“STNE”), e pela STONECO LTD. (“StoneCo”), controladora da STNE, com a interveniência e anuência de outros terceiros, que trata da combinação dos negócios da Companhia e da STNE (“Operação”).

1. Em 11 de agosto de 2020, foi celebrado o Acordo de Associação e Outras Avenças (“Acordo de Associação”) pela Companhia, pela STNE Participações S.A. (“STNE” e, em conjunto com a Linx, as “Companhias”), e pela STONECO LTD. (“StoneCo”), controladora da STNE, com a interveniência e anuência de outros terceiros, que trata da combinação dos negócios da Companhia e da STNE (“Operação”).
2. A assinatura do Acordo de Associação foi aprovada pelo Conselho de Administração da Linx em reunião realizada em 10 de agosto de 2020.
3. Cumpridas as condições previstas no Acordo de Associação para esse fim, o Conselho de Administração da Linx, após a assinatura do Protocolo e Justificação da Incorporação de Ações (“Protocolo”), reunir-se-á oportunamente para (a) detalhar sua recomendação aos acionistas da Companhia acerca da Operação; e (b) convocar a assembleia geral para deliberar sobre os termos da Operação.

Estrutura da Operação

4. Conforme o disposto no Acordo de Associação, as partes concordaram que a integração das atividades da STNE e da Linx será implementada por meio (i) da incorporação da totalidade das ações de emissão da Linx pela STNE (“Incorporação de Ações”), com a atribuição, aos acionistas da Linx, de ações preferenciais mandatoriamente resgatáveis classe A e classe B de emissão da STNE; e (ii) do resgate da totalidade dessas novas ações preferenciais mandatoriamente resgatáveis da STNE (“Resgate de Ações”), mediante o pagamento de valor em dinheiro e da entrega de ações classe A de StoneCo, negociadas na NASDAQ - Nasdaq Stock Market.
5. Mediante a aprovação da Incorporação de Ações, serão atribuídas aos acionistas da Linx novas ações preferenciais mandatoriamente resgatáveis classe A e classe B de emissão da STNE, sendo atribuída 1 (uma) ação preferencial mandatoriamente resgatável classe A e 1 (uma) ação preferencial mandatoriamente resgatável classe B de emissão da STNE para cada 1 (uma) ação ordinária de emissão da Linx (“Novas Ações”). As Novas Ações terão os direitos e benefícios a elas atribuídos nos termos do Estatuto Social da STNE.
6. Imediatamente após a implementação da Incorporação de Ações, o Resgate de Ações dar-se-á da seguinte forma:
 - (a) cada 1 (uma) ação preferencial Classe A de STNE será resgatada mediante o pagamento, à vista, ao seu titular, de R\$30,39, atualizado *pro rata die* com base na variação do CDI a partir do 6º (sexto) mês contado a partir da data de assinatura do Acordo de Associação; e
 - (b) cada 1 (uma) ação preferencial Classe B de STNE será resgatada mediante a entrega, ao seu titular, de 0,0126774 ações classe A de StoneCo, negociadas na NASDAQ.
7. A relação de troca acordada pelas partes atribui um valor de R\$33,76 por ação da Companhia.
8. O Protocolo poderá estabelecer alternativas de combinação de parcela em dinheiro ou em ações classe A da StoneCo, desde que respeitado o desembolso de R\$5,4 bilhões e de entrega de 2.269.802 ações classe A da StoneCo.
9. Os detentores de *American Depositary Receipts* (“ADRs”) lastreados em ações de emissão da Linx farão jus ao recebimento de ações classe A da StoneCo, observada a mesma Relação de Troca. Para tanto, a STNE e a StoneCo tomarão as providências para obter o registro da Operação (ou sua isenção, conforme aplicável) junto à *Securities and Exchange Commission* nos EUA. Uma vez consumada a Operação, as ações e os ADRs de emissão da Linx deixarão de ser negociados na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) e na New York Stock Exchange - NYSE, respectivamente.

Condições Precedentes da Operação

10. O fechamento da Operação está sujeito ao cumprimento de condições precedentes usuais para este tipo de operação, incluindo, sem limitação, (i) a aprovação da sua consumação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE de forma definitiva; (ii) o registro de declaração (*registration statement*) da StoneCo no Formulário F-4, nos termos

do Securities Act de 1933 dos EUA; (iii) a aprovação, pelos acionistas da Linx, (a) da dispensa da aplicação do Artigo 43 do estatuto social da Linx relacionada a eventual obrigação da STNE de realizar a oferta pública para aquisição de ações da Linx em decorrência da Operação; (b) da dispensa da adesão da STNE ao segmento Novo Mercado da B3; e (c) da Incorporação de Ações, inclusive, mas não se limitando, ao Protocolo e o respectivo laudo de avaliação; e (iv) a aprovação, pelos acionistas da STNE, (a) da Incorporação de Ações, inclusive, mas não se limitando, ao Protocolo e o respectivo laudo de avaliação; e (b) do Resgate de Ações, como ato subsequente e interdependente da Incorporação de Ações. A aprovação pelos acionistas da Linx deverá contar com a anuência da maioria dos titulares das ações em circulação da Companhia presentes na assembleia geral da Companhia que irá deliberar sobre a Operação, nos termos do artigo 46, parágrafo único do Regulamento do Novo Mercado, bem como o voto de metade, no mínimo, das ações com direito a voto, nos termos do § 2º do artigo 252 da Lei das S.A.

11. O Acordo de Associação poderá ser rescindido caso determinadas condições não sejam verificadas.

Exclusividade e Multa Compensatória

12. Nos termos do Acordo de Associação, a Companhia assumiu um compromisso de exclusividade com o Grupo Stone para consumir a Operação, ressalvada a possibilidade de certos administradores da Companhia de receber e analisar propostas vinculantes e não-solicitadas de terceiros. Caso seja realizada operação concorrente com um terceiro, a Companhia deverá pagar multa compensatória à STNE equivalente a R\$605 milhões.

13. Em caso de não aprovação da Operação pelos acionistas da Linx em Assembleia Geral a ser convocada, a Companhia ficará obrigada a efetuar o pagamento à STNE de multa compensatória equivalente a 25% da multa prevista no item 12 acima. Caso venha a ser aceita, aprovada ou contratada pela Linx ou seus acionistas uma operação concorrente com um terceiro que tenha sido anunciada ou apresentada até a data de tal assembleia geral acima referida e tal operação concorrente seja concluída em um período de até 12 meses após a data de tal assembleia, a Companhia deverá pagar multa compensatória adicional à STNE equivalente a 75% da multa prevista no item 12 acima.

14. Caso a aprovação do CADE para a Operação não seja obtida, a STNE deverá pagar multa compensatória à Linx no valor de R\$605 milhões.

15. Em caso de descumprimento por qualquer uma das partes das suas respectivas obrigações assumidas que resulte na rescisão do Acordo de Associação, a Linx ou a STNE pagará uma multa compensatória à parte inocente no valor de R\$ 605 milhões.

Outros Compromissos

16. No âmbito da Operação, os acionistas fundadores da Linx, de um lado, e os acionistas controladores da STNE, de outro lado, celebraram um Compromisso de Voto e Assunção de Obrigações, que prevê o voto favorável em assembleia para a aprovação da Operação. Adicionalmente, durante a vigência do Compromisso de Voto, os acionistas fundadores da Linx se comprometeram a não alienar ou de qualquer forma dispor das suas ações de emissão da Linx, conforme o caso.

17. Além do Acordo de Associação e do Compromisso de Voto, e como condição proposta pela STNE como elemento essencial da Operação, a STNE celebrou compromissos remunerados de não-competição e de não-aliciamento com os acionistas fundadores que ocupam posições chave na administração da Companhia e fez uma proposta para contratação do atual Diretor-Presidente da Companhia para que continue a prestar serviços para o Grupo Stone, em ambos os casos condicionados à conclusão da Operação.

18. Até a data da consumação da Operação, as Companhias permanecerão operando de forma independente.

Direito de Recesso

19. A Companhia informa que a Incorporação de Ações ensejará direito de recesso aos acionistas dissidentes da Companhia. Os detalhes sobre o exercício do direito de recesso, incluindo o valor de reembolso, serão oportunamente comunicados ao mercado.

PESQUISAS EXTERNAS

INSTITUTIONAL INVESTOR

A *Institutional Investor* divulgou no 2T20 os resultados anuais da sua pesquisa com a participação de mais de 600 analistas e investidores do mundo para eleger os melhores profissionais, programas de RI (Relações com Investidores), *analyst days* e métricas de ESG (*Environmental, Social and Governance*) de diferentes setores da economia. Dentre as empresas do setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações sediadas na América Latina, a Linx apareceu com destaque nos rankings de **Melhor CEO, Melhor CFO, Melhor Profissional de RI, Melhor Programa de RI, Melhor Time de RI, Melhor Analyst Day e Melhores Métricas de ESG**, tanto no ranking Geral quanto ranking de *SmallCap*. Neste último, ficou em primeiro lugar em todas essas categorias.

IDC (INTERNATIONAL DATA CORPORATION)

A IDC divulgou seu estudo anual sobre o **mercado brasileiro de software para varejo**, com os resultados de 2019. De acordo com o estudo, o “*total addressable market*” (TAM) estimado atingiu R\$10,6 bilhões, +6,0% vs 2018. A receita total de software de gestão para varejo (POS e ERP) em 2019 foi de R\$1,5 bilhão, +12,2% vs 2018 e uma penetração de 14,1% do TAM. O *market share* da Linx atingiu 45,6% em 2019, +340 bps vs 2018 e +1.660 bps sobre os 29% anunciados no seu IPO na B3 em 2013, reforçando sua posição de líder de mercado no Brasil, ano após ano. Ainda de acordo com o estudo, a participação da Linx em 2019 foi maior do que a soma da participação do segundo, terceiro, quarto e quinto colocados. Os principais concorrentes demonstraram estabilização ou queda de suas posições vs 2018.

No **mercado de soluções para e-commerce**¹, também segundo a IDC, a Linx atingiu 13,7% de *market share* em 2019, +150 bps vs 2018, mantendo sua posição como o segundo maior player do mercado brasileiro com o maior crescimento anual entre os principais concorrentes. O primeiro colocado atingiu 20,8% de participação de mercado em 2019 (19,4% em 2018). A receita total de soluções para e-commerce em 2019 foi de R\$0,6 bilhão, +25,5% vs 2018 e uma penetração de 5,8% do TAM. Estes dados são resultado do sólido investimento da Linx para o aprimoramento contínuo de suas ofertas e adequação às tendências de mercado. A Linx reafirma seu foco na satisfação do cliente, reforçando sua diferenciada plataforma *end-to-end* que atende amplamente as necessidades dos varejistas do mercado brasileiro.



1. O estudo de e-commerce da IDC teve início em 2018.

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

DESEMPENHO OPERACIONAL

Ao final do 2T20, a Linx atingiu uma **taxa de renovação** de clientes de 99,0%, o mesmo patamar do trimestre anterior mesmo diante do cenário de COVID-19.

O **maior cliente** da Linx representou 1,6% da receita recorrente no trimestre. Pela primeira vez na história da Companhia, essa posição foi ocupada por um varejista que possui soluções de Linx Digital. Além disso, os **100 maiores clientes** representaram 30,9% da receita recorrente do 2T20. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Companhia.

RECEITA OPERACIONAL

R\$ mil	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Receita recorrente total	213.130	188.201	13,2%	202.176	5,4%	415.306	368.716	12,6%
Receita recorrente	207.801	178.246	16,6%	196.284	5,9%	404.085	348.016	16,1%
Royalties	5.330	9.954	-46,5%	5.892	-9,5%	11.221	20.700	-45,8%
Receita de serviços	33.163	30.794	7,7%	35.481	-6,5%	68.644	52.770	30,1%
Receita Operacional Bruta	246.293	218.995	12,5%	237.657	3,6%	483.950	421.486	14,8%
Impostos sobre vendas ¹	(24.468)	(21.880)	11,8%	(23.743)	3,1%	(48.211)	(41.629)	15,8%
Cancelamentos e abatimentos	(8.374)	(4.464)	87,6%	(5.383)	55,6%	(13.757)	(10.401)	32,3%
Receita Operacional Líquida	213.451	192.651	10,8%	208.531	2,4%	421.982	369.456	14,2%

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

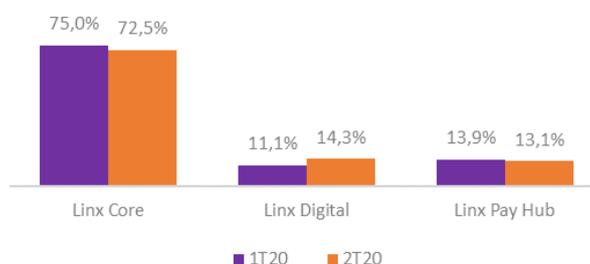
A **receita recorrente** atingiu R\$207,8 milhões no 2T20, representando 84% da receita operacional bruta, +16,6% vs 2T19 e +5,9% vs 1T20, mesmo diante dos efeitos do COVID-19. Estes aumentos demonstram a resiliência do modelo de negócio baseado em receita recorrente (SaaS), além da importância da oferta de uma plataforma *end-to-end* que garante múltiplas portas de entrada para as soluções da Linx, algo que foi intensificado no trimestre com a aceleração do processo de transformação digital dos varejistas. Destacamos que mais de 60% da receita recorrente vem de ofertas totalmente em nuvem. As ofertas que têm crescido mais rapidamente são: Linx Commerce, Big Retail e Linx Impulse. Por outro lado, seguimos com a forte redução no repasse da Rede para a Linx durante o 2T20 em função da compressão de margens do segmento e da redução do GMV registrada desde a segunda quinzena de março.

No 2T20, o **crescimento orgânico** da receita recorrente foi de 3,2%. A aceleração frente ao crescimento de 2,0% registrado no 1T20 é explicada principalmente pelo processo de transformação digital que intensificou a adesão às soluções da plataforma *end-to-end* da Linx mesmo em um cenário econômico mais desafiador.

A **receita de royalties** atingiu R\$5,3 milhões no 2T20, -46,5% vs 2T19 e -9,5% vs 1T20. Como em trimestres anteriores, estas quedas refletem o aumento da contribuição das ofertas SaaS nas novas vendas da Companhia. Importante ressaltar que as novas ofertas SaaS, geradoras de receita recorrente e baseadas na nuvem, não cobram royalties, em sua grande maioria.

No 2T20, a **receita recorrente total** atingiu R\$213,1 milhões, +13,2% vs 2T19 e +5,4% vs 1T20. No trimestre, Linx Core representou 72,5% da receita recorrente total, enquanto Linx Digital e Linx Pay Hub atingiram 14,3% e 13,1%, respectivamente. A variação em relação ao 1T20 é explicada pela maior demanda pelas soluções de Linx Digital no trimestre, considerando a busca acelerada por novas soluções de digitalização pelo fechamento temporário de lojas no trimestre em função do COVID-19.

Mix da Receita Recorrente Total



A **receita de serviços** atingiu R\$33,2 milhões no 2T20, +7,7% vs 2T19 refletindo em grande parte a contribuição das empresas adquiridas no período, além do maior número e porte de projetos de implantação, principalmente envolvendo novos clientes e as soluções de Linx Digital (OMS e plataforma de e-commerce). Em relação ao 1T20, a receita de serviços reduziu 6,5% principalmente em razão da estabilização no número de projetos OMS no trimestre com a maior demanda por soluções com implementação acelerada em um cenário mais desafiador para os varejistas, além do menor volume de novos projetos de implementação nas verticais de Big Retail e Moda, principalmente.

As **receitas diferidas** de curto e longo prazo constantes no balanço (receita de serviços já faturada, mas não reconhecida, tendo em vista que o serviço ainda não foi prestado) totalizaram R\$32,9 milhões ao final do 2T20. Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ mil	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Receita Operacional Líquida	213.451	192.651	10,8%	208.531	2,4%	421.982	369.456	14,2%
Custo dos serviços prestados	(51.094)	(49.039)	4,2%	(57.959)	-11,8%	(109.053)	(95.962)	13,6%
% ROL	23,9%	25,5%	-150 bps	27,8%	-390 bps	25,8%	26,0%	-10 bps
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(44.377)	(37.837)	17,3%	(44.015)	0,8%	(88.392)	(70.527)	25,3%
% ROL	20,8%	19,6%	120 bps	21,1%	-30 bps	20,9%	19,1%	190 bps
Depreciação e amortização	(38.917)	(31.590)	23,2%	(36.362)	7,0%	(75.279)	(55.938)	34,6%
% ROL	18,2%	16,4%	180 bps	17,4%	80 bps	17,8%	15,1%	270 bps
Vendas e marketing	(39.088)	(36.081)	8,3%	(36.697)	6,5%	(75.785)	(71.406)	6,1%
% ROL	18,3%	18,7%	-40 bps	17,6%	70 bps	18,0%	19,3%	-140 bps
Pesquisa e desenvolvimento	(25.143)	(20.113)	25,0%	(29.552)	-14,9%	(54.695)	(38.485)	42,1%
% ROL	11,8%	10,4%	130 bps	14,2%	-240 bps	13,0%	10,4%	250 bps
Outras receitas (despesas) operacionais	(4.260)	6.420	n.a.	(2.964)	43,7%	(7.224)	12.610	n.a.
% ROL	2,0%	3,3%	530 bps	1,4%	-340 bps	1,7%	3,4%	-510 bps

Nota: (1) Destacamos a conta "Depreciação e amortização" (R\$14.715 mil), fazendo com que o "Custo de Serviços Prestados" seja apresentado como R\$51.094 mil no 2T20 (R\$65.809 mil menos R\$14.715 mil). O mesmo conceito foi aplicado nos demais trimestres de comparação.

O **custo dos serviços prestados** atingiu R\$51,1 milhões no 2T20, -150 bps e -390 bps como percentual da ROL vs 2T19 e 1T20, respectivamente. Essas evoluções são explicadas principalmente pelas medidas de preservação de caixa adotadas a partir da segunda quinzena de março diante do cenário de COVID-19. Dentre as medidas, destacam-se: (i) revisão de estrutura de pessoal realizada em junho; (ii) congelamento de contratações e promoções; (iii) férias para o quadro de funcionários nos meses de abril e maio; e (iv) acordos sindicais para a suspensão temporária do pagamento de determinados benefícios. Como resultado, a margem bruta foi de 76,1% no 2T20, uma expansão de 390 bps vs 1T20 e 160 bps vs 2T19.

As **despesas gerais e administrativas** (ex-depreciação e amortização) aumentaram 120 bps como percentual da ROL frente ao 2T19, principalmente por: (i) consolidação dos custos da PingPag e Neemo, ambas adquiridas no 1T20, além da SetaDigital, Millennium e Hiper, adquiridas no 4T19, 3T19 e 2T19, respectivamente; (ii) doação de R\$1,0 milhão para o Projeto Salvando Vidas do BNDES cujo valor arrecadado será aplicado na linha de frente do enfrentamento da pandemia; (iii) gastos relacionados ao projeto de adequação às regras da SOX a ser concluído em dezembro de 2020. Em relação ao 1T20, as despesas gerais e administrativas diminuíram 30 bps como percentual da ROL principalmente por (i) menores gastos prediais com os escritórios da Linx em função das renegociações realizadas no contexto de COVID-19; e (ii) menores despesas ligadas ao quadro de funcionários como consequência das iniciativas adotadas ao longo do trimestre.

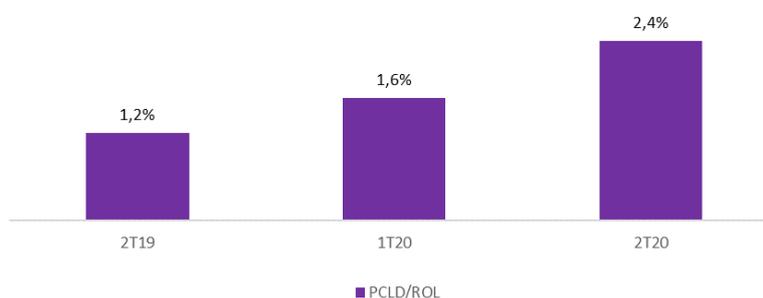
As **despesas com depreciação e amortização** apresentaram aumento de 180 bps e 80 bps como percentual da ROL vs 2T19 e 1T20, respectivamente. Essas evoluções ocorreram principalmente em função dos efeitos da adoção do IFRS16 com o aumento da utilização de nuvem pública, além da maior amortização de 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** diminuíram de 40 bps como percentual da ROL frente ao 2T19 em grande parte pelas medidas de preservação de caixa adotadas a partir de março. Além das iniciativas vinculadas ao quadro de funcionários, como mencionado anteriormente, destacamos: (i) postergação ou cancelamento de convenções e eventos; (ii) redução de despesas com viagem e hospedagem; (iii) menor contratação de terceiros com a priorização de mão-de-obra própria através da realocação de funcionários de áreas com menor demanda. Em relação ao 1T20, as despesas com vendas e marketing aumentaram 70 bps em grande parte pelo ajuste da estrutura de pessoal realizado em junho. Destacamos que seguimos investindo nas equipes comerciais para reforçar o *cross selling* de novas ofertas conectadas ao Linx Digital e Linx Pay Hub. Nesse contexto, encerramos o trimestre com 334 Franquias e iniciamos a homologação de Agências para a venda das soluções de Linx Digital, atingindo 10 parceiros no final do período.

As **despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D)**, quando comparadas como percentual da ROL, apresentaram um aumento de 130 bps em função principalmente da consolidação das cinco empresas adquiridas no período, como mencionado acima. Neste último ano, também intensificamos investimentos nas equipes de P&D para reforçar o portfólio de novas ofertas conectadas principalmente ao Linx Digital e Linx Pay Hub. No comparativo com o 1T20, as despesas com pesquisa e desenvolvimento diminuíram 240 bps. Além das medidas vinculadas ao quadro de funcionários, como mencionado anteriormente, destacamos: (i) redução de despesas com viagem e hospedagem; e (ii) menor contratação de terceiros com a priorização de mão-de-obra própria através da realocação de funcionários de áreas com menor demanda.

A **provisão de crédito de liquidação duvidosa (PCLD)**, alocada em Outras receitas (despesas) operacionais, atingiu R\$5,1 milhões no 2T20, representando 2,4% sobre a receita líquida, uma expansão de 80 bps frente ao trimestre anterior. Vale ressaltar 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. No cenário de COVID-19, tivemos negociações analisadas caso-a-caso sobre os vencimentos das faturas, conforme o relacionamento com o cliente, totalizando em junho um volume de postergações de pagamentos de R\$54 milhões, dos quais 42% foram pagos dentro do prazo, 45% estão aguardando o novo vencimento e 13% estão em fase de renegociação.

Evolução do PCLD



No 2T20, foi **capitalizado como investimento com P&D** o total de R\$8,4 milhões, -47,2% e +13,7% vs 2T19 e 1T20, respectivamente. No trimestre, Linx Core representou 73,3% do P&D capitalizado, enquanto Linx Digital e Linx Pay atingiram 15,2% e 11,5%, respectivamente. Este montante está principalmente ligado às iniciativas inovação para adaptação dos ERPs da Linx ao conceito *omnichannel*, além dos investimentos em plataforma de e-commerce e novas soluções para reforçar 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.

EBITDA E MARGEM EBITDA

R\$ mil	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Lucro (prejuízo) líquido	2.802	12.468	-77,5%	(9.054)	n.a.	(6.252)	29.648	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social	3.745	3.219	16,3%	867	331,9%	4.612	9.612	-52,0%
(+) Resultado financeiro líquido	4.025	8.724	-53,9%	9.169	-56,1%	13.194	10.488	25,8%
(+) Depreciação e amortização	38.917	31.590	23,2%	36.362	7,0%	75.279	55.938	34,6%
EBITDA	49.489	56.001	-11,6%	37.344	32,5%	86.833	105.686	-17,8%
Receita Operacional Líquida	213.451	192.651	10,8%	208.531	2,4%	421.982	369.456	14,2%
Margem EBITDA	23,2%	29,1%	-590 bps	17,9%	530 bps	20,6%	28,6%	-800 bps
Reestruturação organizacional ¹	4.275	-	n.a.	816	423,9%	5.091	-	n.a.
Plano de opção de ações	3.063	-	n.a.	-	n.a.	3.063	-	n.a.
Antecipação de recebíveis ²	1.588	-	n.a.	1.294	22,7%	2.882	-	n.a.
Despesas com M&A ³	1.030	-	n.a.	825	24,9%	1.855	-	n.a.
Doação Projeto Salvando Vidas ⁴	1.000	-	n.a.	-	n.a.	1.000	-	n.a.
Despesas com IPO NYSE ⁵	883	-	n.a.	549	60,9%	1.432	-	n.a.
Reversão líquida de earn-out ⁶	(1.037)	(8.100)	-87,2%	-	n.a.	(1.037)	(11.800)	-91,2%
EBITDA ajustado	60.291	47.901	25,9%	40.827	47,7%	101.118	93.886	7,7%
Margem EBITDA ajustada	28,2%	24,9%	340 bps	19,6%	870 bps	24,0%	25,4%	-150 bps

Notas: (1) Reestruturação organizacional realizada no início do ano e em junho de 2020. (2) Impacto da antecipação de recebíveis oferecida pelo Linx Pay Hub, considerando que esta receita está alocada no Resultado Financeiro, abaixo do EBITDA. (3) Despesas ligadas ao processo de due diligence de empresas adquiridas, além de maiores gastos temporários de aluguel até a mudança do time da empresa adquirida para o escritório da Linx em São Paulo. (4) Doação para o Projeto Salvando Vidas do BNDES. O valor arrecadado será aplicado na linha de frente do enfrentamento da pandemia do COVID-19, ou seja, na aquisição de material, insumos e equipamentos de proteção para os médicos, enfermeiros e outros profissionais de saúde que trabalham nos hospitais. (5) Despesas relacionadas ao IPO da Linx na NYSE e consultoria para adequação às regras da SOX. (6) 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.

Neste trimestre, tivemos despesas não recorrentes no total de R\$10,8 milhões, envolvendo principalmente: (i) iniciativas vinculadas ao ajuste no quadro de funcionários dos times de Linx Core, Pay Hub e Digital; (ii) plano de opção de ações da Companhia; (iii) impacto da receita com antecipação de recebíveis oferecida pelo Linx Pay Hub, montante alocado no resultado financeiro; e (iv) reversão líquida de earn-out envolvendo uma empresa adquirida pela Linx há três anos. Desta forma, o **EBITDA ajustado** atingiu R\$60,3 milhões no trimestre, 25,9% e 47,7% maior em relação ao EBITDA ajustado do 2T19 e 1T20, respectivamente.

A **margem EBITDA ajustada** foi de 28,2% no trimestre, o maior patamar desde o 4T14, +340 bps e +870 bps vs 2T19 e 1T20, respectivamente. Destaca-se a contribuição da receita recorrente no trimestre como consequência da aceleração do processo de transformação digital dos varejistas. Adicionalmente, as evoluções são explicadas por: (i) iniciativas vinculadas ao ajuste no quadro de funcionários; (ii) menores gastos prediais com os escritórios em função das renegociações realizadas; (iii) postergação ou cancelamento de convenções e eventos; e (iv) redução de despesas com viagem e hospedagem. Acreditamos que as iniciativas de preservação do caixa adotadas desde a segunda quinzena de março seguirão gerando a captura de eficiências nos próximos trimestres.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

R\$ mil	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Resultado financeiro líquido	(4.025)	(8.724)	-53,9%	(9.169)	-56,1%	(13.194)	(10.488)	25,8%
Receitas financeiras	8.965	8.655	3,6%	12.622	-29,0%	21.587	20.522	5,2%
Despesas financeiras	(12.990)	(17.379)	-25,3%	(21.791)	-40,4%	(34.781)	(31.010)	12,2%

O **resultado financeiro líquido** da Linx atingiu -R\$4,0 milhões no 2T20, +R\$4,7 milhões e +R\$5,1 milhões vs 2T19 e 1T20, respectivamente. Apesar da recompra de ações de emissão da Companhia e da redução gradual do CDI ao longo do período, estas evoluções foram beneficiadas principalmente por maiores receitas originadas pela antecipação de recebíveis de Linx Pay, redução da taxa de juros efetiva sobre o empréstimo junto ao BNDES e maiores descontos obtidos como consequência das medidas de preservação de caixa adotadas a partir da segunda quinzena de março diante do cenário de COVID-19. Adicionalmente, vale destacar que o resultado financeiro líquido do 2T19 foi impactado negativamente pela variação cambial sobre a parcela de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações em junho de 2019.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

R\$ mil	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Lucro (prejuízo) líquido	2.802	12.468	-77,5%	(9.054)	n.a.	(6.252)	29.648	n.a.
Reestruturação organizacional ¹	4.275	-	n.a.	816	423,9%	5.091	-	n.a.
Plano de opção de ações	3.063	-	n.a.	-	n.a.	3.063	-	n.a.
Despesas com M&A ²	1.030	-	n.a.	825	24,9%	1.855	-	n.a.
Doação Projeto Salvando Vidas ³	1.000	-	n.a.	-	n.a.	1.000	-	n.a.
Despesas com IPO NYSE ⁴	883	-	n.a.	549	60,9%	1.432	-	n.a.
Reversão líquida de earn-out ⁵	(1.037)	(8.100)	-87,2%	-	n.a.	(1.037)	(11.800)	-91,2%
Lucro líquido ajustado	12.016	4.368	175,1%	(6.864)	n.a.	5.151	17.848	-71,1%

Notas: 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. (1) Reestruturação organizacional realizada no início do ano e em junho de 2020. (2) Despesas ligadas ao processo de due diligence de empresas adquiridas, além de maiores gastos temporários de aluguel até a mudança do time da empresa adquirida para o escritório da Linx em São Paulo. (3) Doação para o Projeto Salvando Vidas do BNDES. O valor arrecadado será aplicado na linha de frente do enfrentamento da pandemia do COVID-19, ou seja, na aquisição de material, insumos e equipamentos de proteção para os médicos, enfermeiros e outros profissionais de saúde que trabalham nos hospitais. (4) Despesas relacionadas ao IPO da Linx na NYSE e consultoria para adequação às regras da SOX. (5) 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.

O **lucro líquido ajustado** foi de R\$12,0 milhões no 2T20, +R\$7,6 milhões vs 2T19 e +R\$18,9 milhões vs 1T20. Essas variações positivas são explicadas principalmente por: (i) reversão líquida de earn-outs significativamente menor, envolvendo no 2T20 apenas uma empresa adquirida; e (ii) ajuste no quadro de funcionários realizado em junho de 2020. Adicionalmente, a evolução frente ao 2T19 é explicada em função da variação cambial sobre a parcela de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações em junho de 2019, afetando a base de comparação. Estes efeitos mais do que compensaram as aquisições de empresas e consolidação das respectivas estruturas de custos, além das recompras de ações de emissão da Linx.

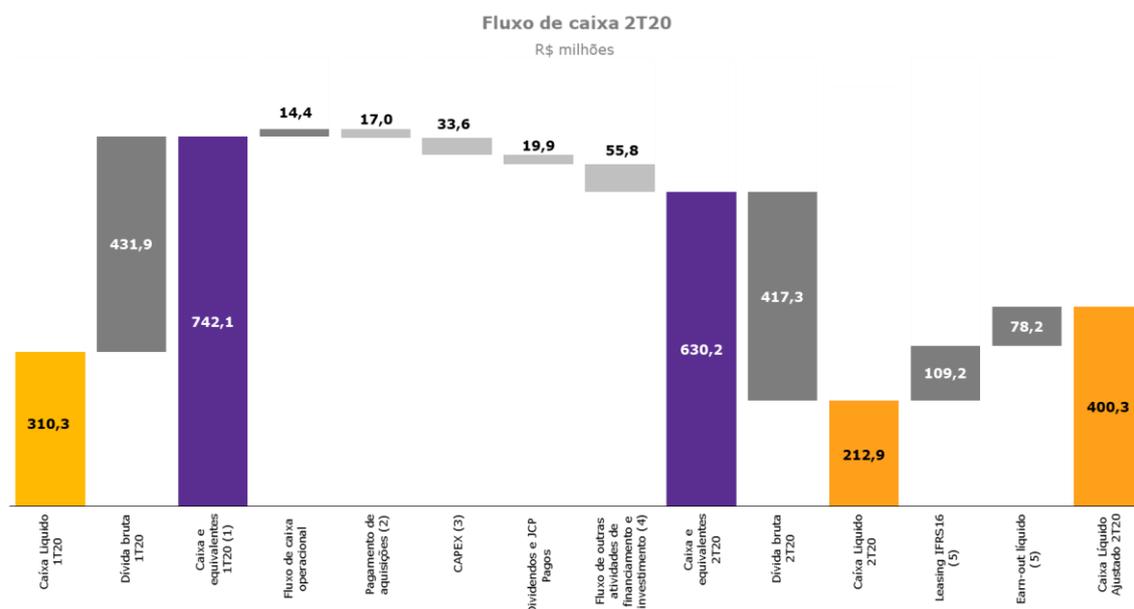
GERAÇÃO DE CAIXA E CAIXA LÍQUIDO

No 2T20, o saldo de **caixa e aplicações financeiras** da Companhia atingiu R\$630,2 milhões, R\$495,2 milhões abaixo do 2T19 em função principalmente do desembolso decorrente das aquisições de empresas e execução do programa de recompra das ações de emissão da Companhia, contrabalançando a entrada de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações realizada em junho de 2019. Adicionalmente, a rentabilidade média do caixa foi 89,2% do CDI no trimestre.

A **dívida bruta** da Companhia encerrou o 2T20 em R\$417,3 milhões, -3,4% vs 1T20, composta por empréstimos com o BNDES no valor de R\$201,6 milhões, contas a pagar por aquisições de ativos e de controladas no total de R\$106,5 milhões, leasing no valor de R\$109,2 milhões, visto que é necessário mensurar e reconhecer a valor presente os arrendamentos da Companhia. O custo médio da dívida no trimestre foi 117,5% do CDI.

O **caixa líquido** da Companhia no 2T20 foi de R\$212,9 milhões. Excluindo da dívida bruta o montante vinculado ao leasing, decorrente do IFRS16, e o earn-out líquido de contas a pagar por aquisições, o **caixa líquido ajustado** da Linx seria de R\$400,3 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.

Como **evento subsequente**, destacamos o recebimento em 30 de julho de 2020 da última parcela do contrato de empréstimo assinado junto ao BNDES em dezembro de 2018, no valor de R\$107,9 milhões. A maior parte desse valor será alocada em ações de infraestrutura, P&D, treinamento, marketing e comercialização.



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 e aquisição do ativo intangível. (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. (5) Para o cálculo do caixa líquido ajustado, destacamos da dívida bruta a totalidade do leasing, 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	2T20	2T19	YoY	1T20	QoQ	1S20	1S19	Δ%
Receita recorrente total	213.130	188.201	13,2%	202.176	5,4%	415.306	368.716	12,6%
Receita recorrente	207.801	178.246	16,6%	196.284	5,9%	404.085	348.016	16,1%
Royalties	5.330	9.954	-46,5%	5.892	-9,5%	11.221	20.700	-45,8%
Receita de serviços	33.163	30.794	7,7%	35.481	-6,5%	68.644	52.770	30,1%
Receita operacional bruta	246.294	218.995	12,5%	237.657	3,6%	483.951	421.486	14,8%
Impostos sobre vendas ¹	(24.468)	(21.880)	11,8%	(23.743)	3,1%	(48.211)	(41.629)	15,8%
Cancelamentos e abatimentos	(8.374)	(4.464)	87,6%	(5.383)	55,6%	(13.757)	(10.401)	32,3%
Receita operacional líquida	213.451	192.651	10,8%	208.531	2,4%	421.982	369.456	14,2%
Custos dos serviços prestados	(65.809)	(63.417)	3,8%	(72.836)	-9,6%	(138.645)	(123.416)	12,3%
Lucro bruto	147.642	129.234	14,2%	135.695	8,8%	283.337	246.040	15,2%
Despesas operacionais	(137.070)	(104.823)	30,8%	(134.713)	1,7%	(271.783)	(196.292)	38,5%
Gerais e administrativas	(68.579)	(55.049)	24,6%	(65.500)	4,7%	(134.079)	(99.011)	35,4%
Vendas e marketing	(39.088)	(36.081)	8,3%	(36.697)	6,5%	(75.785)	(71.406)	6,1%
Pesquisa e desenvolvimento	(25.143)	(20.113)	25,0%	(29.552)	-14,9%	(54.695)	(38.485)	42,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(4.260)	6.420	n.a.	(2.964)	43,7%	(7.224)	12.610	n.a.
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	10.572	24.411	-56,7%	982	976,7%	11.554	49.748	-76,8%
Resultado financeiro líquido	(4.025)	(8.724)	-53,9%	(9.169)	-56,1%	(13.194)	(10.488)	25,8%
Receitas financeiras	8.965	8.655	3,6%	12.622	-29,0%	21.587	20.522	5,2%
Despesas financeiras	(12.990)	(17.379)	-25,3%	(21.791)	-40,4%	(34.781)	(31.010)	12,2%
Lucro antes dos impostos	6.547	15.687	-58,3%	(8.187)	n.a.	(1.640)	39.260	n.a.
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.179)	(609)	93,6%	2.707	n.a.	1.528	(4.977)	n.a.
Imposto de renda e contribuição social correntes	(2.566)	(2.610)	-1,7%	(3.574)	-28,2%	(6.140)	(4.635)	32,5%
Lucro (prejuízo) líquido	2.802	12.468	-77,5%	(9.054)	n.a.	(6.252)	29.648	n.a.

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

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Ativo (R\$ mil)	30/06/2020	31/12/2019
Caixa e equivalentes de caixa	43.076	75.898
Aplicações financeiras	571.716	902.289
Contas a receber	322.313	276.626
Tributos a recuperar	31.778	22.648
Outros créditos	41.740	22.509
Total circulante	1.010.623	1.299.970
Aplicações financeiras	15.432	2.073
Contas a receber de longo prazo	14.530	11.485
Tributos a recuperar	5.516	5.166
Tributos diferidos	3.152	3.357
Outros créditos	22.908	26.338
Total realizável a longo prazo	61.538	48.419
Imobilizado	104.562	82.201
Intangível	1.196.973	1.009.314
Direito de uso	110.449	124.039
Total não circulante	1.473.522	1.263.973
Total ativo	2.484.145	2.563.943
Passivo + Patrimônio Líquido (R\$ mil)	30/06/2020	31/12/2019
Fornecedores	29.696	24.007
Empréstimos e financiamentos	54.550	40.836
Arrendamento mercantil	40.734	47.478
Obrigações trabalhistas	78.772	51.080
Impostos e contribuição a recolher	19.930	23.127
Imposto de renda e contribuição social	4.696	3.823
Contas a pagar por aquisições de controladas	69.098	43.432
Receita diferida	28.909	36.360
Dividendos a pagar	86	9.719
Outros passivos	113.383	89.985
Total circulante	439.854	369.847
Empréstimos e financiamentos	147.090	168.937
Arrendamento mercantil	68.476	78.604
Obrigações trabalhistas	1.822	1.977
Contas a pagar por aquisição de controladas	37.377	39.637
Tributos diferidos	83.112	84.206
Adiantamento para futuro aumento de capital	300	-
Receita diferida	4.016	6.434
Provisão para contingências	20.201	19.588
Outros passivos	2.011	4.869
Total não circulante	364.405	404.252
Capital social	645.447	645.447
Reserva de capital	1.151.076	1.165.605
Ações em tesouraria	(312.468)	(225.954)
Reserva de lucros	201.848	200.596
Lucro do período	(6.252)	-
Dividendos adicionais propostos	-	10.281
Outros resultados abrangentes	235	(6.131)
Total patrimônio líquido	1.679.886	1.789.844
Total passivo + patrimônio líquido	2.484.145	2.563.943

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA TOTAL¹

R\$ mil	2T20	2T19	1T20	1S20	1S19
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro (prejuízo) líquido do período	2.802	12.468	(9.054)	(6.252)	29.648
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais					
Depreciação e amortização	37.412	31.590	36.181	73.593	55.938
Adição para créditos de liquidação duvidosa	2.919	(621)	2.292	5.211	(92)
Adição (reversão) de ajuste a valor presente	1.571	1.869	1.484	3.055	3.400
Plano de opção de compra de ações	(2.824)	7.693	1.780	(1.044)	9.990
Encargos financeiros	5.269	9.494	12.185	17.454	17.136
Perdas (ganhos) na baixa/alienação de bens	1.641	867	80	1.721	1.296
Impostos diferidos	1.179	609	(2.707)	(1.528)	4.977
Impostos correntes	2.566	2.610	3.574	6.140	4.635
Outras receitas operacionais / Earn-out	(2.104)	(8.941)	(161)	(2.265)	(18.173)
Provisões para contingência	297	451	316	613	1.785
Efeito da aplicação da hiperinflação (IAS 29)	(563)	(194)	2.517	1.954	325
Diminuição (aumento) nos ativos					
Contas a receber de clientes	(69.307)	(34.315)	16.318	(52.989)	(40.439)
Estoques	-	-	-	-	-
Impostos a recuperar	(6.651)	1.262	(2.829)	(9.480)	4.677
Outros créditos e depósitos judiciais	(21.413)	10.318	13.061	(8.352)	1.297
Aumento (redução) nos passivos					
Fornecedores	6.315	579	(6.494)	(179)	(677)
Obrigações trabalhistas	23.075	9.845	4.184	27.259	20.552
Impostos e contribuições a recolher	6.400	(3.906)	(14.514)	(8.114)	(6.029)
Receita diferida	(4.394)	(5.918)	(5.475)	(9.869)	(10.399)
Outras contas a pagar	30.737	7.197	(29.402)	1.335	16.314
Impostos de renda e contribuição social pagos	(507)	(1.225)	(1.802)	(2.309)	(2.318)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	14.420	41.732	21.534	35.954	93.843
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(15.006)	(4.912)	(6.012)	(21.018)	(9.682)
Aquisição de ativo intangível	(18.570)	(42.359)	(20.580)	(39.150)	(60.801)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	-	(73.885)	(129.909)	(129.909)	(73.885)
Caixa líquido usado nas atividades de investimentos	(33.576)	(121.156)	(156.501)	(190.077)	(144.368)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos					
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	12	(7.274)	(10.356)	(10.344)	(21.169)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(3.857)	(6.784)	(31.520)	(35.377)	(6.784)
Adiantamentos pagos de direito de uso	-	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	300	300	-
Encargos financeiros pagos	-	(6.132)	(5.475)	(5.475)	(9.983)
Pagamentos de aquisição de controladas	(16.969)	(13.412)	(18.672)	(35.641)	(24.093)
Dividendos pagos	(19.914)	(25.000)	-	(19.914)	(25.000)
Aporte de capital de acionistas	-	156.618	-	-	156.980
Ágio na subscrição de ações	-	674.982	-	-	674.982
Ações em tesouraria	(55.440)	-	(44.559)	(99.999)	-
Gasto com emissão de ações	-	(31.293)	-	-	(31.293)
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(96.168)	741.705	(110.282)	(206.450)	713.640
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	3.436	(53)	7.101	10.537	(927)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(111.888)	662.228	(238.148)	(350.036)	662.188
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa					
No início do período	742.112	463.184	980.260	980.260	463.224
No fim do período	630.224	1.125.412	742.112	630.224	1.125.412
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(111.888)	662.228	(238.148)	(350.036)	662.188

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	2T20	2T19	1T20	1S20	1S19
Fluxo de caixa das atividades operacionais					
Lucro (prejuízo) líquido do período	2.802	12.468	(9.054)	(6.252)	29.648
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais					
Depreciação e amortização	37.412	31.590	36.181	73.593	55.938
Adição para créditos de liquidação duvidosa	2.919	(621)	2.292	5.211	(92)
Adição (reversão) de ajuste a valor presente	1.571	1.869	1.484	3.055	3.400
Plano de opção de compra de ações	(2.824)	7.693	1.780	(1.044)	9.990
Encargos financeiros	5.269	9.494	12.185	17.454	17.136
Perdas (ganhos) na baixa/alienação de bens	1.641	867	80	1.721	1.296
Impostos diferidos	1.179	609	(2.707)	(1.528)	4.977
Impostos correntes	2.566	2.610	3.574	6.140	4.635
Receita com aplicação financeira	(4.175)	(5.896)	(7.024)	(11.199)	(12.422)
Outras receitas operacionais / Earn-out	(2.104)	(8.941)	(161)	(2.265)	(18.173)
Provisões para contingência	297	451	316	613	1.785
Efeito da aplicação da hiperinflação (IAS 29)	(563)	(194)	2.517	1.954	325
Diminuição (aumento) nos ativos					
Contas a receber de clientes	(69.307)	(34.315)	16.318	(52.989)	(40.439)
Impostos a recuperar	(4.989)	1.262	(1.937)	(6.926)	4.677
Outros créditos e depósitos judiciais	(21.413)	10.318	13.061	(8.352)	1.297
Aumento (redução) nos passivos					
Fornecedores	6.315	579	(6.494)	(179)	(677)
Obrigações trabalhistas	23.075	9.845	4.184	27.259	20.552
Impostos e contribuições a recolher	6.400	(3.906)	(14.514)	(8.114)	(6.029)
Receita diferida	(4.394)	(5.918)	(5.475)	(9.869)	(10.399)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(507)	(1.225)	(1.802)	(2.309)	(2.318)
Outras contas a pagar	30.737	7.197	(29.402)	1.335	16.314
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	11.907	35.836	15.402	27.309	81.421
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(15.006)	(4.912)	(6.012)	(21.018)	(9.682)
Aquisição de ativo intangível	(18.570)	(42.359)	(20.580)	(39.150)	(60.801)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	-	(73.885)	(129.909)	(129.909)	(73.885)
Aporte de aplicações financeiras	(123.738)	(117.623)	(150.977)	(274.715)	(235.137)
Resgate de juros e aplicação financeira	214.871	245.000	385.990	600.861	369.175
Caixa líquido usado nas atividades operacionais	57.557	6.221	78.512	136.069	(10.330)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos					
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	12	(7.274)	(10.356)	(10.344)	(21.169)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(3.857)	(6.784)	(31.520)	(35.377)	(6.784)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	300	300	-
Encargos financeiros pagos	-	(6.132)	(5.475)	(5.475)	(9.983)
Pagamentos de aquisição de controladas	(16.969)	(13.412)	(18.672)	(35.641)	(24.093)
Dividendos pagos	(19.914)	(25.000)	-	(19.914)	(25.000)
Aporte de capital de acionistas	-	156.618	-	-	156.980
Ágio na subscrição de ações	-	674.982	-	-	674.982
Ações em tesouraria	(55.440)	-	(44.559)	(99.999)	-
Gasto com emissão de ações	-	(31.293)	-	-	(31.293)
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(96.168)	741.705	(110.282)	(206.450)	713.640
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	3.436	(53)	6.814	10.250	(927)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(23.268)	783.709	(9.554)	(32.822)	783.804
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa					
No início do período	66.344	49.945	75.898	75.898	49.850
No fim do período	43.076	833.654	66.344	43.076	833.654
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(23.268)	783.709	(9.554)	(32.822)	783.804

ANEXO V – CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DE AQUISIÇÕES E ÁGIO FISCAL

Trimestre	R\$	Trimestre	R\$
3T20	(7.336.829)	3T20	(14.732.974)
4T20	(6.918.657)	4T20	(14.732.974)
1T21	(6.709.827)	1T21	(14.658.021)
2T21	(6.679.495)	2T21	(13.965.521)
3T21	(6.529.086)	3T21	(13.619.271)
4T21	(6.134.717)	4T21	(13.619.271)
1T22	(5.816.138)	1T22	(13.619.271)
2T22	(5.787.406)	2T22	(13.619.271)
3T22	(5.592.772)	3T22	(12.477.478)
4T22	(4.864.132)	4T22	(12.477.478)
1T23	(3.999.948)	1T23	(10.973.158)
2T23	(3.609.454)	2T23	(9.632.707)
3T23	(2.986.971)	3T23	(8.420.132)
4T23	(2.826.205)	4T23	(7.019.964)
1T24	(2.826.205)	1T24	(6.724.841)
2T24	(2.374.425)	2T24	(4.165.531)
3T24	(1.786.567)	3T24	(4.165.531)
4T24	(1.266.582)	4T24	(2.386.916)
1T25	(1.096.822)	1T25	(1.959.099)
2T25	(1.006.458)	2T25	(1.103.466)
3T25	(1.006.458)	3T25	(1.103.466)
4T25	(1.006.458)	4T25	(367.822)
1T26	(1.006.458)	1T26	-
2T26	(1.006.458)	2T26	-
3T26	(817.227)	3T26	-
4T26	(776.293)	4T26	-

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. Uma vez que nosso cálculo do EBITDA não considera a receita (despesa) financeira líquida, imposto de renda e contribuição social e depreciação e amortização, 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*).

Lei do Bem: Lei 11.196/05 - a Companhia se beneficia de incentivos fiscais concedidos às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, previstos na lei 11.196 de 2005, conhecida como Lei do Bem. Dentre os benefícios que a Companhia se beneficia está a amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional, no período de apuração em que forem efetuados, dos dispêndios vinculados exclusivamente às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, o que explica grande parte dos dispêndios com depreciação e amortização da Companhia. Além disso, a Companhia se beneficia da dedução, para efeitos de apuração do lucro líquido, de valor correspondente à soma dos dispêndios realizados no período de apuração com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica classificáveis como despesas operacionais pela legislação sobre o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica.

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. No caso da Linx, 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 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: usando 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*.

Pesquisa da IDC: contratada anualmente pela Linx desde 2012, a IDC (*International Data Corporation*) fornece um panorama sobre o mercado brasileiro de software para o varejo. Como metodologia, são utilizados estudos internos da IDC e entrevistas com diversos players do mercado. Fundada em 1964, a IDC é uma subsidiária integral do *International Data Group* (IDG), a empresa líder mundial em serviços de mídia, dados e marketing, que ativa e envolve os compradores de tecnologia mais influentes.

Receita de serviços: 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 provenientes de taxas de assinatura mensais que cobramos de nossos clientes (1) pelo uso de nosso software; e (2) pelas taxas que cobramos 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.