

RESULTADOS 1T20

São Paulo, 08 de junho de 2020. A Linx S.A. (B3: LINX3 e NYSE: LINX), anuncia hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2020 (1T20). 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).

TELECONFERÊNCIA

09 de junho | 11:00 (BRT), 10:00 (EST) | +55 11 3181.8565 ou +55 11 4210.1803 | Código: LINX

DESTAQUES

Receita recorrente

+15,6% YOY

Receita recorrente foi de R\$196,3 milhões, representando 82,6% da receita bruta.

GMV (plataforma de e-commerce)

+145% YOY

O GMV transacionado em maio de 2020 foi 145% maior em relação a maio de 2019.

Link de pagamentos

+6 MIL

Em maio de 2020, atingimos mais de 6 mil lojas cadastradas para utilizar o link de pagamentos.

Receita de serviços

+61,5% YOY

Receita de serviços foi de R\$35,5 milhões, pelo maior número e porte de projetos de implantação.

Taxa de renovação

99,0%

A taxa de renovação de clientes no 1T20 foi de 99,0%, em linha com o trimestre anterior.

App Delivery

4x

Demanda pela solução de App Delivery aumentou 4x entre janeiro e maio de 2020.

EVENTOS RECENTES

Parcerias: em abril, a Linx assinou uma parceria com o **Mercado Livre** para integrar o Linx OMNI OMS ao seu *marketplace*, possibilitando aos varejistas ampliar seus canais de vendas oferecendo a modalidade *pick-up in store* e *ship-from store*. A parceria também contempla micro e pequenos varejistas (Hiper), oferecendo uma importante oportunidade de vendas para nossa base de clientes mais afetada pelo contexto do COVID-19. Ainda em abril, firmamos uma parceria com a **B2W** para criar uma plataforma de e-commerce *white-label* para os clientes de Farma, com mais de 60 mil SKUs já pré-cadastrados e que leva em torno de 3 dias para ir ao ar a partir do momento da contratação. Adicionalmente, reforçamos a parceria assinada com a **Rappi** em janeiro para a integração de lojas ao seu *marketplace*, o que posteriormente se mostrou uma importante alternativa para o funcionamento das lojas no formato *dark stores* considerando o fechamento temporário a partir de março. É importante salientar ainda que todas as parcerias firmadas pela Linx agora estão disponíveis para toda a sua base de clientes e não mais apenas àqueles que contrataram o Linx OMNI OMS.

Dividendos: em 30 de abril, foi deliberado dividendos no valor de R\$20,0 milhões, correspondente a R\$0,112460232 por ação em circulação com base na posição acionária de 30 de abril de 2020, sendo as ações negociadas “ex” dividendos a partir de 04 de maio de 2020 e o pagamento a partir de 20 de maio de 2020.

AOS NOSSOS ACIONISTAS

Desde março de 2020 vários estados brasileiros vêm adotando medidas de distanciamento social para achatar a curva de contaminação da população pelo novo coronavírus, num esforço para prevenir um possível colapso do sistema público de saúde. A maioria dessas medidas envolve o fechamento de estabelecimentos comerciais não ligados a serviços essenciais.

Diante desse cenário, o efeito sazonal já esperado nos primeiros meses do ano, em função da ausência de datas comemorativas, foi intensificado ao final de março com um volume de vendas aproximadamente 50% menor dentre os varejistas que utilizam a nossa plataforma. Desta forma, o modelo de negócio baseado em receita recorrente demonstrou a resiliência da Linx. Já na segunda quinzena de março, tivemos um aumento na demanda por aplicativos de entregas, plataforma de e-commerce, integração de lojas a marketplaces, link de pagamentos e ofertas de gateway. Adicionalmente, seguimos investindo no nosso time e em inovação para garantir o crescimento futuro da Linx, algo que gerou uma maior pressão em rentabilidade no trimestre. No entanto, acreditamos recuperar em trimestres seguintes considerando também as iniciativas adotadas a partir da segunda quinzena de março.

A Linx tomou diversas medidas para preservação do caixa, que envolveram a antecipação e redução dos custos de operações de nuvem, desaceleração do ritmo de aquisições, congelamento da abertura de vagas ou promoções, cancelamento de viagens de negócios, diminuição dos pedidos de compras, redução de custos com terceiros e negociação de aluguel dos escritórios. Também foram efetuadas negociações com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com sindicatos que representam nossos funcionários e os prazos foram renegociados com fornecedores. Ações complementares envolveram a renegociação e postergação de condições com clientes, avaliação das perspectivas futuras por cada área de negócio e redução de distribuição de dividendos em 2020. A Linx tem procurado negociar caso a caso os vencimentos das faturas, conforme o relacionamento com o cliente.

Destacamos também os planos de ação focados na segurança dos times, mantendo suas atividades e assegurando a continuidade do negócio. Internamente, reforçamos o processo de higienização das áreas de trabalho e disponibilizamos frascos de álcool gel, máscaras e termômetros. Foram estabelecidas campanhas internas de conscientização da COVID-19, monitoramento de possíveis casos, antecipação da campanha de vacinação contra a gripe, reforçamos nossos canais online para eventual apoio médico, psicológico e de orientação financeira, incentivamos campanhas de voluntariado à distância e incentivamos a realização de cursos online disponíveis no Linx Academy.

É importante salientar também, que estamos cientes do nosso importante papel na sociedade civil e estabelecemos parcerias estratégicas para o combate à COVID-19. Dentre elas destaca-se o projeto Salvando Vidas, realizado em conjunto com o BNDES para a arrecadação de recursos para a compra de materiais médico-hospitalares de entidades filantrópicas brasileiras.

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. Seguiremos investindo em inovação e na valorização do nosso time para aproximar cada vez mais pessoas e tecnologia por meio de experiências de compra apaixonantes mundo afora. Acreditamos que a aceleração do processo de transformação digital dos varejistas, independentemente do seu tamanho, é fundamental para garantir boa performance com os novos hábitos de consumidor.

Como sempre, agradecemos a confiança e permanecemos à disposição.

Alberto Menache & Time Linx
#soulinx

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

DESEMPENHO OPERACIONAL

Ao final do 1T20, a Linx atingiu uma **taxa de renovação** de clientes de 99,0%. Adicionalmente, o **maior cliente** da Companhia representou 1,4% da receita recorrente e os **100 maiores** representaram 25,8%. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Linx.

RECEITA OPERACIONAL

R\$ mil	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Receita recorrente total	202.176	180.515	12,0%	203.343	-0,6%
Receita recorrente	196.284	169.770	15,6%	195.897	0,2%
Royalties	5.892	10.746	-45,2%	7.446	-20,9%
Receita de serviços	35.481	21.976	61,5%	52.758	-32,7%
Receita Operacional Bruta	237.657	202.491	17,4%	256.101	-7,2%
Impostos sobre vendas ¹	(23.743)	(19.749)	20,2%	(26.017)	-8,7%
Cancelamentos e abatimentos	(5.383)	(5.937)	-9,3%	(8.283)	-35,0%
Receita Operacional Líquida	208.531	176.805	17,9%	221.801	-6,0%

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

A **receita recorrente** atingiu R\$196,3 milhões no 1T20, representando 82,6% da receita operacional bruta, +15,6% sobre o 1T19 e +0,2% frente ao 4T19. Estes aumentos demonstram a resiliência do modelo de negócio baseado em receita recorrente, SaaS, e das operações de Linx Digital e Linx Pay Hub, mesmo diante dos efeitos do COVID-19. Destacamos que mais de 60% da receita recorrente vem de ofertas totalmente em nuvem, soluções 100% integradas à plataforma *end-to-end* da Linx.

A **receita de royalties** atingiu R\$5,9 milhões no 1T20, -45,2% sobre o 1T19 e -20,9% frente ao 4T19. Essas 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 ofertadas na nuvem) não cobram royalties, em sua grande maioria.

No 1T20, Linx Core representou 75% da **receita recorrente total**, enquanto Linx Pay e Linx Digital atingiram 14% e 11%, respectivamente. No 4T19, a representatividade era de 13% de Linx Digital e 12% de Linx Pay. Essa evolução se deve principalmente à aquisição da PinPag em 30 de janeiro de 2020, alocada como parte da Linx Pay.

A **receita de serviços** atingiu R\$35,5 milhões no 1T20, +61,5% comparado ao 1T19 refletindo em grande parte o maior número e porte de projetos de implantação no período, principalmente envolvendo novos clientes e as soluções de Linx Digital (OMS e plataforma de e-commerce), além da contribuição das empresas adquiridas no período. No 1T20, assinamos novos projetos de OMS, totalizando 20 clientes em diferentes estágios de implantação. Em relação ao 4T19, a receita de serviços reduziu 32,7% principalmente em função (i) do menor número de projetos de clientes no primeiro trimestre, intensificado pelos efeitos do COVID-19, e (ii) da maior concentração de projetos no período da Black Friday e Natal, aumentando a base de comparação.

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\$37,3 milhões ao final do 1T20. Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ mil	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Receita Operacional Líquida	208.531	176.805	17,9%	221.801	-6,0%
Custo dos serviços prestados ¹	(57.959)	(46.923)	23,5%	(61.371)	-5,6%
% ROL	27,8%	26,5%	130 bps	27,7%	10 bps
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(44.015)	(32.690)	34,6%	(58.894)	-25,3%
% ROL	21,1%	18,5%	260 bps	26,6%	-540 bps
Depreciação e amortização	(36.362)	(24.348)	49,3%	(33.177)	9,6%
% ROL	17,4%	13,8%	370 bps	15,0%	250 bps
Vendas e marketing	(36.697)	(35.325)	3,9%	(36.411)	0,8%
% ROL	17,6%	20,0%	-240 bps	16,4%	120 bps
Pesquisa e desenvolvimento	(29.552)	(18.372)	60,9%	(29.053)	1,7%
% ROL	14,2%	10,4%	380 bps	13,1%	110 bps
Outras receitas (despesas) operacionais	(2.964)	6.190	n.a.	18.895	n.a.
% ROL	1,4%	3,5%	490 bps	8,5%	710 bps

Nota: (1) Destacamos a conta “Depreciação e amortização” (R\$14.877 mil), fazendo com que o “Custo de Serviços Prestados” seja apresentado como R\$57.959 mil no 1T20 (R\$72.836 mil menos R\$14.877 mil). O mesmo conceito foi aplicado nos demais trimestres de comparação.

O **custo dos serviços prestados** atingiu R\$58,0 milhões no 1T20, +23,5% em relação ao 1T19 e + 130 bps como percentual da ROL. Essa evolução é explicada principalmente pelo dissídio de São Paulo e incorporação dos custos da PingPag e Neemo, ambas adquiridas no 1T20, além da SetaDigital, Millennium e Hiper, adquiridas no 4T19, 3T19 e 2T19, respectivamente. Como resultado, a margem bruta foi de 72,2% no 1T20. Em relação ao 4T19, o custo dos serviços prestados foi 5,6% menor em grande parte pela maior concentração de custos atrelados às campanhas de BlackFriday e Natal realizadas com as ferramentas da Linx Digital no trimestre anterior.

As **despesas gerais e administrativas** (ex-depreciação e amortização) aumentaram 260 bps como percentual da ROL frente ao 1T19, principalmente por: (i) consolidação das cinco empresas adquiridas ao longo do período, como mencionado acima; (ii) reestruturação organizacional realizada no início do ano na Linx Core, Digital e Pay Hub; (iii) maiores gastos prediais com o escritório de São Paulo e Porto Alegre; (iv) gastos relacionados ao projeto de adequação às regras da SOX a ser concluído em dezembro de 2020; e (v) dissídio de São Paulo, onde se localiza a maior parte da equipe administrativa da Companhia. Em relação ao 4T19, as despesas gerais e administrativas reduziram 25,3% e -540 bps como percentual da ROL principalmente pelo provisionamento de bônus da administração realizado no trimestre anterior, ligado aos Planos de Incentivo de Longo Prazo da Companhia.

As **despesas com depreciação e amortização** apresentaram um aumento de 370 bps e 250 bps como percentual da ROL, frente ao 1T19 e 4T19, respectivamente. Essas evoluções ocorreram principalmente em função dos efeitos da adoção do IFRS16 e 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 240 bps como percentual da ROL frente ao 1T19. Essa evolução é decorrente em grande parte da redução de contratos com terceiros, principalmente envolvendo iniciativas ligadas à Linx Core. Em relação ao 4T19, as despesas com vendas e marketing aumentaram 120 bps em grande parte pela reestruturação organizacional realizada no trimestre. Destacamos que seguimos investindo nas equipes de Linx Core e Franquias para reforçar o *cross selling* de novas ofertas conectadas ao Linx Digital e serviços financeiros (Linx Pay Hub).

As **despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D)**, quando comparadas como percentual da ROL, apresentaram um aumento de 380 bps e 110 bps no comparativo com o 1T19 e 4T19, respectivamente. Essas evoluções são explicadas principalmente pelas consolidações das 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 serviços financeiros (Linx Pay Hub).

No 1T20, foi **capitalizado como investimento com P&D** o total de R\$7,4 milhões, -32,1% e -11,9% em relação ao 1T19 e 4T19, respectivamente. Esse montante está principalmente ligado às iniciativas inovação para adaptação dos ERPs da Linx ao conceito *omnichannel*, além dos investimentos em Linx Digital e Linx Pay Hub. Reforçamos 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	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Lucro (prejuízo) líquido	(9.054)	17.180	n.a.	9.399	n.a.
(+) Imposto de renda e contribuição social	867	6.393	n.a.	16.143	-94,6%
(+) Resultado financeiro líquido	9.169	1.764	n.a.	(3.752)	n.a.
(+) Depreciação e amortização	36.362	24.348	49,3%	33.177	9,6%
EBITDA	37.344	49.685	-24,8%	54.967	-32,1%
Receita Operacional Líquida	208.531	176.805	17,9%	221.801	-6,0%
Margem EBITDA	17,9%	28,1%	-1020 bps	24,8%	-690 bps
Antecipação de recebíveis ¹	1.294	-	n.a.	-	n.a.
Reestruturação organizacional ²	816	-	n.a.	-	n.a.
Despesas com M&A ³	825	-	n.a.	825	-0,1%
Despesas com IPO NYSE ⁴	549	-	n.a.	1.380	-60,2%
Reversão líquida de earn-out ⁵	-	(3.700)	n.a.	(19.249)	n.a.
ILP Extraordinário ⁶	-	-	n.a.	15.337	n.a.
EBITDA ajustado	40.827	45.985	-11,2%	53.261	-23,3%
Margem EBITDA ajustada	19,6%	26,0%	-650 bps	24,0%	-450 bps

Notas: (1) Impacto da antecipação de recebíveis oferecido pelo Linx Pay Hub, considerando que esta receita está alocada no Resultado Financeiro, abaixo do EBITDA. (2) Reestruturação organizacional realizada no início do ano na Linx Core, Digital e Pay Hub. (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) 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. (6) Impacto referente aos Planos de Incentivo de Longo Prazo da Linx e mudança nos critérios de alocação.

Neste trimestre, tivemos despesas não recorrentes no total de R\$3,5 milhões, envolvendo principalmente: (i) impacto da receita com antecipação de recebíveis oferecido pelo Linx Pay Hub, montante alocado no resultado financeiro; (ii) reestruturação organizacional realizada no início do ano com os times de Linx Core, Digital e Pay Hub; (iii) despesas ligadas ao processo de *due diligence* de empresas adquiridas; e (iv) gastos com consultoria para adequação às regras da SOX, algo que deve ser concluído em dezembro de 2020. Desta forma, o **EBITDA ajustado** atingiu R\$40,8 milhões no trimestre, 11,2% e 23,3% menor em relação ao EBITDA ajustado do 1T19 e 4T19, respectivamente.

A **margem EBITDA ajustada** foi de 19,6% no trimestre, -650 bps e -450 bps em relação ao 1T19 e 4T19, respectivamente. Essas evoluções são explicadas principalmente por: (i) impacto na receita em função do menor número de novos projetos de clientes no primeiro trimestre em função do COVID-19; (ii) forte redução no repasse da Rede para a Linx em função da compressão de margens do segmento e redução do GMV ocorrida na segunda quinzena de março; (iii) maiores despesas com a incorporação dos custos das empresas adquiridas ao longo dos períodos; (iv) reestruturação organizacional realizada no início do ano com os times de Linx Core, Digital e Pay Hub visando uma melhor adequação do time com as expectativas de desempenho para o ano. Com as iniciativas preservação do caixa adotadas desde a segunda quinzena de março, acreditamos que iremos recuperar a rentabilidade da Linx nos próximos trimestres.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

R\$ mil	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Resultado financeiro líquido	(9.169)	(1.764)	n.a.	3.752	n.a.
Receitas financeiras	12.622	11.867	6,4%	29.220	-56,8%
Despesas financeiras	(21.791)	(13.631)	59,9%	(25.468)	-14,4%

O **resultado financeiro líquido** da Linx atingiu -R\$9,1 milhões no 1T20, -R\$7,4 milhões e -R\$12,9 milhões em relação ao 1T19 e 4T19, respectivamente. Apesar do maior caixa líquido com a oferta de ações realizada em junho de 2019 e das maiores receitas originadas pela antecipação de recebíveis da Linx Pay, as evoluções do resultado financeiro são explicadas principalmente pelas aquisições de empresas, recompra de ações de emissão da Companhia, redução gradual do CDI ao longo do período, além da aplicação da IAS 29 como consequência da hiperinflação na Argentina.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

R\$ mil	1T20	1T19	4T19
Lucro (prejuízo) antes do IRPJ	(8.187)	23.573	25.542
Alíquota fiscal combinada	34%	34%	34%
Imposto de renda e contribuição social			
Pela alíquota fiscal combinada	2.784	(8.015)	(8.684)
Diferenças permanentes			
Adições permanentes	-	-	221
Lei 11.196/05 (Lei do Bem)	-	2.124	(7.851)
Lucros Auferidos no exterior	(1.566)	-	(1.135)
Pagamento de juros sobre capital próprio	-	(399)	-
Imposto de renda e contribuição social apurado pelo lucro presumido	(247)	(647)	(97)
Prejuízo fiscal (compensação e constituição)	-	-	385
Brindes, multas e despesas indedutíveis	(55)	119	(486)
Efeitos de alíquotas fiscais de controladas no exterior	(1.631)	949	1.150
Outras diferenças líquidas	(152)	(524)	354
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.707	(4.368)	(10.215)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(3.574)	(2.025)	(5.928)
Alíquota efetiva corrente	0%	9%	23%
Alíquota efetiva total	0%	27%	63%

O imposto de renda e contribuição social corrente, ou seja, o que efetivamente afetou o caixa da Companhia, ficou negativo no 1T20, atingindo R\$3,6 milhões. Desta forma, tanto a alíquota efetiva corrente como a alíquota efetiva total, que inclui os impostos diferidos e correntes, foram de 0% no trimestre, principalmente em função do resultado antes do IRPJ registrado no 1T20, da ausência do benefício da Lei do Bem 1T20 e dos efeitos de alíquotas fiscais da controlada da Companhia no exterior.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

R\$ mil	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Lucro (prejuízo) líquido	(9.054)	17.180	n.a.	9.399	n.a.
Antecipação de recebíveis ¹	1.294	-	n.a.	-	n.a.
Reestruturação organizacional ²	816	-	n.a.	-	n.a.
Despesas com M&A ³	825	-	n.a.	825	-0,1%
Despesas com IPO NYSE ⁴	549	-	n.a.	1.380	-60,2%
Reversão líquida de earn-out ⁵	-	(3.700)	n.a.	(19.249)	n.a.
ILP Extraordinário ⁶	-	-	n.a.	15.337	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	(5.571)	13.480	n.a.	7.692	n.a.

Notas: (1) Impacto da antecipação de recebíveis oferecido pelo Linx Pay Hub, considerando que esta receita está alocada no Resultado Financeiro, abaixo do EBITDA. (2) Reestruturação organizacional realizada no início do ano na Linx Core, Digital e Pay Hub. (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) 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. (6) Impacto referente aos Planos de Incentivo de Longo Prazo da Linx e mudança nos critérios de alocação.

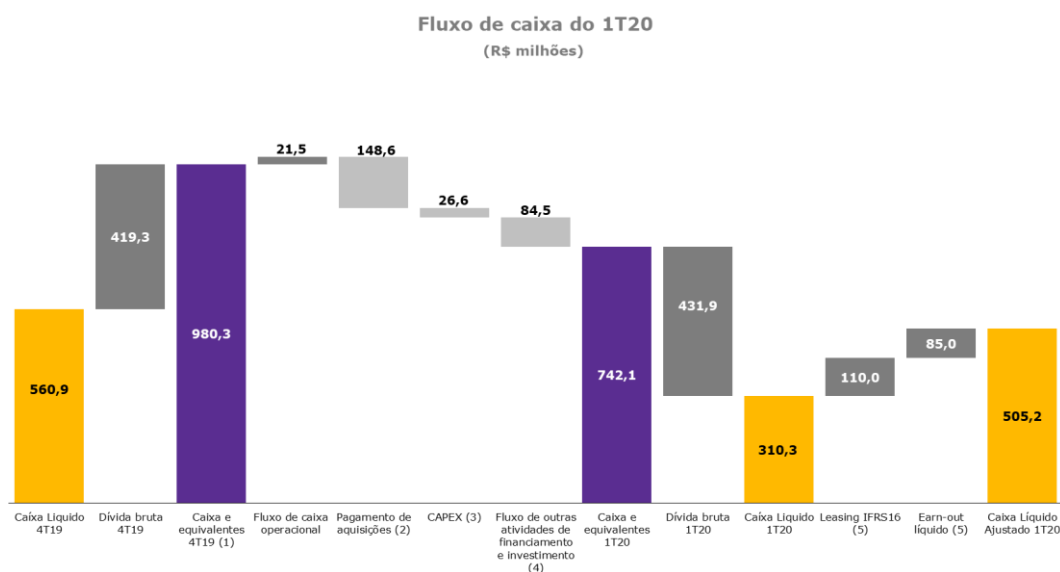
O prejuízo líquido ajustado foi de R\$5,6 milhões no 1T20, R\$19,0 milhões abaixo do 1T19 em função principalmente das aquisições de empresas e consolidação das respectivas estruturas de custos, além da reestruturação organizacional realizada no início de 2020. Em relação ao 4T19, a variação de -R\$13,3 milhões reflete também o impacto da menor receita de serviços, intensificada pelos efeitos do COVID-19, e o menor resultado financeiro em função das aquisições de empresas e recompras de ações da Companhia realizadas no 1T20.

GERAÇÃO DE CAIXA E CAIXA LÍQUIDO

No 1T20, o saldo de **caixa e aplicações financeiras** da Companhia atingiu R\$742,1 milhões, um aumento de R\$279,0 milhões em relação ao 1T19 em função da entrada de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações realizada em Junho de 2019 e da consolidação do caixa das empresas adquiridas no período, compensados parcialmente pelo desembolso decorrente das aquisições de empresas e execução do programa de recompra das ações de emissão da Companhia. Adicionalmente, a rentabilidade média do caixa no trimestre foi 100% do CDI.

A **dívida bruta** da Companhia encerrou o 1T20 em R\$431,9 milhões, +3,0% em relação ao 4T19, composta por empréstimos com o BNDES no valor de R\$199,4 milhões, contas a pagar por aquisições de ativos e de controladas no total de R\$122,0 milhões, leasing no valor de R\$110,0 milhões, visto que é necessário mensurar e reconhecer a valor presente os arrendamentos da Companhia, e outro empréstimo (consignado) de R\$397 mil. O custo médio da dívida no trimestre foi 112,2% do CDI.

O **caixa líquido** da Companhia no 1T20 foi de R\$310,3 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\$505,2 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.



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.

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.

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO PERÍODO

R\$ mil	1T20	1T19	YoY	4T19	QoQ
Receita recorrente total	202.176	180.515	12,0%	203.343	-0,6%
Receita recorrente	196.284	169.770	15,6%	195.897	0,2%
Royalties	5.892	10.746	-45,2%	7.446	-20,9%
Receita de serviços	35.481	21.976	61,5%	52.758	-32,7%
Receita operacional bruta	237.657	202.491	17,4%	256.101	-7,2%
Impostos sobre vendas ¹	(23.743)	(19.749)	20,2%	(26.017)	-8,7%
Cancelamentos e abatimentos	(5.383)	(5.937)	-9,3%	(8.283)	-35,0%
Receita operacional líquida	208.531	176.805	17,9%	221.801	-6,0%
Custos dos serviços prestados	(72.836)	(59.999)	21,4%	(78.103)	-6,7%
Lucro bruto	135.695	116.806	16,2%	143.698	-5,6%
Despesas operacionais	(134.713)	(91.469)	47,3%	(121.908)	10,5%
Gerais e administrativas	(65.500)	(43.962)	49,0%	(75.339)	-13,1%
Vendas e marketing	(36.697)	(35.325)	3,9%	(36.411)	0,8%
Pesquisa e desenvolvimento	(29.552)	(18.372)	60,9%	(29.053)	1,7%
Outras receitas (despesas) operacionais	(2.964)	6.190	n.a.	18.895	n.a.
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	982	25.337	-96,1%	21.790	-95,5%
Resultado financeiro líquido	(9.169)	(1.764)	n.a.	3.752	n.a.
Receitas financeiras	12.622	11.867	6,4%	29.220	-56,8%
Despesas financeiras	(21.791)	(13.631)	59,9%	(25.468)	-14,4%
Lucro (prejuízo) antes dos impostos	(8.187)	23.573	n.a.	25.542	n.a.
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.707	(4.368)	n.a.	(10.215)	n.a.
Imposto de renda e contribuição social correntes	(3.574)	(2.025)	76,5%	(5.928)	-39,7%
Lucro (prejuízo) líquido	(9.054)	17.180	n.a.	9.399	n.a.

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

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Ativo (R\$ mil)	31/03/2020	31/12/2019
Caixa e equivalentes de caixa	66.344	75.898
Aplicações financeiras	671.455	902.289
Contas a receber	259.556	276.626
Impostos a recuperar	25.692	22.648
Outros créditos	19.187	22.509
Total circulante	1.042.234	1.299.970
Aplicações financeiras	4.313	2.073
Contas a receber de longo prazo	10.613	11.485
Tributos diferidos	2.803	3.357
Tributos a recuperar	5.417	5.166
Outros créditos	24.244	26.338
Total realizável a longo prazo	47.390	48.419
Imobilizado	94.381	82.201
Intangível	1.199.755	1.009.314
Direito de uso	121.274	124.039
Total não circulante	1.462.800	1.263.973
Total Ativo	2.505.034	2.563.943
Passivo + Patrimônio Líquido (R\$ mil)	31/03/2020	31/12/2019
Fornecedores	20.654	24.007
Empréstimos e financiamentos	38.688	41.245
Arrendamento mercantil	38.318	47.478
Obrigações trabalhistas	55.682	51.080
Impostos e contribuição a recolher	12.813	23.127
Imposto de renda e contribuição social	3.423	3.823
Contas a pagar por aquisições de controladas	87.857	43.432
Receita diferida	32.193	36.360
Antecipação de dividendos	9.719	9.719
Outros passivos	83.888	89.576
Total circulante	383.235	369.847
Empréstimos e financiamentos	161.148	168.937
Arrendamento mercantil	71.661	78.604
Obrigações trabalhistas	1.837	1.977
Contas a pagar por aquisição de controladas	34.190	39.637
Passivo fiscal diferido	81.342	84.206
Adiantamento para futuro aumento de capital	300	-
Receita diferida	5.126	6.434
Provisão para contingências	19.904	19.588
Outros passivos	1.230	4.869
Total não circulante	376.738	404.252
Capital social	645.447	645.447
Reserva de capital	1.167.385	1.165.605
Ações em tesouraria	(270.513)	(225.954)
Reserva de lucros	213.412	200.596
Lucro (prejuízo) do período	(9.054)	-
Dividendos adicionais propostos	-	10.281
Outros resultados abrangentes	(1.616)	(6.131)
Total Patrimônio Líquido	1.745.061	1.789.844
Total Passivo + Patrimônio Líquido	2.505.034	2.563.943

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA TOTAL¹

R\$ mil	1T20	1T19	4T19
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro (prejuízo) líquido do período	(9.054)	17.180	9.399
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	36.181	24.348	33.177
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	2.292	529	2.304
Provisão de ajuste de valor presente	1.484	1.531	2.806
Plano de opção de compra de ações	1.780	2.297	16.060
Encargos financeiros	12.185	7.642	5.205
Provisão para baixa/alienação de bens	80	429	(2.040)
Impostos diferidos	(2.707)	4.368	10.215
Impostos correntes	3.574	2.025	5.928
Outras receitas operacionais / Earn-out	(161)	(9.232)	(21.210)
Provisão para Contingência	316	1.334	516
Efeitos IAS 29	2.517	519	765
Diminuição (aumento) nos ativos			
Contas a receber de clientes	16.318	(6.124)	(61.503)
Impostos a recuperar	(2.829)	3.415	926
Outros créditos e depósitos judiciais	13.061	(9.021)	2.029
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	(6.494)	(1.256)	4.991
Obrigações trabalhistas	4.184	10.707	(11.576)
Impostos e contribuições a recolher	(14.514)	(2.123)	(6.515)
Receita diferida	(5.475)	(4.481)	(591)
Outras contas a pagar	(29.402)	9.117	54.142
Impostos de renda e contribuição social pagos	(1.802)	(1.093)	(3.997)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	21.534	52.111	41.031
Fluxo de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de ativo imobilizado	(6.012)	(4.770)	(6.467)
Aquisição de ativo intangível	(20.580)	(18.442)	(15.059)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	(129.909)	-	(23.385)
Caixa líquido usado nas atividades de investimentos	(156.501)	(23.212)	(44.911)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos			
Ingresso de empréstimos e financiamentos	928	-	347
Pagamentos do principal de empréstimos e financiamentos	(11.284)	(10.331)	(10.167)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(31.520)	(3.564)	(7.432)
Adiantamentos pagos de direito de uso	-	-	577
Adiantamento para futuro aumento de capital	300	-	-
Encargos financeiros pagos	(5.475)	(3.851)	(3.337)
Pagamentos de aquisição de controladas	(18.672)	(10.681)	(18.208)
Aporte de capital de acionistas	-	362	-
Reserva de capital (ações em tesouraria)	(44.559)	-	(51.178)
Gasto com emissão de ações	-	-	93
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(110.282)	(28.065)	(89.305)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	7.101	(874)	(1.093)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(238.148)	(40)	(94.278)
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	980.260	463.224	1.074.538
No fim do período	742.112	463.184	980.260
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(238.148)	(40)	(94.278)

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	1T20	1T19	4T19
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro (prejuízo) líquido do período	(9.054)	17.180	9.399
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	36.181	24.348	33.177
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	2.292	529	2.304
Provisão de ajuste de valor presente	1.484	1.531	2.806
Plano de opção de compra de ações	1.780	2.297	16.060
Encargos financeiros	12.185	7.642	5.205
Provisão para baixa/alienação de bens	80	429	(2.040)
Impostos diferidos	(2.707)	4.368	10.215
Impostos correntes	3.574	2.025	5.928
Rendimento aplicação financeira	(7.024)	(6.526)	(11.004)
Outras receitas operacionais / Earn-out	(161)	(9.232)	(21.210)
Provisão para Contingência	316	1.334	516
Efeitos IAS 29	2.517	519	765
Diminuição (aumento) nos ativos			
Contas a receber de clientes	16.318	(6.124)	(61.503)
Impostos a recuperar	(1.937)	3.415	926
Outros créditos e depósitos judiciais	13.061	(9.021)	2.029
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	(6.494)	(1.256)	4.991
Obrigações trabalhistas	4.184	10.707	(11.576)
Impostos e contribuições a recolher	(14.514)	(2.123)	(6.515)
Receita diferida	(5.475)	(4.481)	(591)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(1.802)	(1.093)	(3.997)
Outras contas a pagar	(29.402)	9.117	54.143
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	15.402	45.585	30.028
Fluxo de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de ativo imobilizado	(6.012)	(4.770)	(6.467)
Aquisição de ativo intangível	(20.580)	(18.442)	(15.059)
Aquisição de empresas, líquido de caixa e equivalentes de caixa adquiridos	(129.909)	-	(23.385)
Aplicações financeiras	(150.977)	(117.514)	(237.609)
Resgate de juros e aplicação financeira	385.990	124.175	390.136
Caixa líquido usado nas atividades de investimentos	78.512	(16.551)	107.616
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos			
Ingresso de empréstimos e financiamentos	928	-	347
Pagamentos do principal de empréstimos e financiamentos	(11.284)	(10.331)	(10.167)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(31.520)	(3.564)	(7.432)
Adiantamentos pagos de direito de uso	-	-	577
Adiantamento para futuro aumento de capital	300	-	-
Encargos financeiros pagos	(5.475)	(3.851)	(3.337)
Pagamentos de aquisição de controladas	(18.672)	(10.681)	(18.208)
Aporte de capital de acionistas	-	362	-
Reserva de capital (ações em tesouraria)	(44.559)	-	(51.178)
Gasto com emissão de ações	-	-	93
Caixa líquido usado nas atividades de financiamentos	(110.282)	(28.065)	(89.305)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	6.814	(874)	(1.093)
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(9.554)	95	47.246
Demonstrações da redução do caixa e equivalentes de caixa			
No início do período	75.898	49.850	28.652
No fim do período	66.344	49.945	75.898
Redução do caixa e equivalentes de caixa	(9.554)	95	47.246

ANEXO V – CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DE AQUISIÇÕES E ÁGIO FISCAL

Trimestre	Valor (R\$)	Trimestre	Valor (R\$)
2T20	(7.476.464)	2T20	(15.736.022)
3T20	(7.184.681)	3T20	(14.732.974)
4T20	(6.766.508)	4T20	(14.732.974)
1T21	(6.557.678)	1T21	(14.658.021)
2T21	(6.527.347)	2T21	(13.965.521)
3T21	(6.376.938)	3T21	(13.619.271)
4T21	(5.982.568)	4T21	(13.619.271)
1T22	(5.663.990)	1T22	(13.619.271)
2T22	(5.635.258)	2T22	(13.619.271)
3T22	(5.440.623)	3T22	(12.477.478)
4T22	(4.711.984)	4T22	(12.477.478)
1T23	(3.847.800)	1T23	(10.973.158)
2T23	(3.457.305)	2T23	(9.632.707)
3T23	(2.834.822)	3T23	(8.420.132)
4T23	(2.674.056)	4T23	(7.019.964)
1T24	(2.674.056)	1T24	(6.724.841)
2T24	(2.323.571)	2T24	(4.165.531)
3T24	(1.938.302)	3T24	(4.165.531)
4T24	(1.418.317)	4T24	(2.386.916)
1T25	(1.248.557)	1T25	(1.959.099)
2T25	(1.158.193)	2T25	(1.103.466)
3T25	(1.158.193)	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

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.

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.

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 nossos serviços, 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.