

São Paulo, 11 de novembro de 2020: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T20

Destaques

Receita Líquida de **R\$ 126,2** milhões no 3T20, crescimento de **23,8%** vs 3T19

Commerce atingiu **R\$ 40,3** milhões de Receita Líquida, crescimento de **90,3%** vs 3T19

Em comparação com o 2T20, o crescimento de Receita Líquida no Commerce foi de **23,2%**

No 3T20, o EBITDA de Commerce cresceu **113,6%** vs 3T19, totalizando **R\$ 17,0** milhões e já representa **47,5%** do EBITDA do grupo

Intensificação dos esforços em **Marketing** com manutenção da rentabilidade da operação

No Commerce, o crescimento do GMV foi de **90,4%** no 3T20 vs 3T19, totalizando **R\$ 1,9** bilhão

O TPV de Commerce cresceu **160,8%** no 3T20 vs 3T19, atingindo **R\$ 518,0** milhões

Expansão de **341,6%** na adição de novos clientes em Commerce no 3T20 vs 4T19

(Base de lojistas praticamente dobrou entre janeiro e setembro de 2020)

BeOnline/SaaS atingiu **R\$ 85,9** milhões de Receita Líquida, crescimento de **6,4%** vs 3T19

EBITDA Ajustado de **R\$ 35,8** milhões no 3T20, crescimento de **17,9%** vs 3T19

Geração de Caixa Operacional¹ de **R\$ 57,0 milhões** nos 9M20, crescimento de **46,8%** vs 9M19

Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 12,5** milhões no 3T20, crescimento de **30,4%** vs 3T19

Posição de Caixa Líquido² de **R\$ 378,2** milhões. Excluindo os efeitos do IFRS 16, a Posição de Caixa Líquido é de **R\$ 449,3** milhões

Avançamos de forma consistente em nosso processo de M&A: **Social Miner, Etus e Vindi**

Teleconferência (tradução simultânea): 13/11/2020

15:00 no horário de Brasília: +55 (11) 4210-1803

13:00 no horário dos EUA (EST): +55 (11) 3181-8565

Código de acesso: LOCAWEB

Relações com Investidores

+55 11 3544-0479

ri.locaweb.com.br

ri@locaweb.com.br



¹ EBITDA Ajustado menos Capex

² corresponde ao saldo de empréstimos e financiamentos, menos o saldo de derivativos (swap cambial), menos o saldo de caixa e equivalente de caixa

// Comentários da Administração

É novamente com muita satisfação que apresentamos ao mercado os resultados do terceiro trimestre de 2020 da Locaweb, completando, desta forma, o primeiro ciclo de 4 divulgações, que iniciamos com os resultados do 4T19. O terceiro trimestre de 2020 foi marcado, novamente, por um consistente resultado em todas as nossas linhas de negócio (com destaque para o crescimento de 90% na operação de Commerce) e por um robusto movimento em M&A.

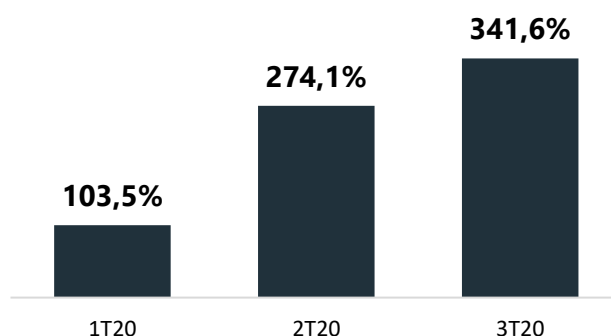
Conforme já explorado em outros trimestres, no segmento de Commerce, o crescimento depende basicamente de dois fatores: (i) expansão do GMV da base já existente de clientes e (ii) a entrada de novos clientes, que contribuirão para a receita de assinaturas e expansão do GMV conforme seu sucesso.

Com relação à expansão do GMV, a qualidade do nosso ecossistema, que segue sendo ampliada rapidamente e já conta com mais de 328 integrações, bem como a qualidade da nossa plataforma, contribuiu para o aumento de vendas dos nossos clientes e fez com que nosso crescimento fosse muito superior ao do mercado:

- No 6M20 vs 6M19 nosso GMV cresceu 74% vs 47% do mercado (de acordo com Webshoppers 42). Ou seja, nosso crescimento foi 57% maior que o mercado.
- No 3T20 vs 3T19 nosso GMV cresceu 90,4% vs 43,5% do mercado (de acordo com o Ebit). Ou seja, nosso crescimento foi 108% maior do que o mercado.

Temos aí dois pontos importantes. O primeiro é que estamos acelerando cada vez mais nosso crescimento em relação ao mercado, o que já era notado com o aumento da nosso market share no GMV, que saltou de 5,0% em 2019 para 7,5% no 6M20. O segundo ponto é que, mesmo com a reabertura da economia, aceleramos o crescimento do nosso GMV no 3T20 (90,4% vs 74%).

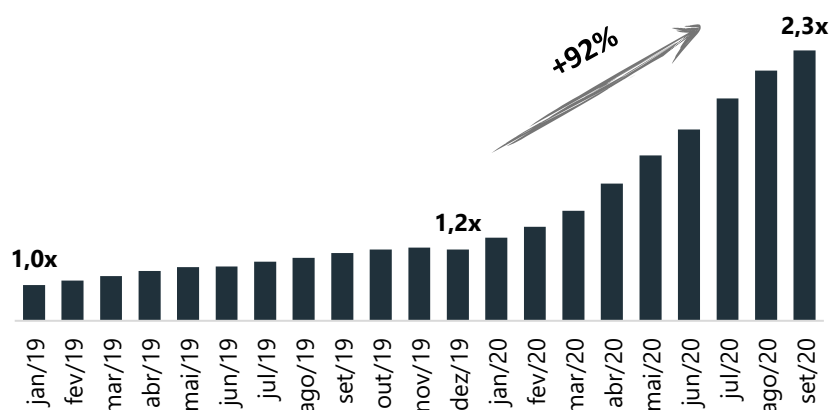
Em adição de novas lojas, tivemos, pelo terceiro trimestre consecutivo, o melhor trimestre da história da operação de Commerce, mesmo quando consideramos a reabertura da economia. No 3T20, houve expansão de 341,6% na adição de novas lojas quando comparado ao quarto trimestre de 2019. Com esses volumes de novos entrantes, fortalecemos nossa posição de maior, melhor e mais eficiente ferramenta para digitalização das PMEs no Brasil e pavimentamos o caminho para forte crescimento de receita nos próximos trimestres. O gráfico abaixo apresenta o crescimento da adição de novas lojas em comparação ao último trimestre de 2019:



Esse expressivo aumento da adição de novas lojas no 3T20 deve-se a três fatores: (i) expansão do número de integrações da ferramenta, mantendo a sua atratividade frente a concorrência; (ii) esforços incrementais de marketing para captação direta de novos clientes; e (iii) esforços de *brand marketing*.

Mesmo com a intensificação nos esforços em marketing no 3T20, conseguimos manter a rentabilidade da operação de Commerce. Isso deve-se a escalabilidade e eficiência da nossa operação e fará com que consolidemos nossa posição de liderança, mantendo a rentabilidade da operação.

Como consequência da forte adição de novas lojas na Tray, vimos um robusto crescimento de nossa base de clientes desde janeiro de 2019, conforme apresentado no gráfico abaixo:



Com esse aumento no volume de novos entrantes e as tendências de *churn* muito similares ao que observamos no 2º semestre de 2019, estamos pavimentando o caminho para um grande crescimento de receitas nos próximos anos, uma vez que o ARPU dos novos clientes é multiplicado por sete ao longo dos três anos seguintes, até atingir o gasto médio de nossa base.

No segmento de BeOnline / SaaS no 3T20 demos um passo importante na agenda de cross-sell do grupo, disponibilizando para a KingHost um dos produtos de maior sucesso no portfólio da Locaweb que é o Cloud VPS. Neste modelo, a Locaweb adaptou seu produto para permitir que a KingHost possa oferecer aos seus clientes o produto mais aderente a seu perfil de cliente, contando com toda robustez e escalabilidade presente no produto já ofertado pela Locaweb.

Além do início do processo de oferta de produtos SaaS na KingHost, continuamos, assim como informamos no segundo trimestre, com o *rollout* da integração entre o Delivery Direto e a nossa solução de pagamentos, a Yapay. Atualmente, cerca de 50% da base de clientes da Delivery Direto já está habilitada a utilizar a Yapay no seu sistema de pagamentos pela plataforma do Delivery Direto, o que contribuirá para o crescimento do montante transacionado na Yapay.

Ainda com relação a Delivery Direto, continuamos observando um forte crescimento na entrada de novos clientes, mesmo após a reabertura da economia. Atualmente, a base de clientes já é 118,1% maior do que a base de 1 ano atrás, quando adquirimos a empresa.

Já o volume de vendas para PMEs do segmento de BeOnline / SaaS permanece acelerado. Desde o início de 2020, as vendas no segmento apresentaram crescimento de 25% vs o 9M19, enquanto as vendas do

3T20 cresceram 24% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Já as vendas para o segmento de grandes contas, atendido pela nossa marca Nextios, passou nesse trimestre por grande movimento de recuperação de vendas, com aumento de mais de 100% em relação ao 3T19, o que trará bons resultados nesse segmento em 2021.

Agora em outubro tivemos uma grande conquista, nossas unidades Tray/Tray Corp/Yapay e KingHost conquistaram o prêmio da GPTW (Great Place to Work), figurando entre as 35 melhores empresas de porte médio nacionais para se trabalhar no ano de 2020. Esse prêmio é resultado das excelentes práticas que adotamos no grupo Locaweb e do que ouvimos dos nossos colaboradores, construindo uma organização cada vez mais adaptada a nossa sociedade e com comprometimento em construir um ambiente que siga incentivando novas ideias, projetos e produtos, além de desenvolver e reter talentos.

No final do 3T20 e início do 4T20, tivemos um forte movimento de M&As, envolvendo três empresas, que reforçam nosso ecossistema de soluções com forte sinergia com os clientes de todos os segmentos do grupo, BeOnline, SaaS e Commerce. Falaremos especificamente de cada uma das empresas em um capítulo separado no presente relatório.

Vale lembrar que, mesmo com as operações anunciadas, continuamos capitalizados com os recursos obtidos no IPO, que, conforme já apresentado, continuarão sendo utilizados para novas aquisições. Continuamos com o mesmo ritmo de busca por novas empresas, com os mesmos princípios que nortearam as aquisições que já realizamos.

Destaques do Negócio no trimestre

// M&As

// Etus

A Etus, fundada em 2015 com sede na cidade de Ribeirão Preto no interior do estado de São Paulo, é uma empresa que oferece a mais completa e robusta solução para gestão e marketing digital em redes sociais, como Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest e Twitter, entre outras, e já conta com mais de 100 mil marcas sendo atendidas.

Na plataforma, é possível agendar e impulsionar posts, gerenciar interações com perfis das redes, captar leads, ter relatórios completos de todas as ações entre outras funções em um único ambiente. Possui funcionalidades avançadas para garantir excelente posicionamento, o que aumenta sensivelmente o sucesso dos clientes, a conversão e melhora no pós-vendas.

Com um modelo de negócio SaaS, a Etus possui um produto já consolidado no mercado e adota, assim como a Locaweb, o modelo de assinaturas para os seus clientes. A Etus, que já possui um crescimento orgânico substancial nos últimos anos, poderá acelerar ainda mais esse crescimento com as sinergias e integrações imediatas com a base de clientes de todas as operações da Locaweb: BeOnline / SaaS e Commerce. Em um primeiro movimento de captura de sinergias, desde a data da aquisição, incluímos a Etus em nossos sites para já garantirmos uma importante fonte de tráfego para os canais de *inbound* e vendas

dessa empresa. Os maiores ganhos, no entanto, ocorrerão com a oferta nos painéis de controles de produtos como hospedagem, o que será feito ainda no primeiro trimestre de 2021.

Essa aquisição é consistente com a estratégia da Companhia de oferecer o maior e mais completo ecossistema para apoiar nossos clientes no processo de digitalização dos seus negócios.

Seguindo o modelo de atuação da Companhia em outras aquisições, os sócios fundadores, André Patrocínio, Márcio Garcia e Bruno Rafael Nery, permanecerão na operação da Etus.

// Social Miner

A Social Miner, fundada em 2014 com sede na cidade de São Paulo, é uma empresa que oferece plataforma SaaS para e-commerces e varejistas aumentarem vendas, engajamento de consumidores, conversão de fluxos de visitantes para cadastros e/ou compras e diminuam o custo de aquisição de clientes, utilizando big data e inteligência artificial.

A plataforma permite interações em tempo real com os visitantes dos e-commerces, por meio de mensagens comportamentais, *web pushes* personalizados e outros canais inteligentes, sempre alinhado à estratégia definida pelo cliente.

Por meio de inteligência artificial, *Big Data* e *Machine Learning*, poderemos definir o melhor momento para impactar o usuário, com o conteúdo individualizado, no canal correto, aumentando com isso as vendas, reduzindo custo de mídia dos nossos clientes e diminuindo o custo de aquisição de novos usuários – ao mesmo tempo que aumentamos o *Life Time Value* (LTV) dos consumidores.

Com a integração das soluções da Social Miner, que possui um produto consolidado no mercado, e da All In, empresa adquirida pela Locaweb em 2013, passamos a oferecer uma suíte completa de serviços que acompanha toda a jornada do consumidor para e-commerces e varejistas de todos os segmentos e tamanhos, o que será muito importante para potencializar as vendas dos clientes da nossa plataforma de e-commerce Tray.

Esse M&A é consistente com a estratégia da Companhia de oferecer o maior e mais completo ecossistema para apoiar nossos varejistas no processo de aceleração de suas vendas.

Seguindo o modelo de atuação da Companhia em outras aquisições, os sócios fundadores da Social Miner, Ricardo Rodrigues e Roger Mattos, permanecerão na operação da Social Miner.

// Vindi

Nosso Conselho de Administração aprovou a formalização de uma proposta vinculante para a aquisição de até 100% do capital social total (em bases totalmente diluídas) da Vindi Tecnologia e Marketing S.A., empresa que oferece soluções no modelo de assinaturas (planos e mensalidades) e combina um software de cobrança recorrente com uma plataforma de pagamento.

Nesta mesma data da formalização, a proposta vinculante já foi aceita por acionistas representando 79,33% do capital social total (em bases totalmente diluídas) da Vindi, incluindo os três acionistas fundadores que também são os principais executivos da Vindi e que permanecerão na Companhia.

Manteremos o mercado e nossos acionistas informados sobre os fatos subsequentes à apresentação da proposta vinculante.

// Commerce

"Mesmo com a reabertura da economia, nossos esforços em oferecer a melhor plataforma para o mercado juntamente com os esforços de marketing fizeram com que aumentássemos nosso volume de entradas de novos clientes."

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Reforçando nosso posicionamento de ter o ecossistema mais completo para o ecommerce brasileiro, neste trimestre tivemos a entrada de 158 novas integrações na plataforma, atingindo 328 integrações que contribuem muito com sucesso do nosso cliente.
- Visando a performance das lojas já para a Black Friday, diversas otimizações foram aplicadas na plataforma. O foco está na otimização de ferramentas essenciais para a operação do lojista e, também, de performance da loja para o aumento de acessos de compradores simultâneos. As melhorias trazem um melhor aproveitamento de cachês da plataforma, fazendo com que mais acessos sejam recebidos sem que haja necessidade de aumento na quantidade de servidores.
- Seguimos com a otimização do novo Painel Administrativo, implementando novas funcionalidades no dashboard dos lojistas com a comparação de dados com períodos anteriores facilitando ainda mais o acesso a informações sobre sua loja. Além disso, novos filtros de pedidos foram aplicados, facilitando a localização de informações. Todas as evoluções estão sendo feitas baseadas em sugestões dos lojistas, garantindo cada vez mais o aumento do NPS da aplicação.
- Com foco em mantermos nossa integração com Mercado Livre sempre com as principais funcionalidades, melhorias relacionadas a criação de anúncios foram aplicadas. Entre as melhorias destacamos a exibição da saúde do anúncio (trazendo relevantes informações ao lojista para que possa executar melhorias para aumentar sua exposição) e, também, o preenchimento automático de informações adicionais. Além das otimizações no ranqueamento de anúncios, o lojista que utiliza o Mercado Livre no modelo "Fullfilment" poderá fazer o monitoramento do estoque de seus anúncios desta modalidade diretamente da plataforma Tray.
- Evoluindo nossa integração com Amazon, a Tray passa a contar com a integração com o "FBA Classic". Esta modalidade permitirá que o lojista utilize a armazenagem e a operação logística totalmente via Amazon, controlando através da Tray a inclusão de seus produtos e monitoramento do fluxo de pedidos.
- Pensando em tornar nossa solução corporativa ainda mais completa, melhoramos nossa funcionalidade de multicentros de distribuição permitindo ao nosso lojista vender com vários estoques, e criando regras para atender *retira fácil*, *drive-thru* e retirada em lojas próprias.

- Para que os lojistas possam definir estratégias melhores de frete para sua loja, agora o Frete Fácil permite ao lojista definir descontos ou valores adicionais para as suas cotações de frete, podendo inclusive definir frete grátis para algumas tabelas em sua loja virtual focando no aumento de tíquete médio de suas vendas.
- Neste trimestre nossa Loja de Temas chegou ao número de 117 temas disponíveis para escolha dos nossos clientes de forma fácil que melhor se adequa ao seu negócio, entre opções pagas e gratuitas.
- Tivemos a certificação de 9 novos parceiros, aumentando ainda mais nossa rede certificada e contando agora com um total de 193 parceiros credenciados entre eles agências, consultorias, fotos, conteúdo e vendas.

// BeOnline / SaaS

"Intensificamos o desenvolvimento de novos produtos e funcionalidades em nossas soluções já existentes, consolidando a Locaweb como a maior plataforma para digitalização de clientes PMEs no Brasil, e continuamos trabalhando para aumentar as possibilidades de cross-sell dentro da nossa base de clientes."

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Neste trimestre, os clientes de hospedagem foram beneficiados com um novo instalador de aplicativo WordPress. Com ele, além do ganho de eficiência operacional da companhia, passamos a proporcionar para o cliente uma melhor experiência e muito mais velocidade na instalação deste software gerenciador de conteúdo (CMS) que é amplamente utilizado por empreendedores e desenvolvedores em todo o mundo.
- No final do trimestre, substituímos nossos softwares de filtros de SPAM por softwares de inteligência artificial Anti-SPAM visando levar aos clientes do E-Mail Locaweb maiores possibilidades de filtragem de mensagens indesejadas e mais segurança no filtro de *phishings* e malwares por e-mail. Agora os clientes contam com opções de filtragem mais robustas e precisas.
- Utilizando-se de sinergias com a Locaweb, a KingHost disponibilizou uma nova gama de produtos de E-Mail Profissional, voltados para clientes que buscam caixas postais com ampla segurança (backup, certificado SSL, anti-virus e anti-SPAM) e necessitam profissionalizar suas empresas através de domínio próprio.
- Demos um passo importante na agenda de cross-sell neste trimestre disponibilizando para a KingHost um dos produtos de maior sucesso da Locaweb que é o Cloud VPS. Neste modelo, a Locaweb adaptou seu produto para permitir que a KingHost possa oferecer aos seus clientes o produto mais aderente a seu perfil de cliente, contando com toda robustez e escalabilidade presente no produto já ofertado pela Locaweb.
- Em um primeiro movimento de captura de sinergias, desde a data da aquisição, incluímos a Etus em nossos sites para já garantirmos uma importante fonte de tráfego para os canais de inbound e vendas dessa empresa. Os maiores ganhos, no entanto, ocorrerão com a oferta nos painéis de controles de produtos como hospedagem, o que será feito ainda no primeiro trimestre de 2021.

- Reforçando a sinergia entre as unidades do Grupo, continuamos com o *rollout* da integração entre o Delivery Direto e a Yapay. Atualmente cerca de 50% da base de clientes já está habilitada a utilizar Yapay no seu sistema de pagamentos pela plataforma do Delivery Direto.
- Ainda sob efeito da acelerada digitalização dos restaurantes, a base de clientes do Delivery Direto continua crescendo aceleradamente com aumento de 118% na comparação com o ano anterior. Também continuamos vendo o reflexo da digitalização no aumento do GMV transacionado no trimestre que foi 3,1 vezes maior comparado com o mesmo período de 2019.
- Reforçando o pioneirismo e o posicionamento de melhor app próprio de delivery do mercado, lançamos no trimestre importantes ferramentas como o cardápio digital com QR Code para restaurantes conseguirem reabrir o salão sem contato, adequações ao LGPD e ferramentas de multilojas para franquias.

// Pessoas

"Nossas unidades Tray/Tray Corp/Yapay e KingHost foram reconhecidas como uma das melhores empresas para se trabalhar, de acordo com a GPTW (Great Place to Work). Esta premiação é resultado do comprometimento do grupo Locaweb com seus colaboradores, além do seu investimento consistente em benefícios, planos de carreira, programa de formação de liderança e reconhecimento profissional."

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Nosso comitê de crise COVID-19 segue acompanhando diariamente os números de casos da doença em todas as regiões que atuamos, assim como as decisões do governo, recomendações dos órgãos de saúde e práticas de mercado. Com base nessas informações, além dos resultados da pesquisa de retorno e dos feedbacks de clientes, tomamos a decisão de iniciar o retorno gradual ao escritório com o time de atendimento. Para tal, foram adotadas medidas como: treinamento obrigatório para quem está retornando, regras rígidas de uso de máscara e distância entre profissionais, orientações específicas aos gestores, reforço da limpeza do escritório, distribuição de kits individuais de proteção e higienização das mesas, proteção acrílica, tapetes sanitizantes, dentre outras. As medidas continuam sendo revistas periodicamente para garantir a saúde e segurança de nossos profissionais.
- Para os colaboradores que continuam em casa, lançamos o nosso Guia de Teletrabalho com dicas de como manter a produtividade, bom relacionamento com o time e saúde ao trabalhar de casa.
- Mantivemos o ritmo acelerado de contratações, somando mais de 300 novos colaboradores somente neste trimestre em todo o grupo, reforçando nosso comprometimento em prestar serviços de qualidade aos nossos clientes e contribuir com a transformação digital do país.
- Estamos comprometidos com a Inclusão & Diversidade em todos os nossos processos e neste trimestre analisamos os dados do 2º censo de Inclusão & Diversidade da companhia, tendo como principais resultados o aumento da presença de mulheres na empresa e em cargos de liderança, aumento de pessoas pretas e do público LGBTQIA+ que se identifica na pesquisa.

- Com foco na saúde mental dos Locawebers, organizamos uma programação especial de Setembro Amarelo com rodas de conversa, palestras, exercícios e atendimento psicológico para nossos profissionais.
- Lançamos o programa Quero ser Dev 2020, dessa vez em uma edição especial, totalmente voltada para mulheres desenvolvedoras. Tivemos um total de 983 inscrições, 310% mais mulheres que na edição do ano passado, vindas de 23 estados diferentes.
- Em outubro, nossas unidades Tray/Tray Corp/Yapay e KingHost conquistaram o prêmio da Great Place to Work, figurando entre as 35 melhores empresas médias nacionais para se trabalhar em 2020. Essa conquista é resultado das práticas que adotamos no Grupo Locaweb e do que ouvimos dos nossos colaboradores, construindo uma organização cada vez mais adaptada a nossa sociedade e com comprometimento em construir um ambiente que siga incentivando novas ideias, projetos e produtos, além de desenvolver talentos.

// Sustentabilidade

“Buscamos atingir o equilíbrio econômico, ambiental e social em todas nossas ações, conduzindo nosso negócio com responsabilidade sócio ambiental e contribuindo para o desenvolvimento sustentável. Temos como objetivos dos nossos investimentos em sustentabilidade a ampliação da nossa presença na comunidade, o estímulo ao trabalho em equipe em ações de voluntariado e a capacitação em habilidades importantes para o ingresso no mercado de trabalho”

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Além das ações relacionadas ao pilar Pessoas, como inclusão & diversidade, citadas acima, dividimos responsabilidade social em três subtemas: Consultoria, Conhecimento e Ações Pontuais.
 - No pilar de Consultoria, lançamos o #JuntosNoDigital, uma iniciativa criada para ajudar pequenos e médios negócios com conteúdo sobre presença digital, finanças, e-commerce, marketing e sobre tudo aquilo que faz parte desse momento que pede criatividade e inovação. Além de informação, nossos colaboradores oferecem mentoria para empreendedores abrirem ou manterem seus negócios em funcionamento também no online. O movimento #DistantesMasJuntos da KingHost também vem para auxiliar empreendedores e pequenos negócios impactados pelo Covid-19 a digitalizar suas operações e continuarem a vender, com a criação de um mural de divulgação em que empreendedores podem publicar gratuitamente seu negócio e seus contatos.
 - No pilar de Conhecimento, capacitaremos jovens para que entrem preparados no nosso setor e/ou no mercado de trabalho. Nossos colaboradores voluntários serão os responsáveis por montar aulas de informática, matemática, lógica e inglês e ajudar esses jovens a se desenvolverem. Hoje, já em parceria com a Associação Obra do Berço (nossa parceria na contratação de jovens aprendizes), está em construção um projeto de mentoria e acompanhamento de 10 jovens em situação de vulnerabilidade para capacitação em soft skills e habilidades fundamentais para o mercado de trabalho, tudo com apoio de executivos das unidades de negócios e clientes/parceiros.

- Ainda no pilar Conhecimento, lançamos novos conteúdos na Escola de E-commerce (www.escoladeecommerce.com.br) para ajudar a preparar o lojista e educar o mercado com boas práticas, para que possam abrir sua própria loja virtual e ter os melhores resultados possíveis. Complementando o conhecimento vem o e-Tray, um canal dedicado a ensinar tudo sobre as configurações e recursos exclusivos da plataforma Tray, com cursos completos para cada etapa da criação de uma loja virtual.
 - Dentro das Ações Pontuais, apoiamos a instituição Gerando Falcões, o projeto Anjos da Vida e realizamos doações para Hospital Santa Casa de Misericórdia de Porto Alegre, comunidade da Peinha, dentre outros.
 - Além dessas ações, também oferecemos produtos gratuitos para algumas instituições sem fins lucrativos. Algumas das instituições parceiras são: VagaLume, Arte Solidária, Casa do Adalto, TenYad, Fundação Lar Harmonia.
- Com relação ao tema Ambiental, a Companhia passou a adotar algumas medidas que minimizam o impacto ambiental deixado por suas operações, tais como:
 - Novo contrato do serviço de limpeza, com reforço da coleta seletiva;
 - Mudança da tecnologia do data center para economia no consumo de água;
 - Troca das lâmpadas do prédio por LED;
 - Redução do uso de copos plásticos com entrega de canecas para os funcionários;
 - Assinatura digital para redução de gastos com papel;
 - Melhor controle do uso do ar condicionado.

// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Receita Operacional Líquida	126,2	101,9	23,8%	348,1	280,5	24,1%
Lucro Bruto	54,9	42,8	28,3%	144,8	115,9	25,0%
Margem Bruta (%)	43,5%	42,0%	1,5 p.p.	41,6%	41,3%	0,3 p.p.
EBITDA	30,9	29,6	4,4%	74,5	77,3	-3,6%
Margem EBITDA (%)	24,4%	29,0%	-4,6 p.p.	21,4%	27,6%	-6,1 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	35,8	30,3	17,9%	93,0	80,7	15,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,3%	29,8%	-1,4 p.p.	26,7%	28,8%	-2,0 p.p.
Lucro Líquido	7,8	6,0	30,6%	10,8	11,1	-3,2%
Lucro Líquido Ajustado ²	12,5	9,6	30,4%	28,9	17,8	62,1%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	9,9%	9,4%	0,5 p.p.	8,3%	6,3%	1,9 p.p.
Geração de Caixa ³	21,5	23,3	-7,9%	57,0	38,8	46,8%
Conversão de Caixa (%) ³	60%	77%	-16,8 p.p.	61%	48%	13,1 p.p.
Dívida (Caixa) Líquida ⁴	(449,3)	82,4	n/a	(449,3)	82,4	n/a

¹ O EBITDA Ajustado refere-se ao lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, pelos custos e despesas de depreciação e amortização, despesas com plano de opção de compra de ações; despesas relacionados à fusões e aquisições; despesas de bônus consideradas não recorrentes pela Administração da Companhia, receita financeira relativa a derivativos utilizados como instrumento de hedge para proteção da variação cambial sobre passivos operacionais, baixa contábil decorrente da alienação de investimento na controlada Eventual e despesas extraordinárias relacionadas ao IPO.

² O Lucro Líquido Ajustado é calculado a partir do Lucro (prejuízo) líquido, excluindo: (i) despesas de plano de opção de compra de ações; (ii) despesas de amortização de intangíveis decorrentes das aquisições de empresas; (iii) ajustes relacionados ao CPC 06 (refere-se à soma das despesas financeiras com juros devido à atualização do passivo de arrendamento e da despesa de depreciação do ativo de direito de uso menos os pagamentos do passivo de arrendamento realizados); (iv) marcação a mercado de instrumentos financeiros derivativos; e (v) despesas extraordinárias relacionadas ao IPO.

³ Geração de Caixa é medido pelo "EBITDA Ajustado - Capex" e Conversão de Caixa é composto pela divisão do "EBITDA Ajustado - Capex" pelo "EBITDA Ajustado".

⁴ Corresponde aos empréstimos e financiamentos menos o saldo de derivativos (swap cambial), menos caixa e equivalente de caixa (não considera os passivos de arrendamento relacionados ao IFRS 16).

// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Total GMV ¹	1.873,5	984,2	90,4%	4.733,6	2.625,1	80,3%
TPV (Yapay)	518,0	198,6	160,8%	1.141,6	503,8	126,6%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	45,4	23,9	90,5%	108,1	65,2	65,8%
Take Rate de Commerce ²	2,4%	2,4%	0,0 p.p.	2,3%	2,5%	-0,2 p.p.
Receita Operacional Líquida	40,3	21,2	90,3%	95,8	57,8	65,8%
Lucro Bruto	27,1	14,3	90,1%	65,8	38,5	70,9%
Margem Bruta (%)	67,4%	67,4%	-0,1 p.p.	68,7%	66,7%	2,0 p.p.
EBITDA	17,0	7,9	113,6%	40,9	22,3	83,1%
Margem EBITDA (%)	42,1%	37,5%	4,6 p.p.	42,6%	38,6%	4,0 p.p.

¹ GMV total inclui o GMV das lojas acrescido do GMV dos outros canais que oferecemos integração aos nossos clientes

² Take-rate é o resultado da divisão da Receita Bruta, líquida de abatimentos, pelo GMV Total

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Clientes EoP - BeOnline / SaaS ¹	372,7	364,4	2,3%	372,7	364,4	2,3%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	94,4	90,5	4,4%	276,7	249,7	10,8%
Receita Operacional Líquida	85,9	80,8	6,4%	252,2	222,7	13,2%
Lucro Bruto	27,8	28,6	-2,6%	79,0	77,3	2,2%
Margem Bruta (%)	32,4%	35,4%	-3,0 p.p.	31,3%	34,7%	-3,4 p.p.
EBITDA	13,9	21,6	-35,8%	33,7	55,0	-38,8%
Margem EBITDA (%)	16,2%	26,8%	-10,6 p.p.	13,4%	24,7%	-11,3 p.p.
EBITDA Ajustado ²	18,8	22,4	-16,1%	52,2	58,4	-10,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,9%	27,7%	-5,9 p.p.	20,7%	26,2%	-5,5 p.p.

¹ Não considera o número de clientes pagantes da Etus, que foi adquirida em Setembro/20.

² O EBITDA Ajustado refere-se ao lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, pelos custos e despesas de depreciação e amortização, despesas com plano de opção de compra de ações; despesas relacionados à fusões e aquisições; despesas de bônus consideradas não recorrentes pela Administração da Companhia, receita financeira relativa a derivativos utilizados como instrumento de hedge para proteção da variação cambial sobre passivos operacionais, baixa contábil decorrente da alienação de investimento na controlada Eventials e despesas extraordinárias relacionadas ao IPO.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Commerce	40,3	21,2	90,3%	95,8	57,8	65,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>31,9%</i>	<i>20,8%</i>	<i>11,1 p.p.</i>	<i>27,5%</i>	<i>20,6%</i>	<i>6,9 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	85,9	80,8	6,4%	252,2	222,7	13,2%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>68,1%</i>	<i>79,2%</i>	<i>-11,1 p.p.</i>	<i>72,5%</i>	<i>79,4%</i>	<i>-6,9 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	126,2	101,9	23,8%	348,1	280,5	24,1%

A Receita Líquida da Locaweb totalizou R\$ 126,2 milhões no 3T20, um aumento de 23,8% em relação ao 3T19.

Nos primeiros nove meses de 2020, o crescimento foi de 24,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Commerce	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Total GMV ¹	1.873,5	984,2	90,4%	4.733,6	2.625,1	80,3%
TPV (Yapay)	518,0	198,6	160,8%	1.141,6	503,8	126,6%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	45,4	23,9	90,5%	108,1	65,2	65,8%
Take Rate de Commerce ²	2,4%	2,4%	0,0 p.p.	2,3%	2,5%	-0,2 p.p.
Receita Operacional Líquida	40,3	21,2	90,3%	95,8	57,8	65,8%

¹ GMV total inclui o GMV das lojas acrescido do GMV dos outros canais que oferecemos integração aos nossos clientes

² Take-rate é o resultado da divisão da Receita Bruta, líquida de abatimentos, pelo GMV Total

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 3T20 apresentou crescimento de 90,3%, passando de R\$ 21,2 milhões no 3T19 para R\$ 40,3 milhões no 3T20, passando a representar, assim, 31,9% da receita total do grupo. A ótima performance do segmento no trimestre, refletiu em uma aceleração de 23,2% na comparação com o 2T20, trimestre imediatamente anterior.

Nos nove primeiros meses de 2020 o crescimento da Receita Operacional Líquida foi de 65,8% em comparação com os nove primeiros meses de 2019.

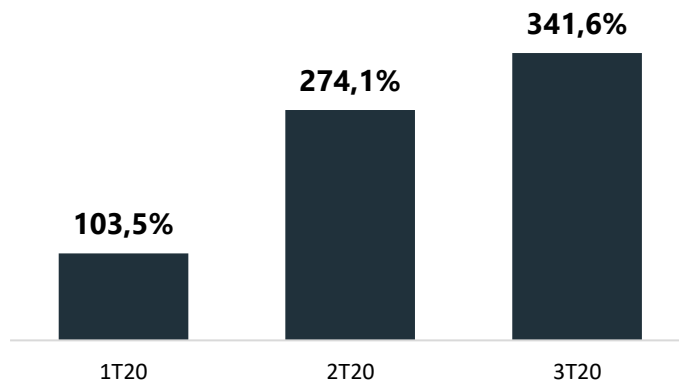
O forte crescimento apresentado é resultado do aumento do nosso GMV em 90,4% no 3T20 e 80,3% no 9M20, quando comparado a iguais períodos de 2019, que reflete a expansão da nossa base de clientes, que praticamente dobrou em 2020, bem como de suas vendas, comparado a igual período no ano anterior, impulsionado pela entrada de novos clientes, mas também pelo forte crescimento das vendas das lojas que constavam na base de clientes no ano anterior ("Same Store Sales").

Tivemos, pelo terceiro trimestre consecutivo, o melhor trimestre da história da operação de Commerce em adição de novas lojas. No 3T20, houve expansão de 341,6% na adição de novas lojas quando comparado



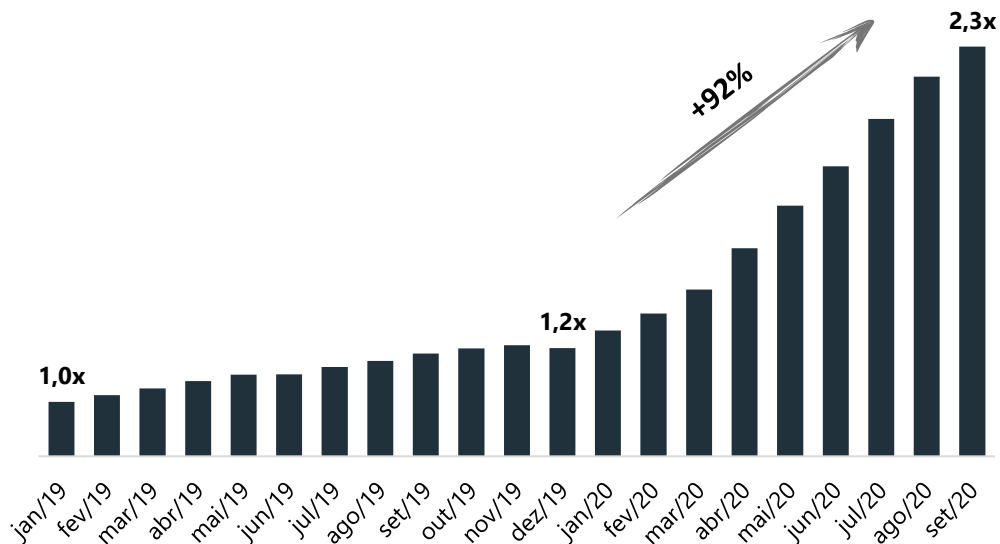
ao quarto trimestre de 2019. Com esses volumes de novos entrantes, fortalecemos nossa posição de maior, melhor e mais eficiente ferramenta para digitalização das PMEs no Brasil.

O gráfico abaixo apresenta o crescimento nos três primeiros trimestres de 2020 das adições de novas lojas na comparação com o último trimestre de 2019:

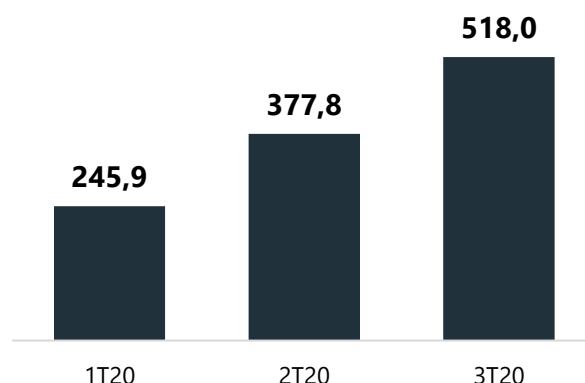


Os dados do trimestre reforçam que, mesmo com a reabertura do comércio em algumas cidades, não vemos sinais de desaceleração na adição de novas lojas.

Como consequência da forte adição de novas lojas na Tray, vimos o crescimento de nossa base de clientes aumentar drasticamente desde janeiro de 2019, conforme apresentado no gráfico abaixo:



Contribuiu, também, para o forte crescimento da receita líquida no segmento no trimestre, o crescimento de 160,8% (vs 3T19) no total transacionado (TPV) em nossa plataforma de pagamentos, a Yapay. O gráfico abaixo apresenta o crescimento do volume transacionado na nossa solução de pagamentos nos últimos 3 trimestres (em R\$ milhões):



Mesmo com a forte entrada de novos clientes, rejuvenescendo a base de lojistas, o take-rate se manteve estável.

Dado o crescimento mais acelerado, a participação do segmento de Commerce na receita total da Companhia passou de 20,8% no 3T19 para 31,9% no 3T20.

BeOnline / SaaS	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Cientes EoP - BeOnline / SaaS ¹	372,7	364,4	2,3%	372,7	364,4	2,3%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	94,4	90,5	4,4%	276,7	249,7	10,8%
Receita Operacional Líquida	85,9	80,8	6,4%	252,2	222,7	13,2%

¹ Não considera o número de clientes pagantes da Etus, que foi adquirida em Setembro/20.

O número de clientes do segmento de BeOnline / SaaS (final de período), apresentou crescimento de 2,3% entre o 3T19 e 3T20. É importante destacar que neste trimestre não houve a entrada dos clientes trazidos pela Etus, empresa adquirida em setembro.

Já a Receita Operacional Líquida de BeOnline / SaaS apresentou crescimento de 6,4%, passando de R\$ 80,8 milhões no 3T19 para R\$ 85,9 milhões no 3T20. Nos primeiros nove meses de 2020, o crescimento da Receita Operacional Líquida foi de 13,2% em comparação com igual período de 2019, atingindo R\$ 252,2 milhões.

Destacamos, neste trimestre, o crescimento de vendas de soluções corporativas, que acabaram sofrendo ao longo da pandemia, o crescimento de toda nossa Suíte de soluções para e-mails corporativos, do Criador de Sites e Delivery Direto, todos eles apresentando altas taxas de crescimento em relação a 2019.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Custo dos serviços prestados	71,3	59,1	20,6%	203,2	164,7	23,4%
Despesas com vendas	20,4	18,4	10,7%	58,0	53,6	8,1%
Despesas Gerais e Administrativas	17,7	11,2	58,0%	54,7	29,4	86,0%
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,4)	(3,8)	-90,1%	(0,8)	(5,8)	-86,9%
Custos e Despesas Operacionais Totais	109,0	84,9	28,3%	315,1	241,9	30,3%
% ROL	86,3%	83,3%	3,0 p.p.	90,5%	86,2%	4,3 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da Locaweb apresentaram crescimento de 28,3% no 3T20 quando comparado ao mesmo período no ano anterior.

Nos nove primeiros meses de 2020, o crescimento foi de 30,3%, em comparação a igual período de 2019.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 3T20 foi de R\$ 71,3 milhões e de R\$ 59,1 milhões no mesmo período de 2019, um aumento de 20,6% na comparação entre os dois períodos, o que representou 56,5% e 58,0% da receita líquida no 3T20 e 3T19, respectivamente. A diluição do custo dos serviços prestados e consequente crescimento percentual da margem bruta da companhia decorre do robusto crescimento verificado no segmento Commerce que, também, apresenta margens superiores ao consolidado da Companhia.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas e as eventuais provisões sobre devedores duvidosos, no 3T20 foi de R\$ 20,4 milhões apresentando um incremento de 10,7% quando comparado ao 3T19.

Conforme apresentado no trimestre anterior, a Companhia aumentou os esforços de Brand Marketing na Tray, com o objetivo de solidificar a marca como líder do segmento de digitalização de PMEs no Brasil, o que representou parte do crescimento observado nas despesas com vendas.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas como finanças, RH, contabilidade e fiscal, despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas, bem como depreciação e amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, no 3T20 foi de R\$ 17,7 milhões e de R\$ 11,2 milhões em igual período de 2019, o que representou um crescimento de 58,0%.

O aumento deve-se, principalmente, aos fatores listados abaixo:

- (i) incremento nas provisões não-caixa de valor justo das opções outorgadas, que foram reforçadas antes do IPO, visando a retenção dos principais executivos da Companhia pelos próximos 4 anos, resultando em um aumento de R\$ 3,6 milhões sobre o montante provisionado no 3T19;
- (ii) aumento de R\$ 1,1 milhão nas despesas de Depreciação e Amortização, com destaque para o PPA das empresas adquiridas (KingHost e Delivery Direto);

- (iii) às novas estruturas criadas na Companhia após a abertura de capital (como o departamento de Relações com Investidores, de Controles Internos, de Auditoria Interna e aos órgãos de controle e governança da Companhia) no montante de R\$ 1,5 milhão.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Commerce	27,1	14,3	90,1%	65,8	38,5	70,9%
Margem (%)	67,4%	67,4%	-0,1 p.p.	68,7%	66,7%	2,0 p.p.
BeOnline / SaaS	27,8	28,6	-2,6%	79,0	77,3	2,2%
Margem (%)	32,4%	35,4%	-3,0 p.p.	31,3%	34,7%	-3,4 p.p.
Lucro Bruto	54,9	42,8	28,3%	144,8	115,9	25,0%
Margem (%)	43,5%	42,0%	1,5 p.p.	41,6%	41,3%	0,3 p.p.

O segmento de BeOnline/SaaS foi impactado em 2020 pela depreciação cambial, cujo impacto no trimestre foi de R\$ 2,5 milhões referente à desvalorização cambial no pagamento de licenças de softwares que são precificados em dólar, mas, como comentado em 1T20 e 2T20 a Companhia tem a capacidade de repassar tal aumento a seus clientes com defasagem. O resultado do 3T20 reflete essa dinâmica e, por isso, a margem bruta do segmento no 3T20 foi de 32,4%, o que representa expansão de 3,2 p.p. na comparação com o 2T20, trimestre imediatamente anterior.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 28,3% no 3T20 quando comparado ao 3T19, atingindo R\$ 54,9 milhões. Nos primeiros nove meses de 2020, o crescimento do Lucro Bruto foi de 25,0%, atingindo R\$ 144,8 milhões.

No 3T20, houve expansão da Margem Bruta de 1,5 p.p. na comparação com o 3T19, atingindo 43,5%.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Lucro (Prejuízo) Líquido	7,8	6,0	30,6%	10,8	11,1	-3,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	3,5	8,6	-59,8%	9,2	21,3	-56,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	6,0	2,4	149,7%	12,9	6,2	109,0%
(+) Depreciação e Amortização	13,6	12,6	8,4%	41,6	38,7	7,5%
EBITDA	30,9	29,6	4,4%	74,5	77,3	-3,6%
(+) Plano de opção de compra de ações	4,2	0,6	646,8%	11,1	1,7	559,2%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,7	0,1	1143,1%	0,9	0,9	0,9%
(+) Despesas de bônus não recorrentes	0,0	0,1	-100,0%	0,0	0,7	-100,0%
(+) Despesas relacionadas ao IPO	0,0	0,0	n/a	6,4	0,0	n/a
EBITDA Ajustado	35,8	30,3	17,9%	93,0	80,7	15,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,3%	29,8%	-1,4 p.p.	26,7%	28,8%	-2,0 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LocaWeb no 3T20 foi de R\$ 35,8 milhões, montante 17,9% superior em relação ao 3T19, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando redução de 1,4 p.p. no mesmo período. Vale destacar que, na comparação com o 2T20, houve expansão de 1,0 p.p. na Margem EBITDA Ajustada da Companhia em função do crescimento acelerado do Commerce e da recuperação das Margens no BeOnline/SaaS.

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA Ajustado apresentou crescimento de 15,3% *versus* o mesmo período de 2019.

Vale lembrar que no 1T20, a Companhia reconheceu como não recorrente certas despesas relacionadas ao processo de abertura de capital.

// EBITDA e EBITDA Ajustado por segmento

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Commerce						
EBITDA	17,0	7,9	113,6%	40,9	22,3	83,1%
Margem EBITDA (%)	42,1%	37,5%	4,6 p.p.	42,6%	38,6%	4,0 p.p.
BeOnline / SaaS						
EBITDA Ajustado	18,8	22,4	-16,1%	52,2	58,4	-10,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,9%	27,7%	-5,9 p.p.	20,7%	26,2%	-5,5 p.p.
Consolidado						
EBITDA Ajustado	35,8	30,3	17,9%	93,0	80,7	15,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,3%	29,8%	-1,4 p.p.	26,7%	28,8%	-2,0 p.p.

O EBITDA de Commerce cresceu 113,6% no 3T20, atingindo R\$ 17,0 milhões com expansão de 4,6 p.p. na margem EBITDA que foi de 42,1% no trimestre. A participação do segmento de Commerce no EBITDA Ajustado consolidado passou de 26,2% no 3T19 para 47,5% no 3T20.

O EBITDA Ajustado de BeOnline / SaaS, devido aos impactos mencionados anteriormente, apresentou queda de 16,1% no 3T20 com retração de 5,9 p.p. na margem EBITDA do segmento. Destaca-se a expansão de 1,1 p.p. na Margem EBITDA em sua comparação com o 2T20, trimestre imediatamente anterior.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Despesas Financeiras	(8,9)	(17,4)	-49,0%	(52,2)	(31,3)	66,5%
Receita Financeira	5,4	8,8	38,4%	43,0	10,0	327,7%
Resultado Financeiro Líquido	(3,5)	(8,6)	59,8%	(9,2)	(21,3)	56,7%

O resultado financeiro líquido no 3T20 foi uma despesa líquida de R\$ 3,5 milhões, o que representou uma melhora de 59,8% em comparação com o 3T19. Nos primeiros nove meses do ano, o resultado financeiro

líquido foi uma despesa de R\$ 9,2 milhões, representando uma melhora de 56,7% em comparação ao 9M19. Vale destacar que parte da melhora no resultado financeiro líquido, está relacionado à redução do saldo de dívida bruta bancária em aproximadamente R\$ 20,5 milhões.

Uma vez que os instrumentos utilizados para captação de dívida da Companhia (Circular Bacen nº 3844 e 4131) são emitidos em dólares com swap de 100% do montante para reais, neste trimestre em que houve uma desvalorização cambial muito forte do real frente ao dólar, tivemos um impacto negativo nas despesas financeiras (juros), que foi mitigado pela receita financeira do swap cambial.

// Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Lucro Líquido	7,8	6,0	30,6%	10,8	11,1	-3,2%
(+) Plano de opção de compra de ações	4,2	0,6	647,3%	11,1	1,7	559,2%
(+) Amortização de intangíveis PPA	1,2	0,3	372,8%	3,4	0,8	328,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(0,5)	0,5	-198,9%	(0,9)	0,7	-234,4%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,0	0,6	-100,0%	1,0	1,8	-45,9%
(+) Marcação a mercado de derivativos	(0,2)	1,7	-111,6%	(0,8)	1,7	-146,8%
(+) Despesas relacionadas ao IPO	0,0	0,0	n/a	4,3	0,0	n/a
Lucro Líquido Ajustado	12,5	9,6	30,4%	28,9	17,8	62,1%
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,4%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>6,3%</i>	<i>1,9 p.p.</i>

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da Locaweb no 3T20 foi de R\$ 12,5 milhões, montante 30,4% superior ao 3T19, com a margem líquida de 9,9% no 3T20.

Nos nove primeiros meses de 2020 o Lucro Líquido Ajustado apresentou crescimento de 62,1% em comparação com igual período de 2019.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19
(+) Empréstimos e financiamentos	98,4	123,7	126,4	116,5	126,9
(-) Saldo de Derivativos (Swap cambial) ¹	(27,3)	(32,1)	(29,1)	(4,9)	(8,6)
Dívida Bruta Bancária	71,1	91,6	97,3	111,6	118,2
(-) Caixa e Equivalente de Caixa ²	(520,4)	(535,7)	(530,7)	(35,3)	(35,8)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(449,3)	(444,1)	(433,4)	76,3	82,4
(+) Passivo de arrendamento ³	71,1	72,6	69,0	70,2	71,5
Dívida (Caixa) Líquida	(378,2)	(371,5)	(364,4)	146,5	153,9

¹ Saldo de Instrumentos Financeiros Derivativos no Balanço Patrimonial

² Considera o caixa restrito do curto e longo prazo decorrentes de garantias oferecidas em captações financeiras

³ Passivo de arrendamento mercantil refere-se à adoção do CPC 06(R2)/IFRS 16 a partir de 1º de janeiro de 2019

Com os recursos obtidos em fevereiro no IPO (R\$ 544,7 milhões, líquidos de custos de transação), a Companhia apresentou um saldo líquido de caixa de R\$ 378,2 milhões no 3T20. Excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16, o saldo líquido de caixa é de R\$ 449,3 milhões. Neste trimestre, o saldo de dívida bruta bancária foi reduzido em aproximadamente R\$ 20,5 milhões.

Vale destacar que a Companhia não possui exposição cambial em seu endividamento, uma vez que os instrumentos utilizados para captação (Circular Bacen nº 3844 e 4131) são emitidos em dólares com swap de 100% do montante para reais. A totalidade dos derivativos financeiros contratados possuem a finalidade de proteção cambial das dívidas da Companhia.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
Resultado antes do IR e CS	13,8	8,4	64,6%	23,7	17,3	36,9%
Itens que não afetam caixa	21,2	17,6	20,7%	65,6	51,7	26,9%
Variação no Capital de Giro	5,2	(0,3)	2137,0%	(32,8)	(6,4)	415,0%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	40,2	25,7	56,4%	56,6	62,7	-9,7%
Capex - Imobilizado	(9,0)	(3,9)	129,8%	(22,5)	(32,0)	-29,6%
Capex - Desenvolvimento	(5,3)	(3,1)	69,8%	(13,6)	(9,9)	36,8%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	25,9	18,7	38,9%	20,5	20,8	-1,4%
Aquisição	(16,7)	(9,6)	74,3%	(28,3)	(26,1)	8,7%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(31,0)	(16,6)	86,5%	(64,4)	(68,0)	-5,2%
Integralização de Capital	0,4	0,0	n/a	546,8	0,1	n/a
Empréstimos e financiamentos	(21,9)	2,7	-926,1%	(42,9)	26,5	-261,7%
Arrendamentos Mercantis	(3,0)	(2,6)	11,7%	(8,3)	(7,5)	9,6%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	(2,7)	-100,0%	0,0	(6,1)	-100,0%
Outros	(0,0)	(0,1)	-67,0%	(0,1)	(0,6)	-76,6%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(24,5)	(2,8)	766,4%	495,5	12,3	3918,3%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(15,3)	6,3	-343,8%	487,6	7,0	6820,9%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 40,2 no 3T20 comparado a R\$ 25,7 milhões no 3T19. Esse aumento do caixa operacional de R\$ 14,5 milhões no 3T20 está relacionado ao resultado operacional da Companhia antes dos impostos e ao aumento na conta de recebimentos a passar, resultado, também, do expressivo crescimento operacional da Companhia.

O dispêndio de caixa relacionado a aquisição, no montante de R\$ 16,7 milhões, refere-se à aquisição da Etus, que aconteceu no último dia do mês de setembro de 2020.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

locaweb	3T20	3T19	vs 3T19	9M20	9M19	vs 9M19
EBITDA Ajustado	35,8	30,3	17,9%	93,0	80,7	15,3%
Capex	14,3	7,0	103,1%	36,1	41,9	-13,9%
Geração de Caixa (R\$ mln)	21,5	23,3	-7,9%	57,0	38,8	46,8%
Conversão de Caixa (%)	60%	77%	-17 p.p.	61%	48%	13 p.p.

A geração de caixa operacional da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, apresentou uma queda de 7,9% no 3T20, quando comparado ao 3T19.

Vale lembrar que o Capex de Imobilizado do exercício de 2019, ficou concentrado no primeiro trimestre, representando aproximadamente 70% do montante gasto durante o exercício de 2019, por esse motivo a comparação do crescimento do Capex do 3T20 com o 3T19 apresentou crescimento acima de 103%, é importante mencionar que a distribuição do Capex em 2020 está mais linear.

Nos primeiros nove meses de 2020, a geração de caixa apresentou crescimento de 46,8% na comparação com os 9 primeiros meses de 2019.

Vale lembrar que o crescimento em segmentos que não demandam altos investimentos em Capex (SaaS e Commerce) vão contribuir para a alavancagem operacional da Companhia.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T19	3T20	9M19	9M20
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	101,9	126,2	280,5	348,1
Custo dos serviços prestados	(59,1)	(71,3)	(164,7)	(203,2)
LUCRO BRUTO	42,8	54,9	115,9	144,8
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(25,8)	(37,7)	(77,2)	(111,9)
Com vendas	(18,4)	(20,4)	(53,6)	(58,0)
Gerais e administrativas	(11,2)	(17,7)	(29,4)	(54,7)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3,8	0,4	5,8	0,8
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	17,0	17,2	38,6	32,9
RESULTADO FINANCEIRO	(8,6)	(3,5)	(21,3)	(9,2)
Receitas financeiras	8,8	5,4	10,0	43,0
Despesas financeiras	(17,4)	(8,9)	(31,3)	(52,2)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	8,4	13,8	17,3	23,7
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2,4)	(6,0)	(6,2)	(12,9)
Correntes	(1,9)	(6,5)	(5,5)	(13,9)
Diferidos	(0,5)	0,6	(0,7)	1,0
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	6,0	7,8	11,1	10,8

// ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO

(em R\$ milhões)

RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS

Impostos e Contr. s/o Faturamento

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

Custo dos serviços prestados

LUCRO BRUTO

RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

Com vendas

Gerais e administrativas

Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas

LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

Despesas de depreciação e amortização

EBITDA

	3T19	3T20	9M19	9M20
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	90,5	94,4	249,7	276,7
Impostos e Contr. s/o Faturamento	(9,7)	(8,5)	(27,0)	(24,5)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	80,8	85,9	222,7	252,2
Custo dos serviços prestados	(52,2)	(58,1)	(145,4)	(173,2)
LUCRO BRUTO	28,6	27,8	77,3	79,0
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(18,8)	(26,3)	(58,3)	(84,0)
Com vendas	(14,1)	(13,7)	(40,9)	(43,4)
Gerais e administrativas	(8,5)	(13,0)	(21,7)	(41,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3,8	0,4	4,3	0,8
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	9,7	1,5	19,0	(5,0)
Despesas de depreciação e amortização	11,9	12,4	36,0	38,6
EBITDA	21,6	13,9	55,0	33,7

// ANEXO III – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO (em R\$ milhões)	3T19	3T20	9M19	9M20
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	23,9	45,4	65,2	108,1
Impostos e Contr. s/o Faturamento	(2,7)	(5,2)	(7,4)	(12,3)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	21,2	40,3	57,8	95,8
Custo dos serviços prestados	(6,9)	(13,1)	(19,3)	(30,0)
LUCRO BRUTO	14,3	27,1	38,5	65,8
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(7,0)	(11,3)	(18,9)	(27,9)
Com vendas	(4,4)	(6,7)	(12,7)	(14,6)
Gerais e administrativas	(2,7)	(4,6)	(7,7)	(13,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,0)	-	1,5	-
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	7,3	15,8	19,6	37,9
Despesas de depreciação e amortização	0,7	1,2	2,7	3,0
EBITDA	7,9	17,0	22,3	40,9

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

ATIVO (R\$ mln)	30/09/2020	31/12/2019	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ mln)	30/09/2020	31/12/2019
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	512,9	25,3	Fornecedores	21,7	12,8
Aplicação financeira restrita	4,3	2,7	Empréstimos e financiamentos	64,4	48,7
Contas a receber	302,5	125,3	Passivo de arrendamento	5,7	5,4
Impostos a recuperar	6,0	8,1	Pessoal, encargos e benefícios sociais	42,4	28,8
Instrumentos financeiros derivativos	27,3	4,9	Outros tributos a recolher	9,3	4,0
Outros ativos	12,7	10,0	Serviços a prestar	43,1	37,1
Total do ativo circulante	865,7	176,2	Recebimentos a repassar	213,4	82,2
Não circulante			Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0
Aplicação financeira restrita	3,2	7,4	Impostos parcelados	2,8	2,8
Depósitos judiciais	0,6	0,8	Obrigação com aquisição de investimentos	3,4	14,7
Outros ativos	17,9	1,3	Outros passivos	0,9	1,4
IR e CS Diferidos	4,7	3,7	Total do passivo circulante	407,3	237,9
Imobilizado	73,1	74,6	Não circulante		
Ativos de direito de uso	67,1	67,8	Empréstimos e financiamentos	34,0	67,8
Intangível	185,7	182,3	Provisão para demandas judiciais	0,9	1,0
Total do ativo não circulante	352,2	337,8	Obrigação com aquisição de investimentos	31,7	30,1
			Passivo de arrendamento	65,4	64,8
			Provisão para perda com investimento	-	-
			Impostos parcelados	20,2	21,9
			Outros passivos	1,4	2,1
			Total do passivo não circulante	153,6	187,7
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	636,2	53,6
			Reserva de capital	(6,3)	18,3
			Reserva de lucros	16,4	16,4
			Lucro do período	10,8	-
			Total do Patrimônio Líquido	657,1	88,3
TOTAL DO ATIVO	1.217,9	514,0	TOTAL DO PASSIVO E PL	1.217,9	514,0

// ANEXO V – DFC

DFC (R\$ mln)	Consolidado		Consolidado	
	3T20	3T19	9M20	9M19
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	13,8	8,4	23,7	17,3
Ajustes não caixa	21,2	17,6	65,6	51,7
Variações nos ativos e passivos:	5,2	(0,3)	(32,8)	(6,4)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	40,2	25,7	56,6	62,7
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(9,0)	(3,9)	(22,5)	(32,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	-	-	(11,6)	(4,1)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	(16,7)	(9,6)	(16,7)	(21,9)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(5,3)	(3,1)	(13,6)	(9,9)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(31,0)	(16,6)	(64,4)	(68,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(24,5)	(2,8)	495,5	12,3
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(15,3)	6,3	487,6	7,0
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	528,2	18,6	25,3	17,8
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	512,9	24,8	512,9	24,8
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(15,3)	6,3	487,6	7,0

// ANEXO VI – Dados Operacionais

locaweb	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20
GMV Commerce (R\$ milhões) ¹	833,5	807,3	984,2	1.117,2	3.742,2	1.203,6	1.656,4	1.873,5
TPV (R\$ milhões) ¹	153,0	152,3	198,6	225,0	728,9	245,9	377,8	518,0
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (em milhares)	290,4	361,2	364,4	364,9	364,9	365,5	369,3	372,7

¹ A diferença entre os valores divulgados no 4T19 e 2019 refere-se a ajuste de metodologia que já havia sido ajustado a partir do 1T20 (também para 1T19, 2T19 e 3T19)

// DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

// Rafael Chamas

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

// Henrique Marquezi Filho

Gerente de Relações com Investidores

// Gabriel Caseiro

Analista de Relações com Investidores

E-mail: ri@locaweb.com.br

Tel.: +55 11 3544-0479