

locaweb



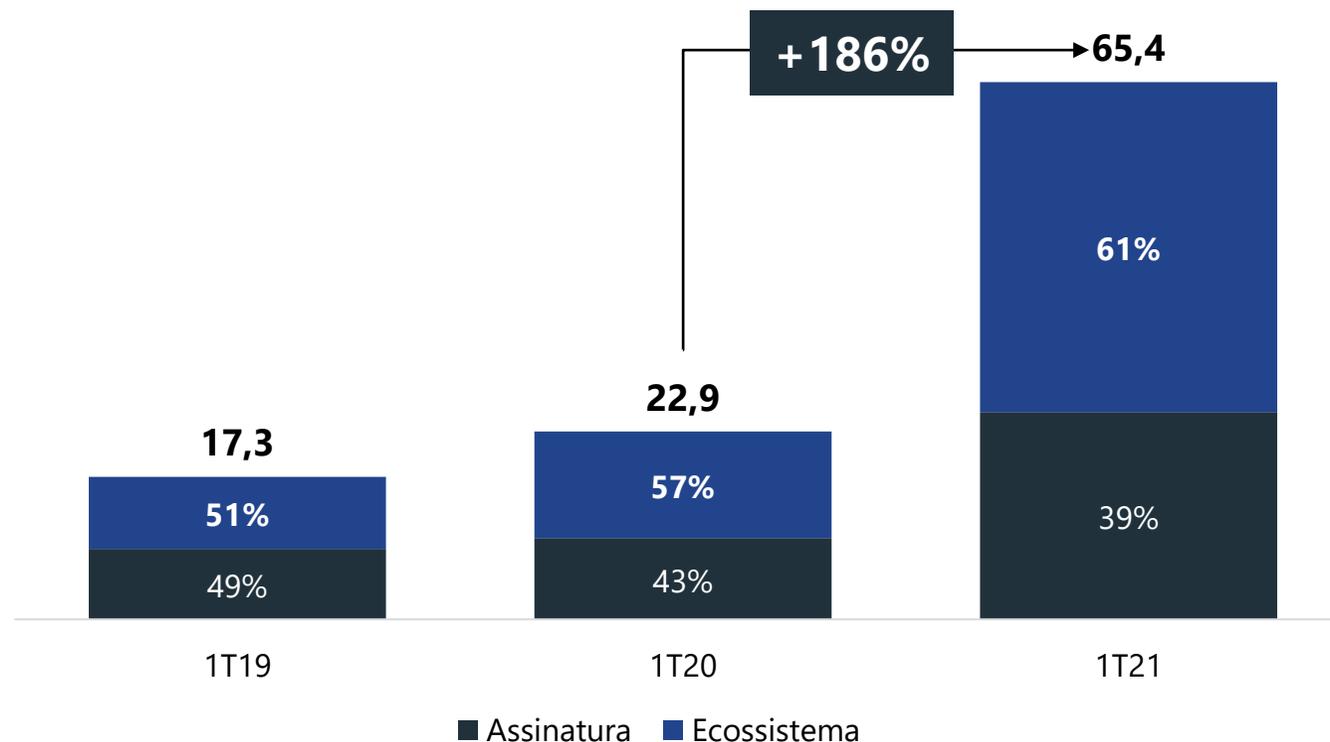
Apresentação de Resultados

1T21

- // Crescimento de **186,0%** na receita do segmento de Commerce:
 - // Receita de Assinaturas: **+154,9%** vs 1T20
 - // Receita de Ecossistema: **+209,7%** vs 1T20
- // **Forte** expansão na **aquisição de novos clientes** ao longo de todo o trimestre, com recorde histórico no segmento de Commerce:
 - // Aumento de **22%** na base de clientes entre dez/20 e mar/21
 - // Crescimento de **44,4%** na adição de novas lojas vs 4T20
- // Forte crescimento orgânico do TPV (**+129,9%** vs 1T20)
- // Empresas adquiridas apresentaram **excelente** performance no 1T21
- // Importantíssimo avanço na agenda de **Aquisições**: 5 aquisições YTD (Bling desde o último ER):
 - // ARR adquirido de **R\$ 172 milhões** (**+35,2%** de crescimento inorgânico vs 2020)

Nosso crescimento no segmento de Commerce

Commerce
R\$ mi



Forte crescimento apresentado é resultado do aumento substancial das duas fontes de receita do segmento de Commerce: Receita de Assinatura de Plataforma (+154,9%) e Receita de Ecosistema (+209,7%)

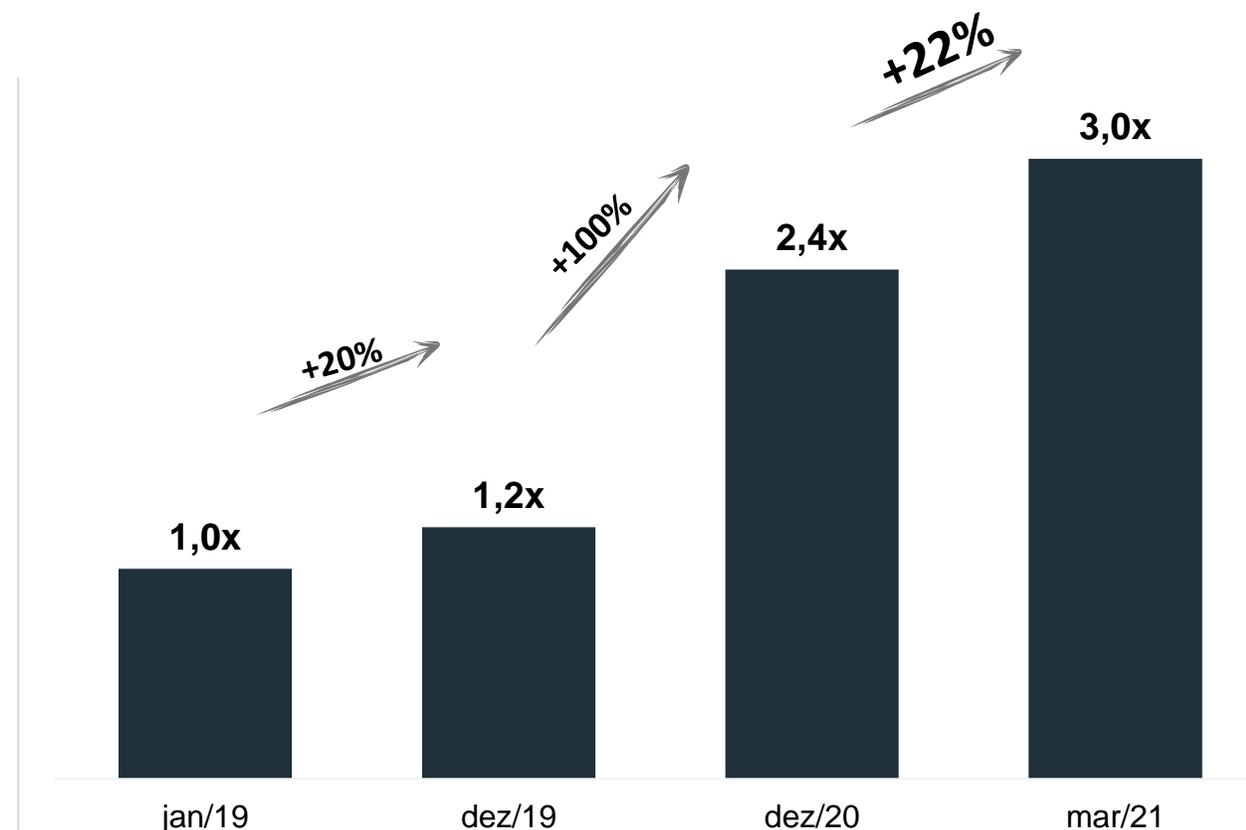
// Continuamos aumentando nossos esforços de marketing, com **crescimento sustentável** no volume de adição de novas lojas

// Recorde na adição de novas lojas

// 1T21 vs 1T20: **+139,2%**

// 1T21 vs 4T20: **+44,4%**

Forte expansão da base de assinantes



Leads capturados na Escola de E-commerce foram recordes no mês de março, atingindo mais do que o dobro da média do ano anterior

O mais completo e consolidado Ecosystema de E-Commerce para PMEs no Brasil ...

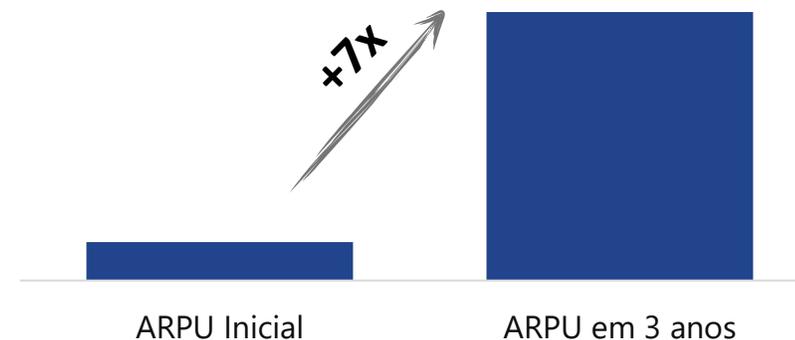
437 integrações

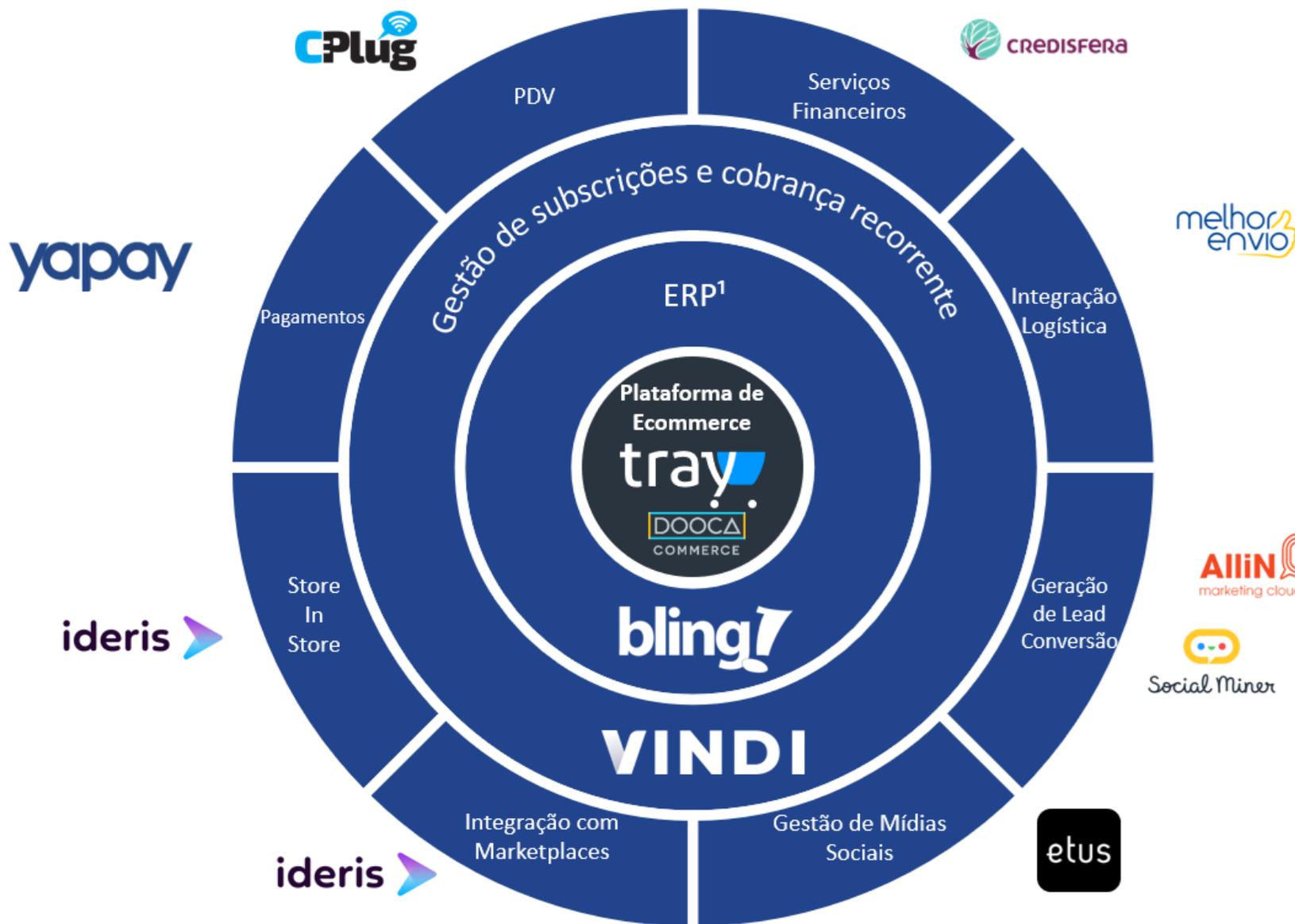


Conteúdo – Escola E-commerce: mais de 2.000 artigos



7x de aumento de ARPU em 3 anos





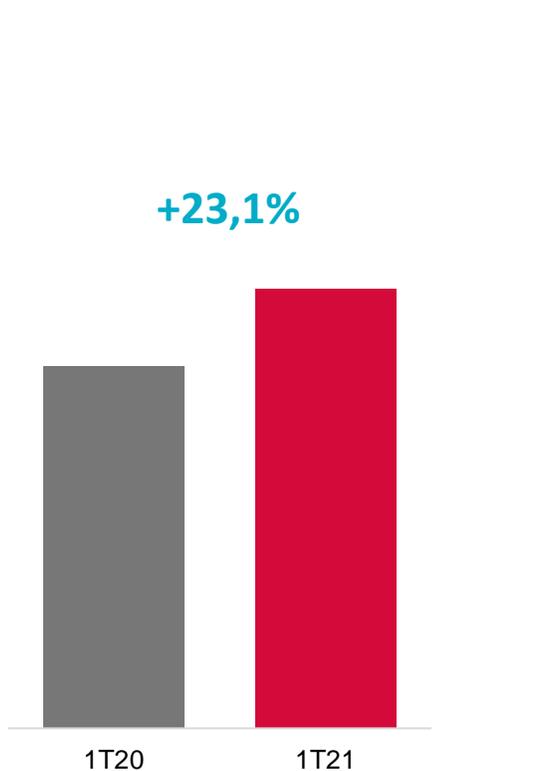
Duas importantes **fontes de receita** que compõem o crescimento de Commerce:

- Receita de **Assinaturas**
- Receita de **Ecosistema**

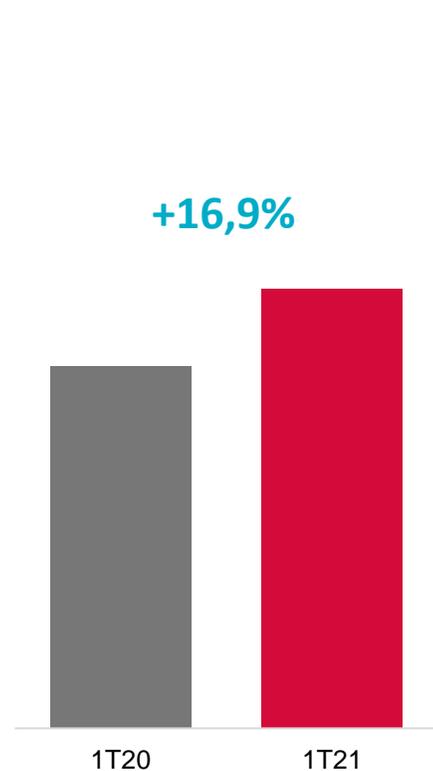


(1) Pendente de aprovação no CADE

Booking PMEs

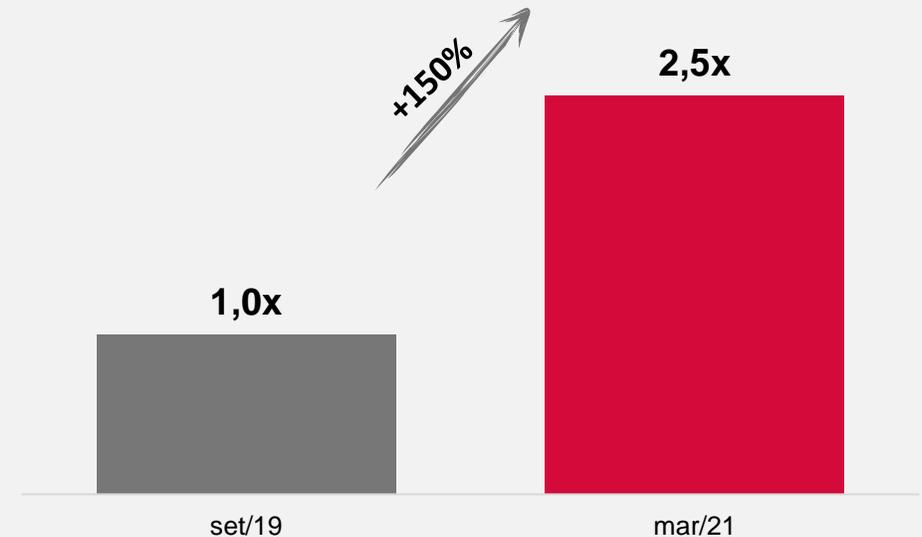


Booking Nextios



DELIVERY DIRETO

// A base de clientes da Delivery Direto mais que dobrou desde a aquisição em setembro de 2019



Receita de SaaS passou de 30,3% no 1T20 para 37,5% no 1T21 dentro do segmento de BeOnline/SaaS

Crescimentos 1T21 vs 1T20

// Devido à **alta sinergia** das novas operações adquiridas, ao nosso **modelo de aquisição** e, também, ao nosso intensivo **processo de integração**, já é possível ver **expressivos** resultados em muitas dessas operações

+400%	Etiquetas emitidas no Melhor Envio	+104%	Aumento no número de clientes do Ideris
+432%	Aumento no número de clientes do Melhor Envio	+176%	Crescimento da Receita Líquida do Ideris
+117%	Crescimento do GMV de Ecommerce ¹	+59%	Aumento no TPV da Vindi
+93%	Crescimento da receita de Samurai	+231%	Crescimento da receita de Dooca

(1) GMV Ecommerce: Soma dos GMVs de Tray, Ideris e Dooca (proforma para 1T20)

Investimentos: Estratégia de M&A consistente

Companhia	Receita recorrente	Potencial de Cross-Sell e Up-Sell	Retenção de fundadores	Produto consolidado	ARR
	✓	✓	✓	✓	R\$ 12 mm
	✓	✓	✓	✓	R\$ 10 mm
	✓	✓	✓	✓	R\$ 34 mm
	✓	✓	✓	✓	R\$ 7 mm
	✓	✓	✓	✓	R\$ 40 mm
	✓	✓	✓	✓	R\$ 4 mm
	✓	✓	✓	✓	n/a
	✓	✓	✓	✓	R\$ 5 mm
	✓	✓	✓	✓	n/a
	✓	✓	✓	✓	R\$ 60 mm

ARR Adquirido:
R\$ 172 mm
+35,2%

+

Crescimento **orgânico** das adquiridas

+

Crescimento **orgânico** da operação base

Características comuns que procuramos em nossas aquisições:



Receita recorrente



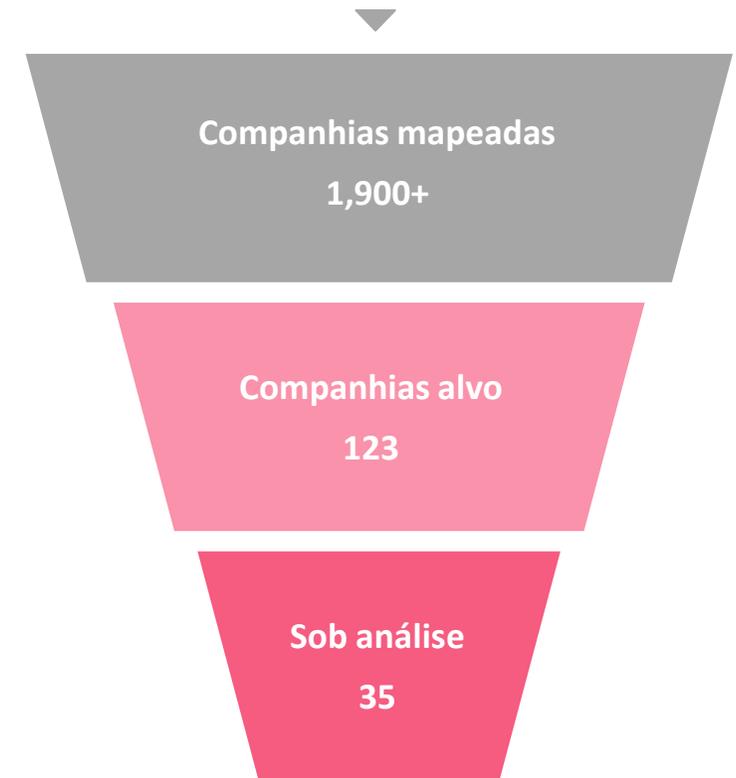
Produtos já consolidados



Potencial de Cross-Sell e Up-Sell / sinergia com os ecossistemas



Retenção de talentos



+11 MoUs assinados ou em negociação

Delivery Direto com Yapay

Integração já rodando

Vindi com Yapay

Integração já rodando

Etus com BeOnline / SaaS

Integração já rodando

Delivery Direto com CPlug

Integração já rodando

Ideris com Tray Corp

Beta em andamento

Etus com Tray

Beta em andamento

Melhor Envio com Yapay

Beta em andamento

Dooca com Ideris e Melhor Envio

Beta em andamento

Social Miner com Tray

Lançamento em junho

Ideris com Tray

Lançamento em agosto

Credisfera com Tray

Lançamento em junho

Melhor Envio com Tray

Lançamento em julho

locaweb



Resultados

+53,9%

Receita Líquida no 1T21 vs 1T20
(R\$ 160,9 milhões)

+85,6%

Crescimento do EBITDA Ajustado do
segmento de Commerce no 1T21 vs 1T20

+186,0%

Receita Líquida de Commerce no
1T21 vs 1T20

+44,8%

Crescimento do EBITDA Ajustado no
1T21 (R\$ 36,6 milhões)

+116,6%

GMV Ecommerce¹ no 1T21 vs 1T20
proforma (R\$ 4,2 bilhões)

**R\$ 14,6
milhões**

Geração de Caixa² no 1T21

+129,9%

TPV da Yapay no 1T21 vs 1T20
(R\$ 565,3 milhões)

**R\$ 2.366,5
milhões**

Posição de caixa líquido³

(1) GMV ecommerce: Soma dos GMVs de Tray, Ideris e Dooca (proforma para 1T20)

(2) EBITDA Ajustado menos Capex

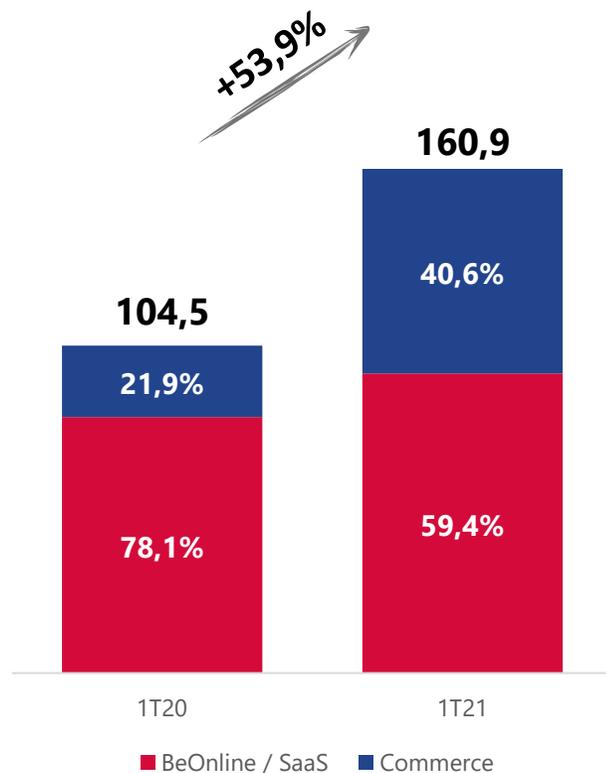
(3) Caixa mais resultado dos derivativos menos empréstimos e financiamento (não inclui passivos de arrendamento (IFRS 16))



Receita Líquida – 1T21

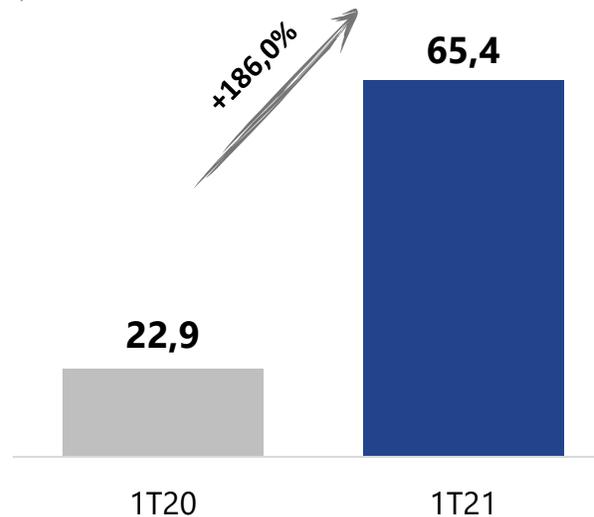
Consolidado

R\$ mi



Commerce

R\$ mi



Receita de Assinatura

R\$ 25,2 mm

+154,9% vs. 1T20

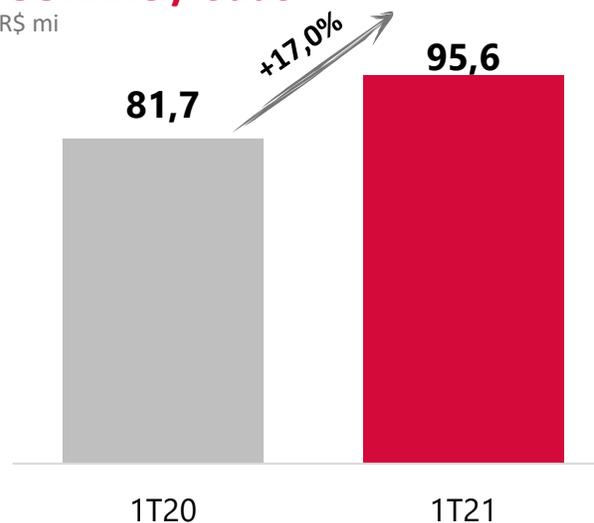
Receita de Ecosistema

R\$ 40,2 mm

+209,7% vs. 1T20

BeOnline / SaaS

R\$ mi



Clientes

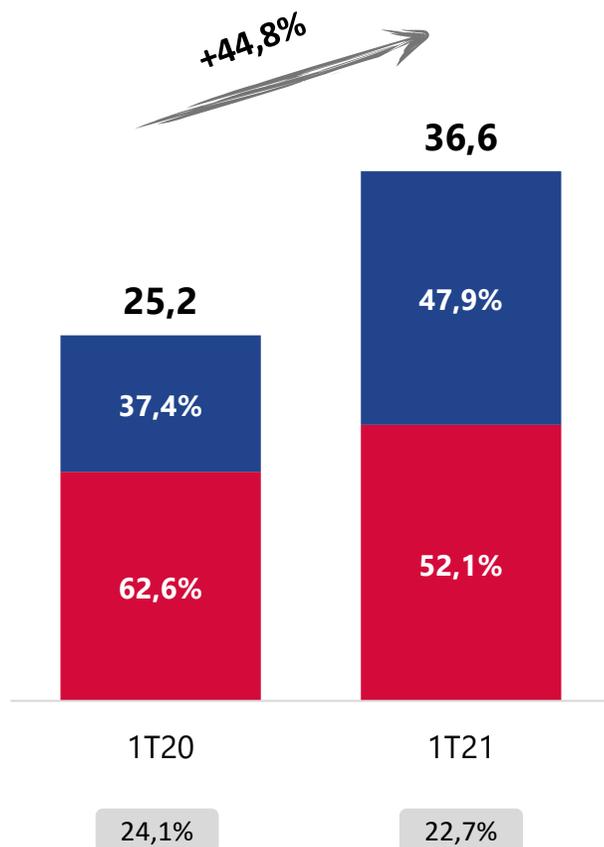
394,8 mil

+8,0% vs. 1T20



Consolidado

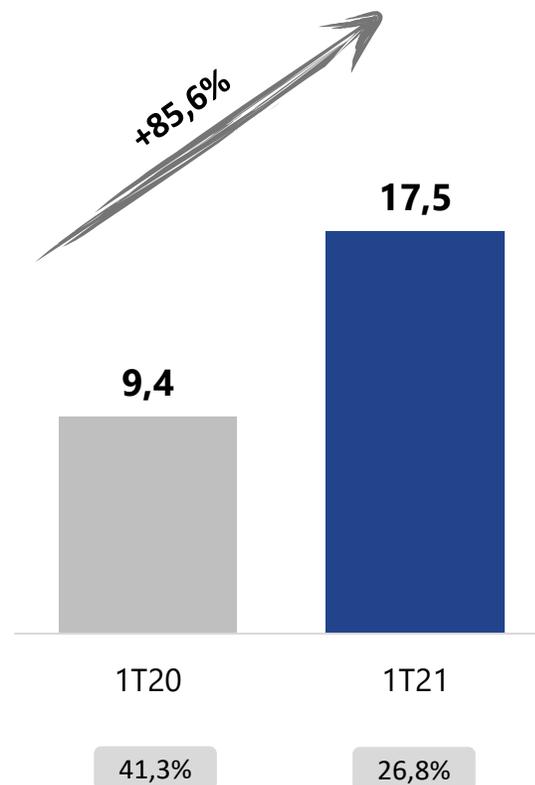
R\$ mi
Margem EBITDA



■ BeOnline / SaaS ■ Commerce

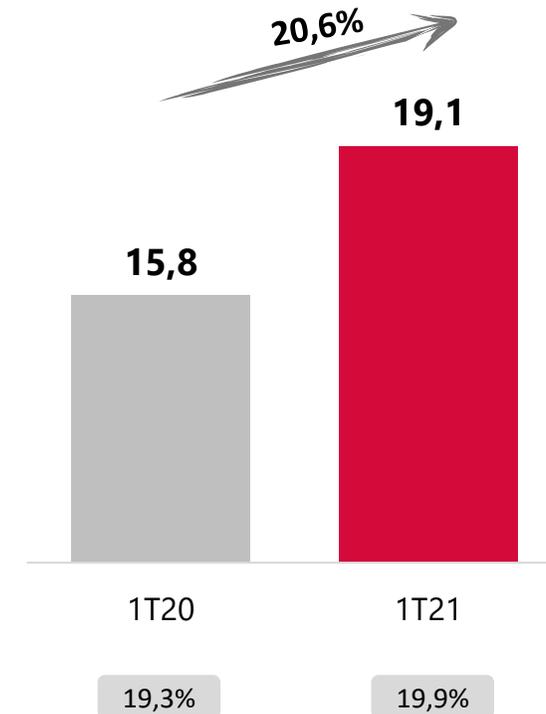
Commerce

R\$ mi
Margem EBITDA



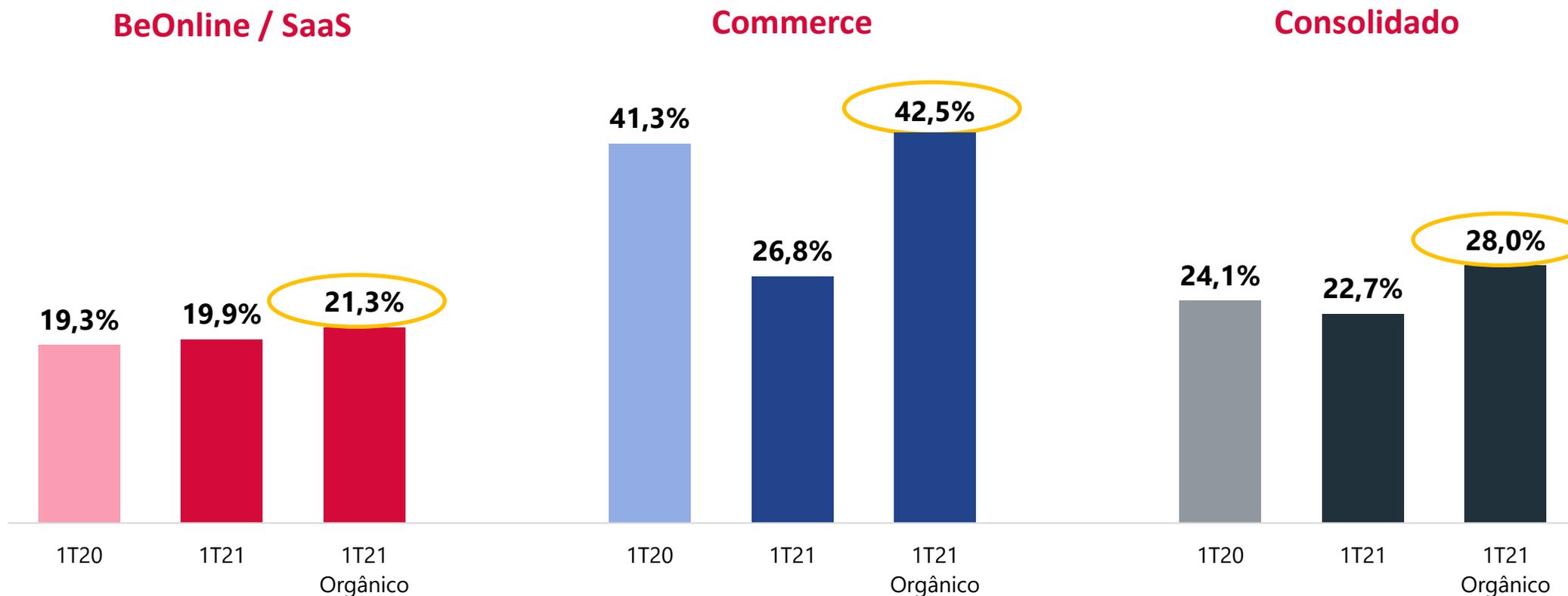
BeOnline / SaaS

R\$ mi
Margem EBITDA



Margem EBITDA Ajustada¹ - Impacto das adquiridas

Margem EBITDA



Expansão de Margens orgânicas em todas as operações

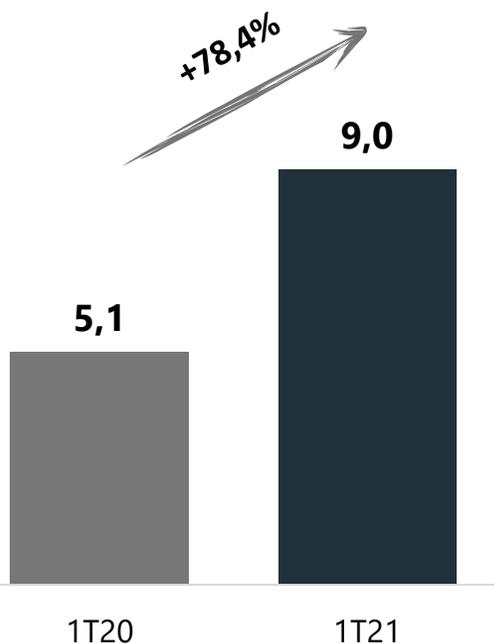
(1) EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada são métricas financeiras non-GAAP. Para mais informações sobre nosso uso de métricas non-GAAP, favor verificar o item 3.2. do Formulário de Referência da Companhia

Recomposição do Lucro Líquido Ajustado

R\$ mi

locaweb	1T21	1T20	vs 1T20
Lucro Líquido	(8,4)	(2,3)	268,9%
(+) Plano de opção de compra de ações	3,2	3,7	-12,9%
(+) Amortização de intangíveis PPA	4,5	1,2	276,1%
(+) Ajuste a valor presente de Earnout de Aquisições	6,7	0,7	902,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(3,2)	(1,4)	121,8%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,7	0,6	7,6%
(+) Marcação a mercado de derivativos	0,4	(1,7)	-121,0%
(+) Despesas relacionadas ao IPO e Follow-on	5,1	4,3	19,2%
Lucro Líquido Ajustado	9,0	5,1	78,4%
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>5,6%</i>	<i>4,8%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

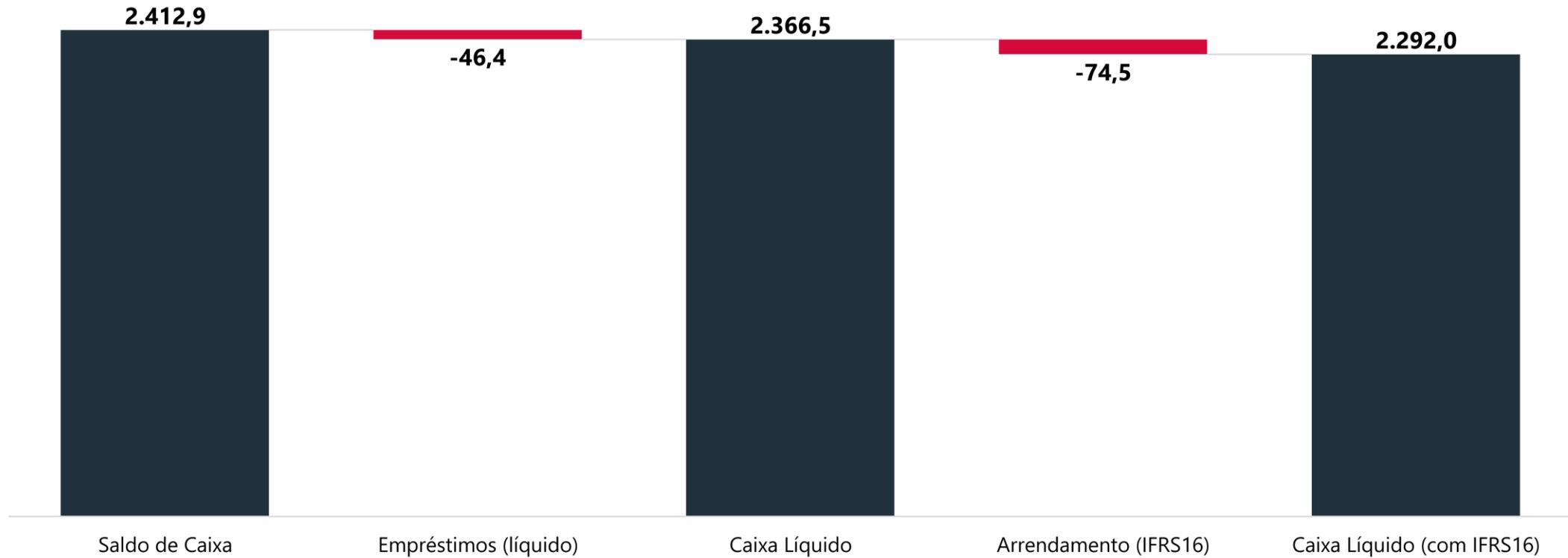
R\$ mi



No 1T21, o crescimento do Lucro Líquido Ajustado foi de 78,4% com expansão de 0,8 p.p. na margem líquida

Posição de caixa

R\$ mi



Recursos em caixa continuarão sendo essencialmente utilizados para aquisições

locaweb



Posicionamento Estratégico

- // Liderança estratégica e de produtos faz com que nossa margem aumente, mesmo com o crescimento dos investimentos em Marketing
- // Recorde de vendas em todas as operações, independente do contexto econômico
- // Crescimento de toda a operação acima de indicadores do mercado
- // Operação de Commerce ganhando espaço dentro do grupo, devido ao seu crescimento exponencial
- // Mais completo ecossistema de e-commerce para PMEs do Brasil
- // Construção de completa oferta de Serviços Financeiros (sub-adquirência, recorrência, sistema de gestão e crédito)
- // Processo consolidado de aquisição de novas empresas com pipeline constantemente renovado com novas oportunidades
- // Processo interno de integração de empresas adquiridas já apresenta fortes resultados

locaweb



Q&A