

locaweb



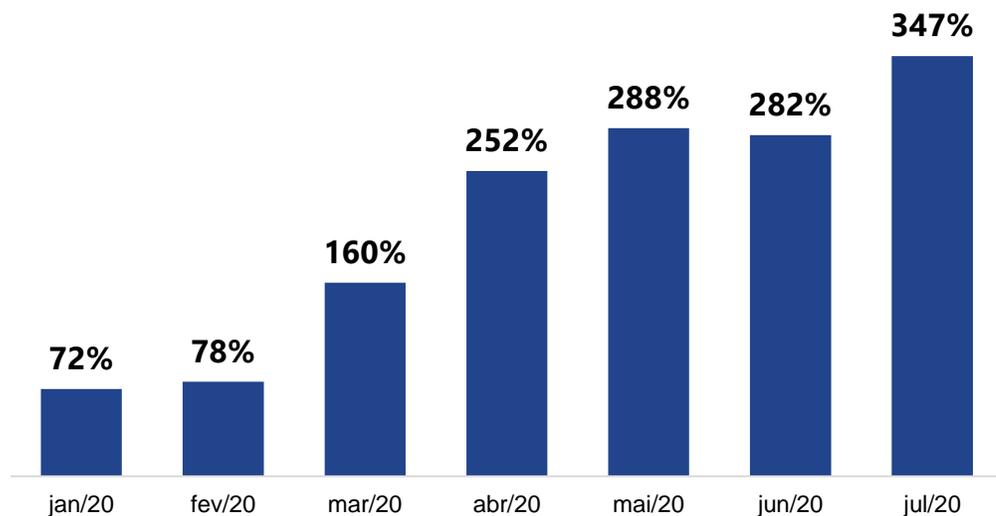
## Apresentação de Resultados

2T20

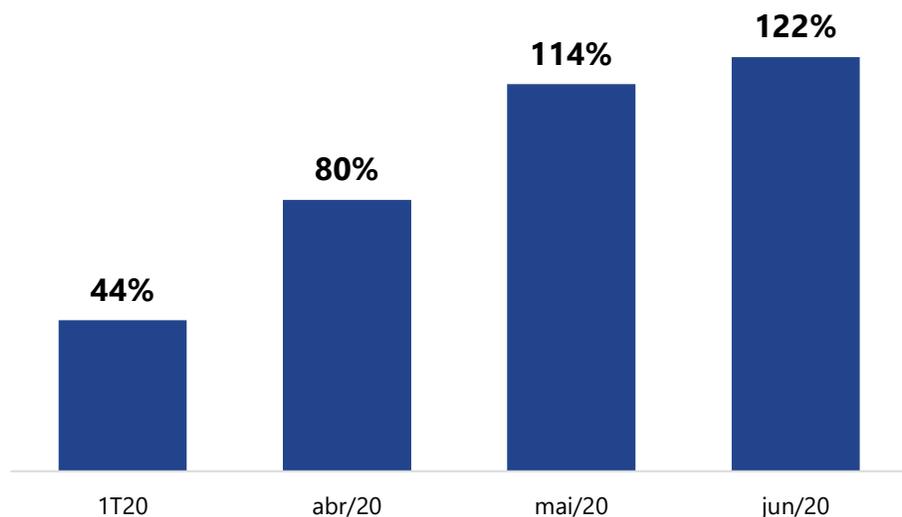
- // Tivemos o **melhor** trimestre da **história** da Locaweb
- // Seguindo o processo de aceleração da **digitalização** das empresas, iniciado em janeiro/20, tivemos **crecente aumento** de novas lojas e do GMV do ecossistema ao longo de todo o 2T20
  - // Expansão de **274%** na adição de novos clientes no segmento de Commerce no 2T20 vs 4T19 (**282%** em junho)
  - // Em Commerce, o GMV apresentou crescimento de **105%** no 2T20 (vs 2T19)
- // Como consequência da forte adição de novas lojas, nossa base de clientes  **aumentou drasticamente em 2020**. Em apenas 3 meses de 2020, já **superamos o crescimento** da base de clientes de 2019
- // **Dominância de mercado + produtividade + escalabilidade** fez com que nossa  **margem EBITDA** do segmento de Commerce atingisse **44,2%**
- // Intensificamos nossos esforços de **Brand Marketing** para a Tray, com o objetivo de **consolidar a marca como plataforma líder** para PMEs no Brasil

- // Soluções de BeOnline / SaaS para PMEs apresentaram crescimento orgânico superior a **29%** em **novas vendas** no 2T20 (vs 2T19)
- // **Excelente performance** de produtos do Portfólio de Hospedagem, Cloud VPS, Criador de Sites e E-mail
- // Delivery Direto: **4x** mais vendas, **dobrando** a base de clientes desde a aquisição e batendo **recorde histórico** de receita e GMV na plataforma
- // **Continuidade** no desenvolvimento de novos produtos e *features*, além de forte **evolução** do pipeline de **M&A**
- // Mesmo com a reabertura do comércio em algumas cidades, não percebemos **nenhum sinal de desaceleração** da adição de novas lojas nem do GMV em julho/20
- // Esforços de retenção de talentos somados a solidez da Companhia em momento de pandemia **reduziu o turnover** do grupo em **45%** no 2T20 vs 1T20

## Adição de novas lojas (vs média mensal 4T19)



## Crescimento do GMV (vs mesmo período de 2019)

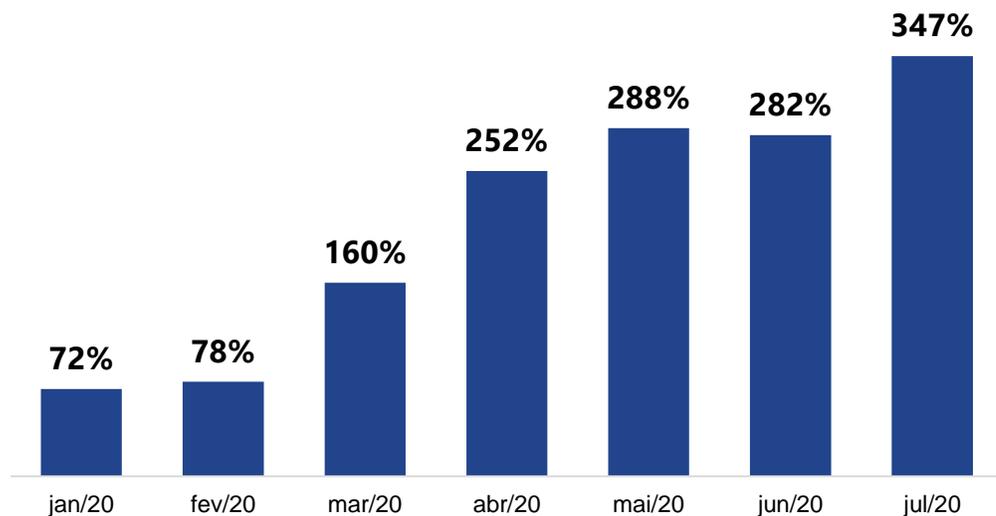


## Consolidação como a maior e melhor plataforma de E-Commerce para PMEs no Brasil

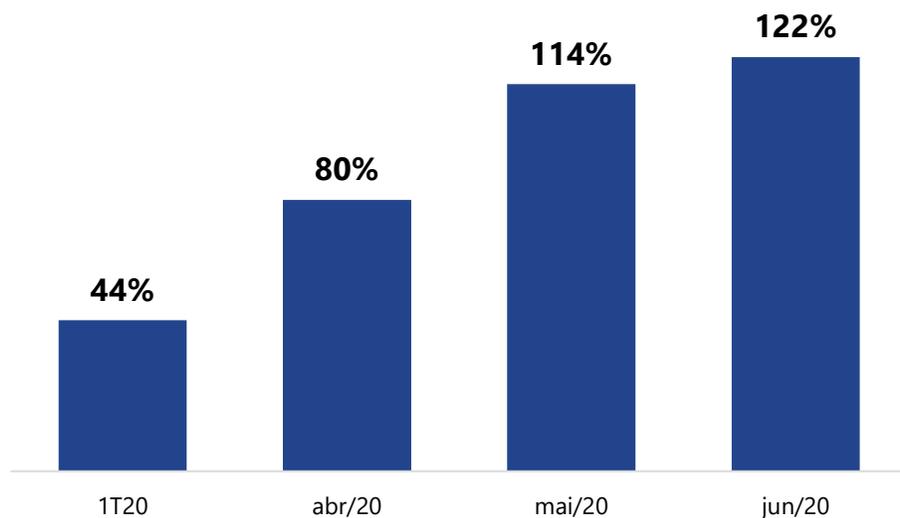
Plataforma com **170** integrações



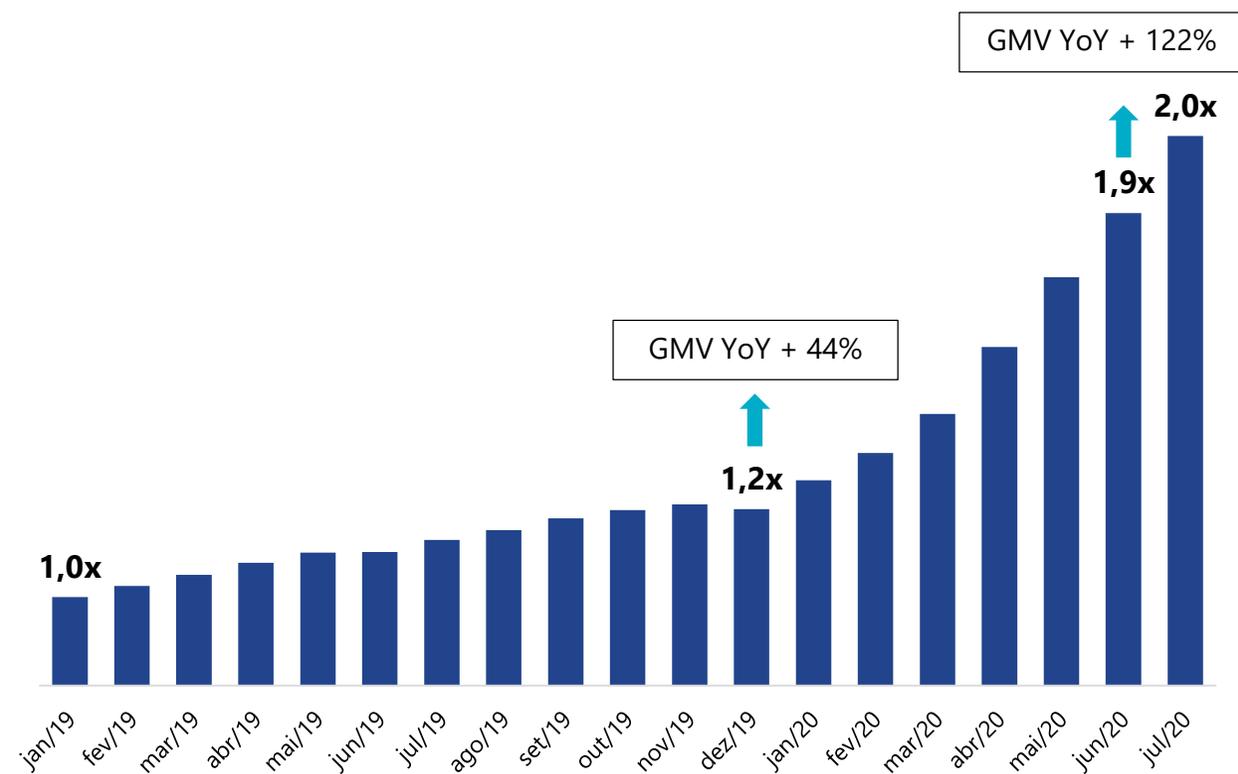
## Adição de novas lojas (vs média mensal 4T19)



## Crescimento do GMV (vs mesmo período de 2019)



Como consequência da forte adição de novas lojas, vimos o crescimento da base de clientes aumentar drasticamente esse ano



Desde janeiro, nossas vendas cresceram 24% em comparação ao mesmo período de 2019, enquanto o crescimento de vendas do 2T20 foi 29% superior ao crescimento apresentado no 2T19

▶ Portfólio de hospedagem

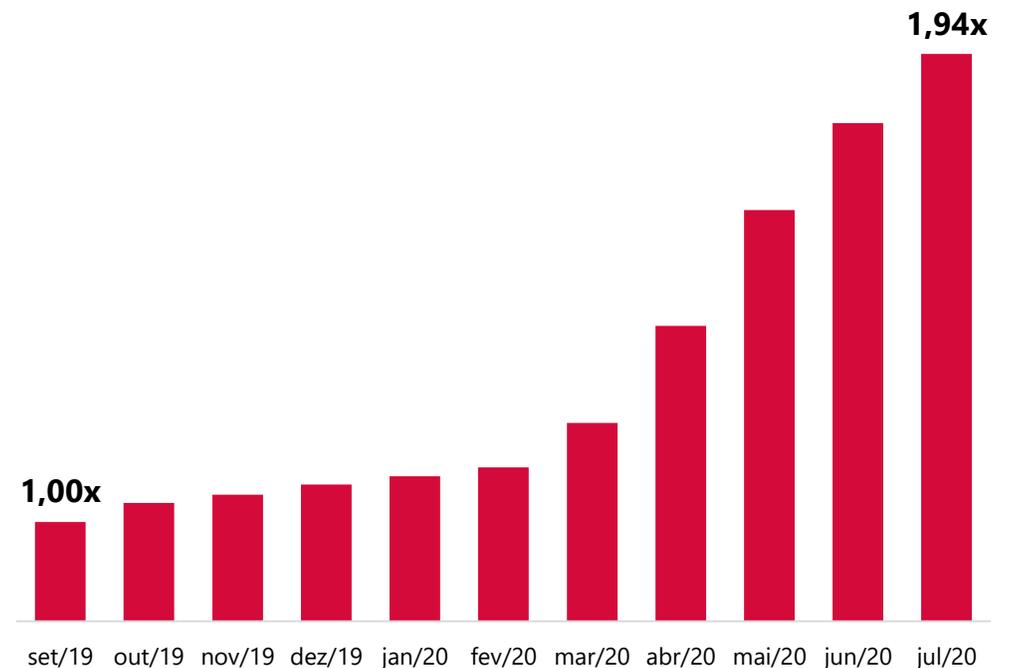
▶ Cloud VPS

▶ Criador de Sites

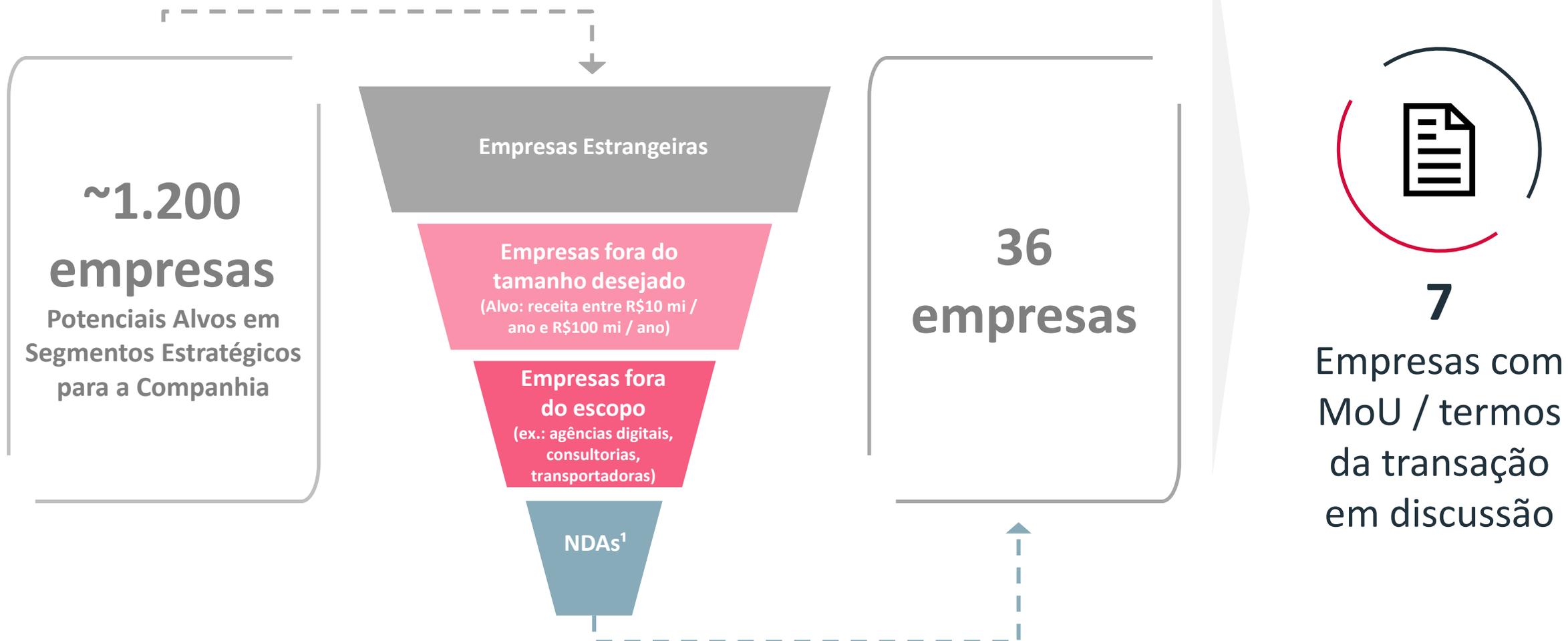
▶ Portfólio de E-mail

▶ Delivery Direto

Base de clientes da Delivery Direto dobrou desde a aquisição em Set/19



A Companhia está capitalizada e continua com seu plano de investimentos inalterado



Nota: (1) Acordo de Confidencialidade assinado ou em análise

### // Integração com novos canais de venda (Market-places)

Lançamos a integração com o market-place Leroy Merlin, empresa que trabalha com 21 departamentos, entre eles materiais de construção, móveis, iluminação e segurança

### // Integração com Mercado Envios Flex

Lançamos a integração com o Mercado Envios Flex. Programa permite que os vendedores que possuem sua própria frota de veículos realizem a entrega dos pedidos feitos através da plataforma do Mercado Livre

### // Integração de emissão de etiquetas do sistema “B2W Entregas”

Lançamos a integração de emissão de etiquetas do sistema "B2W Entregas", permitindo que nosso vendedor faça a impressão da postagem diretamente pelo painel de gestão da loja virtual

### // Nova forma de entregas: “Clique e Retire”

Lançamos em parceria com os Correios uma nova forma de entrega, a “Clique e Retire”, em que as agências e estabelecimentos comerciais conveniados passam a ser pontos de retirada de mercadorias garantindo ainda mais facilidade no momento das compras

### // Nova forma de pagamentos: “Auxílio Emergencial Caixa”

Lançamos para todos os clientes uma nova forma de pagamento: Auxílio Emergencial Caixa, trazendo a possibilidade de milhares de pessoas realizarem compras online de itens de primeira necessidade processadas através do Yapay nas lojas da plataforma

### // Incremento na Loja de Temas

Lançamos 7 novos temas em nossa Loja de Temas, chegando ao total de 112 temas disponíveis para escolha dos nossos clientes

### // Vitrine Yapay

Lançamos a Vitrine Yapay, um novo recurso focado em pequenos empreendedores e negócios locais que precisam rapidamente subir um ambiente de vendas online completo com checkout. Por meio do aplicativo da Yapay (IOS ou Android), em poucos minutos é possível montar uma vitrine gratuita. Após criar a vitrine, o comerciante pode utilizá-la para vender em todas as redes sociais e internet, focada principalmente em dispositivos móveis. Após a venda, o lojista receberá os valores com total segurança em sua conta Yapay

### // Potencialização da capacidade de baixa de boletos registrados

Com o crescimento exponencial das transações online no último trimestre, a Yapay desenvolveu uma nova integração, potencializando nossa capacidade de baixas em boletos registrados. Com esse desenvolvimento, garantimos segurança em escala e crescimento para os nossos clientes

### // Redução do tempo de processamento das transações

Realizamos uma atualização em nossa plataforma para melhorar o processamento das transações que requerem respostas em tempo real. Com essa atualização a Yapay reduziu em 50% o tempo de processamento e retornos aos parceiros. A melhoria atinge principalmente o crescente mercado de delivery de alimentos em tempos de pandemia

### // PIX – Banco Central do Brasil

Fizemos a adesão como Participante Indireto ao PIX, meio de pagamentos instantâneos anunciado pelo Banco Central do Brasil, que permite a realização de transferências em poucos segundos. O PIX substitui as transferências TED e DOC que possuem dias e horários limitados para as operações por uma opção de transferências disponibilizadas 24 horas, nos 7 dias da semana, além de ser uma nova alternativa aos boletos bancários, tão comuns no e-commerce

### // Otimizações no E-mail Marketing

Ainda no objetivo de apoiar o pequeno empreendedor, o E-mail Marketing entregou *features* de otimização de contatos e envios, além de filtros de classificação de contatos. Com isso o empreendedor passa a ter maior qualidade de seus mailings e consequentemente maior assertividade em suas campanhas

### // Integração Delivery Direto e Yapay

Reforçando a sinergia e as oportunidades de cross-sell entre as unidades do Grupo, desenvolvemos a integração entre a Delivery Direto e a nossa solução de pagamentos, a Yapay, para capturar o GMV transacionado nos aplicativos próprios dos restaurantes. Iniciamos o rollout para os clientes e, em menos de um mês, conseguimos a ativação de mais de 700 lojas

### // Delivery Direto: módulo exclusivo para pizzarias

Na Delivery Direto, lançamos o módulo exclusivo para pizzarias, permitindo, assim, que os consumidores destes estabelecimentos criem seus pedidos em um fluxo específico para esse tipo de comida

### // Integração PABX Locaweb com o Desk360

Com o intuito de ampliar as capacidades de comunicação dos clientes que utilizam a suíte do Desk360 para gestão e relacionado com seus clientes, evoluímos na integração do PABX Locaweb com o Desk360, alinhado com a estratégia de ampliação das integrações de produtos SaaS da companhia. Seguimos nesta agenda de integração entre produtos, não apenas do portfólio Locaweb, como também com outras unidades do grupo

### // Let's Encrypt – Segurança cibernética para nossos clientes

Com o objetivo de entregar ainda mais valor para o pequeno empreendedor, entregamos a integração da nossa Hospedagem com o “Let's Encrypt”, solução gratuita de segurança cibernética. Com isso, além do usuário ter o site certificado, passa a contar com melhor indexação dos buscadores como Google



locaweb



Resultados

**+24,8%**

Receita Líquida no 2T20 vs 2T19  
(R\$ 117,3 milhões)

**+3,7 p.p.**

Expansão da margem EBITDA do  
segmento de Commerce no 2T20

**+69,5%**

Receita Líquida de Commerce no  
2T20 vs 2T19

**+147,8%**

Crescimento do Lucro Líquido  
Ajustado no 2T20 (R\$ 12,0 milhões)

**+13,2%**

Receita Líquida de BeOnline / SaaS  
no 2T20 vs 2T19

**R\$ 19,7  
milhões**

Geração de Caixa<sup>1</sup> no 2T20. No 6M20 a  
Geração de Caixa foi de **R\$ 35,5 milhões**  
(+128,9% vs 6M19)

**+105,2%**

GMV no 2T20 vs 2T19  
(R\$ 1,7 bilhão)

**R\$ 444,1  
milhões**

Posição de caixa líquido<sup>2</sup>

(1) EBITDA menos Capex

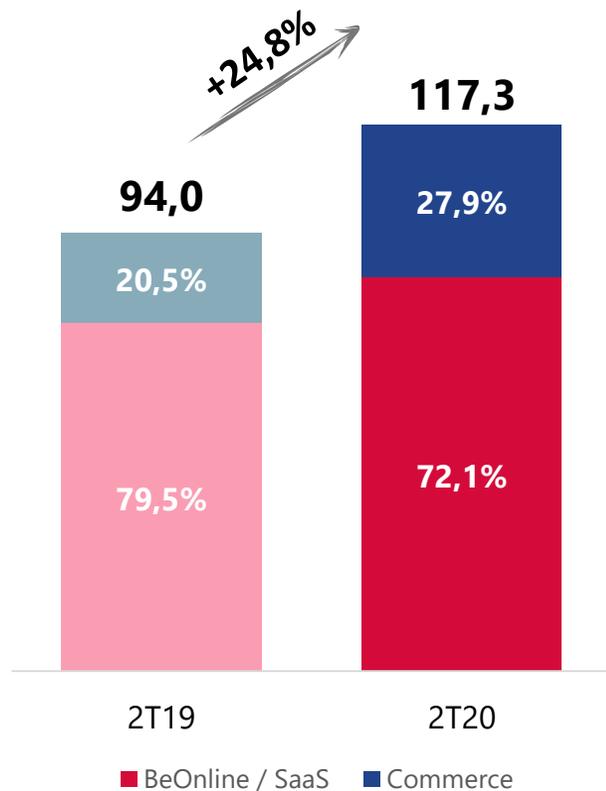
(2) Caixa mais resultado dos derivativos menos empréstimos e financiamento (não inclui passivos de arrendamento (IFRS 16))



# Receita Líquida: Trimestre com forte crescimento

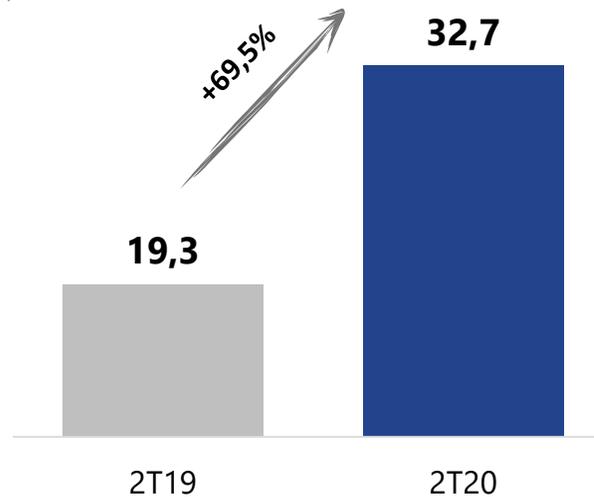
## Consolidado

R\$ mi



## Commerce

R\$ mi



### GMV

R\$ 1,7 bi

+105,2% vs. 2T19

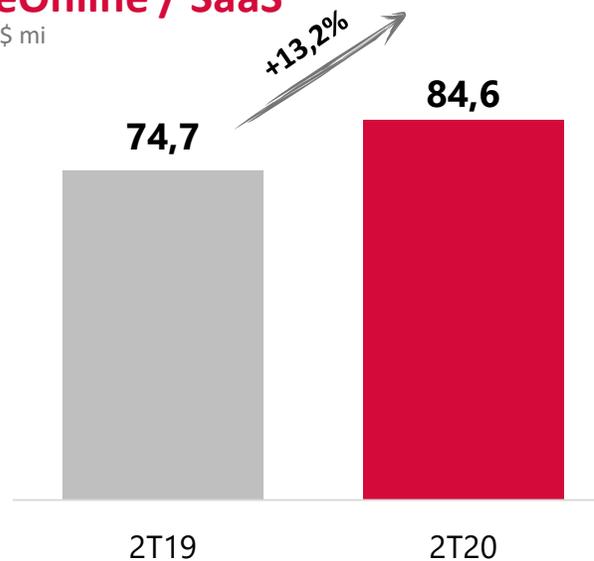
### TPV

R\$ 377,8 mm

+148,1% vs. 2T19

## BeOnline / SaaS

R\$ mi



### # Clientes

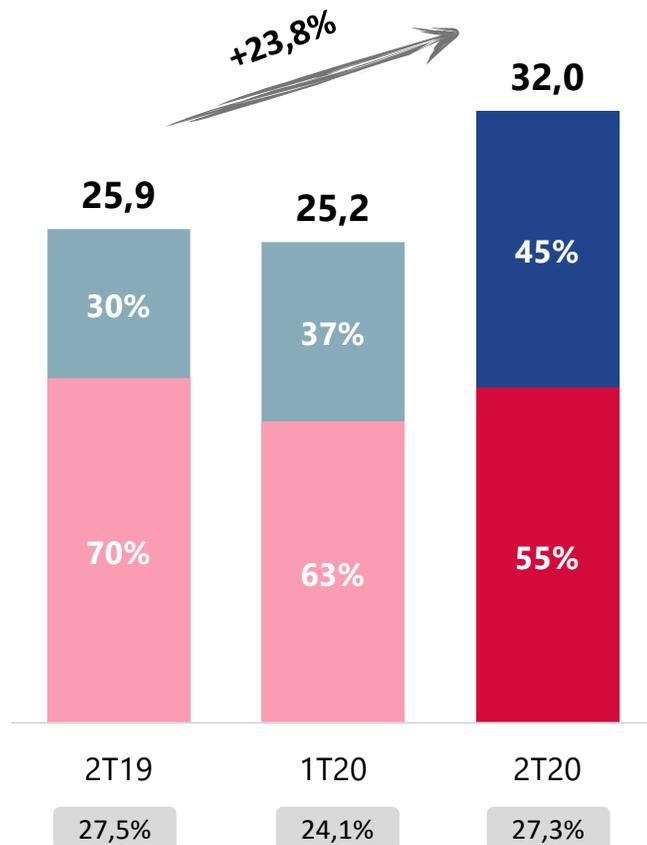
369,3 mil

+2,2% vs. 2T19

# EBITDA Ajustado<sup>1</sup>: Tendência de expansão de margem

## Consolidado

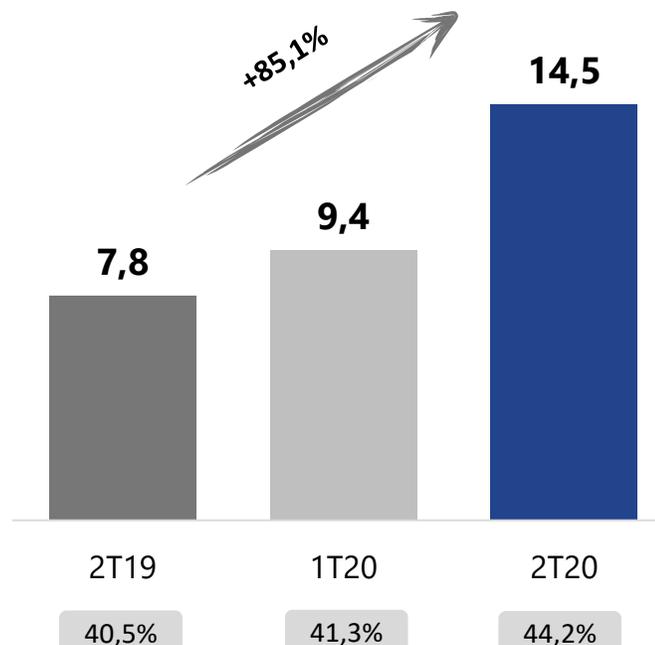
R\$ mi  
Margem EBITDA



■ BeOnline / SaaS ■ Commerce

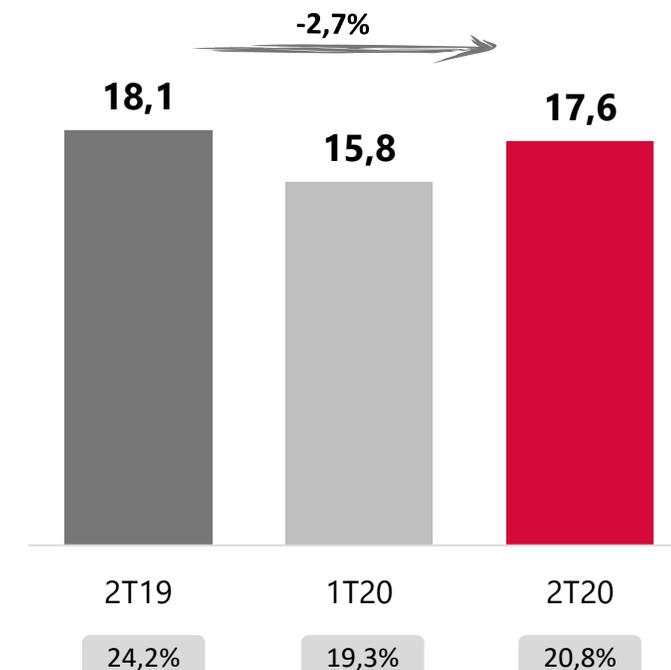
## Commerce

R\$ mi  
Margem EBITDA



## BeOnline / SaaS

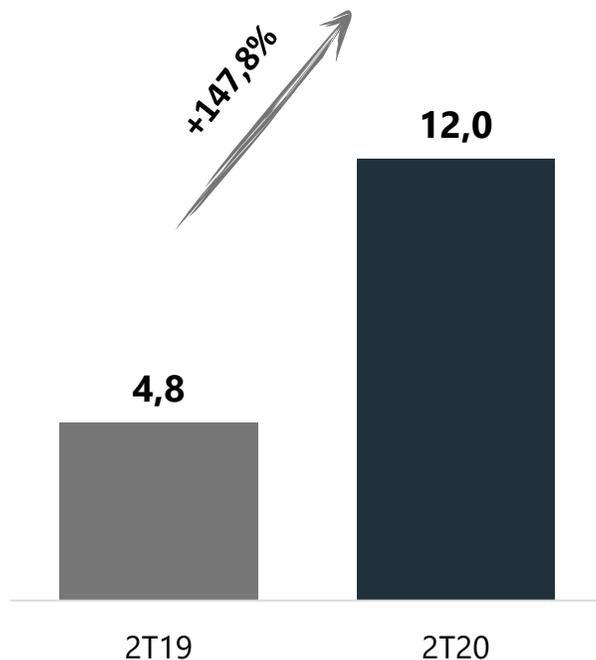
R\$ mi  
Margem EBITDA



(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

# Lucro Líquido Ajustado: Crescimento de 147,8% vs o 2T19

R\$ mi



## Recomposição do Lucro Líquido Ajustado

R\$ mi

locaweb	2T20	2T19	vs 2T19
<b>Lucro Líquido</b>	<b>5,2</b>	<b>3,7</b>	<b>40,6%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	3,2	0,6	471,0%
(+) Amortização de intangíveis PPA	1,0	0,3	278,4%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	1,0	0,6	63,7%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,4	0,6	-39,3%
(+) Marcação a mercado de derivativos	1,1	(0,9)	-218,0%
(+) Despesas relacionadas ao IPO	0,0	0,0	n/a
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>12,0</b>	<b>4,8</b>	<b>147,8%</b>
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>10,2%</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,1 p.p.</i>

Expansão da Margem de Lucro Líquido em 5,1 p.p., atingindo 10,2% no 2T20

## Fluxo de Caixa

R\$ mi

locaweb	2T20	2T19
<b>Resultado antes do IR e CS</b>	<b>10,6</b>	<b>5,7</b>
Itens que não afetam caixa	22,9	16,2
Varição no Capital de Giro	5,2	(14,6)
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais</b>	<b>38,7</b>	<b>7,3</b>
Capex - Imobilizado	(7,4)	(3,6)
Capex - Desenvolvimento	(5,0)	(3,6)
<b>Fluxo de Caixa Livre - Após Capex</b>	<b>26,4</b>	<b>0,1</b>
Aquisição	(11,6)	(16,5)
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos</b>	<b>(24,0)</b>	<b>(23,6)</b>
Integralização de Capital	1,7	0,1
Empréstimos e financiamentos	(6,1)	(2,7)
Arrendamentos Mercantis	(2,8)	(2,6)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	(1,7)
Outros	(0,0)	(0,3)
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento</b>	<b>(7,2)</b>	<b>(7,1)</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>7,6</b>	<b>(23,4)</b>

## Fluxo de Caixa

### // Variação no Capital de Giro

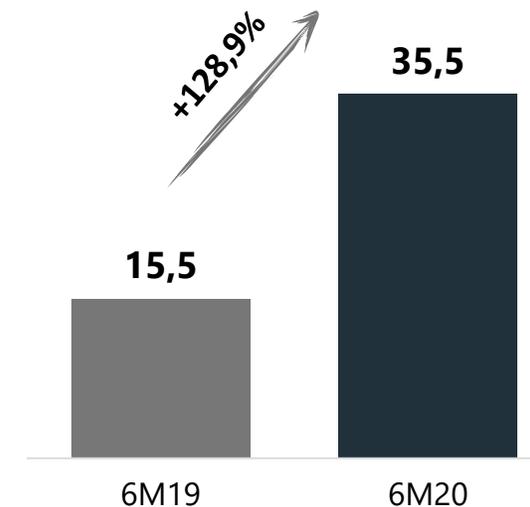
- Reversão da variação negativa do capital de giro observada no 1T20 em função da normalização do capital de giro da Yapay, após a capitalização efetuada no 1T20

### // Capex

- 2019: 70% do Capex Imobilizado de 2019 ficou concentrado no primeiro trimestre, por esse motivo o investimento no 2T20 foi mais de 100% na comparação com o 2T19
- Escalabilidade de Commerce e SaaS:
  - Capex 6M20: R\$ 21,8 milhões (-37,5% vs 6M19)
  - Capex 2019: R\$ 47,7 milhões

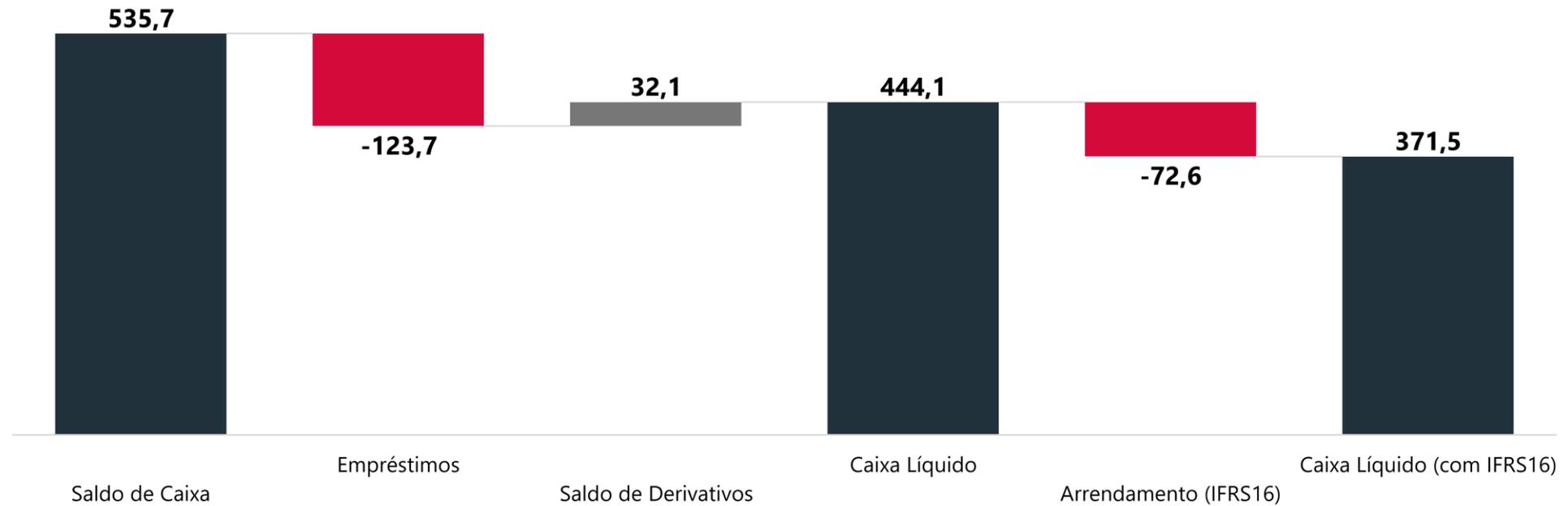
### Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

R\$ mi



## Posição de caixa

R\$ mi



**Recursos em caixa serão essencialmente utilizados para aquisições**

locaweb



Posicionamento Estratégico

- // Covid-19  **aumentou**  de forma substancial o **TAM**<sup>1</sup> de todos os segmentos da Companhia
- // Empresa bem posicionada e relevante em segmentos de alto crescimento: **E-Commerce e SaaS**
- // **Portfólio mais completo** e em **rápida evolução** no Brasil para digitalização de **PMEs**
- // Empresa **capitalizada** com os recursos obtidos no IPO e com **geração de caixa** forte e consistente
- // Forte capacidade para acelerar vendas:
  - // Baixo CAC permite **acelerar a aquisição de clientes**, com esforços adicionais rentáveis
- // Consolidação da Tray como plataforma líder para PMEs: **Qualidade do Produto + Escalabilidade + Esforços de Brand Marketing = Dominância de mercado**
- // Estratégia clara e pipeline robusto de **M&A**
- // Possuímos programas para **Desenvolver, Reter e Atrair** as melhores **pessoas**