

São Paulo, 11 de maio de 2023: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 1T23

Destaques

EBITDA Ajustado de **R\$ 51,7 milhões** no 1T23, crescimento de **57,1%** vs 1T22, com **17,1%** de margem EBITDA, expansão de **3,8 p.p.** em comparação com a margem EBITDA do 1T22

Melhora da margem EBITDA das empresas adquiridas na comparação com o 4T22 (+**1,6 p.p.**) e na comparação com o 1T22 (+**7,5 p.p.**)

Margem Bruta atingindo **47,4%** no 1T23 com expansão de **3,7 p.p.** vs 1T22

Receita Líquida de **R\$ 302,8 milhões** no 1T23, crescimento de **21,7%** vs 1T22

Commerce atingiu **R\$ 200,1 milhões** de Receita Líquida, crescimento de **38,8%** vs 1T22

Segmento de Commerce representa **66%** da Receita Líquida do grupo (1T23)

Receita Líquida das empresas adquiridas cresceu **43,2%** no 1T23 e operação Orgânica de Commerce cresceu **32,5%** vs 1T22

Queda de **11,8%** nas despesas financeiras com antecipação de recebíveis na comparação com 4T22

Lucro Líquido de **R\$ 7,2 milhões** no 1T23, crescimento de **59,7%** vs 1T22. Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 33,4 milhões**

Base de assinantes de plataforma cresceu **27,4%**, passando de **134,7 mil** assinantes no 1T22 para **171,5 mil** no 1T23

Avanço na estratégia comercial da Wake e crescimento de booking (MRR vendido) de **482%** no 1T23 vs 1T22, **pavimentando o caminho de crescimento para os próximos trimestres**

Teleconferência de Resultados
(tradução simultânea)

12/05/2023 às 10h (horário de Brasília)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_i3ZmwGezQfe4AnIjHE2hVA#/registration

// Comentários da Administração

O 1T23 foi um trimestre de grandes entregas para a Locaweb, tanto em resultados quanto em tendências construídas para o ano de 2023. Atingimos nossos objetivos em crescimento de receita líquida e superamos o nosso orçamento com relação a EBITDA, fruto da alavancagem operacional da operação de Commerce, que apresentou crescimento de **39%** no 1T23 vs 1T22, integração das operações e gestão acurada de custos, dando sequência ao trabalho já iniciado no 4T22.

Continuamos apresentando crescimento das operações de e-commerce acima do crescimento do segmento no Brasil, por meio da evolução constante dos nossos produtos, aumento do mercado endereçável com a Wake, que teve um excelente desempenho no trimestre, e forte investimento em cross-selling, que é um dos principais KPIs da administração no ano de 2023.

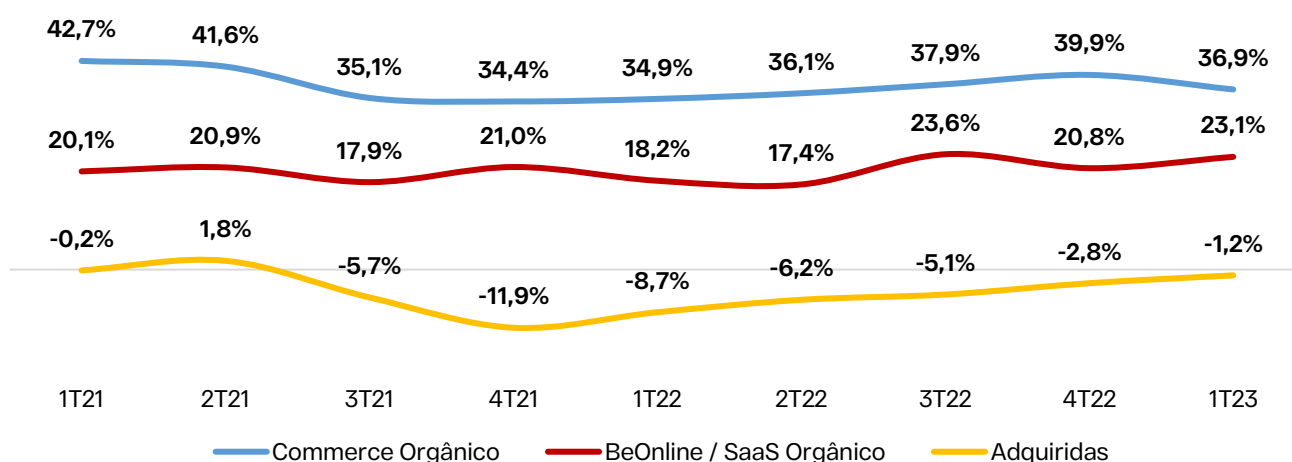
O GMV de lojas próprias dos nossos clientes, pelo sexto trimestre consecutivo, cresceu em ritmo mais acelerado que as vendas em marketplaces e nossa base de assinantes de plataforma manteve o bom ritmo de crescimento que vinha apresentando nos trimestres anteriores.

O TPV da Vindi, segue crescendo em ritmo forte, resultado do crescimento das vendas em lojas próprias dos nossos clientes, conforme mencionado acima, e da contínua captura de sinergias dentro do grupo com nossa operação de pagamentos.

Com o foco em aumento da margem EBITDA e geração de caixa, continuando os trabalhos iniciados em 2022, a margem EBITDA das empresas adquiridas passou de -11,9% no 4T21 (menor nível de margem na série histórica) para **-1,2%** no 1T23, **um ganho de 10,7 p.p.**, resultado da alavancagem operacional dessas empresas, bem como da consolidação de algumas das operações, tal qual foram apresentadas ao longo dos trimestres.

Esse desempenho das empresas adquiridas contribuiu para que a Companhia atingisse **17,1%** de margem EBITDA no 1T23, representando um ganho de **1,0 p.p.** na comparação com o trimestre imediatamente anterior.

No segmento de BeOnline / SaaS, continuamos, assim como mencionamos no 3T22, com a mudança na estratégia comercial da operação corporativa com a descontinuidade de alguns produtos e serviços, objetivando uma melhor rentabilidade versus crescimento da operação, o que impactou o crescimento da Receita Líquida do segmento neste trimestre e contribuiu para o crescimento de margem no segmento, conforme pode ser observado no gráfico abaixo.



O efeito “order to sales” de aproximadamente 5 meses na Wake, naturalmente traz um impacto na margem Orgânica do segmento de Commerce nos dois primeiros trimestres de 2023, ainda que este efeito tenha sido praticamente anulado neste primeiro trimestre com um eficiente controle de custos em outras linhas da operação, atingindo assim margens acima da média dos últimos trimestres. É importante destacar que, isolando a operação corporativa do segmento de Commerce Orgânico, não houve qualquer impacto na Margem EBITDA Ajustada, que continua muito próxima a 35%, nível que a Companhia entende como basal para essa operação.

Wake

Lançamos uma nova marca para plataforma de e-commerce no segmento Enterprise, a Wake, consolidando algumas das nossas operações (All In, Social Miner, Síntese, Samurai, Ideris, Squid e Tray Corp) em apenas uma. Estamos expandindo nossa atuação para clientes Enterprise e, conseqüentemente, aumentando o mercado endereçável das nossas soluções, que já são suficientemente robustas e já conta com mais de 700 clientes em plena operação.

Toda a estratégia de receita e adição de clientes da Wake vem acompanhada de uma sólida execução de produtos. Estruturamos a Wake em três grandes pilares.

Wake Commerce: Solução 100% voltada ao varejo, integrável, agnóstica e personalizável, que propicia ao cliente o melhor “time to revenue” do segmento. Com sinergia entre os produtos, todas as respostas necessárias para a jornada digital dos clientes estão disponíveis no mesmo lugar: plataforma de e-commerce headless, hub, seller center e OMS. No 1T23 também foram entregues fortes avanços relacionados a omnicanalidade.

Wake Experience: Solução desenvolvida para captar, medir e entender o comportamento do consumidor, além de produzir insights acionáveis. Na prática, é a solução para transformar dados em uma experiência completa em todas as etapas da jornada de compra.

Em 2023, seguimos nas entregas que fortalecem o produto como uma CDP (Customer Data Platform) e, acompanhado de uma nova estratégia de precificação, essa vertical apresentou ótimo desempenho no trimestre.

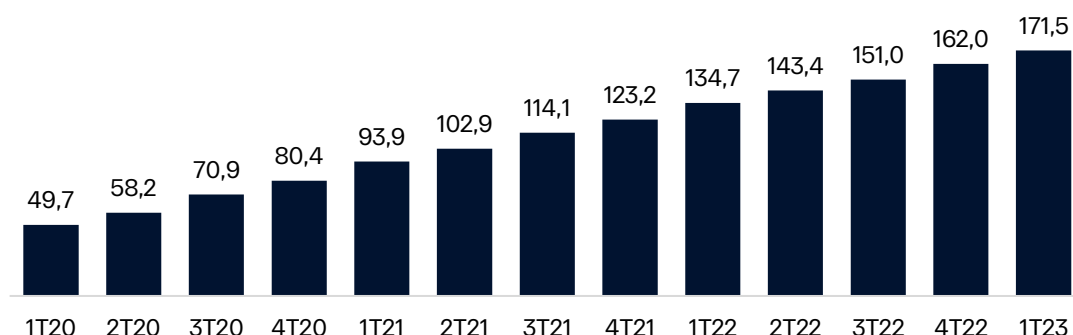
Squid by Wake: Solução desenhada para a construção de conexões reais, que impactam audiências por meio da maior plataforma de tecnologia do Brasil que conecta influenciadores às marcas, totalmente conectada ao ecossistema da Wake. Com uso dos dados coletados, é possível ir além do tradicional marketing de influência.

A Wake apresentou uma ótima performance no primeiro trimestre de 2023, mesmo antes do seu lançamento oficial. Entregamos um crescimento em booking (total MRR vendido) de 482% na comparação com o mesmo período do ano anterior, **pavimentando o caminho para um robusto crescimento nos próximos trimestres**, uma vez que o "sales to revenue cycle" para esse segmento é de aproximadamente 5 meses.

Em linha com o restante da Wake, a Squid também apresentou um ótimo crescimento de receita (+50% versus 1T22), apresentando um mês de março bem aquecido na comparação com os outros dois meses do trimestre.

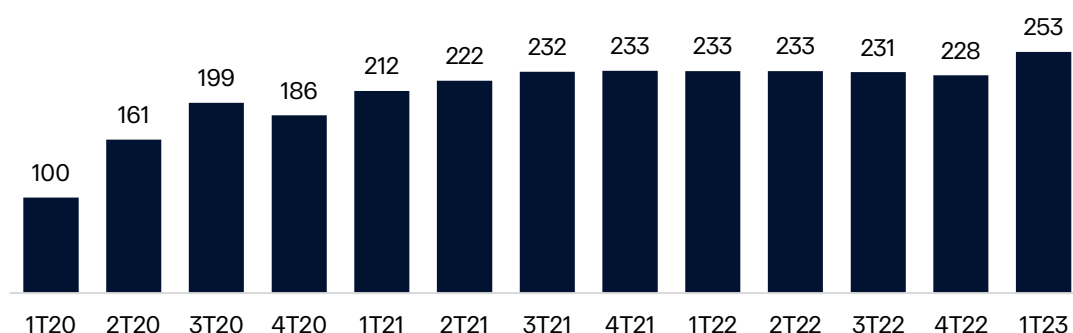
// Desempenho Operacional

Encerramos o 1T23 com uma base de 171,5 mil assinantes pagantes de e-commerce, um crescimento de 27,4% no 1T23 vs 1T22.



E considerando a mesma base proforma a partir do 1T20, notamos uma manutenção na adição de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado aos trimestres anteriores.

O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



O GMV de Plataforma de E-commerce, principalmente pela aceleração da venda em lojas próprias dos nossos clientes, apresentou crescimento de **13,5%** no 1T23, atingindo R\$ 2,8 bilhões no período.

É importante destacar que no 1T23, assim como o observado em todos os trimestres de 2022 e no 4T21, o crescimento das vendas em lojas próprias dos nossos clientes foi superior (**+17,3%** vs 1T22) ao crescimento das vendas feitas em marketplaces na comparação com igual período de 2022.

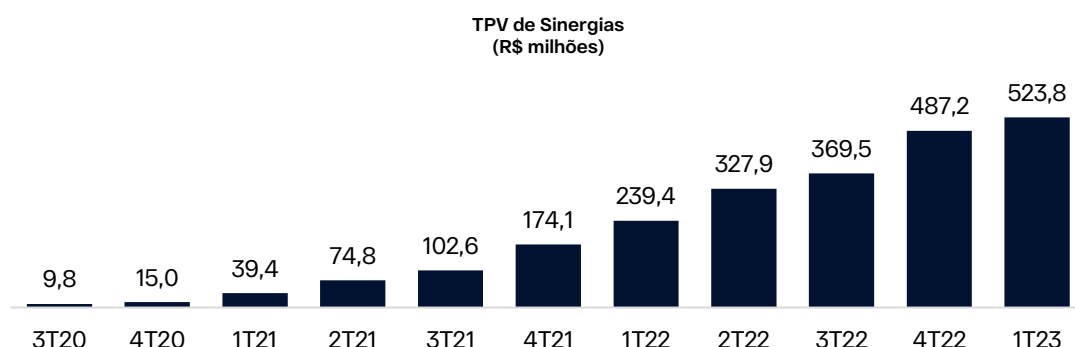
O maior crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao ecossistema Locaweb, que propicia ao lojista a realização de esforços em outras mídias por conta própria utilizando as ferramentas disponíveis no painel de controle (exemplo: integração com o Google PMax, e-mail marketing, integração com redes sociais como WhatsApp, Instagram e Facebook), tudo isso apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

É importante destacar que no final do 1T23, lançamos uma integração nativa com a Shopee, aumentando, assim os canais de vendas dos nossos clientes.

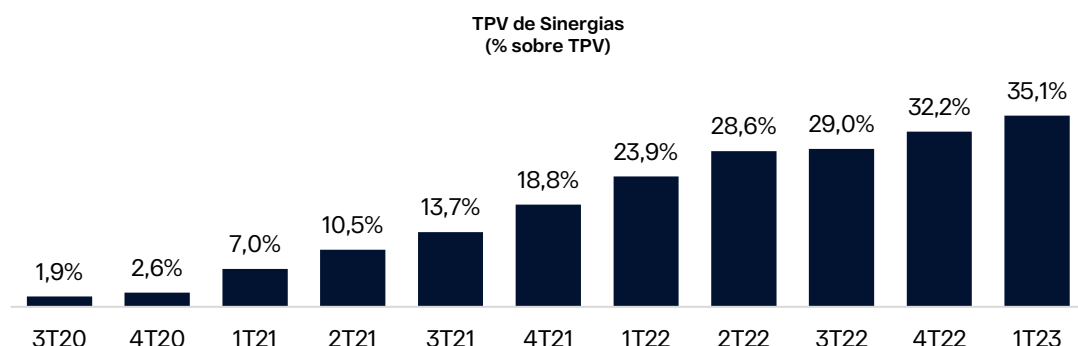
Considerando todo o GMV transitado pelo ecossistema da Locaweb, ou seja, o GMV de Plataforma (apresentado acima) e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace, atingimos o volume de R\$ 13,3 bilhões no 1T23, volume **20,3%** superior ao 1T22.

O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de **49,0%** no 1T23 vs 1T22, atingindo R\$ 1,5 bi no período, resultado do crescimento mais acelerado de vendas em lojas próprias dos nossos clientes, bem como da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

Uma sinergia rápida que conseguimos capturar após as aquisições está na integração da nossa solução de pagamentos com as empresas adquiridas. Esse TPV exclusivamente capturado via sinergias segue apresentando crescimento relevante, conforme gráfico abaixo:



Em porcentagem do TPV, essas sinergias continuam apresentando crescimento, conforme gráfico abaixo:



Desconsiderando o TPV das sinergias, o crescimento do TPV foi 27,1% no 1T23 vs 1T22, um crescimento superior ao crescimento do GMV, indicando assim maior penetração da operação de pagamentos na base das plataformas.

Já no nosso ERP, observamos um crescimento de **33,0%** no GMV das Notas Fiscais (online e offline) no 1T23, atingindo R\$ 28,7 bilhões no trimestre.

O número de Etiquetas emitidas pela nossa operação de logística apresentou crescimento de **5,7%** no 1T23 quando comparado com o mesmo período no anterior. Como essa operação possui forte atuação junto a clientes fora do ecossistema Locaweb, o seu crescimento está mais relacionado ao mercado de e-commerce como um todo. É importante destacar que, por conta de uma revisão / atualização nos preços praticados na plataforma, notamos um crescimento de cerca de 26,9% na receita líquida por etiqueta emitida no 1T23 comparado ao 1T22.

// Regra dos 40 ("Rule of 40")

Quando consideramos todas as nossas operações consolidadas esse número alcança no 1T23 **39%** (21,7% de crescimento da Receita Líquida com 17,1% de margem EBITDA).

Na análise do segmento de Commerce, o número atinge **54%** (38,8% de crescimento da Receita Líquida com 14,8% de margem EBITDA).

// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Receita Operacional Líquida	302,8	248,8	21,7%
Lucro Bruto	143,6	108,9	31,9%
Margem Bruta (%)	47,4%	43,8%	3,7 p.p.
EBITDA	50,2	29,5	70,4%
Margem EBITDA (%)	16,6%	11,8%	4,7 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	51,7	32,9	57,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,1%	13,2%	3,8 p.p.
Lucro Líquido	7,2	4,5	59,7%
Lucro Líquido Ajustado ²	33,4	29,7	12,2%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	11,0%	11,9%	-0,9 p.p.
Geração de Caixa ³	26,8	9,8	173,4%
Conversão de Caixa (%) ³	51,8%	29,7%	22,0 p.p.
Dívida Líquida (Caixa)	(1.425,9)	(1.537,8)	-7,3%

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; e despesas extraordinárias relacionadas ao IPO e Follow-on. A Margem EBITDA é calculada pela divisão do EBITDA pela Receita Operacional Líquida. A Margem EBITDA Ajustada é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela Receita Operacional Líquida.

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; (v) IR e CS diferidos; (vi) despesas extraordinárias relacionadas ao IPO e ao Follow-on; e (vii) Ajuste a Valor Presente relacionado ao Earnout das aquisições.

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".

// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	1T23	1T22	vs 1T22
GMV do Ecossistema	13.262,3	11.028,3	20,3%
GMV de Plataforma	2.785,7	2.453,5	13,5%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	28,7	21,5	33,0%
TPV	1.490,7	1.000,3	49,0%
Assinantes de Plataforma (mil)	171,5	134,7	27,4%
Etiquetas emitidas - logística (milhares)	5.076	4.800	5,7%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	218,9	160,0	36,8%
Receita Operacional Líquida (ROL)	200,1	144,2	38,8%
ROL de Assinaturas de Plataforma	88,3	63,0	40,0%
ROL de Ecossistema	111,7	81,1	37,6%
Lucro Bruto	107,1	73,0	46,8%
Margem Bruta (%)	53,5%	50,6%	2,9 p.p.
EBITDA	29,2	14,0	108,7%
Margem EBITDA (%)	14,6%	9,7%	4,9 p.p.
EBITDA Ajustado	29,7	14,5	105,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	14,8%	10,0%	4,8 p.p.

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	1T23	1T22	vs 1T22
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	398,6	397,6	0,2%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	112,1	114,9	-2,5%
Receita Operacional Líquida	102,7	104,6	-1,8%
Lucro Bruto	36,4	35,9	1,6%
Margem Bruta (%)	35,5%	34,3%	1,2 p.p.
EBITDA	21,1	15,5	35,9%
Margem EBITDA (%)	20,5%	14,8%	5,7 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	22,1	18,5	19,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,5%	17,7%	3,8 p.p.

¹ O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

// Desempenho Financeiro

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Commerce	200,1	144,2	38,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>66,1%</i>	<i>58,0%</i>	<i>8,1 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	102,7	104,6	-1,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>33,9%</i>	<i>42,0%</i>	<i>-8,1 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	302,8	248,8	21,7%

A Receita Líquida da Locaweb totalizou R\$ 302,8 milhões no 1T23, um aumento de 21,7% em relação ao 1T22.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 1T23 apresentou crescimento de 38,8%, passando de R\$ 144,2 milhões no 1T22 para R\$ 200,1 milhões no 1T23. A participação do segmento de Commerce passou de 58,0% no 1T22 para 66,1% no 1T23.

O crescimento apresentado é resultado do aumento das duas fontes de receita do segmento de Commerce, a Receita de Assinatura de Plataforma, que cresceu 40,0% no 1T23 e a Receita de Ecossistema, que apresentou crescimento de 37,6% no trimestre em comparação com o 1T22.

Se considerarmos as cinco maiores empresas adquiridas, que juntas representam cerca de 85% do total da receita líquida das aquisições, o crescimento no 1T23 foi de **42,4%**.

Já no segmento de BeOnline / SaaS, continuamos, assim como mencionamos no 3T22, com a mudança na estratégia comercial da operação corporativa com a descontinuidade de alguns produtos e serviços, objetivando uma melhor rentabilidade versus crescimento da operação, o que impactou o crescimento da Receita Líquida do segmento neste trimestre.

Ainda no segmento de BeOnline / SaaS, encerramos o primeiro trimestre do ano com recuperação relevante de bookings (+**24%** vs 1T22), o que deverá contribuir para o crescimento em receita recorrente nos próximos trimestres.

Esse crescimento nos bookings no 1T23 é resultado de um trabalho focado em melhoria da experiência do cliente com os serviços oferecidos, principalmente na evolução dos painéis de produto. Além dessa evolução, finalizamos o 1T23 com NPS 30% melhor na comparação com o 1T22.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Custo dos serviços prestados	159,3	139,9	13,8%
% Receita Operacional Líquida	52,6%	56,2%	-3,7 p.p.
Despesas com vendas	64,6	56,6	14,1%
% Receita Operacional Líquida	21,3%	22,8%	-1,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	57,9	47,6	21,8%
% Receita Operacional Líquida	19,1%	19,1%	0,0 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,2)	(0,3)	-40,4%
% Receita Operacional Líquida	-0,1%	-0,1%	0,1 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	281,6	243,8	15,5%
% Receita Operacional Líquida	93,0%	98,0%	-5,0 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da Locaweb apresentaram crescimento de 15,5% no 1T23 quando comparado ao mesmo período no ano anterior, representando uma queda de 5 p.p. sobre a receita líquida dos respectivos períodos.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 1T23 foi de R\$ 159,3 milhões, um aumento de 13,8% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,6% da receita líquida no 1T23 e 56,2% no 1T22, contribuindo, assim para a expansão da margem bruta consolidada da Companhia, resultado dos ganhos de sinergias operacionais com a consolidação de algumas estruturas, além da alavancagem operacional das empresas adquiridas, conforme já mencionado no início do relatório.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 1T23 foram de R\$ 64,6 milhões apresentando um incremento de 14,1% quando comparado ao 1T22.

A tabela abaixo apresenta a representatividade das despesas com vendas sobre a receita dos segmentos e consolidada:

LOCAWEB COMPANY	1T23	4T22	1T22	1T23 vs 4T22	1T23 vs 1T22
Commerce					
Despesas com vendas	48,5	47,3	38,1	2,6%	27,2%
% ROL	24,3%	22,9%	26,5%	1,3 p.p	-2,2 p.p
BeOnline / SaaS					
Despesas com vendas	16,1	19,2	18,5	-16,1%	-13,1%
% ROL	15,7%	19,9%	17,7%	-4,2 p.p	-2,0 p.p
Consolidado					
Despesas com vendas	64,6	66,5	56,6	-2,8%	14,1%
% ROL	21,3%	22,0%	22,8%	-0,6 p.p	-1,4 p.p

A queda nas despesas com vendas apresentada no segmento de BeOnline / SaaS está diretamente relacionada a estratégia mencionada no presente relatório com relação a clientes corporativos.

Vale frisar que tais gastos consolidam, também, os gastos das empresas adquiridas, que possuem uma estrutura / processo de aquisição de clientes ainda distintas das praticadas na Companhia.

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 1T23 foi de R\$ 57,9 milhões e de R\$ 47,6 milhões em igual período de 2022, o que representou um aumento de 21,8%, em linha com crescimento da receita líquida da Companhia.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Commerce	107,1	73,0	46,8%
Margem (%)	53,5%	50,6%	2,9 p.p.
BeOnline / SaaS	36,4	35,9	1,6%
Margem (%)	35,5%	34,3%	1,2 p.p.
Lucro Bruto	143,6	108,9	31,9%
Margem (%)	47,4%	43,8%	3,7 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 31,9% no 1T23 quando comparado ao 1T22, atingindo R\$ 143,6 milhões. No 1T23, houve um aumento de 3,7 p.p. da Margem Bruta comparado ao 1T22.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Lucro (Prejuízo) Líquido	7,2	4,5	59,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	6,1	(11,3)	154,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	7,9	11,7	-33,0%
(+) Depreciação e Amortização	29,0	24,5	18,5%
EBITDA	50,2	29,5	70,4%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,5	2,3	-36,1%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	1,1	-100,0%
EBITDA Ajustado	51,7	32,9	57,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>17,1%</i>	<i>13,2%</i>	<i>3,8 p.p.</i>

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da Locaweb no 1T23 foi de R\$ 51,7 milhões, montante 57,1% superior em relação ao 1T22, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 3,8 p.p. no mesmo período.

// EBITDA e EBITDA Ajustado por segmento

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Commerce			
EBITDA Ajustado	29,7	14,5	105,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>14,8%</i>	<i>10,0%</i>	<i>4,8 p.p.</i>
BeOnline / SaaS			
EBITDA Ajustado	22,1	18,5	19,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>21,5%</i>	<i>17,7%</i>	<i>3,8 p.p.</i>
Consolidado			
EBITDA Ajustado	51,7	32,9	57,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>17,1%</i>	<i>13,2%</i>	<i>3,8 p.p.</i>

A Margem EBITDA Ajustada de Commerce apresentou expansão de 4,8 p.p. no 1T23, relacionado principalmente à melhora das margens das empresas adquiridas, conforme já abordado no gráfico de linhas do início do relatório.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Receita Financeira	43,0	42,5	1,4%
Despesas Financeiras	(49,2)	(31,2)	57,6%
Resultado Financeiro Líquido	(6,1)	11,3	-154,5%

O resultado financeiro líquido no 1T23 foi uma despesa de R\$ 6,1 milhões.

Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Efeito do Ajuste a Valor Presente dos Earnouts das aquisições, que no trimestre somou R\$ 29,7 milhões comparado a R\$ 19,6 milhões no 1T22;
- (ii) A despesa de R\$ 12,7 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. Vale destacar que o referido valor vem apresentando queda nos últimos trimestre e em percentual do TPV, a despesa financeira passou de 1,22% no 3T22 para 0,95% no 4T22 e agora no 1T23 está em 0,85%.

// Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Lucro Líquido	7,2	4,5	59,7%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,5	2,3	-36,1%
(+) Amortização de intangíveis PPA	10,0	10,0	-0,4%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	29,7	19,6	51,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(15,4)	(7,0)	119,2%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,3	0,2	52,6%
Lucro Líquido Ajustado	33,4	29,7	12,2%
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>11,0%</i>	<i>11,9%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da LocaWeb no 1T23 foi de R\$ 33,4 milhões, representando um crescimento de 12,2% na comparação com o 1T22.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
(+) Empréstimos e financiamentos	0,2	0,4	0,5	11,2	10,4	29,0
(-) Saldo de Derivativos (Swap cambial) ¹	0,0	0,0	0,0	(2,7)	(1,8)	(8,7)
Dívida Bruta Bancária	0,2	0,4	0,5	8,5	8,6	20,3
(-) Caixa e Equivalente de Caixa ²	(1.426,2)	(1.448,2)	(1.420,9)	(1.438,3)	(1.546,4)	(1.586,1)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(1.425,9)	(1.447,8)	(1.420,4)	(1.429,8)	(1.537,8)	(1.565,8)
(+) Passivo de arrendamento ³	75,3	76,9	79,3	81,9	74,7	76,8
Dívida (Caixa) Líquida	(1.350,6)	(1.370,9)	(1.341,2)	(1.347,9)	(1.463,1)	(1.488,9)
(-) Earnouts	850,6	855,4	841,8	811,8	922,8	904,3
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(500,1)	(515,5)	(499,4)	(536,0)	(540,3)	(584,7)

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 de 2021 na oferta subsequente de ações (Follow-on), e as saídas decorrentes do pagamento de parte do preço das aquisições de empresas ao longo de 2021, 2022 e 2023 a Companhia apresentou um saldo líquido de caixa de R\$ 1.425,9 milhões no 1T23. Excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16, o saldo líquido de caixa é de R\$ 1.350,6 milhões.

Destaca-se ainda os potenciais earnouts a pagar decorrentes das aquisições, que totalizam R\$ 850,6 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
Resultado antes do IR e CS	15,1	16,3	-7,2%
Itens que não afetam caixa	62,8	48,0	30,8%
Variação no Capital de Giro	(32,1)	(63,5)	49,4%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	45,8	0,8	5539,0%
Capex - Imobilizado	(10,4)	(9,8)	5,5%
Capex - Desenvolvimento	(14,6)	(13,3)	9,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	20,9	(22,3)	-193,4%
Aquisição	(34,5)	(1,1)	3136,0%
Outros Investimentos	(3,7)	0,0	n/a
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(63,2)	(24,2)	161,2%
Integralização de Capital	0,0	0,0	n/a
Empréstimos e financiamentos	(0,2)	(12,1)	-98,4%
Arrendamentos Mercantis	(4,4)	(4,1)	7,4%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0	n/a
Outros	0,0	0,0	n/a
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(4,6)	(16,2)	-71,5%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(22,1)	(39,6)	-44,3%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 45,8 milhões no 1T23 vs R\$ 0,8 milhões no 1T22. A melhora está diretamente relacionada ao crescimento da operação com ganho de rentabilidade.

A saída de caixa "Aquisição" de R\$ 34,5 milhões no 1T23 refere-se ao pagamento de parte de earnouts de empresas adquiridas após o IPO.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LOCAWEB COMPANY	1T23	1T22	vs 1T22
EBITDA Ajustado	51,7	32,9	57,1%
Capex	24,9	23,1	7,8%
Geração de Caixa (R\$ mln)	26,8	9,8	173,4%
Conversão de Caixa (%)	51,8%	29,7%	22 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	8,2%	9,3%	-1 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, cresceu 173,4% no 1T23.

O Capex total apresentou crescimento de 7,8% vs 1T22. O Capex de intangível ficou em linha com o apresentado nos últimos trimestres.

Destaca-se ainda a diluição do Capex, que tem crescido em ritmo inferior ao crescimento da Receita Líquida.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	1T22	1T23
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	248,8	302,8
Custo dos serviços prestados	(139,9)	(159,3)
LUCRO BRUTO	108,9	143,6
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(103,9)	(122,4)
Com vendas	(56,6)	(64,6)
Gerais e administrativas	(47,6)	(57,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	0,2
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	5,0	21,2
RESULTADO FINANCEIRO	11,3	(6,1)
Receitas financeiras	42,5	43,0
Despesas financeiras	(31,2)	(49,2)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	16,3	15,1
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(11,7)	(7,9)
Correntes	(18,7)	(23,2)
Diferidos	7,0	15,4
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	4,5	7,2

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO (em R\$ milhões)	1T22	1T23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	114,9	112,1
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(10,3)	(9,4)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	104,6	102,7
Custo dos serviços prestados	(68,7)	(66,3)
LUCRO BRUTO	35,9	36,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(38,4)	(35,8)
Com vendas	(18,5)	(16,1)
Gerais e administrativas	(20,0)	(19,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	0,2
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2,5)	0,7
Despesas de depreciação e amortização	18,0	20,4
EBITDA	15,5	21,1

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO III – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO (em R\$ milhões)	1T22	1T23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	160,0	218,9
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(15,8)	(18,8)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	144,2	200,1
Custo dos serviços prestados	(71,2)	(93,0)
LUCRO BRUTO	73,0	107,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(65,5)	(86,6)
Com vendas	(38,1)	(48,5)
Gerais e administrativas	(27,5)	(38,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,2	0,0
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	7,5	20,6
Despesas de depreciação e amortização	6,5	8,6
EBITDA	14,0	29,2

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T22	1T23
	31/12/2022	31/03/2023
ATIVO		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.448,2	1.426,2
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	671,5	664,5
Impostos a recuperar	8,4	14,1
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	32,0	18,7
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Outros ativos	29,4	32,6
Total do ativo circulante	2.189,5	2.156,2
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	13,4	16,9
Aplicação financeira restrita		
Depósitos judiciais	1,1	1,1
Outros ativos	6,5	6,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	66,4	80,8
Investimentos	-	-
Imobilizado	96,5	96,3
Ativos de direito de uso	68,8	67,0
Intangível	2.282,5	2.280,0
Total do ativo não circulante	2.535,1	2.548,6
TOTAL DO ATIVO	4.724,6	4.704,7

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T22	1T23
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2022	31/03/2023
Circulante		
Fornecedores	51,3	48,2
Empréstimos e financiamentos	0,4	0,2
Passivo de arrendamento	11,5	11,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	90,3	94,8
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0
Outros tributos a recolher	11,3	12,3
Serviços a prestar	79,5	80,4
Recebimentos a repassar	537,1	510,3
Juros sobre o capital próprio a pagar	7,2	7,2
Impostos parcelados	2,9	2,9
Obrigação com aquisição de investimentos	311,9	287,4
Outros passivos	5,1	4,9
Total do passivo circulante	1.108,6	1.060,4
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0
Serviços a Prestar	2,6	3,9
Provisão para demandas judiciais	3,7	4,5
Obrigação com aquisição de investimentos	543,5	563,2
Passivo de arrendamento	65,3	63,5
Impostos parcelados	16,0	15,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3,1	2,1
Outros passivos	4,1	5,4
Total do passivo não circulante	638,4	658,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.934,2	2.934,2
Ações em Tesouraria	(47,5)	(47,5)
Reserva de capital	63,3	64,8
Reserva de lucros	27,5	27,5
Lucro (prejuízo) do período	-	7,2
Total do patrimônio líquido	2.977,6	2.986,3
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.724,6	4.704,7

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	1T22	1T23
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	16.252	15.089
Ajustes não caixa	48.030	62.845
Variações nos ativos e passivos:	(63.470)	(32.146)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	812	45.788
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens para o imobilizado	(9.816)	(10.360)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(1.067)	(34.530)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	-	(3.749)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	-	-
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(13.317)	(14.578)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(24.200)	(63.217)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(16.200)	(4.621)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(39.588)	(22.050)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.584.399	1.448.231
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.544.811	1.426.181
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(39.588)	(22.050)