



## RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019

São Paulo, 14 de agosto de 2019. A Linx S.A. (B3: LINX3 e NYSE: LINX), anuncia hoje os resultados consolidados do segundo trimestre de 2019 (2T19). As informações operacionais e financeiras são apresentadas com base em números consolidados, conforme Lei das S.A. e práticas contábeis emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

### Sobre as ações

(13 de agosto de 2019)

#### Valor de mercado

R\$6,5 bilhões

#### Capital social

189.408.960 ações

#### Desempenho

Desde o IPO (2013): +284,4%

### Teleconferência

(tradução simultânea para o inglês)

Quinta-feira, 15 de agosto de 2019

15:00 (BR), 14:00 (EST)

Telefone: +55 11 3193.1070

ou +55 11 2820.4070

Código: LINX

### Relações com Investidores

Telefone: +55 11 2103.1531

E-mail: ri@linx.com.br

Site: ri.linx.com.br

### Assessoria de Imprensa

JeffreyGroup

Telefone: +55 11 3185.0838

E-mail: linx@jeffreygroup.com

### DESTAQUES

- ✂ A **receita recorrente** foi 14,4% maior no comparativo com o 2T18, representando 86% da receita operacional bruta total.
- ✂ A **receita operacional líquida** foi 12,8% maior em relação ao 2T18.
- ✂ Crescimento de 19,3% do **EBITDA ajustado** frente ao 2T18, com **marginem EBITDA ajustada** de 24,9% no trimestre.
- ✂ A **taxa de renovação** de clientes no 2T19 foi de 99,3%, levemente acima do patamar do trimestre anterior.

### EVENTOS RECENTES

- ✂ **Oferta Global de Ações:** em 26 de junho finalizou sua Oferta Global de 32,8 milhões de ações que totalizou de R\$1,2 bilhão, somando primária e secundária (BNDESPar). A Oferta ocorreu de maneira simultânea na forma de um IPO na New York Stock Exchange (NYSE) e um follow-on na B3. Ao realizar seu IPO na NYSE, a Companhia facilitou o investimento de fundos estrangeiros que não negociam diretamente na B3 e se tornou a primeira empresa brasileira de software com capital aberto na bolsa de Nova York.
- ✂ **Aquisição da Millennium:** Em 27 de junho de 2019, celebramos um contrato de compra e venda de ações para adquirir a Millennium Network Ltda., referência em soluções de ERP para empresas de e-commerce utilizando um modelo SaaS. Do preço total de R\$109,6 milhões, nós pagamos R\$65,0 milhões à vista, e os R\$44,6 milhões restantes a serem pagos em earn-outs que estão sujeito ao atingimento de metas financeiras e operacionais, para os anos entre 2019 a 2022, de acordo com o contrato de compra de ações. Adquirimos o Millennium para fortalecer o ecossistema com uma solução de back office altamente escalável e com forte complementariedade às soluções existentes na Linx.

(R\$ mil)	2T19	2T18	YoY	1T19	QoQ	1S19	1S18	HoH
Receita recorrente <sup>1</sup>	188.201	164.525	14,4%	180.515	4,3%	368.716	326.887	12,8%
Receita de serviços <sup>1</sup>	30.794	29.364	4,9%	21.976	40,1%	52.770	48.925	7,9%
Receita operacional bruta (ROB)	218.995	193.889	12,9%	202.491	8,2%	421.486	375.812	12,2%
Receita operacional líquida (ROL)	192.651	170.745	12,8%	176.805	9,0%	369.456	329.155	12,2%
EBITDA <sup>2</sup>	56.001	40.154	39,5%	49.685	12,7%	105.686	87.746	20,4%
Marginem EBITDA <sup>2</sup>	29,1%	23,5%	570 bps	28,1%	90 bps	28,6%	26,7%	210 bps
Marginem EBITDA ajustada <sup>2</sup>	24,9%	23,5%	140 bps	26,0%	-120 bps	25,4%	24,3%	120 bps
Lucro líquido	12.468	18.348	-32,0%	17.180	-27,4%	29.648	44.800	-33,8%
Lucro caixa	20.645	29.415	-29,8%	28.422	-27,4%	49.067	67.537	-27,3%

1- A receita recorrente do 2T18 foi ajustada de R\$155.702 para R\$164.525 e a receita de serviços foi ajustada de R\$38.187 para R\$29.364 devido à reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas de receita de serviços para receita recorrente, de acordo com o IFRS15. Implementamos essa mudança em nossas demonstrações financeiras a partir de janeiro de 2019, como resultado de nossa adoção do IFRS15. A reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas da receita de serviços para receita de recorrente, foi de R\$8.823 mil no 2T18.

2- EBITDA, Marginem EBITDA e Marginem EBITDA Ajustada são medidas financeiras não-IFRS. São medidas numéricas do nosso desempenho e posição financeira que excluem valores que normalmente não são excluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com as IFRS. O EBITDA, a Marginem EBITDA e a Marginem EBITDA Ajustada devem ser também consideradas, e não como substitutas ou superiores, ao lucro líquido, ou outras medidas do desempenho financeiro preparadas de acordo com o IFRS. EBITDA, Marginem EBITDA e Marginem EBITDA Ajustada não são medidas de desempenho financeiro segundo as IFRS, princípios contábeis geralmente aceitos nos Estados Unidos ou BRGAAP e não devem ser consideradas como alternativas ao lucro líquido como medidas de desempenho operacional, fluxos de caixa operacionais ou liquidez. O EBITDA, a Marginem EBITDA e a Marginem EBITDA Ajustada não possuem significados padronizados, e nossas definições de EBITDA, Marginem EBITDA e Marginem EBITDA Ajustada podem não ser comparáveis as utilizadas por outras empresas. EBITDA, Marginem EBITDA e Marginem EBITDA Ajustada apresentam limitações que restringem sua utilidade como medidas de rentabilidade, em função da não consideração de certos custos decorrentes de negócios, que podem afetar, significativamente, nossos lucros, assim como despesas financeiras, impostos e depreciação.



## NOVA PESQUISA IDC

O IDC divulgou seu estudo anual sobre o **mercado brasileiro de software para varejo**, com os resultados relativos a 2018. De acordo com o estudo, o “total addressable market” (TAM) estimado atingiu R\$10,0 bilhões, um aumento de 5,9% sobre 2017. A receita total de softwares de gestão para varejo (POS e ERP) em 2018 foi de R\$1,3 bilhão, um crescimento de 6,1% sobre 2017 e uma penetração de 13,3% do TAM. Este é um resultado bastante positivo e que reflete a resiliência de soluções que tornam o varejo mais eficiente e produtivo. O market share da Linx atingiu 42,2% em 2018, um crescimento de 90 bps sobre o ano anterior. Desde o início da pesquisa em 2012, a Linx acumulou ganho de quase 15 pontos percentuais de market share, o que reflete uma consolidação contínua de posição competitiva no mercado de software de gestão para o varejo.

Entendemos que o mercado de soluções para o varejo segue apresentando uma sólida base para um crescimento significativo no Brasil, por conta de sua posição estratégica para o varejista. Esta visão é sustentada pela necessidade do aumento de eficiência de processos e contínua evolução da experiência de compra dos consumidores. Neste cenário, a Linx, com o seu alto nível de investimento e liderança, pode seguir aproveitando as novas oportunidades que tem como base a adoção de softwares de gestão e que continuam a evoluir em direção ao uso de uma plataforma end-to-end 100% integrada.

## DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

### DESEMPENHO OPERACIONAL

Ao final do 2T19, a Linx atingiu uma **taxa de renovação** de clientes de 99,3%. Adicionalmente, o **maior cliente** da Companhia representou 1,9% da receita recorrente e os **100 maiores** representaram 27,9%. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Companhia.

### RECEITA OPERACIONAL

(R\$ mil)	2T19	2T18	YoY	1T19	QoQ	1S19	1S18	HoH
Receita recorrente <sup>1</sup>	188.201	164.525	14,4%	180.515	4,3%	368.716	326.887	12,8%
Receita de serviços <sup>1</sup>	30.794	29.364	4,9%	21.976	40,1%	52.770	48.925	7,9%
Impostos sobre vendas <sup>2</sup>	(21.880)	(19.114)	14,5%	(19.749)	10,8%	(41.629)	(36.981)	12,6%
Cancelamentos e abatimentos	(4.464)	(4.030)	10,8%	(5.937)	-24,8%	(10.401)	(9.676)	7,5%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>192.651</b>	<b>170.745</b>	<b>12,8%</b>	<b>176.805</b>	<b>9,0%</b>	<b>369.456</b>	<b>329.155</b>	<b>12,2%</b>

1- A receita recorrente do 2T18 foi ajustada de R\$155.702 para R\$164.525 e a receita de serviços foi ajustada de R\$38.187 para R\$29.364 devido à reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas de receita de serviços para receita recorrente, de acordo com o IFRS15. Implementamos essa mudança em nossas demonstrações financeiras a partir de janeiro de 2019, como resultado de nossa adoção do IFRS15. A reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas da receita de serviços para receita de recorrente, foi de R\$8.823 mil no 2T18.

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

O crescimento da Linx seguiu concentrado no aumento do *share of wallet* nos diferentes perfis dentro de nossa base de clientes que continuou a contratar novos serviços nativamente integrados à nossa plataforma *end-to-end*. A principal tendência observada nesse trimestre é o aumento da propensão de varejistas a se tornarem *OmniChannel*, algo que atendemos através das ofertas da Linx Digital a partir de uma integração dos canais online e off-line. Nesse trimestre, o OMS passou a ter 11 clientes em diferentes estágios de implantação após a assinatura de novos contratos ao longo do período (Nike e Alpargatas). Nesse mesmo contexto, a plataforma de e-commerce atingiu cerca de 1.000 websites ativos tendo como um de seus principais diferenciais as ofertas do Linx Impulse. Adicionalmente, as ofertas de serviços financeiros (Linx Pay Hub) continuam em pleno crescimento, principalmente sustentadas pela forte adoção do TEF, além do aumento contínuo do nosso portfólio de soluções diferenciadas e 100% integradas aos demais produtos ofertados pela Companhia. No 2T19, Linx Digital e serviços financeiros (Linx Pay Hub) representaram cerca de 14% da receita recorrente, cada.



No 2T19, a **receita recorrente** atingiu R\$188,2 milhões, representando 86% da receita operacional bruta, +14,4% sobre o 2T18 e +4,3% frente ao 1T19, em bases comparáveis. Estes aumentos demonstram a resiliência do modelo de negócios baseado em receita recorrente, *SaaS* e das operações da Linx Digital e serviços financeiros (Linx Pay Hub), soluções que são 100% integradas à plataforma *end-to-end* e com isso reforçam o *lock-in* da base de clientes. Vale destacar que 50% da receita recorrente já vem de ofertas totalmente em nuvem (em 2013, esse percentual era de 30%). Adicionalmente, adotamos o IFRS15 no início do 1T19, que se tornou efetivo em 1 de Janeiro de 2018. O IFRS15 introduz uma estrutura abrangente para determinar quando uma receita é reconhecida e como a receita originada de contratos com clientes é mensurada. A receita de royalties passou a ser diferida em 36 meses. Atualmente, é reconhecida como receita recorrente ao invés de receita de serviços. A reconciliação da receita recorrente com esse efeito pode ser encontrada no anexo VII.

A **receita de serviços** atingiu R\$30,8 milhões no trimestre, +4,9% comparado ao 2T18, em função principalmente da alocação da receita de royalties. Em relação ao 1T19, a receita de serviços foi 40,1% maior em função do maior número e porte de projetos de implantação no período, principalmente ligados ao OMS.

As **receitas diferidas** de curto e longo prazo constantes no balanço (receita de serviços já faturada, mas não reconhecida, tendo em vista que o serviço ainda não foi prestado) totalizaram R\$48,8 milhões ao final do 2T19. Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas.

#### DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ mil)	2T19	2T18	YoY	1T19	QoQ	1S19	1S18	HoH
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>192.651</b>	<b>170.745</b>	<b>12,8%</b>	<b>176.805</b>	<b>9,0%</b>	<b>369.456</b>	<b>329.155</b>	<b>12,2%</b>
Custo dos serviços prestados	(49.039)	(49.886)	-1,7%	(46.923)	4,5%	(95.962)	(94.821)	1,2%
% ROL	25,5%	29,2%	-380 bps	26,5%	-110 bps	26,0%	28,8%	-280 bps
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(37.837)	(32.961)	14,8%	(32.690)	15,7%	(70.527)	(68.781)	2,5%
% ROL	19,6%	19,3%	30 bps	18,5%	120 bps	19,1%	20,9%	-180 bps
Depreciação e amortização	(31.590)	(18.974)	66,5%	(24.348)	29,7%	(55.938)	(37.404)	49,6%
% ROL	16,4%	11,1%	530 bps	13,8%	260 bps	15,1%	11,4%	380 bps
Vendas e marketing	(36.081)	(28.591)	26,2%	(35.325)	2,1%	(71.406)	(50.650)	41,0%
% ROL	18,7%	16,7%	200 bps	20,0%	-130 bps	19,3%	15,4%	390 bps
Pesquisa e desenvolvimento	(20.113)	(18.049)	11,4%	(18.372)	9,5%	(38.485)	(34.256)	12,3%
% ROL	10,4%	10,6%	-10 bps	10,4%	0 bps	10,4%	10,4%	10 bps
Outras receitas (despesas) operacionais	6.420	(1.104)	n.a.	6.190	3,7%	12.610	7.099	77,6%
% ROL	3,3%	0,6%	270 bps	-3,5%	680 bps	3,4%	2,2%	130 bps

O **custo dos serviços prestados** atingiu R\$49,0 milhões no 2T19, estável em relação ao 2T18 e 4,5% acima do 1T19. Esse aumento é explicado principalmente pela aquisição da Hiper ao longo do trimestre. Como resultado, a margem bruta foi de 74,5% no 2T19, +370 bps e +100 bps em relação ao 2T18 e 1T19, respectivamente.

As **despesas gerais e administrativas** (ex-depreciação e amortização) aumentaram 30 bps e 120 bps como percentual da ROL, frente ao 2T18 e 1T19, respectivamente. Essas evoluções ocorreram principalmente em função do provisionamento de incentivo de longo prazo conectado às metas de cinco anos do Linx Pay, conforme programa aprovado na última Assembleia Geral Ordinária, e do impacto gerado com a consolidação das despesas da Hiper no trimestre.

As **despesas com depreciação e amortização** apresentaram um aumento de 530 bps e 260 bps como percentual da ROL no comparativo com o 2T18 e 1T19, respectivamente. Essas evoluções ocorreram principalmente em função do IFRS16. Adicionalmente, o aumento em relação ao 2T18 foi impulsionado pela maior amortização do ágio gerado pelas empresas adquiridas no período. O cronograma de amortização de ágio contábil (PPA) encontra-se no anexo VI.

No 2T19, as **despesas com vendas e marketing**, como percentual da ROL, apresentaram um aumento de 200 bps frente ao 2T18 em função dos investimentos mais intensificados neste último ano nas equipes de vendas, principalmente envolvendo as equipes de Linx Core e Franquias para reforçar o *cross selling* de novas ofertas conectadas ao Linx Digital e serviços financeiros (Linx Pay Hub). Em relação ao 1T19, as despesas com vendas e marketing reduziram 130 bps como

percentual da ROL explicado principalmente pelo aumento da eficiência organizacional das equipes de vendas ocorrida no trimestre.

As **despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D)**, quando comparadas como percentual da ROL, apresentaram uma redução de 10 bps em relação ao 2T18, como resultado principalmente do aumento da eficiência operacional, advindo de sinergias das aquisições ocorridas no passado. Em relação ao 1T19, as despesas com pesquisa e desenvolvimento mantiveram-se estáveis.

No 2T19, foi **capitalizado como investimento com P&D** o montante de R\$15,9 milhões, dos quais R\$3,5 milhões são atrelados às soluções de serviços financeiros. Os principais investimentos em inovação são relacionados aos nossos produtos integrados ao portfólio de serviços financeiros (Linx Pay Hub) e Linx Digital, reforçando nosso posicionamento como principal fornecedor de uma plataforma *end-to-end*, 100% integrada e que permite o varejista se tornar *OmniChannel*. Além disso, a Linx tem investido para entrar em novos mercados, buscando novos perfis de clientes ao investir em futuras oportunidades relacionadas à *Big Data* e inteligência.

#### EBITDA E MARGEM EBITDA

(R\$ mil)	2T19	2T18	YoY	1T19	QoQ	1S19	1S18	HoH
Lucro líquido do exercício	12.468	18.348	-32,0%	17.180	-27,4%	29.648	44.800	-33,8%
(+) Imposto de renda e contribuição social correntes	(3.219)	(5.485)	-41,3%	(6.393)	-49,6%	(9.612)	(11.892)	-19,2%
(+) Resultado financeiro líquido	(8.724)	2.653	n.a.	(1.764)	n.a.	(10.488)	6.350	n.a.
(+) Depreciação e amortização	31.590	18.974	66,5%	24.348	29,7%	55.938	37.404	49,6%
<b>EBITDA</b>	<b>56.001</b>	<b>40.154</b>	<b>39,5%</b>	<b>49.685</b>	<b>12,7%</b>	<b>105.686</b>	<b>87.746</b>	<b>20,4%</b>
Receita operacional líquida	192.651	170.745	12,8%	176.805	9,0%	369.456	329.155	12,2%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>29,1%</b>	<b>23,5%</b>	<b>570 bps</b>	<b>28,1%</b>	<b>90 bps</b>	<b>28,6%</b>	<b>26,7%</b>	<b>210 bps</b>
Reversão líquida de earn-outs <sup>1</sup>	(8.100)	-	n.a.	(3.700)	118,9%	(11.800)	(7.664)	54,0%
EBITDA ajustado	47.901	40.154	19,3%	45.985	4,2%	93.886	80.082	17,2%
<b>Margem EBITDA ajustada</b>	<b>24,9%</b>	<b>23,5%</b>	<b>140 bps</b>	<b>26,0%</b>	<b>-120 bps</b>	<b>25,4%</b>	<b>24,3%</b>	<b>120 bps</b>

1- Do preço total de compra que pagamos pelas empresas adquiridas, uma parcela é paga através de earn-outs, sujeito ao atingimento de metas financeiras e operacionais. Quando essas metas não são atingidas pelas empresas adquiridas, há uma reversão de earn-out no período.

O **EBITDA ajustado** atingiu R\$47,9 milhões no trimestre, +19,3% e +4,2% em relação ao EBITDA ajustado do 2T18 e 1T19, respectivamente.

A **margem EBITDA ajustada** foi de 24,9% no trimestre, +140 bps em relação ao 2T18. A evolução é explicada principalmente pela adoção do IFRS16, além da alavancagem operacional dos investimentos ocorridos em aquisições em trimestres anteriores e nas estruturas da Linx Pay Hub e Linx Digital, que seguem aumentando o seu mercado endereçável em novos mercados e geografias. Em relação ao 1T19, a margem EBITDA ajustada reduziu 120 bps em função principalmente da consolidação da empresa recentemente adquirida que possui margem menor que a da Linx.

### RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

(R\$ mil)	2T19	2T18	Δ%	1T19	Δ%	1S19	1S18	Δ%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(8.724)</b>	<b>2.653</b>	n.a.	<b>(1.764)</b>	<b>394,6%</b>	<b>(10.488)</b>	<b>6.350</b>	<b>n.a.</b>
Receitas financeiras	6.785	15.921	-57,4%	10.284	-34,0%	17.069	27.966	-39,0%
Despesas financeiras	(15.509)	(13.268)	16,9%	(12.048)	28,7%	(27.557)	(21.616)	27,5%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>15.687</b>	<b>23.833</b>	<b>-34,2%</b>	<b>23.573</b>	<b>-33,5%</b>	<b>39.260</b>	<b>56.692</b>	<b>-30,7%</b>

O **resultado financeiro líquido** da Linx atingiu -R\$8,7 milhões no 2T19, -R\$11,4 milhões e -R\$7,0 milhões em relação ao 2T18 e 1T19, respectivamente. Estas variações refletem principalmente o efeito de R\$6,7 milhões da variação cambial negativa sobre a parcela de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações realizada em junho deste ano.

### IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

(R\$ mil)	2T19	2T18	1T19	1S19	1S18
<b>Lucro antes do IRPJ</b>	15.687	23.833	23.573	39.260	56.692
Alíquota fiscal combinada	34%	34%	34%	34%	34%
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>					
Pela alíquota fiscal combinada	(5.334)	(8.103)	(8.015)	(13.348)	(19.275)
<b>Diferenças permanentes</b>					
Adições permanentes	260	-	119	379	-
Lei 11.196/05 (Lei do Bem)	4.086	2.385	2.124	6.210	4.829
Imposto de renda e contribuição social apurado pelo lucro presumido	772	2.196	(647)	125	1.625
Prejuízo fiscal (compensação e constituição)	399	-	(399)	-	-
Efeitos de alíquotas fiscais de controladas no exterior	(2.068)	1.417	949	(1.119)	1.417
Provisão receita de licença (IFRS15) e expectativa de perda (IFRS09)	2.386	-	(2.386)	-	-
Outras diferenças líquidas	(3.721)	(1.186)	1.862	(1.859)	(488)
<b>Imposto de renda e contribuição social diferidos</b>	<b>(609)</b>	<b>(3.889)</b>	<b>(4.368)</b>	<b>(4.977)</b>	<b>(8.632)</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social correntes</b>	<b>(2.610)</b>	<b>(1.596)</b>	<b>(2.025)</b>	<b>(4.635)</b>	<b>(3.260)</b>
<b>Alíquota efetiva corrente</b>	<b>17%</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>6%</b>
<b>Alíquota efetiva total</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>	<b>21%</b>

O **imposto de renda e contribuição social corrente**, ou seja, o que efetivamente afetou o caixa da Companhia, foi de R\$2,6 milhões no 2T19, gerando uma alíquota efetiva corrente de 17%. A alíquota efetiva total, que inclui os impostos diferidos e correntes, foi de 21% no trimestre, abaixo do 2T18 e 1T19 principalmente por conta de efeitos de alíquotas fiscais da controlada da Companhia no exterior, parcialmente compensados pelas diferenças temporárias geradas sobre os efeitos da IFRS15 e IFRS9.

### LUCRO LÍQUIDO

O **lucro líquido** foi de R\$12,5 milhões no 2T19, -32,0% e -27,4% em relação ao 2T18 e 1T19, respectivamente. Essas evoluções refletem principalmente o efeito de R\$6,7 milhões de variação cambial negativa sobre a parcela de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações realizada em Junho deste ano.

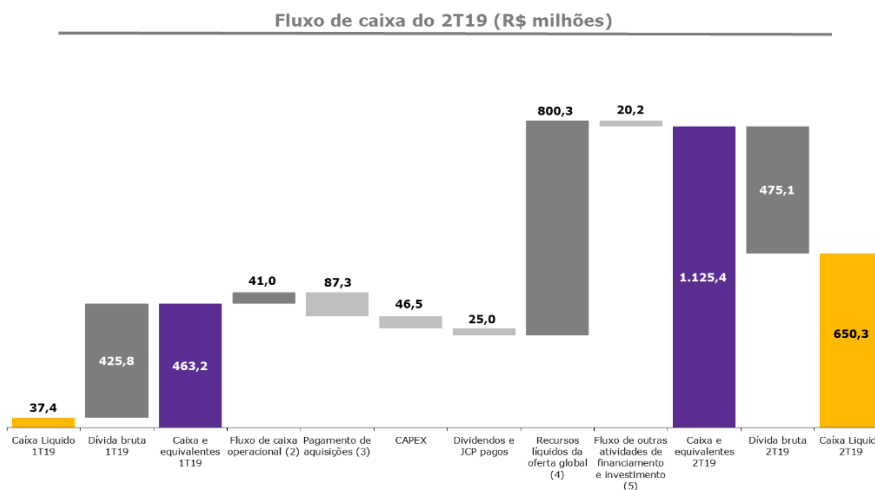


## GERAÇÃO DE CAIXA E CAIXA LÍQUIDO

No 2T19, o **caixa** da Companhia atingiu um saldo de R\$1.125,4 milhões, um forte aumento em relação ao trimestre passado em função da entrada de recursos levantados no exterior com a oferta global de ações realizada em Junho. Adicionalmente, a rentabilidade média do caixa no trimestre foi 100,5% do CDI.

A **dívida bruta** da Companhia encerrou o 2T19 em R\$475,1 milhões, +11,6% em relação ao 1T19, composta por empréstimos com o BNDES no valor de R\$229,4 milhões, contas a pagar por aquisições de ativos e de controladas no total de R\$142,0 milhões, leasing relacionado ao IFRS16 no valor de R\$102,4 milhões, visto que é necessário mensurar e reconhecer a valor presente os arrendamentos da Companhia, e outros empréstimos de R\$1,3 milhão. O custo médio da dívida no trimestre foi 59,7% do CDI.

O **caixa líquido** da Companhia no 2T19 foi de R\$650,3 milhões. Para uma visão das movimentações do fluxo de caixa total (caixa e equivalentes + aplicações financeiras), encontra-se no anexo IV a demonstração do fluxo de caixa total.



### Notas:

- (1) Compreende a soma entre os saldos de Caixa e Aplicações Financeiras.
- (2) Inclui resultado na venda de ativos imobilizados e intangíveis.
- (3) Inclui aquisição de empresas menos caixa líquido e pagamento de aquisição de controlada.
- (4) Valor líquido da oferta global de ações finalizada em junho de 2019, deduzindo as comissões, gastos com advogados, entre outros.
- (5) Ingressos e pagamentos de empréstimos e financiamentos, encargos financeiros e variação cambial sobre o caixa e equivalentes.

### Considerações Futuras

Este press release contém considerações futuras de acordo com a interpretação da Seção 27A do Securities Act de 1933, conforme alterado, e da Seção 21E do Securities Exchange Act de 1934, conforme alterado. Considerações futuras geralmente se referem a eventos futuros ou ao futuro desempenho financeiro ou operacional da Linx. Em alguns casos, é possível identificar considerações futuras, pois elas contêm palavras como "pode", "irá", "deve", "espera", "planeja", "antevê", "vai", "poderia", "pretende", "objetiva", "projeta", "contempla", "acredita", "estima", "prevê", "potencial" ou "continua" ou o negativo dessas palavras ou outros termos ou expressões semelhantes que dizem respeito às expectativas, estratégia, prioridades, planos ou intenções da Companhia. Considerações futuras neste *release* incluem, mas não estão limitadas a, declarações relativas à rentabilidade futura e oportunidades de rentabilidade da Linx, seu desempenho financeiro e operacional futuro, incluindo perspectivas para o terceiro trimestre e todo o ano de 2019, demanda por produtos e serviços e os mercados nos quais a Companhia atua e o futuro do setor. Expectativas e crenças em relação a esses assuntos podem não se concretizar, e os resultados reais em períodos futuros estão sujeitos a riscos e incertezas que podem causar resultados reais materialmente diferentes dos projetados, incluindo riscos em relação à capacidade de prever os negócios da Linx, sua concorrência, flutuações nos mercados em que opera, sua capacidade de atrair e reter clientes e seus relacionamentos com parceiros. As considerações futuras contidas neste *release* também estão sujeitas a outros riscos e incertezas, incluindo aqueles descritos mais detalhadamente nos documentos da Companhia arquivados junto à Securities and Exchange Commission ("SEC"), incluindo o prospecto arquivado conforme a Regra 424 (b) sob o Securities Act de 1933, conforme alterado, em 27 de junho de 2019. As considerações futuras contidas neste *release* são baseadas em informações disponíveis a partir de hoje e a Linx se exime de qualquer obrigação de atualizar quaisquer considerações futuras, exceto conforme exigido por lei.

## ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO PERÍODO

(R\$ mil)	2T19	2T18	YoY	1T19	YoY	1S19	1S18	HoH
Receita recorrente <sup>1</sup>	188.201	164.525	14,4%	180.515	4,3%	368.716	326.887	12,8%
Receita de serviços <sup>1</sup>	30.794	29.364	4,9%	21.976	40,1%	52.770	48.925	7,9%
<b>Receita operacional bruta</b>	<b>218.995</b>	<b>193.889</b>	<b>12,9%</b>	<b>202.491</b>	<b>8,2%</b>	<b>421.486</b>	<b>375.812</b>	<b>12,2%</b>
Impostos sobre vendas <sup>2</sup>	(21.880)	(19.114)	14,5%	(19.749)	10,8%	(41.629)	(36.981)	12,6%
Cancelamentos e abatimentos	(4.464)	(4.030)	10,8%	(5.937)	-24,8%	(10.401)	(9.676)	7,5%
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>192.651</b>	<b>170.745</b>	<b>12,8%</b>	<b>176.805</b>	<b>9,0%</b>	<b>369.456</b>	<b>329.155</b>	<b>12,2%</b>
Custos dos serviços prestados	(63.417)	(49.886)	27,1%	(59.999)	5,7%	(123.416)	(94.821)	30,2%
<b>Lucro bruto</b>	<b>129.234</b>	<b>120.859</b>	<b>6,9%</b>	<b>116.806</b>	<b>10,6%</b>	<b>246.040</b>	<b>234.334</b>	<b>5,0%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(104.823)</b>	<b>(99.679)</b>	<b>5,2%</b>	<b>(91.469)</b>	<b>14,6%</b>	<b>(196.292)</b>	<b>(183.992)</b>	<b>6,7%</b>
Gerais e administrativas	(55.049)	(51.935)	6,0%	(43.962)	25,2%	(99.011)	(106.185)	-6,8%
Vendas e marketing	(36.081)	(28.591)	26,2%	(35.325)	2,1%	(71.406)	(50.650)	41,0%
Pesquisa e desenvolvimento	(20.113)	(18.049)	11,4%	(18.372)	9,5%	(38.485)	(34.256)	12,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	6.420	(1.104)	n.a.	6.190	3,7%	12.610	7.099	77,6%
<b>Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos</b>	<b>24.411</b>	<b>21.180</b>	<b>15,3%</b>	<b>25.337</b>	<b>-3,7%</b>	<b>49.748</b>	<b>50.342</b>	<b>-1,2%</b>
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(8.724)</b>	<b>2.653</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.764)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(10.488)</b>	<b>6.350</b>	<b>n.a.</b>
Receitas financeiras	6.785	15.921	-57,4%	10.284	-34,0%	17.069	27.966	-39,0%
Despesas financeiras	(15.509)	(13.268)	16,9%	(12.048)	28,7%	(27.557)	(21.616)	27,5%
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>15.687</b>	<b>23.833</b>	<b>-34,2%</b>	<b>23.573</b>	<b>-33,5%</b>	<b>39.260</b>	<b>56.692</b>	<b>-30,7%</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(609)	(3.889)	-84,3%	(4.368)	-86,1%	(4.977)	(8.632)	-42,3%
Imposto de renda e contribuição social correntes	(2.610)	(1.596)	63,5%	(2.025)	28,9%	(4.635)	(3.260)	42,2%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>12.468</b>	<b>18.348</b>	<b>-32,0%</b>	<b>17.180</b>	<b>-27,4%</b>	<b>29.648</b>	<b>44.800</b>	<b>-33,8%</b>

1- A receita recorrente do 2T18 foi ajustada de R\$155.702 para R\$164.525 e a receita de serviços foi ajustada de R\$38.187 para R\$29.364 devido à reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas de receita de serviços para receita recorrente, de acordo com o IFRS15. Implementamos essa mudança em nossas demonstrações financeiras a partir de janeiro de 2019, como resultado de nossa adoção do IFRS15. A reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas da receita de serviços para receita de recorrente, foi de R\$8.823 mil no 2T18.

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

## ANEXO II – PROFORMA DA RECEITA RECORRENTE E SERVIÇOS (2T18)

(R\$ mil)	2T18	Δ%	2T18
Receita recorrente <sup>1</sup>	164.525	8.823	155.702
Receita de serviços <sup>1</sup>	29.364	(8.823)	38.187
<b>Receita operacional bruta</b>	<b>193.889</b>	-	<b>193.889</b>
Impostos sobre vendas <sup>2</sup>	(19.114)	-	(19.114)
Cancelamentos e abatimentos	(4.030)	-	(4.030)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>170.745</b>	-	<b>170.745</b>
Custos dos serviços prestados	(49.886)	-	(49.886)
<b>Lucro bruto</b>	<b>120.859</b>	-	<b>120.859</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(99.679)</b>	-	<b>(99.679)</b>
Gerais e administrativas	(51.935)	-	(51.935)
Vendas e marketing	(28.591)	-	(28.591)
Pesquisa e desenvolvimento	(18.049)	-	(18.049)
Outras receitas (despesas) operacionais	(1.104)	-	(1.104)
<b>Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos</b>	<b>21.180</b>	-	<b>21.180</b>
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>2.653</b>	-	<b>2.653</b>
Receitas financeiras	15.921	-	15.921
Despesas financeiras	(13.268)	-	(13.268)
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>23.833</b>	-	<b>23.833</b>
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(3.889)	-	(3.889)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(1.596)	-	(1.596)
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>18.348</b>	-	<b>18.348</b>

1- A receita recorrente do 2T18 foi ajustada de R\$155.702 para R\$164.525 e a receita de serviços foi ajustada de R\$38.187 para R\$29.364 devido à reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas de receita de serviços para receita recorrente, de acordo com o IFRS15. Implementamos essa mudança em nossas demonstrações financeiras a partir de janeiro de 2019, como resultado de nossa adoção do IFRS15. A reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas da receita de serviços para receita de recorrente, foi de R\$8.823 mil no 2T18.

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



## ANEXO III – BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo (R\$ mil)	30/06/2019	31/12/2018
Caixa e equivalentes de caixa	833.654	49.850
Aplicações financeiras	291.758	413.374
Contas a receber	208.796	167.102
Impostos a recuperar	30.680	35.094
Outros créditos	38.639	43.407
<b>Total circulante</b>	<b>1.403.527</b>	<b>708.827</b>
Contas a receber de longo prazo	3.064	3.280
Tributos diferidos	8.090	4.449
Outros créditos	9.888	7.213
<b>Total realizável a longo prazo</b>	<b>21.042</b>	<b>14.942</b>
Imobilizado	78.246	74.273
Intangível	1.122.557	849.634
<b>Total não circulante</b>	<b>1.221.845</b>	<b>938.849</b>
<b>Total ativo</b>	<b>2.625.372</b>	<b>1.647.676</b>
Passivo + Patrimônio Líquido (R\$ mil)	30/06/2019	31/12/2018
Fornecedores	14.660	13.623
Empréstimos e financiamentos	53.640	40.720
Obrigações trabalhistas	64.876	43.801
Impostos e contribuição a recolher	9.755	13.455
Imposto de renda e contribuição social	1.719	1.206
Contas a pagar por aquisições de controladas	50.793	57.099
Receita diferida	37.270	40.053
Antecipação de dividendos	-	2.764
Outros passivos	24.884	7.979
<b>Total circulantes</b>	<b>257.597</b>	<b>220.700</b>
Empréstimos e financiamentos	279.492	209.261
Obrigações trabalhistas	2.206	-
Contas a pagar por aquisição de controladas	91.209	55.388
Passivo fiscal diferido	81.516	72.635
Receita diferida	11.579	19.195
Provisão para contingências	23.042	10.960
Outros passivos	3.407	2.328
<b>Total não circulante</b>	<b>492.451</b>	<b>369.767</b>
Capital social	645.447	488.467
Reserva de capital	1.023.558	369.879
Reserva de lucros	180.428	179.457
Lucro líquido do período	29.648	-
Dividendos adicionais propostos	-	22.236
Outros resultados abrangentes	(3.757)	(2.830)
<b>Total patrimônio líquido</b>	<b>1.875.324</b>	<b>1.057.209</b>
<b>Total passivo + patrimônio líquido</b>	<b>2.625.372</b>	<b>1.647.676</b>

**ANEXO IV – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA TOTAL**

(R\$ mil)	2T19	2T18	1T19	1S19	1S18
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>					
<b>Lucro líquido do semestre</b>	<b>12.468</b>	<b>18.348</b>	<b>17.180</b>	<b>29.648</b>	<b>44.800</b>
<b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais</b>					
Depreciação e amortização	31.590	18.974	24.348	55.938	37.404
Provisão para devedores duvidosos	(621)	668	529	(92)	757
Provisão de ajuste de valor presente	1.869	112	1.531	3.400	(8.849)
Plano de opção de compra de ações	7.693	549	2.297	9.990	928
Encargos financeiros	9.494	9.613	7.642	17.136	12.282
Provisão para baixa/alienação de bens	867	192	429	1.296	8.338
Impostos diferidos	609	3.889	4.368	4.977	8.632
Impostos correntes	2.610	1.596	2.025	4.635	3.260
Outras receitas operacionais / Earn-out	(8.941)	60	(9.232)	(18.173)	(8.997)
Provisão para Contingência	451	1.147	1.334	1.785	818
Resultados abrangentes	-	(1.027)	-	-	(1.027)
Efeitos IAS 29	(194)	-	519	325	-
<b>Diminuição (aumento) nos ativos</b>					
Contas a receber de clientes	(34.315)	(20.788)	(6.124)	(40.439)	(27.138)
Impostos a recuperar	1.262	(8.012)	3.415	4.677	(11.059)
Outros créditos e depósitos judiciais	10.318	(2.513)	(9.021)	1.297	(7.345)
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>					
Fornecedores	579	3.211	(1.256)	(677)	5.551
Obrigações trabalhistas	9.845	2.171	10.707	20.552	8.823
Impostos e contribuições a recolher	(3.906)	(74)	(2.123)	(6.029)	(1.519)
Receita diferida	(5.918)	(2.991)	(4.481)	(10.399)	(3.131)
Outras contas a pagar	7.197	(2.086)	9.117	16.314	(2.244)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(1.225)	697	(1.093)	(2.318)	-
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades operacionais</b>	<b>41.732</b>	<b>23.742</b>	<b>52.111</b>	<b>93.843</b>	<b>60.284</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>					
Aquisição de ativo imobilizado	(4.912)	(7.394)	(4.770)	(9.682)	(9.953)
Aquisição de ativo intangível	(42.359)	(10.333)	(18.442)	(60.801)	(25.541)
Aquisição de empresas, líquido do caixa	(73.885)	(61.018)	-	(73.885)	(75.218)
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de investimentos</b>	<b>(121.156)</b>	<b>(78.745)</b>	<b>(23.212)</b>	<b>(144.368)</b>	<b>(110.712)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>					
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	-	-	-	44.468
Pagamentos do principal de empréstimos e financiamentos	(14.058)	(10.358)	(13.895)	(27.953)	(19.995)
Encargos financeiros pagos	(6.132)	(2.526)	(3.851)	(9.983)	(4.504)
Pagamentos de aquisição de controladas	(13.412)	(5.269)	(10.681)	(24.093)	(38.870)
Dividendos e JCP pagos	(25.000)	(23.000)	-	(25.000)	(23.000)
Aumento de capital	156.618	-	362	156.980	1.442
Ágio na subscrição de ações	674.982	-	-	674.982	-
Gasto com emissão de ações	(31.293)	-	-	(31.293)	-
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de financiamentos</b>	<b>741.705</b>	<b>(41.153)</b>	<b>(28.065)</b>	<b>713.640</b>	<b>(40.459)</b>
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(53)	(423)	(874)	(927)	(790)
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>662.228</b>	<b>(96.579)</b>	<b>(40)</b>	<b>662.188</b>	<b>(91.677)</b>
<b>Demonstrações do aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>					
No início do período	463.184	556.626	463.224	463.224	551.724
No fim do período	1.125.412	460.047	463.184	1.125.412	460.047
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>662.228</b>	<b>(96.579)</b>	<b>(40)</b>	<b>662.188</b>	<b>(91.677)</b>

## ANEXO V – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA E EQUIVALENTES

(R\$ mil)	2T19	2T18	1T19	1S19	1S18
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>					
<b>Lucro líquido do semestre</b>	<b>12.468</b>	<b>18.348</b>	<b>17.180</b>	<b>29.648</b>	<b>44.800</b>
<b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais</b>					
Depreciação e amortização	31.590	18.974	24.348	55.938	37.404
Provisão para devedores duvidosos	(621)	668	529	(92)	757
Provisão de ajuste de valor presente	1.869	112	1.531	3.400	(8.849)
Plano de opção de compra de ações	7.693	549	2.297	9.990	928
Encargos financeiros	9.494	9.613	7.642	17.136	12.282
Provisão para baixa/alienação de bens	867	192	429	1.296	8.338
Impostos diferidos	609	3.889	4.368	4.977	8.632
Impostos correntes	2.610	1.596	2.025	4.635	3.260
Rendimento aplicação financeira	(5.896)	(7.248)	(6.526)	(12.422)	(15.405)
Outras receitas operacionais / Earn-out	(8.941)	60	(9.232)	(18.173)	(8.997)
Provisão para Contingência	451	1.147	1.334	1.785	818
Resultados abrangentes	-	(1.027)	-	-	(1.027)
Efeitos IAS 29	(194)	-	519	325	-
<b>Diminuição (aumento) nos ativos</b>					
Contas a receber de clientes	(34.315)	(20.788)	(6.124)	(40.439)	(27.138)
Impostos a recuperar	1.262	(8.012)	3.415	4.677	(11.059)
Outros créditos e depósitos judiciais	10.318	(2.507)	(9.021)	1.297	(7.345)
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>					
Fornecedores	579	3.211	(1.256)	(677)	5.551
Obrigações trabalhistas	9.845	2.171	10.707	20.552	8.823
Impostos e contribuições a recolher	(3.906)	(74)	(2.123)	(6.029)	(1.519)
Receita diferida	(5.918)	(2.991)	(4.481)	(10.399)	(3.131)
Outras contas a pagar	7.197	(2.086)	9.117	16.314	(2.244)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(1.225)	697	(1.093)	(2.318)	-
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades operacionais</b>	<b>35.836</b>	<b>16.494</b>	<b>45.585</b>	<b>81.421</b>	<b>44.879</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>					
Aquisição de ativo imobilizado	(4.912)	(7.394)	(4.770)	(9.682)	(9.953)
Aquisição de ativo intangível	(42.359)	(10.333)	(18.442)	(60.801)	(25.541)
Aquisição de empresas, líquido do caixa	(73.885)	(61.018)	-	(73.885)	(75.218)
Aplicações financeiras	(117.623)	(94.262)	(117.514)	(235.137)	(234.039)
Resgate de juros e aplicação financeira	245.000	195.310	124.175	369.175	343.806
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de investimentos</b>	<b>6.221</b>	<b>22.303</b>	<b>(16.551)</b>	<b>(10.330)</b>	<b>(945)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>					
Ingresso de empréstimos e financiamentos	-	-	-	-	44.468
Pagamentos do principal de empréstimos e financiamentos	(14.058)	(10.358)	(13.895)	(27.953)	(19.995)
Encargos financeiros pagos	(6.132)	(2.526)	(3.851)	(9.983)	(4.504)
Pagamentos de aquisição de controladas	(13.412)	(5.269)	(10.681)	(24.093)	(38.870)
Dividendos e JCP pagos	(25.000)	(23.000)	-	(25.000)	(23.000)
Aumento de capital	156.618	-	362	156.980	1.442
Ágio na subscrição de ações	674.982	-	-	674.982	-
Gasto com emissão de ações	(31.293)	-	-	(31.293)	-
<b>Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de financiamentos</b>	<b>741.705</b>	<b>(41.153)</b>	<b>(28.065)</b>	<b>713.640</b>	<b>(40.459)</b>
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(53)	(423)	(874)	(927)	(790)
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>783.709</b>	<b>(2.779)</b>	<b>95</b>	<b>783.804</b>	<b>2.685</b>
<b>Demonstrações do aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>					
No início do período	49.945	48.382	49.850	49.850	42.918
No fim do período	833.654	45.603	49.945	833.654	45.603
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>783.709</b>	<b>(2.779)</b>	<b>95</b>	<b>783.804</b>	<b>2.685</b>

 ANEXO VI – CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DE ÁGIO (PPA E FISCAL)

Trimestre	Valor (R\$)
3T19	(8.354.590)
4T19	(8.218.734)
1T20	(7.773.006)
2T20	(7.773.006)
3T20	(7.481.223)
4T20	(7.063.051)
1T21	(6.854.220)
2T21	(6.823.889)
3T21	(6.361.479)
4T21	(5.921.183)
1T22	(5.602.605)
2T22	(5.573.873)
3T22	(5.379.239)
4T22	(4.650.599)
1T23	(3.786.415)
2T23	(3.395.920)
3T23	(2.773.438)
4T23	(2.612.672)
1T24	(2.612.672)
2T24	(2.045.636)
3T24	(1.227.265)
4T24	(853.669)
1T25	(807.787)
2T25	(717.422)
3T25	(717.422)
4T25	(717.422)
1T26	(717.422)
2T26	(717.422)
3T26	(528.192)
4T26	(487.258)

Trimestre	Valor (R\$)
3T19	(18.026.396)
4T19	(16.676.309)
1T20	(16.237.546)
2T20	(15.736.022)
3T20	(14.732.974)
4T20	(14.732.974)
1T21	(14.658.021)
2T21	(13.965.521)
3T21	(13.619.271)
4T21	(13.619.271)
1T22	(13.619.271)
2T22	(13.619.271)
3T22	(12.477.478)
4T22	(12.477.478)
1T23	(10.973.158)
2T23	(9.632.707)
3T23	(8.420.132)
4T23	(7.019.964)
1T24	(6.724.841)
2T24	(4.165.531)
3T24	(4.165.531)
4T24	(2.386.916)
1T25	(1.959.099)
2T25	(1.103.466)
3T25	(1.103.466)
4T25	(367.822)
1T26	-
2T26	-
3T26	-
4T26	-

ANEXO VII – PROFORMA DA RECEITA RECORRENTE E SERVIÇOS (IFRS15)

(R\$ mil)	1T18	2T18	3T18	4T18
Receita recorrente <sup>1</sup>	162.362	164.525	171.275	182.638
Receita de serviços <sup>1</sup>	19.561	29.364	27.308	27.117
<b>Receita operacional bruta</b>	<b>181.923</b>	<b>193.889</b>	<b>198.583</b>	<b>209.755</b>

1- A receita de recorrente e a receita de serviços foram ajustadas devido à reclassificação das receitas de royalties, que foram realocadas de receita recorrente para receita de serviços, de acordo com o IFRS15. Implementamos essa mudança em nossas demonstrações financeiras a partir de janeiro de 2019, como resultado de nossa adoção do IFRS15.



 GLOSSÁRIO

**EBITDA:** Calculamos o EBITDA como lucro líquido mais: (1) receita (despesa) financeira líquida; (2) imposto de renda e contribuição social e (3) depreciação e amortização. Uma vez que nosso cálculo do EBITDA não considera a receita (despesa) financeira líquida, imposto de renda e contribuição social e depreciação e amortização, o EBITDA serve como um indicador de nosso desempenho financeiro geral, que não é afetado por mudanças nas taxas de juros, receita ou contribuição social, taxas de imposto ou níveis de depreciação e amortização. Consequentemente, acreditamos que o EBITDA, quando considerado em conjunto com outras informações contábeis e financeiras disponíveis, serve como uma ferramenta comparativa para medir nosso desempenho operacional, bem como para orientar certas decisões administrativas. Acreditamos que o EBITDA proporciona ao leitor melhor entendimento não apenas do nosso desempenho financeiro, mas também da nossa capacidade de pagar juros e principal sobre nossa dívida e incorrer em dívida adicional para financiar nossos investimentos e nosso capital de giro. Calculamos o EBITDA e a margem EBITDA de acordo com as regras da CVM. Por uma questão de comparabilidade, no EBITDA Ajustado, destacamos as despesas não recorrentes do EBITDA no período.

**Lei do Bem:** Lei 11.196/05 - a Companhia se beneficia de incentivos fiscais concedidos às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, previstos na lei 11.196 de 2005, conhecida como Lei do Bem. Dentre os benefícios que a Companhia se beneficia está a amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional, no período de apuração em que forem efetuados, dos dispêndios vinculados exclusivamente às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, o que explica grande parte dos dispêndios com depreciação e amortização da Companhia. Além disso, a Companhia se beneficia da dedução, para efeitos de apuração do lucro líquido, de valor correspondente à soma dos dispêndios realizados no período de apuração com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica classificáveis como despesas operacionais pela legislação sobre o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica.

**Linx Digital ou Digital:** convergência de todos os canais utilizados pela empresa com o seu cliente, integrando a experiência do consumidor entre o mundo online e o offline. No caso da Linx, concentra o Linx Omni (OMS), o Linx Commerce (plataforma de *e-commerce*) e o Linx Impulse (ferramentas de busca, recomendação, reengajamento e retargeting).

**Linx Pay Hub, Pay Hub ou serviços financeiros:** envolvem as iniciativas como TEF, DUO (Smart POS), Linx Pay (sub-adquirência), Linx Antecipa (antecipação de recebíveis), além dos novos produtos alinhados ao posicionamento estratégico da Linx nessa área.

**Margem EBITDA:** Nós calculamos a margem EBITDA dividindo o EBITDA do período pela receita operacional líquida no mesmo período.

**OMS:** usando a tecnologia do Linx *Omni OMS*, os varejistas podem atender pedidos originados em qualquer canal, independentemente de onde o produto está localizado. Nosso produto OMS oferece processos de compra multicanal que integram lojas, franquias e centros de distribuição, proporcionando um canal único para nossos clientes que diminui a escassez de estoque, gera mais tráfego de consumidores e aumenta as vendas. Nosso produto OMS é dividido em dois módulos:

- **Omni OMS:** um conjunto inteligente de canais de comunicação baseados em nuvem facilita a interação entre as operações de negócios e os regulamentos fiscais e contábeis aplicáveis. O módulo *Omni OMS* é responsável por integrar todos os sistemas associados ao OMS, como o ERP do varejista, atendimento ao cliente, logística, plataforma de *e-commerce* e soluções móveis, entre outros.
- **Omni in-store:** Este módulo é conectado ao software do POS de uma loja física, ajudando a transformar a loja em um centro de distribuição. O módulo interno permite que o operador da loja confirme que um cliente fez um pedido e monitora as etapas necessárias para enviar ou reservar o produto, incluindo: escolha de embalagem, rotulagem, separação para coleta e interação com a transportadora para entrega, entre outros.



Através do nosso produto OMS, os varejistas podem gerenciar as seguintes funcionalidades: *ship from store*, *ship to home*, *ship to store*, *pick-up in store*, *click & collect*, *return in store*, *showrooming*.

**Pesquisa da IDC:** contratada anualmente pela Linx desde 2012, a IDC (*International Data Corporation*) fornece um panorama sobre o mercado brasileiro de software para o varejo. Como metodologia, são utilizados estudos internos da IDC e entrevistas com diversos players do mercado. Fundada em 1964, a IDC é uma subsidiária integral do *International Data Group* (IDG), a empresa líder mundial em serviços de mídia, dados e marketing, que ativa e envolve os compradores de tecnologia mais influentes.

**Receitas de serviços:** receita proveniente dos serviços de implementação de nossos serviços, incluindo a instalação, customização, treinamento e outros serviços ligados aos nossos produtos. Os elementos desta receita são caracterizados por sua natureza unitária e não recorrente. As receitas de serviços são reconhecidas, no caso de serviços de instalação, customização e treinamento, quando o serviço é prestado. Caso o valor cobrado ultrapasse o valor dos serviços prestados por certo período, a diferença é apontada como renda diferida.

**Receitas recorrentes:** compreende receita provenientes de taxas de assinatura mensais que cobramos de nossos clientes (1) pelo uso de nosso software; e (2) pelas taxas que cobramos pelo contínuo suporte técnico, serviços de helpdesk, serviços de hosting de software, equipes de suporte e serviços de conectividade. As taxas em (1) e (2), acima, são cobradas em conjunto em um contrato único, de duração média de doze meses, sujeito a renovação automática. Receitas ligadas à assinatura não são restituíveis e são pagas mensalmente. As receitas de assinaturas são apontadas conforme são performadas, com início na data em que o serviço é colocado à disposição dos clientes e todos os demais critérios de reconhecimento de renda foram identificados. As receitas de assinaturas referentes a serviços colocados à disposição de clientes em 2017 e 2016 foram reconhecidas desde o início do serviço. Desde a adoção do IFRS 15, a taxa é reconhecida sobre a tempo médio em que o serviço é oferecido ao cliente. A maior parte da receita deriva do uso mensal dos serviços pelos clientes.

**SaaS (Software as a Service):** soluções baseadas em nuvem que possuem um modelo de faturamento recorrente mensal. São exemplos das soluções SaaS os softwares de ERP na nuvem, TEF, Cupom Fiscal Eletrônico (NFC-e), OMS, publicidade e reengajamento.

**Taxa de retenção de clientes:** é a taxa na qual os faturamentos dos clientes cadastrados existentes no início do período continuam como faturamentos durante o final do período aplicável não ajustados para (x) quaisquer aumentos ou diminuições nos faturamentos para alterações de preços ou (y) adicionais produtos ou serviços fornecidos a esses clientes cadastrados existentes.

**TEF:** Conectividade de Transferência Eletrônica de Fundos (TEF). TEF é uma solução de *middleware* entre o software do POS (*Point of sale*) e o adquirente, permitindo que nossos clientes realizem transações de cartão de débito e crédito de acordo com a escolha do varejista (processador de cartão de crédito e débito), dentre outras funcionalidades. Esta solução de pagamento eletrônico é totalmente integrada com a nossa solução de ERP (*Enterprise resource planning*). Com o TEF, temos uma oportunidade única de capturar um volume significativo de transações de débito e crédito que passam pelos nossos *gateways* baseados em nuvem e gerenciados pela Linx. Buscamos ativamente expandir nossos mecanismos de pagamentos eletrônicos. Com o aumento de transações de débito e crédito, assim como a adoção de software baseados em nuvem, a importância e demanda por essas soluções cresceu muito. Oferecemos o serviço de TEF como um complemento para as soluções de software e nossa estratégia de cross-sell para a base de clientes existente. Varejistas utilizando as nossas soluções de TEF podem ter uma experiência melhor, estável e podem acessar nossas outras soluções de software disponíveis.