

São Paulo, 25 de março de 2020: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T19 e do ano de 2019

## Destaques

Receita Líquida de **R\$ 385,7** milhões em 2019, crescimento de **22,5%** vs 2018

No 4T19, o crescimento da Receita Líquida foi de **25,8%** vs 4T18

Em 2019, a Receita Líquida da operação de Commerce cresceu **46,5%** vs 2018 (Crescimento do GMV de 57,1% em 2019 – o mercado brasileiro estimado<sup>1</sup> crescer 12%)

EBITDA Ajustado<sup>2</sup> cresceu **40,3%**, atingindo **R\$ 110,9** milhões em 2019 (Considerando KingHost FY, o EBITDA Ajustado de 2019 foi de **R\$ 114,7** milhões)

Expansão da Margem EBITDA em **3,7 p.p.**, atingindo **28,7%** em 2019

No 4T19, o EBITDA Ajustado cresceu **33,4%** vs 4T18, totalizando **R\$ 30,2** milhões

Geração de Caixa Operacional<sup>3</sup> atingiu **R\$ 63,2** milhões, crescimento de **69,0%** vs 2018

Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 28,2** milhões, crescimento de **48,4%** vs 2018

- //** A Receita Líquida totalizou **R\$ 105,2** milhões no 4T19, alta de **25,8%** vs 4T18. Em 2019, o crescimento foi de **22,5%**, totalizando **R\$ 385,7** milhões. O segmento de Commerce apresentou crescimento de **45,4%** e **46,5%** no 4T19 e 2019, respectivamente. O segmento de BeOnline / SaaS cresceu **21,4%** e **17,4%** no 4T19 e 2019, respectivamente
- //** O EBITDA Ajustado no 4T19 foi de **R\$ 30,2** milhões, montante **33,4%** superior ao 4T18. Em 2019 o crescimento foi de **40,3%**, atingindo **R\$ 110,9** milhões com expansão de **3,7 p.p.** na Margem EBITDA Ajustada, que atingiu **28,7%** em 2019. Considerando os números de KingHost o ano completo de 2019 (aquisição em maio/19), o EBITDA Ajustado em 2019 foi de **R\$ 114,7** milhões
- //** O Lucro Líquido Ajustado no 4T19 foi de **R\$ 10,4** milhões, resultado **22,6%** superior ao 4T18. Em 2019 o crescimento do Lucro Líquido Ajustado foi de **48,4%**, totalizando **R\$ 28,2** milhões
- //** O GMV total da operação de Commerce atingiu **R\$ 3,8** bilhões em 2019, crescimento de **57,1%** em relação a 2018, comparado ao crescimento estimado do mercado brasileiro (Ebit) de 12%. O GMV total da nossa operação, representou **6,3%** do volume transacionado na internet estimado pelo Ebit no mesmo período (em 2018 esse percentual foi de 4,5%)

### Teleconferência em português: 27/03/2020 (sexta-feira)

14:00 no horário de Brasília: +55 (11) 4210-1803  
 13:00 no horário dos EUA (EST): +55 (11) 3181-8565  
 Código de acesso: LOCAWEB

### Relações com Investidores

+55 11 3544-0479  
 ri.locaweb.com.br  
 ri@locaweb.com.br



<sup>1</sup> Fonte: Webshoppers 40ª edição 2019

<sup>2</sup> Considerando a adoção do IFRS 16 em 2019

<sup>3</sup> Representado por EBITDA Ajustado menos Capex

## // Comentários da Administração

É com satisfação que iniciamos com o 4T19 os ciclos de divulgação de resultados trimestrais da Locaweb. Após a abertura de capital e nossa estreia na B3 como ação negociada no Novo Mercado, gostaríamos de aproveitar a oportunidade para agradecer a todos que participaram da oferta, em especial ao time da Locaweb e aos investidores que apoiaram a Companhia na construção dessa nova fase.

Antes de comentarmos os resultados do trimestre e do ano, acreditamos que seja importante reforçar o posicionamento da Locaweb para os atuais e possíveis novos investidores da nossa ação.

Fundada em 1997, a Locaweb é uma das pioneiras da internet no Brasil, e nasceu com o propósito de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia. Ao longo dos anos expandimos nossa operação, fizemos aquisições bem-sucedidas e passamos a apoiar milhares de empresas de diversos segmentos, focando, principalmente, em oferecer soluções de tecnologia para acelerar o crescimento de Pequenas e Médias Empresas (PME).

O que começou, em 1997, como uma empresa de hospedagem de sites, tornou-se um grande ecossistema, com diversos serviços. Atuamos em duas frentes de negócios: (i) BeOnline/SaaS, por meio das marcas Locaweb, Locaweb Corp, All iN, KingHost, Cluster2Go e Delivery Direto; e (ii) Commerce por meio das marcas Tray, Tray Corp e Yapay.

O tradicional segmento de BeOnline, hoje é uma importante ferramenta de geração de novos clientes para os outros negócios da Companhia, SaaS e Commerce, que hoje são os vetores de maior crescimento da Locaweb. Em 2019, tanto SaaS quanto Commerce apresentaram crescimento de duplo dígito, contribuindo para melhoria das margens operacionais. Por serem operações com baixa necessidade de *capex*, também tiveram forte contribuição para o elevado aumento de nossa geração de caixa e lucro líquido. Isso pode ser visto nos resultados de 2019, em que o crescimento de 22,5% em nossa receita líquida foi convertido em um aumento de 40,3% de EBITDA e de 69,0% geração de caixa.

No segmento de Commerce, além de plataformas, oferecemos também soluções de pagamentos e toda uma rede com mais de 100 integrações com sistemas que auxiliam nosso cliente a vender mais e a gerir melhor seu negócio.

Nosso modelo de negócios é baseado em assinaturas digitais com renovação automática. Dos nossos mais de 350 mil clientes, 98% das receitas no segmento Be Online/SaaS e de 94% no segmento Commerce são recorrentes, trazendo, assim, previsibilidade ao nosso fluxo de caixa e alto *lifetime-value* (LTV).

Além disso, nossa marca forte e eficiência na captação de novos clientes, rede com mais de 19 mil desenvolvedores e parceiros e a habilidade de fazermos *cross-sell* e *up-sell* faz com que tenhamos baixo custo de captação de novos clientes (CAC).

Com relação aos recursos obtidos por meio do IPO, conforme previsto nos documentos da Oferta, eles serão essencialmente utilizados para novas aquisições. Já estamos avaliando diversas empresas em segmentos nos quais já atuamos e também complementares. Continuamos com os mesmos princípios que nortearam

as aquisições que já realizamos, ou seja, empresas com receita recorrente, produtos consolidados, time de alta qualidade e alto potencial de *cross-sell* com os produtos da Locaweb.

## **Destaques do Negócio em 2019**

### **// Commerce**

*"A Tray possui o ecossistema mais completo em sua categoria, com mais de 112 integrações. Estamos integrados com os principais market-places brasileiros, ERPs, soluções logísticas e soluções de vendas, dentre outros. Isso permite que o nosso cliente, além de ter acesso a uma plataforma de última geração para venda de seus produtos, acelere suas vendas de forma diferenciada, como pode ser visto no crescimento de 57,1% no GMV dos nossos lojistas."*

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Reforçamos a estratégia de oferecer o maior número de canais de venda a todos os clientes de forma nativa e totalmente transparente. Em 2019, a Tray aumentou o número de market-places integrados e passou a disponibilizar a publicação de ofertas em mais 6 market-places: Dafiti, Kanui, Cissa Magazine, Olist, Carrefour e Webcontinental. Foram feitos, também, grandes avanços na integração com a Amazon, disponibilizando novas categorias e tendo uma das mais completas integrações do mercado com este market-place. No total o *hub* de market-places da Tray passou a contar com 18 integrações nativas e transparentes.
- Fizemos grandes investimentos na área de logística, integrando Jadlog e Gollog como novos operadores logísticos certificados por meio de APIs, trazendo grande comodidade como cotações online e acompanhamento de entrega para nossos clientes.
- Com o objetivo de tornar o sistema mais completo, lançamos um emissor de notas fiscais eletrônicas (NFe) diretamente na plataforma, como um aplicativo nativo. Essa solução foi feita em parceria com uma consolidada empresa de ERP para PMEs com uma oferta de até 50 notas fiscais gratuitas mensalmente para todos os clientes da plataforma.
- Lançamos um novo módulo na plataforma focado em trazer relatórios de performance da loja em tempo real, utilizando tecnologias de *big-data* e *data analytics*. Com esses novos recursos todos os clientes conseguem acompanhar em tempo real os dados de vendas, performance de produto, dados de localização e tendências de suas vendas, fazer comparativos com períodos anteriores e assim tomar as decisões estratégicas baseada em informações reais e atualizadas.
- Lançamos uma nova Central do Cliente, disponível a todas as lojas virtuais da plataforma. O novo módulo traz grandes evoluções na experiência de como o comprador acompanha seus pedidos. Totalmente responsiva, permite acesso tanto de desktops ou de dispositivos móveis com a mesma facilidade de uso.
- Continuamos a evoluir nosso Ecossistema de Parceiros de Design, e certificamos 70 novos parceiros, chegando a um total de 448 parceiros habilitados e aprovados em nossos programas. Com isso,

conseguimos lançar mais 25 temas para nossa Loja de Temas, ampliando o total de temas para 104 e tornando cada vez mais fácil para um novo cliente montar sua loja de forma rápida e completa.

- Com a estratégia de continuar crescendo fora da base de lojas Tray, a Yapay fechou parcerias com as empresas Bis2Bis, BizCommerce, FastCommerce, MageShop, Yampi, Irroba, plataformas de e-commerce que atuam com clientes em todo o Brasil, ampliando assim seu ecossistema de parceiros integrados, além de ter módulos para as principais soluções *opensource* do mercado.
- A Yapay obteve o certificado PCI-DSS, válido para o período de 2020, certificado esse que comprova que a Yapay implementa medidas fortes de controle de acesso e segurança da informação a todos os dados relacionados a seus clientes, inclusive informações sensíveis sobre dados de cartões de crédito.

## // BeOnline / SaaS

*“Em 2019, fortalecemos nossa operação de BeOnline / SaaS com duas aquisições: KingHost e Delivery Direto. Além disso, intensificamos o desenvolvimento de novos produtos e funcionalidades em nossas soluções já existentes, consolidando a Locaweb como a maior plataforma para digitalização de clientes PMEs no Brasil.”*

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

### // Aquisição – KingHost

- **Racional da aquisição:** Consolidação da posição de liderança do mercado de hospedagem e possibilidade de venda de serviços SaaS na base da KingHost. Além disso, a empresa possuía índices de qualidade nos serviços prestados compatíveis com a Locaweb.
- **O que trouxemos para a KingHost:** Portfólio completo de soluções SaaS para clientes de hospedagem, sinergia de custos (data-centers, links, back-office) e intercâmbio de boas práticas de gestão.
- **Impactos esperados:** Aumento na venda de produtos de SaaS e parceria para desenvolvimento de novos produtos.

### // Aquisição – Delivery Direto

- **Racional da aquisição:** Entrada no mercado de soluções *mobile*, expansão da solução para outros segmentos PME e *cross-sell* com a base de clientes Locaweb.
- **O que trouxemos para a Delivery Direto:** Gestão para permitir crescimento acelerado e experiência em vendas e marketing.
- **Impactos esperados:** Aceleração nas vendas e *cross-selling* com o lançamento de novos produtos.

## // Desenvolvimento de Produtos

- Continuamos a investir fortemente no produto Criador de Site: lançamos novas funcionalidades, como novo banco de imagens (com mais de 550 mil imagens), integração com Facebook (para transferência de conteúdo entre o site e Facebook) e integração com Google Analytics. A loja do Criador de Sites agora possui gerenciamento de estoques, gerenciamento de catálogo para gestão de imagens e preços, módulos para cálculo de fretes e, também, um banco de imagens com mais de 740 mil imagens.
- Lançamento do produto SaaS de Comunicação IP, com funcionalidades como softphone para ramais móveis (funcionalidade siga-me), voice mail, histórico de ligações, despesas em tempo real, e suporte a call center com métricas exclusivas para este perfil de clientes, tais como gravação de chamadas, monitoramento de filas, menu de atendimento (URA), dentre outros.
- Lançamento de produto Hospedagem Wordpress, que traz maiores facilidades para clientes que precisavam construir seus sites utilizando Wordpress, com seus *templates* e *plug-ins*, mas também com muito mais segurança e excelente relação custo-benefício.
- Reformulação de toda linha de VPS (Virtual Private Server), mantendo todas as características anteriores de robustez, escalabilidade, custo-benefício e, agora além de Linux, também com sistema operacional Windows e servidores de altíssima performance (planos de 16GB e 32GB e incluindo discos SSD em todos os planos).
- Lançamento do DBaaS (Database as a Service), um produto de banco de dados como serviço para desenvolvedores que necessitam de armazenamento persistente de dados, com alta escalabilidade, performance e facilidade de integração com suas aplicações.

## // Reforço da estrutura de Cyber Security

- Reforçamos proativamente nossa estrutura tecnológica para proteção contra ataques cibernéticos de DDoS (ataques de negação de serviços) e comprometimento de ambientes, utilizando softwares de inteligência artificial para análise em tempo real de padrões de ameaças virtuais com time exclusivo de monitoramento e resposta a incidentes cibernéticos.
- Contratamos maior capacidade de filtro de tráfego IP com módulos nacionais e internacionais de proteções comparáveis aos maiores provedores de conteúdo e tráfego do mundo.
- Implantamos uma nova arquitetura de processos e tecnologias de segurança para maior resposta operacional a ameaças recém descobertas pela comunidade de segurança mundial.

## // Pessoas

*"A Locaweb é uma empresa de PESSOAS. Temos mais de 500 profissionais envolvidos em tecnologia e como são profissionais altamente requisitados pelo mercado, precisamos constantemente criar programas para contratarmos os melhores profissionais e fazer com que se desenvolvam internamente na Companhia."*

Fernando Cirne, CEO da Locaweb

- Realizamos a 4ª edição do nosso programa de Trainees, que resultou na contratação de 10 talentos que agora fazem parte do nosso time em áreas estratégicas da Companhia. Ao longo de um ano os trainees passam por um intenso processo de desenvolvimento, acompanhado por membros da diretoria e time de Gente & Gestão.
- Continuamos investindo no programa "Quero ser Dev", que oferece curso gratuito de capacitação para quem quer se desenvolver na carreira de Desenvolvedor. Além de beneficiar mais de 1.500 inscritos com a capacitação, os principais destaques são contratados pela Companhia ao final do programa
- Aprimoramos o Programa de Líderes, com treinamentos focados em preparar os atuais e futuros líderes para assumir desafios cada vez maiores e gerenciar times de alta performance. Em 2019 foram seis diferentes módulos, com temas como liderança inspiradora, gestão de performance e inteligência colaborativa.
- Criamos o programa de Inclusão e Diversidade com o objetivo de melhorar nosso ambiente de trabalho e torná-lo mais inclusivo. O programa é dividido em cinco frentes: Mulheres, LGBTQI+, Pessoas com Deficiência, Cultura & Origem e Gerações, desenvolvidas voluntariamente pelos próprios funcionários.

## // Covid-19

### // Atuação da Companhia

- Criamos um comitê de crise, formado pelo CEO e diretores, que avalia diariamente o cenário da Covid-19. Nosso foco é a segurança dos nossos colaboradores e a continuidade da nossa operação. Das decisões tomadas já implementadas, as principais são:
  - Intenso plano de orientações e informações aos colaboradores, seguindo determinações da OMS e outras fontes confiáveis.
  - Reforçamos todas as medidas de higiene. A equipe de limpeza está fazendo um trabalho intenso nas áreas de maior risco e colocou álcool gel em dezenas de pontos de maior circulação e risco (i.e biometria).
  - Tranquilizamos os nossos clientes sobre a normalidade da nossa operação por meio de comunicado no site e informes individualizados.

- Antecipamos para 20/03 a campanha de vacinação contra a gripe.
- Implementamos um plano de Home Office que atingiu 99% de toda a Companhia (dados de 24/3). Por já estarmos estruturados para o trabalho remoto, isso não afetou a produtividade nem gerou custo extra.

## // Impactos / Características da Operação

- Nossos Business é resiliente:
  - Temos **97% de receita recorrente** e com **renovação automática**.
  - Baixa concentração de receita: Nosso maior cliente é responsável por gerar **menos de 1% da receita** da companhia.
  - Somos uma empresa **capitalizada e geradora de caixa**.
  - Mais de **80% das nossas vendas (em R\$) são feitas por meio de canais digitais**.
  - Nossos serviços serão ainda mais **necessários** em um cenário de crescente digitalização.

## // Potenciais impactos em nossa Operação

- Produtos para pequenos clientes (que é o foco da Locaweb) estão sofrendo baixo impacto (baixo ticket, essencialidade do serviço).
- Alguns produtos apresentaram aumento de vendas: Tray // Plataforma para telefonia via Voip // Delivery Direto.
- Restrição da circulação pode impactar as operações de clientes de maior porte: redução de novas vendas, mas congelamento da migração para outras plataformas.
- Alta do Dólar pode ser uma oportunidade para produtos com competidores precificados em US\$.
- Desaceleração da economia pode reduzir o crescimento do GMV, entretanto, a busca de negócios off-line por soluções on-line pode ser uma oportunidade.

## // Resumo dos Indicadores

### // Consolidado

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
Receita Operacional Líquida	105,2	83,6	25,8%	385,7	315,0	22,5%
Lucro Bruto	45,5	38,2	19,0%	161,3	140,5	14,8%
EBITDA	29,5	21,5	37,3%	106,9	73,1	46,1%
Margem EBITDA (%)	28,1%	25,7%	2,4 p.p.	27,7%	23,2%	4,5 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	30,2	22,6	33,4%	110,9	79,0	40,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,7%	27,1%	1,6 p.p.	28,7%	25,1%	3,7 p.p.
Lucro Líquido	6,9	5,3	29,8%	18,1	10,9	66,0%
Lucro Líquido Ajustado <sup>2</sup>	10,4	8,5	22,6%	28,2	19,0	48,4%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	22,8%	22,2%	0,7 p.p.	17,5%	13,5%	4,0 p.p.
Geração de Caixa <sup>3</sup>	24,4	10,0	144,1%	63,2	37,4	69,0%
Conversão de Caixa (%) <sup>3</sup>	81%	44%	36,7 p.p.	57%	47%	9,7 p.p.
Alavancagem <sup>4</sup>	1,3x	0,7x	0,7x	1,3x	0,7x	0,7x

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

<sup>2</sup> 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); e (iv) marcação a mercado de instrumentos financeiros derivativos.

<sup>3</sup> Geração de Caixa é medido pelo "EBITDA Ajustado – Capex" e Conversão de Caixa é composto pela divisão do "EBITDA Ajustado – Capex" pelo "EBITDA Ajustado"

<sup>4</sup> Alavancagem é composto pela divisão da Dívida Líquida pelo "EBITDA Ajustado"

### // Commerce

<b>Commerce</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	25,2	17,3	45,7%	90,4	61,5	46,8%
Receita Operacional Líquida	22,3	15,3	45,4%	80,1	54,7	46,5%
Lucro Bruto	14,3	11,3	26,4%	52,8	36,2	46,0%
Margem Bruta (%)	64,0%	73,6%	-9,6 p.p.	65,9%	66,1%	-0,2 p.p.
EBITDA	7,7	6,7	14,0%	30,0	21,7	38,2%
Margem EBITDA (%)	34,3%	43,8%	-9,5 p.p.	37,4%	39,7%	-2,2 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup> (ex rateio back-office 2019)	8,9	6,7	32,6%	34,0	21,7	56,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	39,9%	43,8%	-3,9 p.p.	42,4%	39,7%	2,7 p.p.

<sup>1</sup> Excluindo os efeitos do rateio das despesas de back-office iniciado em 2019, conforme será apresentado nos itens abaixo



Commerce	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
GMV Total <sup>1</sup>	1.153,8	745,5	54,8%	3.778,8	2.404,7	57,1%
TPV (Yapay)	238,7	133,2	79,2%	789,2	438,7	79,9%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	25,2	17,3	45,7%	90,4	61,5	46,8%
Receita Operacional Líquida	22,3	15,3	45,4%	80,1	54,7	46,5%
Take-rate de Commerce <sup>2</sup>	2,2%	2,3%	-0,1 p.p.	2,4%	2,6%	-0,2 p.p.

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

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

## // BeOnline / SaaS

BeOnline / SaaS	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	92,7	76,6	20,9%	342,4	293,9	16,5%
Receita Operacional Líquida	82,9	68,3	21,4%	305,6	260,3	17,4%
Lucro Bruto	31,2	26,9	15,9%	108,5	104,3	4,0%
Margem Bruta (%)	37,6%	39,4%	-1,8 p.p.	35,5%	40,1%	-4,6 p.p.
EBITDA	21,9	14,8	47,9%	76,9	51,4	49,5%
Margem EBITDA (%)	26,4%	21,7%	4,7 p.p.	25,2%	19,8%	5,4 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	22,5	15,9	41,6%	80,9	57,3	41,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,2%	23,3%	3,9 p.p.	26,5%	22,0%	4,5 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>2</sup> (ex rateio back-office 2019)	21,3	15,9	33,7%	76,9	57,3	34,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,7%	23,3%	2,4 p.p.	25,2%	22,0%	3,1 p.p.

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

<sup>2</sup> Excluindo os efeitos do rateio das despesas de back-office iniciado em 2019, conforme será apresentado nos itens abaixo

BeOnline / SaaS	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	364,9	291,4	25,2%	364,9	291,4	25,2%

## // Desempenho

### // Receita Operacional Líquida

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
Commerce	22,3	15,3	45,4%	80,1	54,7	46,5%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>21,2%</i>	<i>18,4%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>17,4%</i>	<i>3,4 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	82,9	68,3	21,4%	305,6	260,3	17,4%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>78,8%</i>	<i>81,6%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>79,2%</i>	<i>82,6%</i>	<i>-3,4 p.p.</i>
<b>Receita Operacional Líquida - Consolidado</b>	<b>105,2</b>	<b>83,6</b>	<b>25,8%</b>	<b>385,7</b>	<b>315,0</b>	<b>22,5%</b>

A Receita Líquida da Locaweb totalizou R\$ 105,2 milhões no 4T19, um aumento de 25,8% em relação ao 4T18. Em 2019, o crescimento foi de 22,5%, totalizando R\$ 385,7 milhões.

<b>Commerce</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
GMV Total <sup>1</sup>	1.153,8	745,5	54,8%	3.778,8	2.404,7	57,1%
TPV (Yapay)	238,7	133,2	79,2%	789,2	438,7	79,9%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	25,2	17,3	45,7%	90,4	61,5	46,8%
Receita Operacional Líquida	22,3	15,3	45,4%	80,1	54,7	46,5%
Take-rate de Commerce <sup>2</sup>	2,2%	2,3%	-0,1 p.p.	2,4%	2,6%	-0,2 p.p.

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

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

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 4T19 apresentou crescimento de 45,4% passando de R\$ 15,3 milhões no 4T18 para R\$ 22,3 milhões no 4T19. Em 2019 o crescimento do segmento foi de 46,5% quando comparado a 2018, totalizando R\$ 80,1 milhões.

O forte crescimento apresentado é resultado do aumento do nosso GMV em 54,8% no 4T19 e 57,1% em 2019, que reflete a expansão da nossa base de clientes, bem como de suas vendas, comparado a iguais períodos no ano anterior.

Na operação de Commerce, temos diferentes take-rates para os segmentos de negócios, que ficaram estáveis em 2019. A variação de -0,1 p.p. no take-rate do 4T19 e de -0,2 p.p. em 2019, é resultado do mix dos negócios dentro da operação de Commerce, uma vez que a penetração aumentou na base Tray Corp, cuja operação conta com clientes de maior porte e take-rate menor.

Dado o crescimento mais acelerado, a participação do segmento de Commerce na receita total da Companhia passou de 17,4% em 2018 para 20,8% em 2019.

BeOnline / SaaS	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	92,7	76,6	20,9%	342,4	293,9	16,5%
Receita Operacional Líquida	82,9	68,3	21,4%	305,6	260,3	17,4%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	364,9	291,4	25,2%	364,9	291,4	25,2%

O número de clientes do segmento de BeOnline / SaaS (final de período), apresentou crescimento de 25,2% entre 2018 e 2019. Já a Receita Operacional Líquida de BeOnline / SaaS no 4T19 apresentou crescimento de 21,4% passando de R\$ 68,3 milhões no 4T18 para R\$ 82,9 milhões no 4T19. Em 2019 o crescimento do segmento foi de 17,4% quando comparado a 2018, totalizando R\$ 305,6 milhões.

O consistente crescimento da Receita Operacional Líquida tanto no 4T19 quanto em 2019 foi devido ao bom desempenho dos produtos SaaS e pelos resultados da KingHost, adquirida em maio de 2019.

Organicamente, o canal SaaS apresentou crescimento em 2019 de 5,5% no número de clientes e o canal BeOnline apresentou estabilidade no período, enquanto ambos apresentaram crescimento orgânico de receita média mensal por usuário (ARPU) de 6,0%.

A queda observada no ARPU em dezembro de 2019 em base inorgânica, deve-se principalmente pela mudança no mix de produtos com a aquisição da KingHost, cujas receitas são predominantemente do serviço de hospedagem (ticket médio mais baixo em comparação a produtos SaaS).

## // Custos e Despesas Operacionais

locaweb	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
Custo dos serviços prestados	59,7	45,4	31,5%	224,4	174,5	28,6%
Despesas com vendas	16,6	16,7	-0,8%	70,2	62,3	12,7%
Despesas Gerais e Administrativas	15,0	9,7	53,9%	44,4	41,3	7,4%
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,4)	(0,2)	121,5%	(6,2)	0,5	-1318,2%
<b>Custos e Despesas Operacionais Totais</b>	<b>90,8</b>	<b>71,7</b>	<b>26,7%</b>	<b>332,8</b>	<b>278,6</b>	<b>19,4%</b>
% ROL	86,4%	85,7%	0,6 p.p.	86,3%	88,5%	-2,2 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da Locaweb apresentaram redução como percentual da receita líquida da Companhia em 2,2 p.p. em 2019, quando comparado com 2018, passando de 88,5% em 2018 para 86,3% em 2019.

### Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T19 foi de R\$ 59,7 milhões e de R\$ 45,4 milhões no mesmo período de 2018, um aumento de 31,5% na comparação entre os dois períodos, o que representou 56,8% e 54,3% da receita líquida no 4T19 e 4T18, respectivamente. Em 2019, o crescimento dos custos dos serviços prestados foi de 28,6%, atingindo R\$ 224,4 milhões ou 58,2% da receita líquida. O aumento deve-se, principalmente, ao custo com pessoal decorrente da aquisição da KingHost, que possui proporcionalmente uma estrutura maior que a do restante das operações BeOnline / SaaS, aumento de custo com depreciação e amortização em virtude do IFRS 16, bem como dos investimentos feitos pela Companhia e ao reforço proativo da estrutura de Cyber Security.

### Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 4T19 foi de R\$ 16,6 milhões apresentando leve queda quando comparado ao 4T18. Já em percentual da receita líquida, houve uma queda de 4,2 p.p. na comparação entre o 4T19 e o 4T18. Em 2019, as despesas com vendas cresceram 12,7% em comparação a 2018.

### 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 4T19 foi de R\$ 15,0 milhões e de R\$ 9,7 milhões em igual período de 2018, o que representou um crescimento de 53,9%. As despesas gerais e administrativas representaram 14,2% e 11,6% da receita operacional líquida no 4T19 e 4T18, respectivamente. No ano de 2019, o crescimento foi de 7,4%, o que representou 11,5% da receita líquida.

## // Lucro Bruto

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
Commerce	14,3	11,3	26,4%	52,8	36,2	46,0%
Margem (%)	64,0%	73,6%	-9,6 p.p.	65,9%	66,1%	-0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	31,2	26,9	15,9%	108,5	104,3	4,0%
Margem (%)	37,6%	39,4%	-1,8 p.p.	35,5%	40,1%	-4,6 p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>45,5</b>	<b>38,2</b>	<b>19,0%</b>	<b>161,3</b>	<b>140,5</b>	<b>14,8%</b>
Margem (%)	43,2%	45,7%	-2,5 p.p.	41,8%	44,6%	-2,8 p.p.

O Lucro Bruto apresentou expansão de 19,0% no 4T19 e de 14,8% em 2019, quando comparado ao 4T18 e 2018, respectivamente.

A compressão na Margem Bruta de 2,5 p.p. no 4T19 e de 2,8 p.p. em 2019 é reflexo do aumento no custo com pessoal decorrente da aquisição da KingHost, que possui proporcionalmente uma estrutura de custo com pessoal maior que do restantes das operações BeOnline / SaaS.

## // EBITDA e EBITDA Ajustado

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>6,9</b>	<b>5,3</b>	<b>29,8%</b>	<b>18,1</b>	<b>10,9</b>	<b>66,0%</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	7,4	5,1	43,9%	28,7	16,2	76,4%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	0,0	1,5	-99,0%	6,2	9,2	-32,7%
(+) Depreciação e Amortização	15,2	9,6	58,7%	53,9	36,8	46,6%
<b>EBITDA</b>	<b>29,5</b>	<b>21,5</b>	<b>37,3%</b>	<b>106,9</b>	<b>73,1</b>	<b>46,1%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	0,4	0,0	n/a	2,1	1,5	43,1%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,1	0,5	-81%	1,0	0,8	30,8%
(+) Despesas de bônus não recorrentes	0,1	0,2	-52%	0,8	1,1	-29,7%
(+) Hedge operacional	0,0	0,4	-100%	0,1	1,2	-90,8%
(+) Desinvestimento	0,0	0,0	n/a	0,0	1,3	-100,0%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>30,2</b>	<b>22,6</b>	<b>33,4%</b>	<b>110,9</b>	<b>79,0</b>	<b>40,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>28,7%</i>	<i>27,1%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>28,7%</i>	<i>25,1%</i>	<i>3,7 p.p.</i>
<i>Ajuste KingHost <sup>1</sup></i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>n/a</i>	<i>3,9</i>	<i>0,0</i>	<i>n/a</i>
<b>EBITDA Ajustado - Considerando KingHost FY</b>	<b>30,2</b>	<b>22,6</b>	<b>33,4%</b>	<b>114,7</b>	<b>79,0</b>	<b>45,2%</b>

<sup>1</sup> Considera o EBITDA Ajustado da KingHost dos meses de janeiro a abril de 2019

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da Locaweb no 4T19 foi de R\$ 30,2 milhões, montante 33,4% superior em relação ao 4T18, com a Margem EBITDA passando de 27,1% no 4T18 para 28,7% no 4T19. Em 2019 o crescimento foi de 40,3%, atingindo R\$ 110,9 milhões, com expansão de 3,7 p.p. na Margem EBITDA Ajustada, que atingiu 28,7% em 2019.

Considerando os números de KingHost no ano completo de 2019 (aquisição em maio/19), o EBITDA Ajustado em 2019 foi de R\$ 114,7 milhões.

O EBITDA de 2019 foi positivamente impactado em R\$ 10,1 milhões pela adoção do IFRS 16. Desconsiderando tal efeito, a Companhia ainda assim apresentou expressivo crescimento de EBITDA de 27,5% em comparação a 2018.

## // EBITDA e EBITDA Ajustado por segmento

Desde janeiro de 2019, a Companhia rateia os custos de suas estruturas compartilhadas de back-office entre os segmentos. O *driver* de rateio é o percentual da receita líquida do segmento pela receita líquida total da Companhia.

Para melhor análise da evolução da performance dos segmentos, apresentaremos o EBITDA por segmento contábil, bem como um EBITDA desconsiderando o aumento do rateio das estruturas de back-office, o que permite uma melhor análise da evolução das margens EBITDA dos segmentos.

Com a representatividade 20,8% da receita líquida do segmento de Commerce sobre a receita líquida total, o rateio para esse segmento no 4T19 foi de R\$ 1,2 milhão e R\$ 4,0 milhões em 2019.

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
<b>Commerce</b>						
EBITDA	7,7	6,7	14,0%	30,0	21,7	38,2%
Margem EBITDA (%)	34,3%	43,8%	-9,5 p.p.	37,4%	39,7%	-2,2 p.p.
EBITDA (ex rateio back-office 2019) <sup>1</sup>	8,9	6,7	32,6%	34,0	21,7	56,6%
Margem EBITDA (%)	39,9%	43,8%	-3,9 p.p.	42,4%	39,7%	2,7 p.p.
<b>BeOnline / SaaS</b>						
EBITDA Ajustado	22,5	15,9	41,6%	80,9	57,3	41,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,2%	23,3%	3,9 p.p.	26,5%	22,0%	4,5 p.p.
EBITDA (ex rateio back-office 2019) <sup>1</sup>	21,3	15,9	33,7%	76,9	57,3	34,2%
Margem EBITDA Ajustada (%) <sup>1</sup>	25,7%	23,3%	2,4 p.p.	25,2%	22,0%	3,1 p.p.
<b>EBITDA Ajustado - Consolidado</b>	<b>30,2</b>	<b>22,6</b>	<b>33,4%</b>	<b>110,9</b>	<b>79,0</b>	<b>40,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	28,7%	27,1%	1,6 p.p.	28,7%	25,1%	3,7 p.p.

<sup>1</sup> Excluindo os efeitos do rateio das despesas de back-office iniciado em 2019

O EBITDA de Commerce cresceu 14,0% no 4T19 e 38,2% em 2019, atingindo R\$ 7,7 milhões e R\$ 30,0 milhões, respectivamente. As margens EBITDA no 4T19 e em 2019 foram de 34,3% e 37,4%, respectivamente.

Excluindo os efeitos do rateio das despesas de back-office em 2019, o crescimento do EBITDA Ajustado do Commerce foi de 32,6% no 4T19 e 56,6% em 2019, com expansão de margem de 2,7 p.p. em 2019. A queda no 4º trimestre é resultado do aumento da provisão de PLR e bônus para os times, que superaram as metas estipuladas no início de 2019.

O EBITDA Ajustado de BeOnline / SaaS cresceu 41,6% no 4T19 e 41,2% em 2019, enquanto a Margem EBITDA apresentou crescimento de 3,9 p.p. e 4,5 p.p. no 4T19 e 2019, respectivamente. Excluindo os efeitos positivos para BeOnline / SaaS do rateio das despesas de back-office, o crescimento do EBITDA Ajustado do segmento foi de 33,7% no 4T19 e 34,2% em 2019, com expansão de margem de 2,4 p.p. no 4T19 e 3,1 p.p. em 2019.

## // Resultado Financeiro

<b>locaweb</b>	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
<b>Despesas Financeiras</b>	(4,1)	(3,9)	3,5%	(35,4)	(25,1)	40,9%
<b>Receita Financeira</b>	(3,3)	(1,2)	179,3%	6,8	8,9	-23,9%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	(7,4)	(5,1)	43,9%	(28,7)	(16,2)	76,4%

O resultado financeiro líquido no 4T19 foi uma despesa líquida de R\$ 7,4 milhões, o que representou um aumento de 43,9% em comparação com o 4T18. Excluindo os efeitos de juros de arrendamento mercantil devido à adoção do CPC 06(R2) / IFRS 16, a despesa líquida no 4T19 teria crescido 17,5%.

Em 2019, o crescimento foi de 76,4% quando comparado a 2018. Este aumento em 2019 deve-se, principalmente, ao reconhecimento de R\$ 5,4 milhões de juros de arrendamento mercantil devido à adoção do CPC 06(R2) / IFRS 16 e ao aumento das despesas de juros em decorrência do maior endividamento da Companhia. Além disso, a despesa financeira apresentou crescimento de R\$ 1,1 milhão em decorrência dos descontos de recebíveis utilizados para financiamento do capital de giro da operação de pagamentos. O saldo descontado de recebíveis em 31 de dezembro de 2019 era de R\$ 47,3 milhões.

## // Imposto de Renda e Contribuição Social

<b>locaweb</b>	2019	2018
<b>Lucro antes do IRPJ</b>	<b>24,3</b>	<b>20,1</b>
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
<b>IR e CS pela alíquota combinada</b>	<b>(8,3)</b>	<b>(6,8)</b>
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Juros sobre capital próprio (JSCP)	1,2	1,9
Efeito da apuração pelo lucro presumido	(0,4)	(1,0)
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	(0,7)	(0,5)
Imposto diferido não contabilizado (prej fiscal)	(1,0)	(0,9)
Lei do Bem	2,6	1,0
Outros	0,4	(2,8)
<b>Imposto de renda e contribuição social registrado</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(9,2)</b>
<b>Alíquota Efetiva</b>	<b>25,6%</b>	<b>45,9%</b>

A despesa efetiva de imposto de renda e contribuição social em 2019 foi de R\$ 6,2 milhões, com uma alíquota efetiva de 25,6%. A redução da alíquota de IR e CS em relação a seu valor nominal

de 34% decorre do aproveitamento fiscal do pagamento de JCP, bem como do benefício fiscal oriundo da Lei do Bem (Lei nº 11.196/05), que incentiva companhias a se dedicarem a pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica.

## // Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>6,9</b>	<b>5,3</b>	<b>29,8%</b>	<b>18,1</b>	<b>10,9</b>	<b>66,0%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações	0,4	0,0	n/a	2,1	1,5	43,1%
(+) Amortização de intangíveis PPA	2,9	0,3	958,3%	3,7	1,2	196,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(0,5)	2,3	-122,0%	0,2	4,4	-95,9%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,6	-	n/a	2,4	-	n/a
(+) Marcação a mercado de derivativos	0,0	0,5	-90,7%	1,7	1,0	75,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>10,4</b>	<b>8,5</b>	<b>22,6%</b>	<b>28,2</b>	<b>19,0</b>	<b>48,4%</b>
Margem Lucro Líquido Ajustado	9,9%	10,1%	-0,3 p.p.	7,3%	6,0%	1,3 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da Locaweb no 4T19 foi de R\$ 10,4 milhões, montante 22,6% superior ao 4T18, com a margem líquida de 9,9%.

Em 2019 o crescimento foi de 48,4%, atingindo R\$ 28,2 milhões com expansão de 1,3 p.p. na margem líquida, que foi de 7,3% em 2018.

## // Endividamento

<b>locaweb</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
(+) Empréstimos e financiamentos	116,5	82,5	41,2%
(+) Passivo de arrendamento <sup>1</sup>	70,2	0,0	n/a
(-) Caixa e Equivalente de Caixa <sup>2</sup>	(40,2)	(31,0)	29,7%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>146,5</b>	<b>51,5</b>	<b>184,5%</b>
EBITDA Ajustado	110,9	79,0	40,3%
<b>Alavancagem <sup>3</sup></b>	<b>1,3x</b>	<b>0,7x</b>	<b>0,7x</b>
<b>Dívida Líquida (ex passivo de arrendamento)</b>	<b>76,3</b>	<b>51,5</b>	<b>48,2%</b>
<b>Alavancagem (ex passivo de arrendamento) <sup>4</sup></b>	<b>0,8x</b>	<b>0,7x</b>	<b>0,1x</b>

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

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

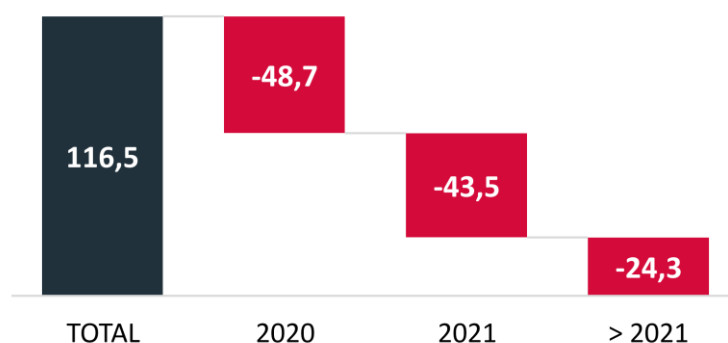
<sup>3</sup> Alavancagem é composta pela divisão da Dívida Líquida pelo "EBITDA Ajustado"

<sup>4</sup> Considera o EBITDA de 2019 sem os efeitos do IFRS 16.

Em 2019, a dívida bruta da Companhia, representada pelos empréstimos e financiamentos, cresceu 41,2% em decorrência das aquisições realizadas em 2019, enquanto o caixa e equivalente de caixa



apresentou crescimento de 29,7%. O gráfico abaixo apresenta o cronograma de amortização da dívida bruta da Companhia:



O índice de alavancagem da Companhia, medido pelo resultado da divisão da Dívida Líquida pelo EBITDA Ajustado, passou de 0,7 vezes em 2018 para 1,3 vezes em 2019. Excluindo o passivo de arrendamento do cálculo, o índice de alavancagem ficaria praticamente estável nos dois períodos.

## // Fluxo de Caixa

<b>locaweb</b>	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
<b>Lucro Líquido antes do IR e CS</b>	<b>7,0</b>	<b>6,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>24,3</b>	<b>20,1</b>	<b>20,8%</b>
Itens que não afetam caixa	22,4	17,5	28,3%	74,1	54,9	34,9%
Varição no Capital de Giro	(9,2)	(7,0)	31,7%	(15,6)	(16,4)	-5,3%
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais</b>	<b>20,2</b>	<b>17,3</b>	<b>16,7%</b>	<b>82,8</b>	<b>58,6</b>	<b>41,4%</b>
Capex - Imobilizado	(2,6)	(8,0)	-66,8%	(34,6)	(29,6)	17,0%
Capex - Desenvolvimento	(3,1)	(4,7)	-32,7%	(13,1)	(12,0)	8,6%
<b>Fluxo de Caixa Livre (após o Capex)</b>	<b>14,4</b>	<b>4,7</b>	<b>209,1%</b>	<b>35,2</b>	<b>17,0</b>	<b>106,9%</b>
Aquisição	(1,0)	0,0	n/a	(27,1)	(27,3)	-1,0%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>-46,3%</b>	<b>(74,7)</b>	<b>(69,0)</b>	<b>8,4%</b>
Empréstimos e financiamentos	(7,5)	(2,6)	185,8%	15,8	(3,4)	-567,2%
Arrendamentos Mercantis	(2,6)	-	n/a	(10,1)	-	n/a
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(2,4)	(1,7)	44,9%	(8,5)	(7,9)	7,8%
Outros	(0,5)	1,2	-139,6%	2,3	1,7	30,9%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>314,1%</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>-93,6%</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>0,4</b>	<b>1,5</b>	<b>-70,8%</b>	<b>7,5</b>	<b>(19,9)</b>	<b>137,6%</b>

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 20,2 milhões e R\$ 82,8 milhões no 4T19 e em 2019, respectivamente, comparado a R\$ 17,3 milhões no 4T18 e R\$ 58,6 milhões em 2018. Esse aumento de R\$ 24,2 milhões em 2019, é decorrente, principalmente, da melhora do resultado operacional da Companhia no período, conforme apresentado nos itens acima.

Contribuiu, também, para o crescimento a mudança decorrente do IFRS 16, que passa a tratar os desembolsos com arrendamentos mercantis como atividade de financiamento.

O Fluxo de Caixa Livre (após Capex) da Companhia apresentou crescimento de 209,1% no 4T19 e 106,9% em 2019, quando comparado com o 4T18 e 2018, respectivamente. Considerando o dispêndio com arrendamento mercantil com uma atividade operacional o crescimento do Fluxo de Caixa Livre (após Capex) em 2019 foi de 47,2%.

Vale ressaltar que, dos valores dispendidos com o imobilizado em 2019, R\$ 5,1 milhões destinaram-se a quitar saldos a pagar de ativos incorporados ao parque no ano anterior. Pode-se assim ajustar o investimento com o imobilizado feito exclusivamente com ativos contabilizados no ano de 2019 para R\$ 29,5 milhões, inferior ao ano anterior mesmo com a aquisição de novas operações. Em contraponto, os investimentos no desenvolvimento de novas funcionalidades e produtos cresceram R\$ 1,1 milhão, em comparação aos 12 meses anteriores. Ambos os efeitos estão alinhados com a estratégia da empresa de substituição de investimentos em equipamentos por desenvolvimento de software.

Os valores dispendidos em aquisições em 2019 referem-se ao pagamento de *Earnout* da FBits e aquisições de KingHost e Delivery Direto.

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

<b>locaweb</b>	<b>4T19</b>	<b>4T18</b>	<b>vs 4T18</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>vs 2018</b>
EBITDA Ajustado	30,2	22,6	33,4%	110,9	79,0	40,3%
Capex	5,8	12,6	-54,2%	47,7	41,6	14,6%
<b>Geração de Caixa (R\$ mln)</b>	<b>24,4</b>	<b>10,0</b>	<b>144,1%</b>	<b>63,2</b>	<b>37,4</b>	<b>69,0%</b>
Conversão de Caixa (%)	81%	44%	36,7 p.p.	57%	47%	9,7 p.p.

A geração de caixa operacional da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, saltou 144,1% no 4T19 e 69,0% em 2019, quando comparado ao 4T18 e 2018, respectivamente. Esse crescimento é explicado pela melhora operacional da Companhia nos dois períodos.

## // ANEXO I – DRE

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>4T18</b>	<b>4T19</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>315,0</b>	<b>385,7</b>	<b>83,6</b>	<b>105,2</b>
Custo dos serviços prestados	(174,5)	(224,4)	(45,4)	(59,7)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>140,5</b>	<b>161,3</b>	<b>38,2</b>	<b>45,5</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(104,1)</b>	<b>(108,4)</b>	<b>(26,3)</b>	<b>(31,1)</b>
Com vendas	(62,3)	(70,2)	(16,7)	(16,6)
Gerais e administrativas	(41,3)	(44,4)	(9,7)	(15,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,5)	6,2	0,2	0,4
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>36,4</b>	<b>52,9</b>	<b>11,9</b>	<b>14,3</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(16,2)</b>	<b>(28,7)</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(7,4)</b>
Receitas financeiras	8,9	6,8	(1,2)	(3,3)
Despesas financeiras	(25,1)	(35,4)	(3,9)	(4,1)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>20,1</b>	<b>24,3</b>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(0,0)</b>
Correntes	(4,8)	(6,0)	0,9	(0,5)
Diferidos	(4,4)	(0,2)	(2,3)	0,5
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>10,9</b>	<b>18,1</b>	<b>5,3</b>	<b>6,9</b>

## // ANEXO II – DRE (ex IFRS 16)

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>IFRS 16 - Impactos</b>	<b>2019 ex IFRS 16</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>315,0</b>	<b>385,7</b>		<b>385,7</b>
Custo dos serviços prestados	(174,5)	(224,4)	(2,4)	(226,8)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>140,5</b>	<b>161,3</b>	<b>(2,4)</b>	<b>158,9</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(104,1)</b>	<b>(108,4)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(109,0)</b>
Com vendas	(62,3)	(70,2)		(70,2)
Gerais e administrativas	(41,3)	(44,4)	(0,6)	(45,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,5)	6,2		6,2
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>36,4</b>	<b>52,9</b>	<b>(3,0)</b>	<b>49,9</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(16,2)</b>	<b>(28,7)</b>	<b>5,4</b>	<b>(23,3)</b>
Receitas financeiras	8,9	6,8		6,8
Despesas financeiras	(25,1)	(35,4)	5,4	(30,0)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>20,1</b>	<b>24,3</b>	<b>2,4</b>	<b>26,7</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(7,0)</b>
Correntes	(4,8)	(6,0)		(6,0)
Diferidos	(4,4)	(0,2)	(0,8)	(1,0)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>10,9</b>	<b>18,1</b>	<b>1,6</b>	<b>19,7</b>
Despesas de depreciação e amortização	36,8	53,9	(7,1)	46,8
<b>EBITDA</b>	<b>73,1</b>	<b>106,9</b>	<b>(10,1)</b>	<b>96,7</b>

## // ANEXO III – DRE BeOnline / SaaS

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>4T18</b>	<b>4T19</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS</b>	<b>293,9</b>	<b>342,4</b>	<b>76,6</b>	<b>92,7</b>
Impostos e Contr. s/o Faturamento	(33,6)	(36,8)	(8,4)	(9,8)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>260,3</b>	<b>305,6</b>	<b>68,3</b>	<b>82,9</b>
Custo dos serviços prestados	(156,0)	(197,1)	(41,4)	(51,7)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>104,3</b>	<b>108,5</b>	<b>26,9</b>	<b>31,2</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(87,0)</b>	<b>(82,0)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(23,7)</b>
Com vendas	(50,5)	(53,3)	(12,7)	(12,4)
Gerais e administrativas	(36,1)	(33,4)	(8,5)	(11,8)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,5)	4,7	0,2	0,4
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>17,3</b>	<b>26,5</b>	<b>5,9</b>	<b>7,5</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(11,1)</b>	<b>(22,1)</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(5,6)</b>
Receitas financeiras	23,3	6,6	5,7	(16,4)
Despesas financeiras	(34,4)	(28,7)	(9,3)	10,8
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>6,2</b>	<b>4,4</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(5,5)</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>0,4</b>
Correntes	(2,3)	(1,7)	0,0	(0,6)
Diferidos	(3,2)	0,3	(0,9)	1,0
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>0,7</b>	<b>3,0</b>	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>

## // ANEXO IV – DRE Commerce

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>4T18</b>	<b>4T19</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS</b>	<b>61,5</b>	<b>90,4</b>	<b>17,3</b>	<b>25,2</b>
Impostos e Contr. s/o Faturamento	(6,8)	(10,2)	(1,9)	(2,8)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>54,7</b>	<b>80,1</b>	<b>15,3</b>	<b>22,3</b>
Custo dos serviços prestados	(18,5)	(27,3)	(4,1)	(8,0)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>36,2</b>	<b>52,8</b>	<b>11,3</b>	<b>14,3</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(17,1)</b>	<b>(26,3)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(7,4)</b>
Com vendas	(11,9)	(16,9)	(4,1)	(4,2)
Gerais e administrativas	(5,2)	(10,9)	(1,2)	(3,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,0)	1,5	(0,0)	0,0
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>19,1</b>	<b>26,5</b>	<b>6,0</b>	<b>6,9</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(5,2)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,7)</b>
Receitas financeiras	0,2	0,1	0,0	(0,0)
Despesas financeiras	(5,4)	(6,7)	(1,5)	(1,7)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>13,9</b>	<b>19,9</b>	<b>4,5</b>	<b>5,1</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(0,4)</b>
Correntes	(2,5)	(4,4)	0,8	0,1
Diferidos	(1,2)	(0,4)	(1,4)	(0,5)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>10,2</b>	<b>15,1</b>	<b>3,9</b>	<b>4,7</b>

## // ANEXO V – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ mln)			PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ mln)		
	31/12/2019	31/12/2018		31/12/2019	31/12/2018
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	25,3	17,8	Fornecedores	12,8	12,3
Aplicação financeira restrita	2,7	4,6	Empréstimos e financiamentos	48,7	43,7
Contas a receber	125,3	61,3	Passivo de arrendamento	5,4	-
Impostos a recuperar	8,1	6,4	Pessoal, encargos e benefícios sociais	28,8	24,3
Instrumentos financeiros derivativos	4,9	5,5	Outros tributos a recolher	4,0	4,0
Outros ativos	10,0	6,5	Serviços a prestar	37,1	30,4
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>176,2</b>	<b>102,0</b>	Recebimentos a repassar	82,2	30,1
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
Aplicação financeira restrita	7,4	3,1	Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	2,6
Depósitos judiciais	0,8	1,1	Impostos parcelados	2,8	0,7
Outros ativos	1,3	0,9	Obrigação com aquisição de investment	14,7	5,5
IR e CS Diferidos	3,7	3,8	Outros passivos	1,4	2,1
Imobilizado	74,6	77,3	<b>Total do passivo circulante</b>	<b>237,9</b>	<b>155,8</b>
Ativos de direito de uso	67,8	-	<b>Não circulante</b>		
Intangível	182,3	88,0	Empréstimos e financiamentos	67,8	38,8
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>337,8</b>	<b>174,3</b>	Provisão para demandas judiciais	1,0	1,3
			Obrigação com aquisição de investment	30,1	13,7
			Passivo de arrendamento	64,8	-
			Provisão para perda com investimento	-	-
			Impostos parcelados	21,9	3,4
			Outros passivos	2,1	2,2
			<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>187,7</b>	<b>59,5</b>
			<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			Capital social	53,6	53,5
			Reserva de capital	18,3	3,3
			Reserva de lucros	16,4	4,3
			<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>88,3</b>	<b>61,1</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>514,0</b>	<b>276,3</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>	<b>514,0</b>	<b>276,3</b>

## // ANEXO VI – DFC

DFC	Consolidado		Consolidado	
	2018	2019	4T18	4T19
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	20,1	24,3	6,8	7,0
Ajustes não caixa	54,9	74,1	17,5	22,4
Variações nos ativos e passivos:	(16,4)	(15,6)	(7,0)	(9,2)
<b>Caixa líquido proveniente das atividades operacionais</b>	<b>58,6</b>	<b>82,8</b>	<b>17,3</b>	<b>20,2</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>				
Aquisição de bens para o imobilizado	(29,6)	(34,6)	(8,0)	(2,6)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(23,9)	(4,1)	0,0	(0,0)
Venda de participação societária	0,4	-	0,0	-
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	(3,8)	(22,9)	-	(1,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(12,0)	(13,1)	(4,7)	(3,1)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(69,0)</b>	<b>(74,7)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(6,8)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(12,9)</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(19,9)</b>	<b>7,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,4</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	37,7	17,8	16,3	24,8
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	17,8	25,3	17,8	25,3
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(19,9)</b>	<b>7,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,4</b>



## // **RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

### // **Rafael Chamas**

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

### // **Henrique Marquezi Filho**

Gerente de Relações com Investidores

**E-mail:** [ri@locaweb.com.br](mailto:ri@locaweb.com.br)

**Tel.:** +55 11 3544-0479