

locaweb



Apresentação de Resultados

4T19 | 2019

O portfólio da Locaweb resolve os desafios enfrentados pelas PMEs¹ para ingressar e obter sucesso no ambiente digital



Em 2019, reforçamos nosso portfólio de soluções: desenvolvimento de novos produtos, reforço de nosso ecossistema e aquisição de 2 empresas já completamente integradas



	Be Online		SaaS & Solutions			Commerce	
	Hosting e Domínio	Cloud	Produtividade	Inteligência de Marketing	Faça Você Mesmo (DIY)	E-Commerce	Pagamentos
Principais Produtos Oferecidos	<ul style="list-style-type: none"> // Hosting // Revenda de Hosting // Domínio 	<ul style="list-style-type: none"> // Portfólio completo de soluções Cloud (4 soluções para produtos) 	<ul style="list-style-type: none"> // Email Locaweb // Hosted Exchange // Gsuite // IP Communication // Transactional Email Sender // Customer Service 	<ul style="list-style-type: none"> // Jornada para Cloud Público // Plataforma de Marketing Digital da All In // Certificado de Site Seguro // Email Marketing da Locaweb // Criador de Sites // Delivery Direto 		<ul style="list-style-type: none"> // Plataforma de E-commerce // Integração do Marketplace // Melhora de Integração Logística 	<ul style="list-style-type: none"> // Gateway // Sub Adquirência
Principais Marcas							

- ▶ Plataforma de última geração
- ▶ Fácil setup para o cliente final
- ▶ Plataforma agnóstica que resolve todas as necessidades operacionais dos lojistas
- ▶ Solução proprietária de pagamentos – YAPAY
- ▶ Ecossistema que permite alto crescimento de vendas para o lojista
- ▶ Amplas possibilidades de M&A



Segmento de Commerce representa >6% do GMV do E-commerce brasileiro ⁽¹⁾

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

Aumento no número de market-places integrados. Passou a disponibilizar a publicação de ofertas em mais 6 canais: Dafiti, Kanui, Cissa Magazine, Olist, Carrefour e Webcontinental.

// Integração com novos operadores logísticos

Integração com Jadlog e Gollog como novos operadores logísticos certificados por meio de APIs

// Parceria da YAPAY com outras plataformas de Ecommerce

Parcerias com as empresas Bis2Bis, BizCommerce, FastCommerce, MageShop, Yampi, Irroba, ampliando o ecossistema de parceiros integrados, além de ter módulos para as principais soluções opensource do mercado

// Nova Central do Cliente

Traz grandes evoluções na experiência de como o comprador acompanha seus pedidos. Totalmente responsiva, permite acesso de desktops e dispositivos móveis com a mesma facilidade de uso

// Novos parceiros credenciados

Certificamos 70 novos parceiros, chegando a um total de 448 parceiros habilitados e aprovados em nossos programas. Lançamos mais 25 temas para nossa Loja de Temas (total de temas: 104)

Aceleração no desenvolvimento de novas funcionalidades e produtos

Ter o melhor BeOnline do mercado
(Novos produtos no 4T)



Aceleração do portfólio atual de SaaS
i.e. Criador de Sites e Plataforma para telefonia via Voip



Segunda Geração de SaaS



Aquisições



Consolidação da posição de liderança do mercado de hospedagem e alta sinergia pela venda de serviços SaaS na base da KingHost



Modelo SaaS de digitalização para restaurantes sem dependência das plataformas de market-place
Entrada no mercado de soluções mobile – expansão da solução para outros segmentos

// Criador de Sites e loja virtual do Criador de Sites receberam grandes funcionalidades

Lançamento de novas funcionalidades, como novo banco de imagens (com mais de 550 mil imagens), integração com Facebook (para transferência de conteúdo entre o site e a rede social) e com Google Analytics. A loja do Criador de Sites possui, agora, gerenciamento de estoques, gerenciamento de catálogo para gestão de imagens e preços, módulo para cálculo de fretes e, também, um banco com mais de 740 mil imagens

// Produtividade para empreendedores com alto crescimento e reforços em digital Workplace

Lançamento de novo produto SaaS de comunicação IP com funcionalidades como softphone para ramais móveis, voice mail, histórico de ligações, despesas em tempo real e suporte a call center

// Novos lançamentos que ampliam nossa atuação em Presença Digital

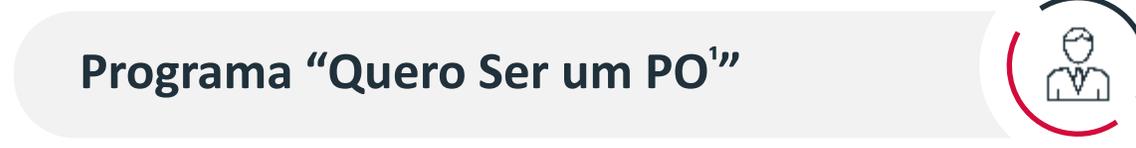
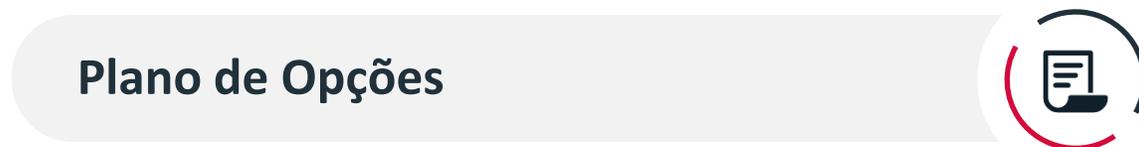
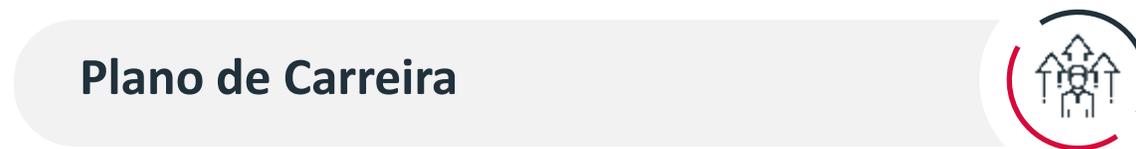
Lançamento de novo produto Hospedagem Wordpress, com maiores facilidades para clientes com relação a criação de templates e plug-ins, e aumento na relação custo-benefício e segurança

// Readequamos e crescemos em produtos para Desenvolvedores

Reformulamos toda linha de VPS, que está disponível agora para sistema operacional Windows com servidores de altíssima performance

Lançamento DBaaS (Database as a Service), um produto de banco de dados como serviço para desenvolvedores que demandam armazenamento de dados persistentes, alta escalabilidade e performance

“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”



locaweb



Resultado

+22,5%

Receita Líquida em 2019 vs 2018
(R\$ 385,7 milhões)

+40,3%

EBITDA Ajustado em 2019 vs 2018
(R\$ 110,9 milhões)

+25,8%

Receita Líquida no 4T19 vs 4T18

**R\$ 114,7
milhões**

EBITDA Ajustado em 2019
considerando o FY de KingHost

+46,5%

Receita Líquida de Commerce em
2019 vs 2018

+48,4%

Crescimento do Lucro Líquido
Ajustado em 2019 (R\$ 28,2 milhões)

+57,1%

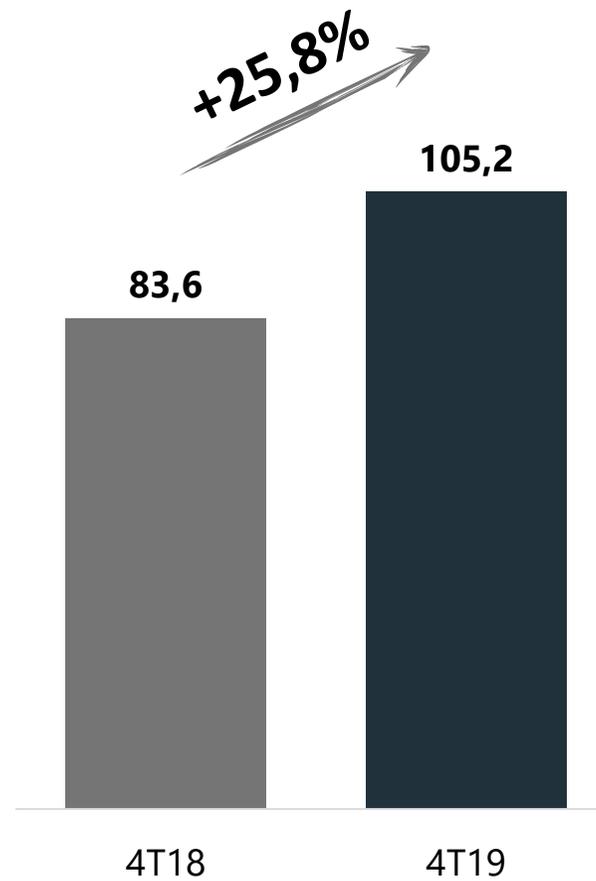
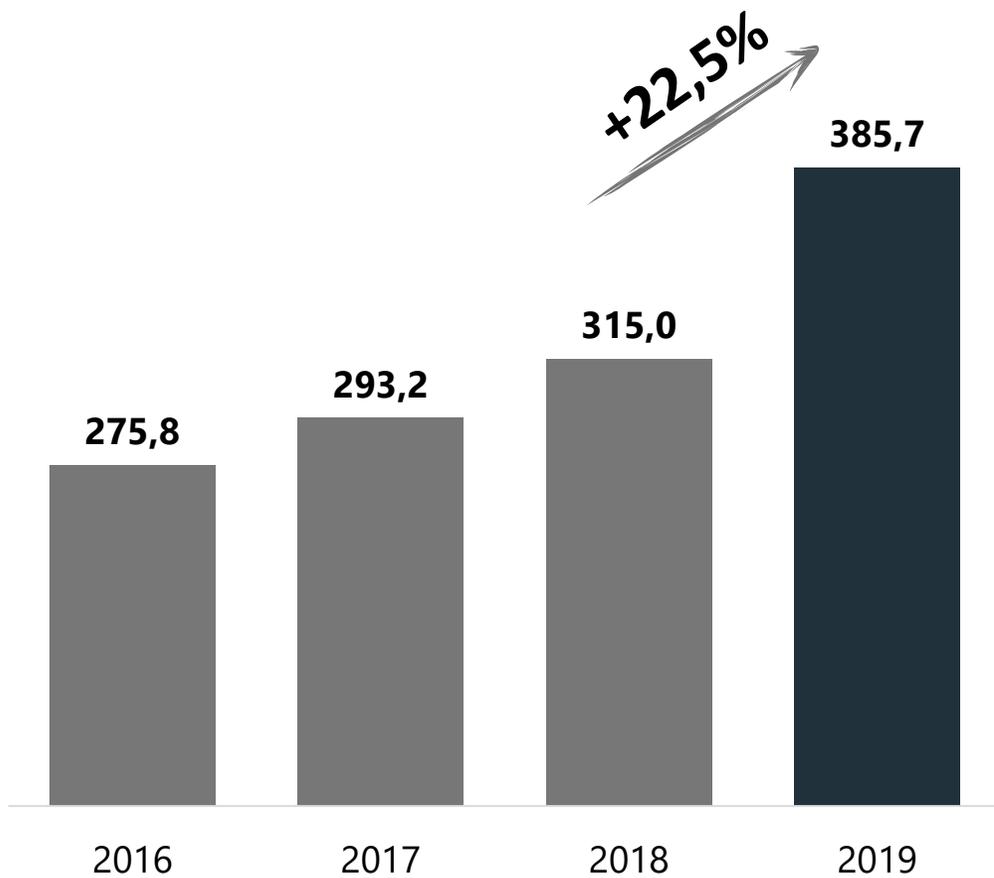
GMV em 2019 vs 2018

+69,0%

Crescimento da Geração de Caixa¹ em 2019
(R\$ 63,2 milhões)

Receita Líquida Consolidada

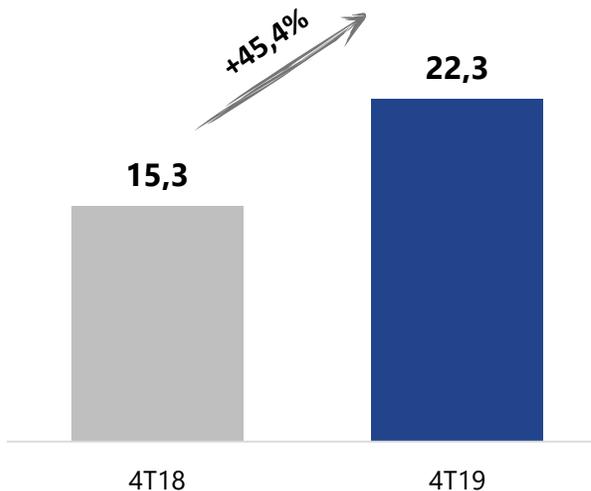
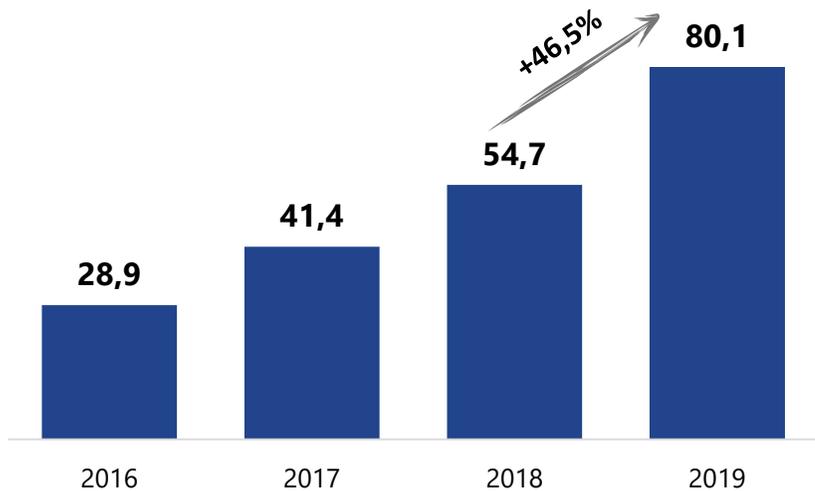
R\$ mi



Receita Líquida: Forte crescimento em nossos dois segmentos

Commerce

R\$ mi



GMV

R\$ 3,8 bi

+57,1% vs. 2018

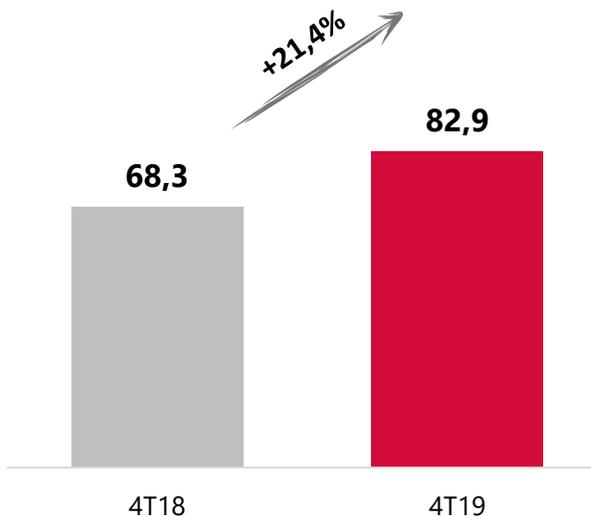
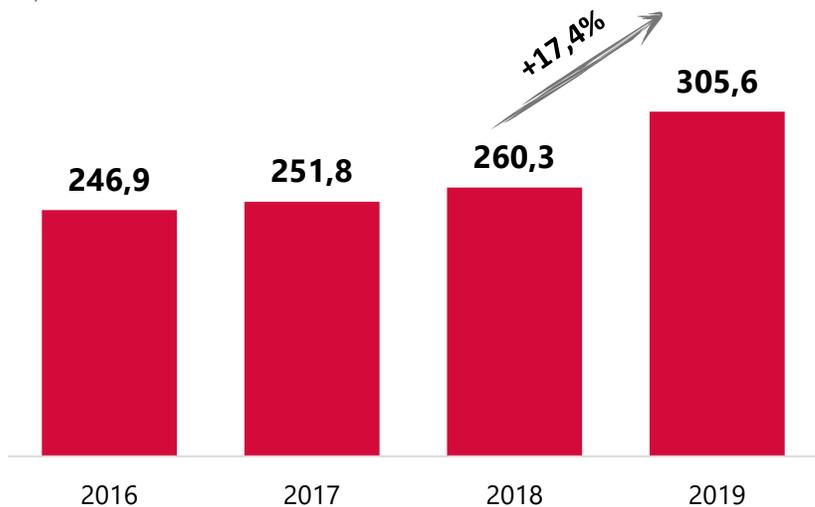
TPV

R\$ 789 mm

+79,9% vs. 2018

BeOnline / SaaS

R\$ mi



Clientes

364,9 mil

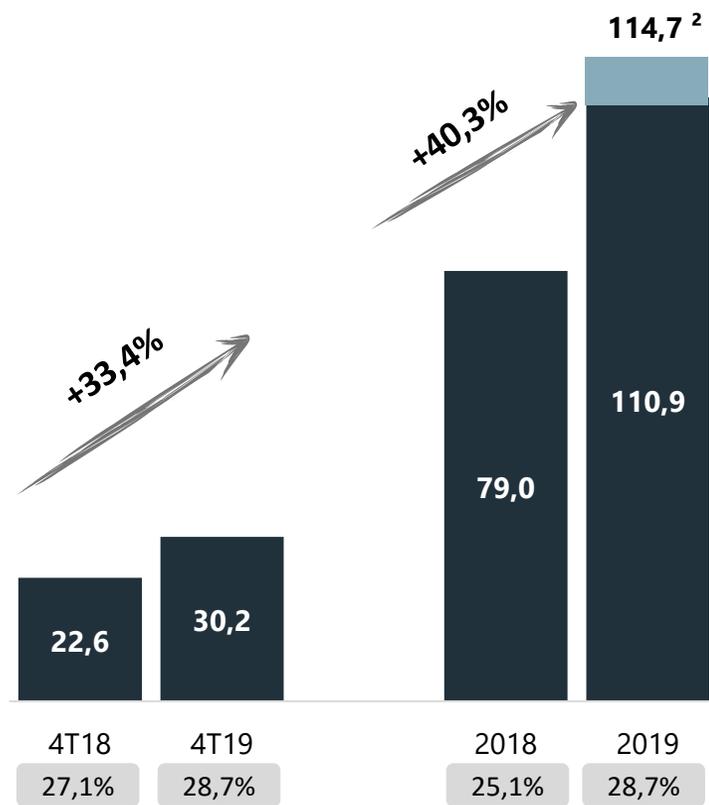
+25,2% vs. 2018

EBITDA Ajustado¹ : Crescimento e expansão da margem

Consolidado

R\$ mi

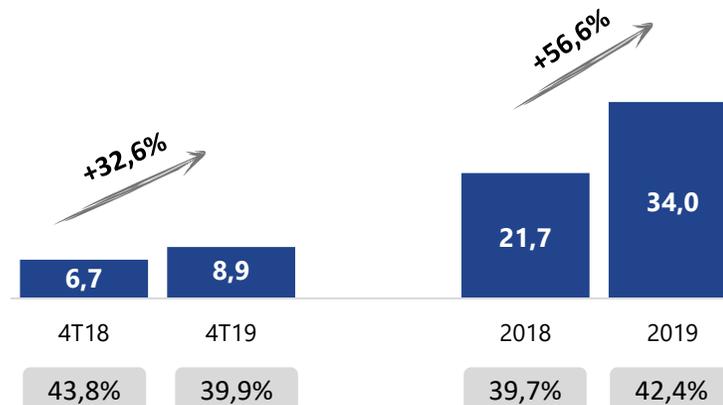
■ Margem EBITDA



Commerce

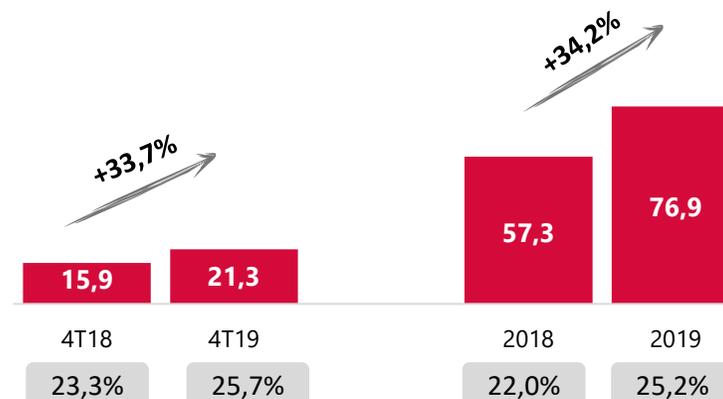
R\$ mi

EBITDA (ex rateio back-office 2019)



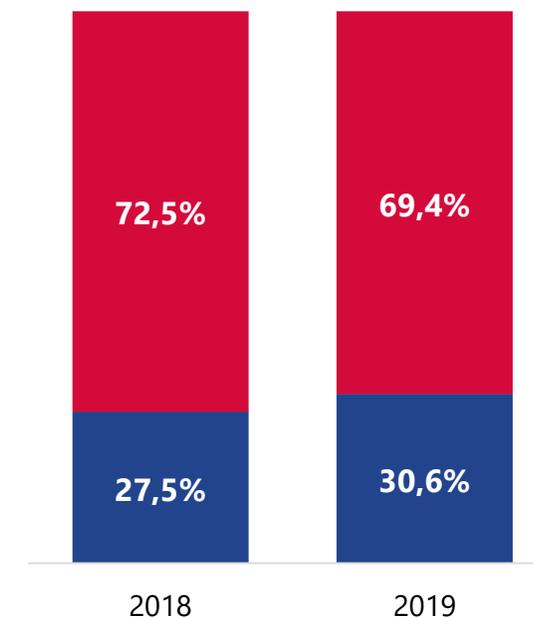
BeOnline / SaaS

R\$ mi



Mix dos segmentos

■ Commerce ■ BeOnline / SaaS

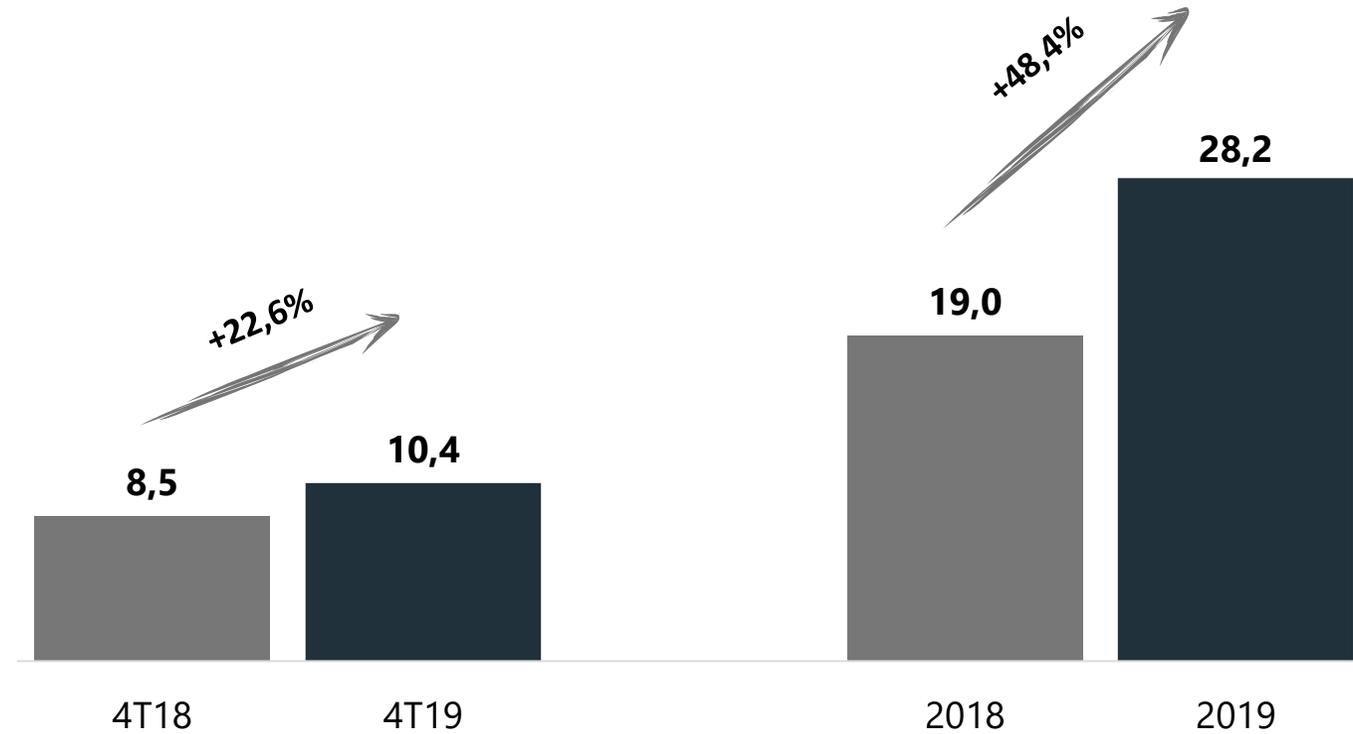


(1) EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada são métricas financeiras non-GAAP. Para mais informações sobre nosso uso de métricas non-GAAP, favor verificar o item 3.2. do Formulário de Referência da Companhia

(2) Considerando os meses de janeiro a abril na KingHost

Lucro Líquido Ajustado: Expansão em 2019

R\$ mi



Crescimento de 48,4% no Lucro Líquido Ajustado em 2018, atingindo R\$ 28,2 milhões

Empresa geradora de caixa e capitalizada

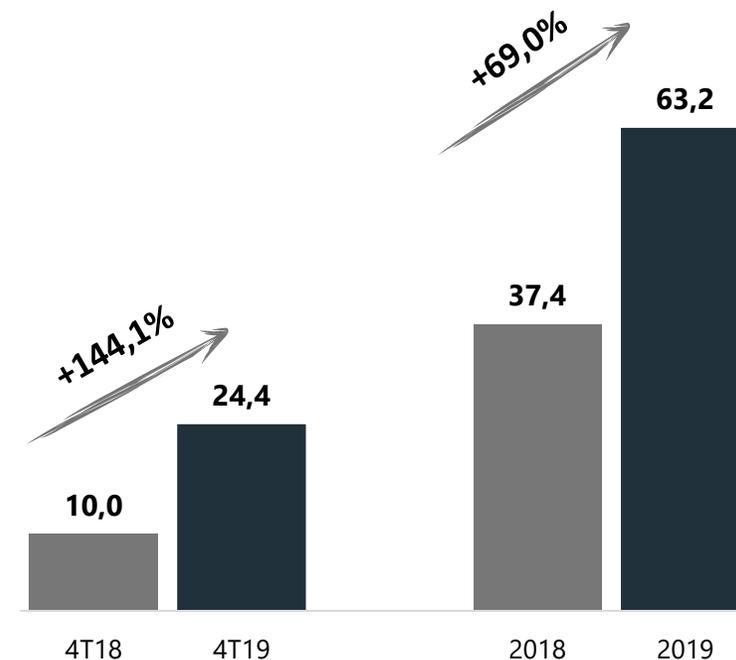
Fluxo de Caixa

R\$ mi

locaweb	4T19	4T18	vs 4T18	2019	2018	vs 2018
Lucro Líquido antes do IR e CS	7,0	6,8	2,2%	24,3	20,1	20,8%
Itens que não afetam caixa	22,4	17,5	28,3%	74,1	54,9	34,9%
Variação no Capital de Giro	(9,2)	(7,0)	31,7%	(15,6)	(16,4)	-5,3%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	20,2	17,3	16,7%	82,8	58,6	41,4%
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%
Fluxo de Caixa Livre (após o capex)	14,4	4,7	209,1%	35,2	17,0	106,9%
Aquisição	(1,0)	0,0	n/a	(27,1)	(27,3)	-1,0%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(6,8)	(12,6)	-46,3%	(74,7)	(69,0)	8,4%
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%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(12,9)	(3,1)	314,1%	(0,6)	(9,6)	-93,6%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	0,4	1,5	-70,8%	7,5	(19,9)	137,6%

Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

R\$ mi



Crescimento de 106,9% no Fluxo de Caixa Livre e de 69,0% em EBITDA Ajustado (-) CAPEX

locaweb



Covid-19

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

Nosso 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**



- // 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 Voip // Delivery Direto
- // Alta do Dólar pode ser uma oportunidade para produtos com competidores precificados em US\$
- // Restrição da circulação pode impactar as operações de clientes de maior porte: redução de novas vendas, mas congelamento da migração para outras plataformas
- // Desaceleração da economia pode reduzir o crescimento do GMV, entretanto, a busca de negócios off-line por soluções on-line pode ser uma oportunidade



locaweb



Direcionamentos para 2020

- // Empresa bem posicionada e relevante em segmento de alto crescimento: **E-Commerce**
- // **Portfólio mais completo** no Brasil para digitalização de **PMEs**
- // Empresa **capitalizada** com os recursos obtidos no IPO e com **geração de caixa** forte e consistente
- // Estratégia clara e pipeline robusto de **M&A**
- // Habilidade para lançar produtos que complementam o ecossistema e aumentam as possibilidades de **cross-sell** e **up-sell**
- // Possuímos programas para **Desenvolver, Reter e Atrair** as melhores **pessoas**
- // Podemos utilizar nosso baixo CAC para **acelerar a aquisição de clientes**
- // Pode contribuir para a **digitalização do mercado** pós-Covid

