









1T15 – CRESCIMENTO DA RECEITA, DO EBITDA E DO LUCRO CAIXA

São Paulo, 07 de maio de 2015. A Linx S.A. (BOVESPA: **LINX3**; Bloomberg: **LINX3:BZ** e Reuters: **LINX3.SA**), líder em tecnologia de gestão empresarial para o varejo, anunciou hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2015 (1T15). As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em **números consolidados** e em **milhares de reais**, conforme Lei das S.A. e práticas contábeis emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). As informações comparativas se referem às variações entre o 1T15 e o 1T14 ou o 1T15 e o 4T14, exceto onde especificado de outra forma.

Destaques do Período

-  A **base de clientes** atingiu 37.411 clientes, um crescimento de 2,3% em comparação ao 4T14.
-  A **receita recorrente** do 1T15 cresceu 26,8% em relação ao 1T14, atingindo R\$95,0 milhões e representando 81,1% da receita bruta.
-  A **receita de serviços** atingiu R\$22,1 milhões no 1T15, 27,9% maior que no 1T14 e representando 18,9% da receita bruta.
-  A **receita operacional líquida** totalizou R\$105,1 milhões no 1T15, 26,9% superior ao 1T14.
-  O **EBITDA** foi de R\$28,8 milhões, 23,6% maior que o EBITDA do 1T14.
-  A **margem EBITDA** do 1T15 foi de 27,4%, 80 bps menor que a margem EBITDA do 1T14.
-  O **lucro líquido** atingiu R\$15,0 milhões no 1T15, um aumento de 9,3% sobre o lucro líquido do 1T14.
-  O **lucro caixa** do 1T15 foi de R\$24,1 milhões, 16,2% maior que o lucro caixa no 1T14.

Sobre as Ações

Capital Social

46.773.377 ações

Market Cap (07/05/2015)

R\$2.245.122.096

Free Float

32.932.383 ações (70,4%)

Teleconferências

Sexta-feira, 08 de maio de 2015

Português

10:00 (BR), 09:00 (EST)

Telefone: +55 11 3193 1001

ou +55 11 2820 4001

Código: LINX

Inglês

12:00 (BR), 11:00 (EST)

Telefone: +55 11 3193 1001

ou +55 11 2820 4001

Código: LINX

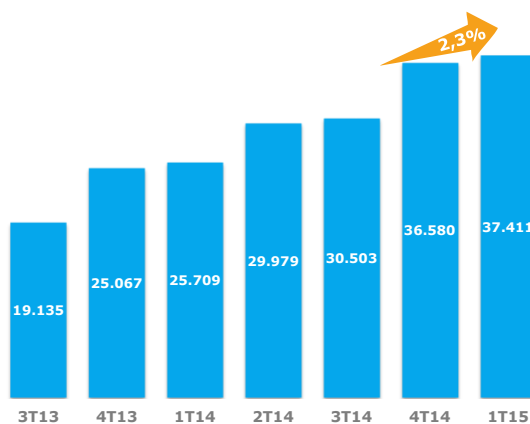
Tabela 1: Destaques financeiros (R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Número de clientes	37.411	25.709	45,5%	36.580	2,3%
Receita recorrente	95.044	74.947	26,8%	88.811	7,0%
Receita de serviços	22.120	17.291	27,9%	26.285	-15,8%
Receita operacional bruta (ROB)	117.164	92.238	27,0%	115.096	1,8%
Receita operacional líquida (ROL)	105.109	82.848	26,9%	102.637	2,4%
EBITDA	28.836	23.330	23,6%	29.118	-1,0%
Margem EBITDA	27,4%	28,2%	-80 bps	28,4%	-100 bps
Lucro líquido	15.046	13.766	9,3%	15.388	-2,2%
Lucro caixa (cash earnings)	24.050	20.693	16,2%	22.400	7,4%

Resultados Operacionais e Financeiros

Desempenho Operacional

Ao final do 1T15 a Linx atingiu um total de 37.411 clientes, uma adição orgânica de 831 clientes.

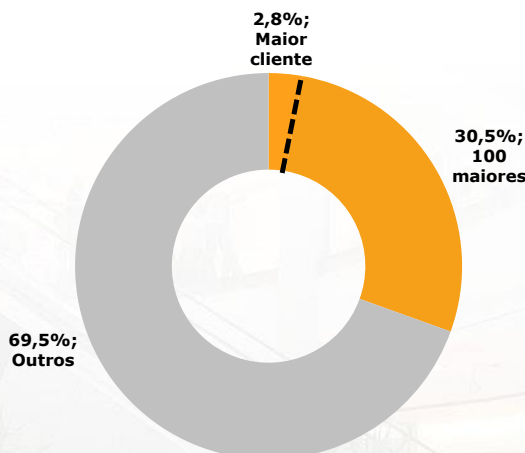
Gráfico 1: Total de clientes



A taxa de renovação de clientes no 1T15 foi de 98,8%. Adicionalmente, o maior cliente da Companhia representou 2,8% da receita. Os 100 maiores representaram 30,5%. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Companhia.

Gráfico 2: Distribuição das receitas

(% da receita total)



No 1T15, o tíquete médio de receita recorrente dos novos clientes orgânicos foi de R\$544 por mês. Lembramos que este valor costuma ter alguma volatilidade, em função do perfil dos novos clientes em cada trimestre.

Receita operacional

Tabela 2: Receita operacional					
(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Receita recorrente	95.044	74.947	26,8%	88.811	7,0%
Receita de serviços	22.120	17.291	27,9%	26.285	-15,8%
Receita operacional bruta	117.164	92.238	27,0%	115.096	1,8%
Impostos sobre vendas	(9.873)	(7.924)	24,6%	(9.796)	0,8%
Cancelamentos e abatimentos	(2.182)	(1.466)	48,8%	(2.663)	-18,1%
Receita operacional líquida	105.109	82.848	26,9%	102.637	2,4%

No 1T15 a receita recorrente atingiu R\$95,0 milhões, com crescimento de 26,8% sobre o 1T14 e representando 81,1% da receita operacional bruta. Este crescimento é resultado da nossa estratégia de seguir combinando: (i) aumento do faturamento nos mesmos clientes, através do próprio crescimento orgânico destes clientes, como por exemplo, na abertura de novas lojas, e na habilidade da Linx em realizar vendas das chamadas “ofertas cross”, que são complementares aos softwares de POS e ERP; (ii) vendas para novos clientes; e (iii) a consolidação dos resultados das aquisições realizadas no período. Em relação ao 4T14, o crescimento foi de 7,0%. Este resultado demonstra que, apesar da deterioração do cenário econômico nos últimos meses, inclusive no varejo, a Companhia segue conquistando novos clientes, aumentando o ticket médio e utilizando aquisições para alocar investimentos em verticais, geografias e tecnologias que ajudem a manter a performance de receita da Companhia. É importante mencionar que neste primeiro trimestre assinamos contratos com alguns dos maiores varejistas do país, com projetos de grande porte e que deverão gerar receitas recorrentes importantes no futuro.

Existem dinâmicas seculares que impulsionam o investimento em tecnologia, inclusive em softwares de gestão, por parte dos varejistas. São elas: formalização, profissionalização, consolidação e expansão geográfica das marcas. Apesar de serem impactadas pela conjuntura atual, estas dinâmicas indicam uma tendência de crescimento contínuo destes investimentos.

Também vale ressaltar que nos últimos meses o IGPM, índice utilizado para corrigir os contratos com clientes, se descolou do IPCA, apresentando uma média de 3% a 4% de variação no acumulado de 12 meses, o que tem prejudicado a componente de preço no crescimento da receita recorrente.

Reforçamos que a Linx foca os seus esforços comerciais especialmente no crescimento das receitas recorrentes, que geram previsibilidade e rentabilidade.

A receita de serviços atingiu R\$22,1 milhões no 1T15, 27,9% maior que no 1T14. Já a queda de 15,8% em relação ao 4T14 é sazonalmente esperada e explicada pela combinação de menos

Resultados 1T15

dias úteis no primeiro trimestre de 2015 e pela entrega no 4T14 de grande número de projetos de expansão de lojas de clientes, que se concentram na véspera de Natal.

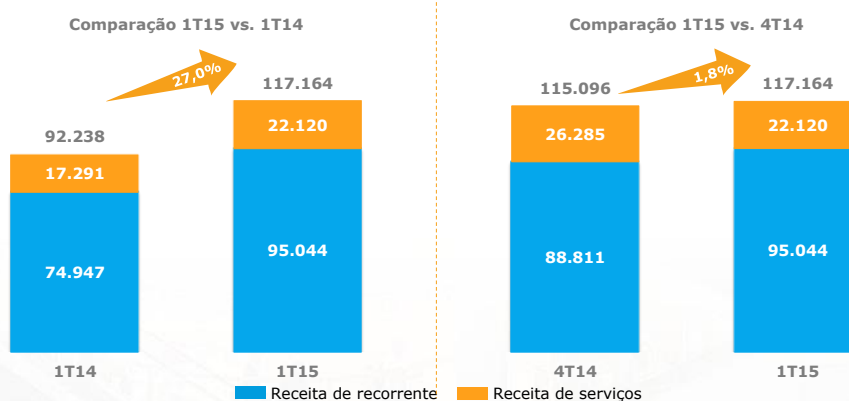
No 1T15 foi contabilizada uma receita de R\$1,24 milhões na linha “receita de serviços” referente à reversão da provisão de um earn-out não atingido na aquisição da Opus. Excluindo esse valor, a receita de serviços no 1T15 cresceu 20,8% sobre o 1T14, atingindo R\$20,9 milhões.

A receita diferida constante no balanço (receita de serviços já faturada, mas não reconhecida, tendo em vista que o serviço ainda não foi prestado) foi de R\$11,0 milhões ao final do 1T15. Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas. Esses valores garantirão a alocação futura da equipe de consultores da Linx, aumentando a previsibilidade da receita de serviços.

Adicionalmente, o valor médio da hora de serviços reconhecidos no 1T15 foi de R\$114,35.

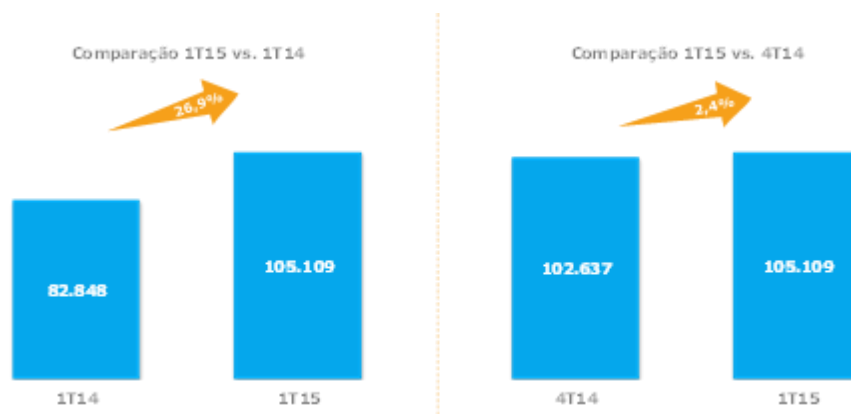
A combinação das receitas recorrente e de serviços se traduz na receita operacional bruta (ROB). No 1T15, ela foi de R\$117,2 milhões, um aumento de 27,0% sobre o 1T14.

Gráfico 3: Receita bruta (R\$ mil)



A receita operacional líquida (ROL) atingiu R\$105,1 milhões no 1T15, representando um aumento de 26,9% em relação aos R\$82,8 milhões do 1T14.

Gráfico 4: Receita operacional líquida (R\$ mil)



Lucro bruto, margem bruta e custo dos serviços prestados

Tabela 3: Custo dos serviços prestados					
(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Custos dos serviços prestados	(29.321)	(22.553)	30,0%	(26.986)	8,7%
Lucro bruto	75.788	60.295	25,7%	75.651	0,2%
Margem bruta	72,1%	72,8%	-70 bps	73,7%	-160 bps

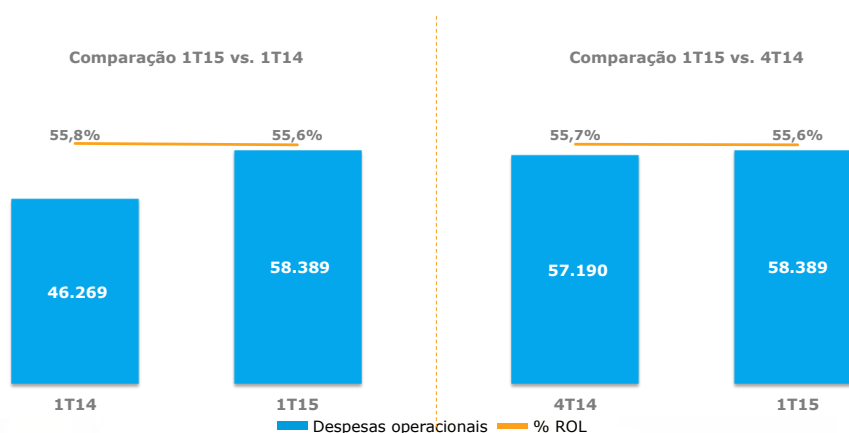
No 1T15 a margem bruta foi de 72,1%, uma queda de 70 bps na comparação com o 1T14, fruto principalmente das aquisições ocorridas no período. Já na comparação com o 4T14, a margem bruta apresentou uma queda de 160 bps, explicada pela aplicação, a partir de 1º de janeiro, do dissídio coletivo de 7% para os funcionários da Companhia alocados em São Paulo, sua principal base de operação e pela consolidação de dois meses adicionais dos custos da Softpharma, adquirida em dezembro de 2014.

Despesas operacionais

Tabela 4: Despesas operacionais					
(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Despesas operacionais	(58.389)	(46.269)	26,2%	(57.190)	2,1%
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(19.246)	(14.913)	29,1%	(19.928)	-3,4%
Depreciação e amortização	(11.437)	(9.304)	22,9%	(10.656)	7,3%
Vendas e marketing	(13.337)	(10.662)	25,1%	(12.170)	9,6%
Pesquisa e desenvolvimento	(13.736)	(10.340)	32,8%	(13.936)	-1,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(633)	(1.050)	-39,7%	(500)	26,6%
EBIT	17.399	14.026	24,0%	18.462	-5,8%

No primeiro trimestre de 2015, as despesas operacionais, que abrangem as despesas administrativas, depreciação e amortização (sem efeito caixa), vendas e marketing, pesquisa e desenvolvimento e outras despesas, atingiram o valor de R\$58,4 milhões, 26,2% acima do 1T14.

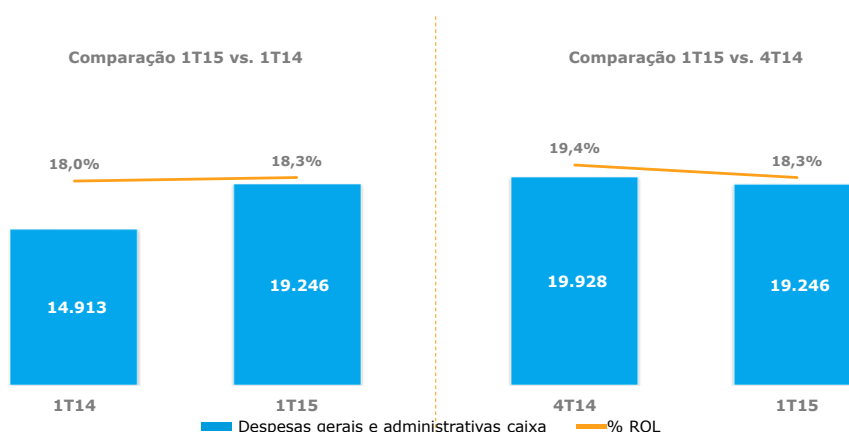
Gráfico 5: Despesas operacionais (R\$ mil)



As despesas administrativas, excluindo despesas com depreciação e amortização, apresentaram um aumento de 29,1% na comparação entre o 1T15 e 1T14, resultado principalmente das aquisições realizadas no período. Normalmente as aquisições resultam na abertura de uma nova filial em uma nova cidade. Além de investimentos necessários para ampliar e readequar a estrutura física destes escritórios, há um aumento das despesas com aluguéis. Adicionalmente, é importante ressaltar que o dissídio de São Paulo neste ano ocorreu em Fevereiro tendo, portanto, o seu impacto total devidamente contabilizado. Em 2014, como havíamos informado no release do 3T14, o dissídio ocorreu apenas em Junho. Apesar de termos provisionado um percentual de aumento no 1T14, o impacto não foi completamente refletido naquele trimestre.

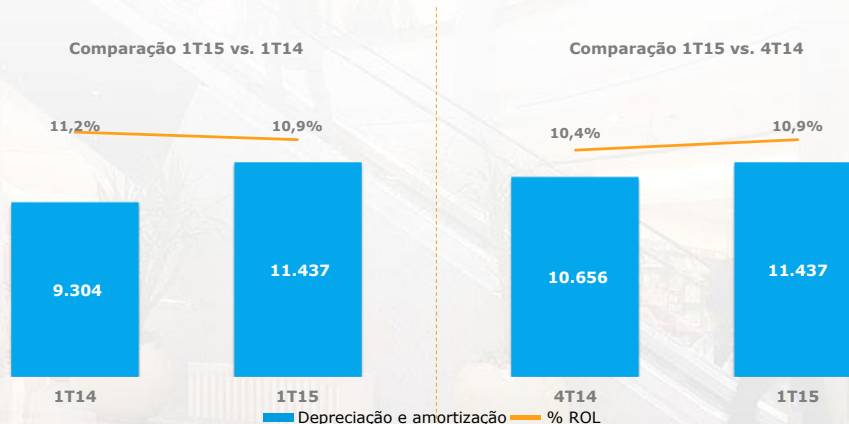
Entre o 4T14 e o 1T15 as despesas administrativas apresentaram uma queda de 3,4% e de 110 bps em relação à ROL, em função de ganhos de eficiência e ajustes na alocação contábil das despesas gerais e administrativas de empresas adquiridas nos trimestres anteriores. Conforme já mencionado em outros trimestres, especialmente no custo do serviço vendido e nas despesas gerais e administrativas, podem ocorrer algumas realocações contábeis durante a incorporação das empresas adquiridas, visando ajustar as metodologias de alocação de despesas às utilizadas pela Linx.

Gráfico 6: Despesas gerais e administrativas (R\$ mil)



As despesas com depreciação e amortização, sem efeito caixa, cresceram 7,3% entre o 1T15 e o 4T14, passando de R\$10,7 milhões para R\$11,4 milhões. Este aumento ocorreu devido à consolidação de dois meses adicionais das despesas de depreciação da Softpharma e da incorporação da Big Sistemas em dezembro de 2014, o que aumentou o ágio de aquisições a ser amortizado contabilmente. O cronograma de amortização de ágio contábil completo encontra-se no anexo IV.

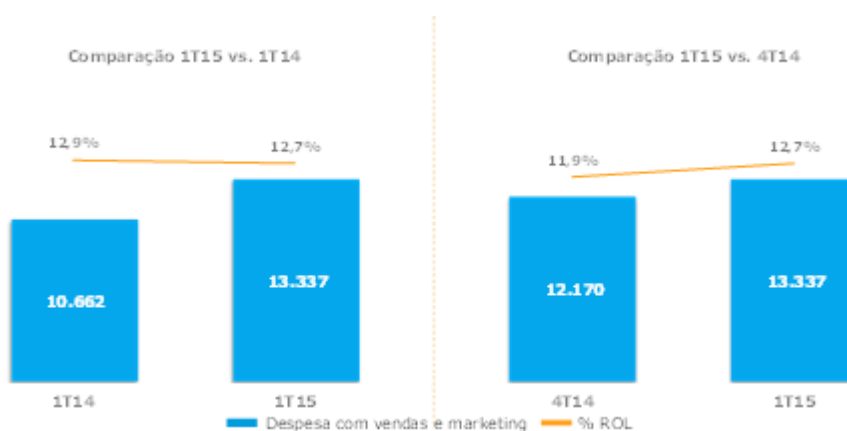
Gráfico 7: Depreciação e amortização (R\$ mil)



Resultados 1T15

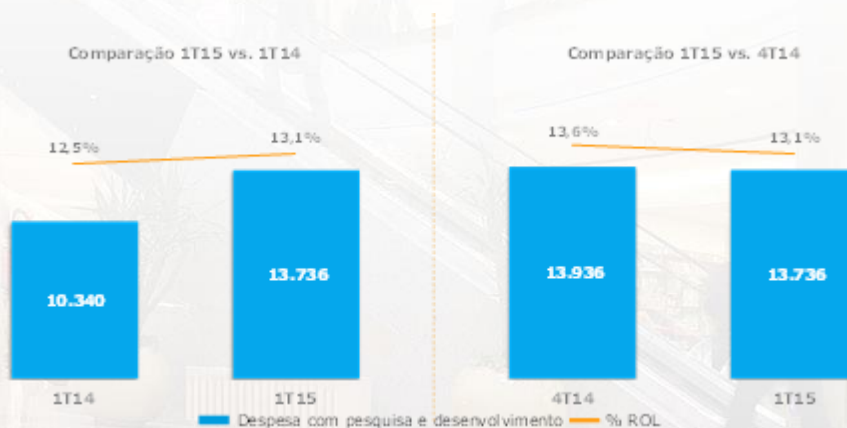
No 1T15, as despesas com vendas e marketing como percentual da ROL apresentaram uma queda de 20 bps em comparação ao 1T14, devido principalmente ao ganho de eficiência na gestão de canais advindos das aquisições realizadas nos últimos meses. Em relação ao 4T14, elas aumentaram 80 bps, devido principalmente ao dissídio de 7% em São Paulo, onde ficam as maiores equipes de Vendas e toda a equipe de Marketing.

Gráfico 8: Despesas com vendas e marketing (R\$ mil)



As despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D), quando comparadas como percentual da ROL, tiveram um aumento de 60 bps entre o 1T14 e 1T15, devido à incorporação das despesas de P&D das últimas aquisições, que abrem novas verticais de atuação e, por isso mesmo, tem um percentual de gastos de P&D um pouco mais representativo; e as despesas com o desenvolvimento de produtos para a possível Joint Venture com a Cielo. Na comparação entre o 4T14 e o 1T15, houve uma diminuição de 50 bps, reflexo do início da diluição do dissídio de filiais que possuem grande concentração de equipes de P&D, como Joinville, Porto Alegre, Recife e Belo Horizonte, aplicado no 4T14.

Gráfico 9: Despesas com pesquisa e desenvolvimento (R\$ mil)



No 1T15 foram capitalizados R\$3,4 milhões de despesas com pesquisa e desenvolvimento. Reforçamos que o principal investimento de inovação neste momento é a plataforma Omnichannel, que visa integrar todos os pontos de contato de um varejista com seus consumidores e que representa importante oportunidade de crescimento futuro.

EBITDA e margem EBITDA

Tabela 5.1: EBITDA

(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Receita operacional líquida	105.109	82.848	26,9%	102.637	2,4%
Custos dos serviços prestados	(29.321)	(22.553)	30,0%	(26.986)	8,7%
Lucro bruto	75.788	60.295	25,7%	75.651	0,2%
Despesas operacionais	(58.389)	(46.269)	26,2%	(57.190)	2,1%
Gerais e administrativas	(30.683)	(24.217)	26,7%	(30.584)	0,3%
Vendas e marketing	(13.337)	(10.662)	25,1%	(12.170)	9,6%
Pesquisa e desenvolvimento	(13.736)	(10.340)	32,8%	(13.936)	-1,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(633)	(1.050)	-39,7%	(500)	26,6%
EBIT	17.399	14.026	24,0%	18.462	-5,8%
Depreciação e amortização	11.437	9.304	22,9%	10.656	7,3%
EBITDA	28.836	23.330	23,6%	29.118	-1,0%
Margem EBITDA	27,4%	28,2%	-80 bps	28,4%	-100 bps

(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
EBITDA	28.836	23.330	23,6%	29.118	-1,0%
Reversão do earn-out da Opus	1.125	-	n.a.	-	n.a.
EBITDA ajustado	27.711	23.330	18,8%	29.118	-4,8%
Margem EBITDA ajustada	26,7%	28,2%	-150 bps	28,4%	-170 bps

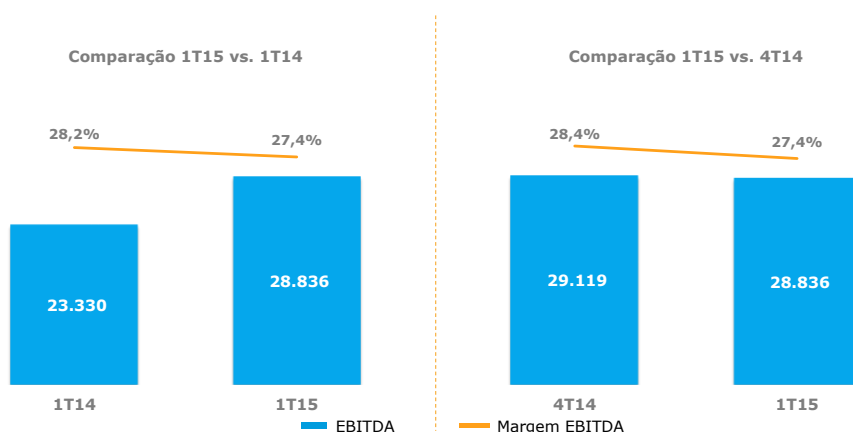
O EBITDA atingiu R\$28,8 milhões no 1T15, um aumento de 23,6% em comparação aos R\$23,3 milhões do 1T14 e uma queda de 1,0% em relação aos R\$29,1 milhões do 4T14.

No 1T15 foi contabilizado R\$0,6 milhão referente ao plano de opções da Companhia, um evento não caixa, que representou 60 bps da margem EBITDA.

A margem EBITDA do 1T15 foi de 27,4%, 80 bps abaixo do 1T14. Excluindo a reversão do earn-out da Opus, a margem EBITDA foi de 26,7%. Normalmente, o primeiro trimestre é sazonalmente mais fraco em margem, fruto principalmente do dissídio aplicado em SP em 1º de Janeiro. No 1T14, em função da demora na definição do percentual de dissídio, esta sazonalidade acabou não ocorrendo.

Lembramos ainda: (i) a recente discrepância entre os percentuais acumulados do IPCA, que tem sido referência para os dissídios e o IGPM, que reajusta os contratos com clientes; (ii) as aquisições da Rezende, Big Sistemas e Softpharma, ocorridas no período; (iii) e os investimentos que temos realizado na possível Joint Venture com a Cielo.

Gráfico 10: EBITDA (R\$ mil) e Margem EBITDA (% ROL)



Resultado financeiro

(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Resultado financeiro líquido	2.925	6.207	-52,9%	1.562	87,3%
Receitas financeiras	7.305	8.405	-13,1%	9.313	-21,6%
Despesas financeiras	(4.380)	(2.198)	99,3%	(7.751)	-43,5%
Lucro antes dos impostos	20.324	20.233	0,4%	20.024	1,5%

O resultado financeiro líquido da Linx atingiu R\$2,9 milhão no 1T15, uma queda de 52,9% em relação ao 1T14, fruto da redução do caixa líquido no período. O aumento de 87,3% em relação ao 4T14 é reflexo da normalização das despesas financeiras, relativas ao pagamento de JCP, realizado no ano passado.

As receitas financeiras da Companhia compreendem principalmente aplicações financeiras de curto prazo, de alta liquidez e que se referem substancialmente a certificados de depósitos bancários e fundos de renda fixa em bancos de primeira linha e que seguem uma política formal de investimentos bastante conservadora.

Imposto de renda e contribuição social

A Linx se utiliza de parcelas de amortização de ágio de empresas incorporadas como redutores da base de cálculo do imposto de renda e contribuição social. O cronograma completo de amortização de ágio se encontra no Anexo V.

Dentre os incentivos fiscais à inovação tecnológica previstos na Lei do Bem, 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 – IRPJ.

Tabela 7 (R\$ mil)	1T15	1T14	4T14
Lucro antes da tributação	20.324	20.233	20.024
Lucro das empresas tributadas pelo lucro presumido	-	-	-
Lucro antes do IRPJ	20.324	20.233	20.024
Alíquota fiscal combinada	34%	34%	34%
Imposto de renda e contribuição social			
Pela alíquota fiscal combinada	(6.910)	(6.879)	(6.808)
Diferenças permanentes			
Lei 11.196/05 (Lei do Bem)	688	793	480
Pagamento de juros sobre capital próprio	-	-	2.474
Previsão de pagamento de juros sobre capital próprio	971	-	-
Outras diferenças líquidas	(26)	(381)	(782)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(3.553)	(2.600)	(1.825)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(1.725)	(3.867)	(2.811)
Alíquota efetiva corrente	8%	19%	14%
Alíquota efetiva total	26%	32%	23%

Os gastos efetivos com imposto de renda e contribuição social, que se traduzem no imposto de renda e contribuição social correntes, ou seja, os que efetivamente afetaram o caixa da Companhia, foram de R\$1,7 milhões no 1T15. A alíquota efetiva total foi de 26%. A alíquota efetiva corrente, que afeta o caixa da Linx, foi de 8% no 1T15. A queda da alíquota efetiva corrente no 1T15 se deve principalmente ao início do provisionamento dos juros sobre capital próprio do trimestre, de modo a normalizar o impacto dessa linha ao longo do ano.

Lucro líquido e lucro caixa

O lucro líquido foi de R\$15,0 milhões no 1T15, um aumento de 9,3% em comparação aos R\$13,8 milhões no 1T14.

Tabela 8: Lucro caixa					
(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Lucro líquido	15.046	13.766	9,3%	15.388	-2,2%
Amortização de aquisições	5.451	4.327	26,0%	5.187	5,1%
IR e CS diferidos	3.553	2.600	36,7%	1.825	94,7%
Lucro caixa	24.050	20.693	16,2%	22.400	7,4%

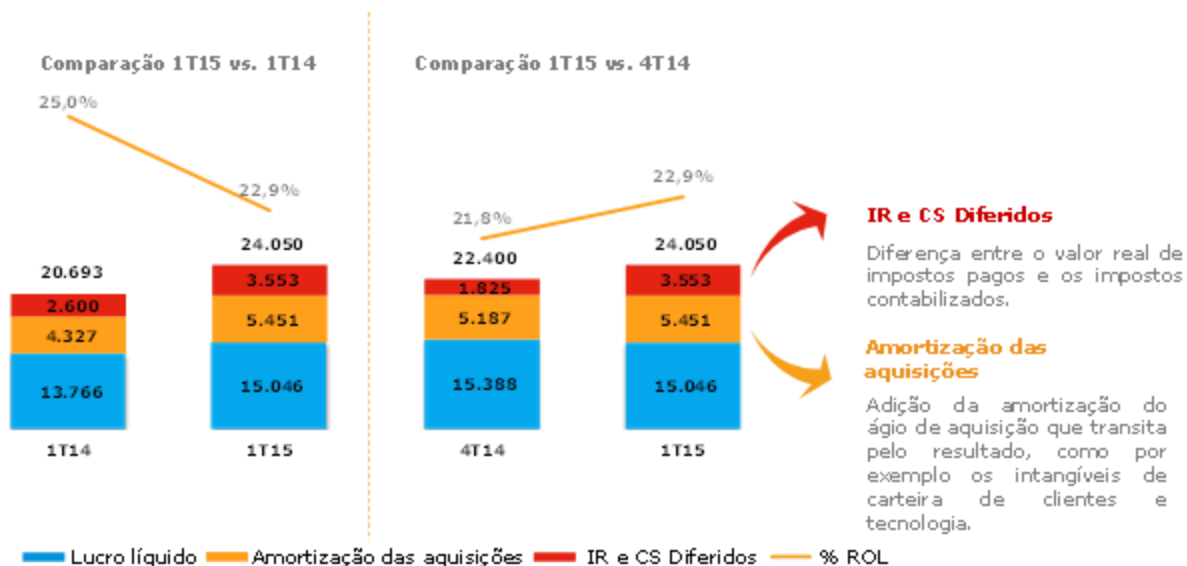
Tendo em vista que existem benefícios fiscais que afetam o resultado contábil da Linx, mas não impactam o seu caixa, a Companhia entende ser importante utilizar a metodologia do cálculo do lucro caixa (“cash earnings”), que no nosso caso consiste na adição ao lucro líquido das amortizações de intangíveis provenientes de aquisições (marcas, tecnologia, carteira de clientes e acordos de não concorrência) que transitam pelo DRE e não afetam o seu caixa, além do imposto de renda e a contribuição social diferidos, que são resultado da amortização do ágio gerado nas aquisições.

É importante ressaltar que, a partir do 4º trimestre de 2014, o ágio relativo às marcas provenientes de aquisições começou a ser amortizado, conforme determinado pelo IASB e pela CPC 15, o que aumenta o valor da amortização de aquisições utilizada para o cálculo do lucro caixa.

No 1T15, o lucro caixa atingiu R\$ 24,1 milhões, um aumento de 16,2% em relação ao 1T14 e de 7,4% em relação ao 4T14, devido principalmente ao aumento da amortização de aquisições, por conta da incorporação da Big Sistemas.

O lucro caixa, excluindo a contabilização do plano de opções, foi de R\$24,7 milhões 16,2% acima dos R\$21,2 milhões do 1T14.

Gráfico 11: Lucro líquido e lucro caixa do 1T15 (R\$ mil)



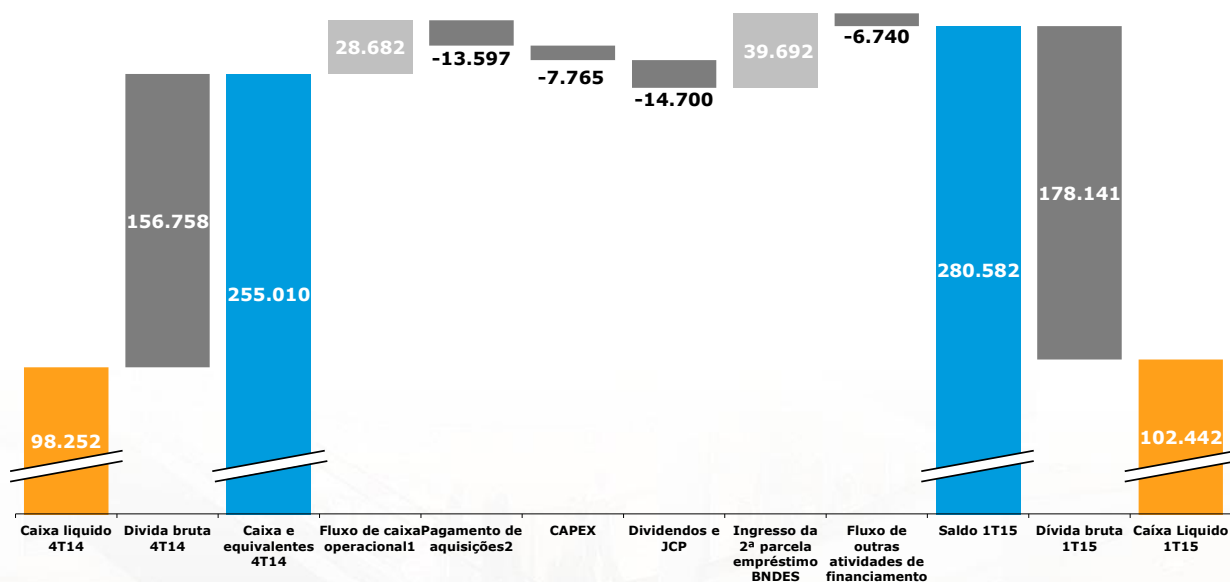
Geração de Caixa e Caixa Líquido

No 1T15 o caixa da Companhia apresentou um acréscimo de R\$25,6 milhões, encerrando o período com um saldo de R\$280,6 milhões, devido à geração de caixa do período e à entrada da segunda parcela do empréstimo com o BNDES.

A dívida bruta da Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2015 em R\$178,1 milhões e era composta por empréstimos com o BNDES, no valor de R\$107,7 milhões e contas a pagar por aquisições de ativos e de controladas, no valor total de R\$70,3 milhões. É importante ressaltar que a Linx se utiliza do mecanismo de “earn-outs” em algumas aquisições. Eles são sempre baseados em metas específicas de desempenho financeiro e operacional e estão contabilizados em sua totalidade.

O caixa líquido da Companhia (caixa menos dívida bruta) no 1T15 foi de R\$102,4 milhões.

Gráfico 12: Fluxo de caixa do 1T15 (R\$ mil)

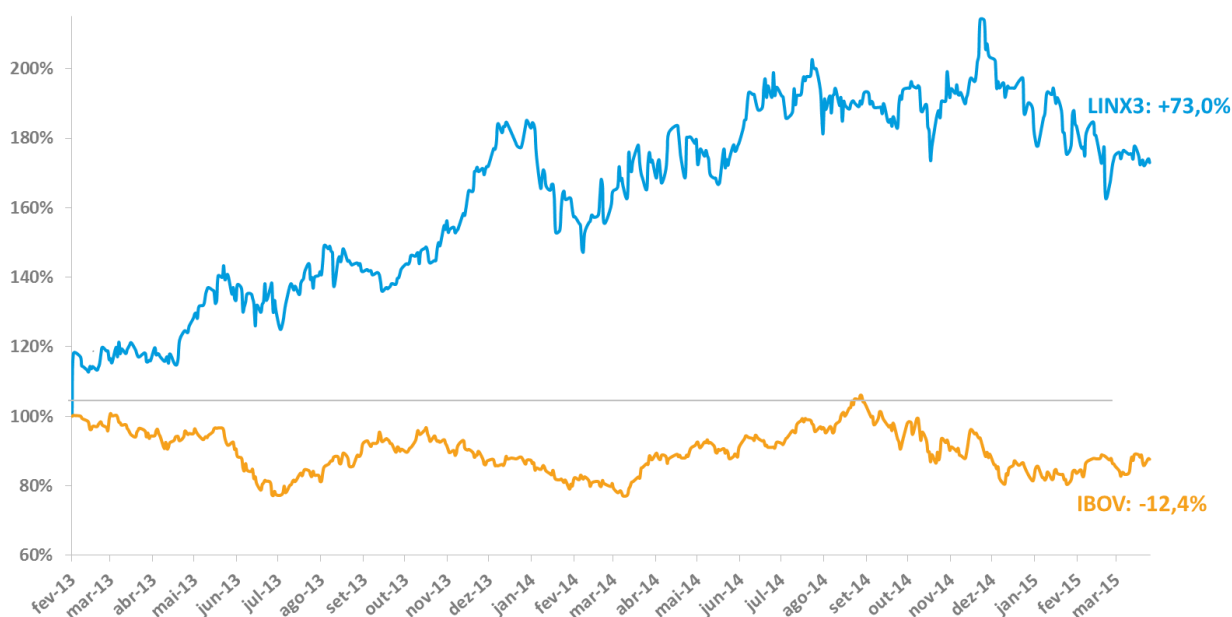


(1) Inclui resultado na venda de ativos imobilizados e intangíveis.

(2) Inclui aquisição de empresa menos caixa líquido e pagamento de aquisição de controlada.

Mercado de Capitais

Gráfico 14: Desempenho da ação desde o IPO* (07/02/2013 = 100)



Da data de início das negociações, até o final do 1T15, a ação da Linx (LINX3) apresentou valorização de 73,0%, em comparação com a performance de -12,4% do Ibovespa no mesmo período. O volume médio diário de negociação, excluído o pregão de estreia, foi de R\$7,51 milhões, com média de 329 negócios por dia.

Até o final do 1T15, a ação da Companhia (LINX3) apresentou desvalorização de 7,5%, em comparação à valorização de 2,3% do Ibovespa no mesmo período. O volume médio diário de negociação foi de 8,8 milhões, com média de 528 negócios por dia.

Sobre a Linx

A Linx é líder no fornecimento de soluções de software de gestão em ERP e POS, de acordo com pesquisa do IDC, e oferece soluções de conectividade, TEF, e-commerce e CRM para o setor varejista no Brasil. A Companhia atingiu esta posição de liderança oferecendo tecnologia inovadora e escalável, com foco e especialização de longo prazo no setor de varejo, seu modelo verticalizado de atuação, que combina equipes próprias nas áreas comerciais, de implementação, consultoria e suporte e por meio do nosso modelo de negócios diferenciado. Suas soluções escaláveis, abrangentes e fáceis de implantar atendem uma base ampla, diversificada e fiel de 37.411 varejistas, que vão de pequenas empresas a grandes cadeias varejistas, incluindo sete das dez maiores companhias de varejo de capital aberto do Brasil, conforme o ranking de 2012 divulgado pelo Ibevar. A Linx opera um modelo de negócio de alta rentabilidade e alto crescimento com base em contratos que geram receitas mensais recorrentes.

A Linx está bem posicionada para capitalizar sobre a grande oportunidade do mercado brasileiro de softwares para o varejo, ainda pouco explorado. De acordo com pesquisa do IDC, o total addressable market (TAM) é de R\$8,6 bilhões. O mercado de softwares para o varejo apresenta uma sólida base para um crescimento significativo no Brasil, sustentada por (i) estágios iniciais da rápida adoção de TI e softwares; (ii) maior formalização e digitalização da indústria varejista; (iii) crescimento da classe média brasileira; e (iv) crescimento do setor varejista, levando a um aumento no número de novas lojas e à construção de novos shopping centers. Os gastos com software no Brasil aumentarão significativamente nos próximos anos, conforme as empresas brasileiras continuem investindo em tecnologia e automação por meio do uso de softwares. A abertura de novas lojas por nossos clientes nos permite ampliar os contratos de manutenção mensal de softwares. Da mesma forma, o lançamento de novas soluções no portfólio da Companhia permite a realização de estratégias bem sucedidas de vendas cruzadas, aumentando sua participação nos gastos de TI de seus clientes. A Linx tem focado esforços nos segmentos e nos perfis de varejistas são os que mais crescem no mercado brasileiro, em particular as redes varejistas de pequeno e médio portes, muitas delas baseadas no modelo de franquias.

A Companhia é líder no mercado de softwares para o varejo no Brasil com 32,9% de participação de mercado, sendo quase três vezes maior que seu concorrente mais próximo, de acordo com a pesquisa do IDC.

Contatos

Relações com Investidores

Dennis Herszkowicz

Vice Presidente Financeiro, de Administração e Diretor de Relações com Investidores

Alexandre Kelemen

Relações com Investidores

(+55 11) 2103-1575

ri@linx.com.br

Assessoria de Imprensa (FSB Comunicação)

Alessandra Carvalho

(+55 11) 3165-9585

alessandra.carvalho@fsb.com.br

Flora Morena

(+55 11) 3165-9596

flora.morena@fsb.com.br

Este material foi preparado pela Linx S.A. ("Linx" ou "Companhia") e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos do setor, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas, intenções e outros fatores.

Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões.

Anexo I – Demonstração de resultados do exercício (R\$ mil)

(R\$ mil)	1T15	1T14	Δ%	4T14	Δ%
Receita recorrente	95.044	74.947	26,8%	88.811	7,0%
Receita de serviços	22.120	17.291	27,9%	26.285	-15,8%
Receita operacional bruta	117.164	92.238	27,0%	115.096	1,8%
Impostos sobre vendas	(9.873)	(7.924)	24,6%	(9.796)	0,8%
Cancelamentos e abatimentos	(2.182)	(1.466)	48,8%	(2.663)	-18,1%
Receita operacional líquida	105.109	82.848	26,9%	102.637	2,4%
Custos dos serviços prestados	(29.321)	(22.553)	30,0%	(26.986)	8,7%
Lucro bruto	75.788	60.295	25,7%	75.651	0,2%
Despesas operacionais	(58.389)	(46.269)	26,2%	(57.190)	2,1%
Gerais e administrativas	(30.683)	(24.217)	26,7%	(30.584)	0,3%
Vendas e marketing	(13.337)	(10.662)	25,1%	(12.170)	9,6%
Pesquisa e desenvolvimento	(13.736)	(10.340)	32,8%	(13.936)	-1,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(633)	(1.050)	-39,7%	(500)	26,6%
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	17.399	14.026	24,0%	18.462	-5,8%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	2.925	6.207	-52,9%	1.562	87,3%
Receitas financeiras	7.305	8.405	-13,1%	9.313	-21,6%
Despesas financeiras	(4.380)	(2.198)	99,3%	(7.751)	-43,5%
Lucro antes dos impostos	20.324	20.233	0,4%	20.024	1,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(3.553)	(2.600)	36,7%	(1.825)	94,7%
Imposto de renda e contribuição social correntes	(1.725)	(3.867)	-55,4%	(2.811)	-38,6%
Lucro líquido do exercício	15.046	13.766	9,3%	15.388	-2,2%
Amortização de aquisições	5.451	4.327	26,0%	5.187	5,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3.553	2.600	36,7%	1.825	94,7%
Lucro caixa	24.050	20.693	16,2%	22.400	7,4%

Anexo II – Balanço patrimonial: 31/12/2014 e 31/03/2015 (R\$ mil)

Ativo	31/12/2014	31/03/2015
Caixa e equivalentes de caixa	255.009	280.582
Contas a receber	71.865	74.843
Estoques	163	144
Impostos a recuperar	21.393	16.546
Outros créditos	8.051	9.651
Total circulante	356.481	381.766

Outros créditos	659	592
Ativo fiscal diferido	286	-
Total realizável a longo prazo	945	592

Imobilizado	42.292	44.025
Intangível	482.464	476.831
Total não circulante	525.701	521.448
Total ativo	882.182	903.214

Passivo + Patrimônio Líquido	31/12/2014	31/03/2015
Fornecedores	6.828	4.376
Empréstimos e financiamentos	12.721	11.475
Obrigações trabalhistas	27.000	29.932
Impostos e contribuição a recolher	8.405	3.553
Imposto de renda e contribuição social	724	1.406
Contas a pagar por aquisições de controladas	29.372	29.688
Receita diferida	12.434	10.990
JCP a pagar	1.276	-
Outras contas a pagar	3.259	2.376
Total circulantes	102.019	93.796

Empréstimos e financiamentos	59.456	96.374
Contas a pagar por aquisição de controladas	47.587	34.020
Passivo fiscal diferido	33.333	36.600
Outras contas a pagar	5.609	5.597
Total não circulante	145.985	172.591

Capital social	350.662	350.852
Reserva de capital	193.344	193.956
Reserva de lucros	76.973	92.019
Dividendos adicionais propostos	13.199	-
Total patrimônio líquido	634.179	636.827
Total passivo + patrimônio líquido	882.182	903.214

Anexo III – Demonstração do fluxo de caixa (R\$ mil)

(R\$ mil)	1T15	1T14	4T14
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	15.046	13.766	15.387
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais			
Depreciação e amortização	11.437	9.304	10.656
Resultado na venda de imobilizado e intangíveis	226	227	1.304
Provisão para devedores duvidosos	449	545	180
Plano de opção de compra de ações	612	522	585
Encargos financeiros	3.256	1.745	828
Impostos diferidos	3.553	2.600	1.825
Impostos correntes	1.725	3.867	2.811
Diminuição (aumento) nos ativos			
Contas a receber de clientes	(3.428)	(4.639)	(2.079)
Estoques	19	23	23
Impostos a recuperar	3.741	(968)	(5.514)
Outros créditos e depósitos judiciais	(1.531)	(541)	2.259
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	(2.452)	(2.418)	1.935
Obrigações trabalhistas	2.932	4.837	(4.468)
Impostos e contribuições a recolher	(3.263)	(1.394)	4.109
Receita diferida	(1.444)	184	(446)
Outras contas a pagar	(895)	(1)	(869)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(1.301)	(1.341)	(1.618)
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades operacionais	28.682	26.318	26.908
Fluxo de caixa das atividades de investimentos			
Aquisição de ativo imobilizado	(3.991)	(3.438)	(4.179)
Aquisição de ativo intangível	(3.774)	(3.908)	(6.320)
Aquisição de empresas, líquido do caixa	-	-	(69.404)
Aplicações financeiras	(31.190)	(15.551)	26.483
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de investimentos	(38.955)	(22.897)	(53.420)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos			
Ingresso de empréstimos e financiamentos	39.692	13	34.559
Pagamentos do principal de empréstimos e financiamentos	(4.167)	(1.049)	(3.488)
Encargos financeiros pagos	(2.764)	(727)	(300)
Pagamentos de aquisição de controladas	(13.597)	(10.449)	(6.323)
Dividendos e JCP pagos	(14.700)	-	-
Aporte de capital de acionistas	190	382	-
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de financiamentos	4.654	(11.830)	24.448
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	(5.619)	(8.409)	(2.064)
Demonstrações do aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa			
No início do exercício	32.539	38.061	34.603
No fim do exercício	26.920	29.652	32.539
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	(5.619)	(8.409)	(2.064)

Anexo IV – Cronograma de amortização de ágio contábil

Trimestre	Valor (R\$)
2T15	(4.337.878)
3T15	(4.337.878)
4T15	(4.337.878)
1T16	(3.043.547)
2T16	(3.043.547)
3T16	(2.741.029)
4T16	(2.741.029)
1T17	(2.741.029)
2T17	(2.481.695)
3T17	(2.364.573)
4T17	(2.130.331)
1T18	(2.027.512)
2T18	(1.821.875)
3T18	(1.821.875)
4T18	(1.821.875)
1T19	(1.713.155)
2T19	(1.713.155)
3T19	(1.649.200)
4T19	(1.521.291)
1T20	(1.343.121)
2T20	(1.343.121)
3T20	(1.343.121)
4T20	(1.343.121)
1T21	(1.146.568)
2T21	(1.146.568)
3T21	(1.057.548)
4T21	(1.057.548)
1T22	(956.103)
2T22	(956.103)
3T22	(956.103)
4T22	(956.103)

Anexo V – Cronograma de amortização de ágio fiscal (ágio contábil + ágio fiscal)

Trimestre	Valor (R\$)
2T15	(13.298.022)
3T15	(13.298.022)
4T15	(13.298.022)
1T16	(13.298.022)
2T16	(13.298.022)
3T16	(10.673.448)
4T16	(10.673.448)
1T17	(10.673.448)
2T17	(10.673.448)
3T17	(9.511.039)
4T17	(9.511.039)
1T18	(8.276.261)
2T18	(8.212.089)
3T18	(8.212.089)
4T18	(8.212.089)
1T19	(8.212.089)
2T19	(8.212.089)
3T19	(7.176.944)
4T19	(5.826.857)
1T20	(5.388.094)
2T20	(4.886.570)
3T20	(3.883.522)
4T20	(3.883.522)
1T21	(3.883.522)
2T21	(3.191.022)
3T21	(2.844.772)
4T21	(2.844.772)
1T22	(2.844.772)
2T22	(2.844.772)
3T22	(2.844.772)
4T22	(2.844.772)

Glossário

CAGR (Compounded Annual Growth Rate): taxa composta de crescimento anual.

CRM (Customer Relationship Management): software que armazena e compila dados dos clientes e através de estudos auxilia em estratégias de relacionamento e marketing.

ERP (Enterprise Resource Planning): sistema de informação que integra todos os dados e processos de uma organização em um único sistema.

IFRS (International Financial Reporting Standards): padrões internacionais de demonstrações financeiras emitidos pelo International Accounting Standards Board – IASB.

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

POS (Point of Sale): software de automação comercial, instalado em lojas, utilizado para registrar vendas, consumidores e gerar as informações para o ERP.

Receitas recorrentes: compreendem atualizações dos “softwares”, suporte, “helpdesk”, aluguel de equipamento, serviço de hospedagem, uso das ferramentas e equipes de suporte localizadas nos clientes e serviços de conectividade. As receitas relativas a manutenção são reconhecidas no resultado mensalmente, por um período de tempo estabelecido em contrato. Nas demonstrações financeiras são tratadas como receitas de manutenção.

Receitas de serviços: compreendem serviços de implementação, incluindo personalização, treinamento, licenças dos “softwares” e outros serviços. As receitas de serviços são reconhecidas no resultado em função da sua realização.

TEF: transferência eletrônica de fundos.

TJLP: taxa de juros a longo prazo.