









2T13 – CRESCIMENTO DA RECEITA, DO EBITDA E DO LUCRO CAIXA

São Paulo, 7 de agosto de 2013. 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 segundo trimestre de 2013 (2T13). 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 2T13 e o 2T12, o 2T13 e o 1T13, ou o 1S13 e o 1S12, exceto onde especificado de outra forma.

Destaques do Período

-  A **base de clientes** cresceu 6,3% no 2T13 em comparação ao 1T13, atingindo 16.434 clientes, o que representa uma adição de 980 novos clientes no trimestre.
-  No 2T13, a **receita recorrente** cresceu 41,1%, passando de R\$45,9 milhões no 2T12 para R\$64,8 milhões e representando 78,1% da receita bruta do 2T13.
-  A **receita de serviços** atingiu R\$18,2 milhões no 2T13, 7,6% maior que no 2T12 e representando 21,9% da receita bruta.
-  A **receita operacional líquida** totalizou R\$74,3 milhões no 2T13, 32,2% superior ao 2T12.
-  O **EBITDA** do 2T13 foi de R\$20,3 milhões, 56,4% acima do EBITDA, ajustado ao earn-out da CSI do 2T12, de R\$13,0 milhões.
-  **Margem EBITDA** foi de 27,3% no 2T13, 420 bps maior que a margem EBITDA do 2T12 de 23,1%.
-  O **lucro líquido** no 2T13 atingiu R\$14,0 milhões, crescimento de 203,0% sobre o lucro líquido, ajustado ao earn-out da CSI, do 2T12, que foi de R\$4,6 milhões.
-  O **lucro caixa** do 2T13 foi de R\$ 19,3 milhões, 119,8% maior que o lucro caixa no 2T12 de R\$ 8,8 milhões.

Sobre as Ações

Capital Social

46.519.720 ações

Market Cap (06/08/2013)

R\$1.778.448.896

Free Float

31.287.257 ações (67,3%)

Teleconferências

Quinta-feira, 8 de agosto de 2013

Português

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

Telefone: +5511 4688-6361

Código: LINX

Inglês

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

Telefone: +5511 4688-6361

Código: LINX

Tabela 1: Destaques financeiros (R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Número de clientes	16.434	10.387	58,2%	15.454	6,3%	16.434	10.387	58,2%
Receita recorrente	64.784	45.921	41,1%	56.358	15,0%	121.142	91.173	32,9%
Receita de serviços	18.160	16.878	7,6%	15.095	20,3%	33.255	29.580	12,4%
Receita operacional bruta (ROB)	82.944	62.799	32,1%	71.453	16,1%	154.397	120.753	27,9%
Receita operacional líquida (ROL)	74.340	56.212	32,2%	63.785	16,5%	138.125	107.831	28,1%
EBITDA*	20.304	12.979	56,4%	17.233	17,8%	37.537	28.663	31,0%
Margem EBITDA*	27,3%	23,1%	420 bps	27,0%	30 bps	27,2%	26,6%	60 bps
Lucro líquido*	14.033	4.632	203,0%	11.856	18,4%	25.889	11.846	118,5%
Lucro caixa (cash earnings)*	19.320	8.789	119,8%	16.699	15,7%	36.019	19.846	81,5%

*Ajustado ao earn-out de R\$5 milhões da CSI no 2T12

Eventos Recentes

Aquisição de ativos da Opus

Em 29 de Julho de 2013 a Linx S.A. anunciou a celebração do Contrato de Compra e Venda de Ativos entre a Linx Sistemas e Consultoria Ltda., subsidiária da Companhia, e a Opus Software Comércio e Representações Ltda., pelo valor de até R\$ 9.000.000,00 (nove milhões de reais), a serem pagos da seguinte forma: uma parcela à vista de R\$5.550.000,00 (cinco milhões, quinhentos e cinquenta mil reais) e o saldo remanescente de R\$3.450.000,00 (três milhões, quatrocentos e cinquenta mil reais) sujeito ao atingimento de determinadas metas financeiras e operacionais até o final de 2015. Em 2012 o faturamento bruto gerado por estes ativos foi de R\$3,1 milhões.

As atividades da Opus compreendem o desenvolvimento e comercialização de softwares de POS e ERP para franquias de varejo de serviços, como por exemplo escolas de idiomas, salões de beleza, lavanderias, entre outros.

A aquisição dos ativos da Opus está alinhada com os objetivos estratégicos da Companhia de aquisições de empresas de software de gestão focadas no varejo. Neste caso, o racional foi a entrada em uma nova vertical, a de franquia de varejo de serviços.

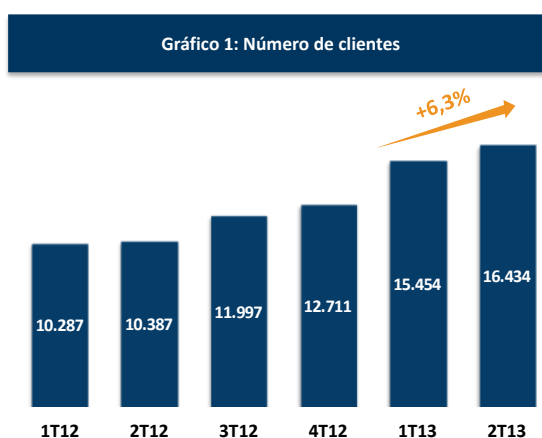
Incorporação da Direção

Em Assembleia Geral de Acionistas de 26 de Julho de 2013 foi aprovada por unanimidade a proposta de incorporação da Direção Processamento de Dados Ltda. pela sociedade controlada da Companhia, Linx Sistemas e Consultoria Ltda.

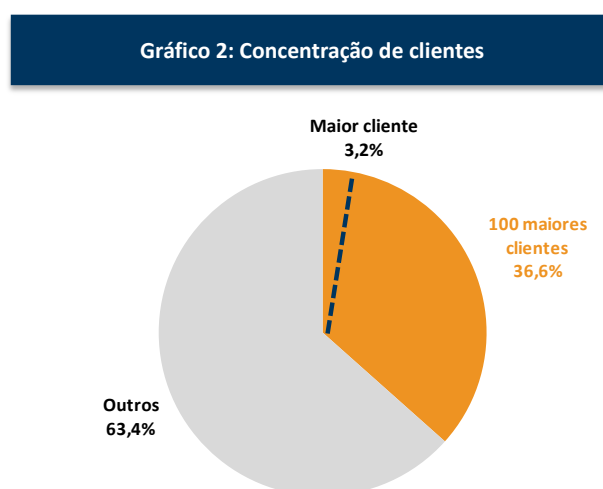
Resultados Operacionais e Financeiros

Desempenho Operacional

Ao final do 2T13 a Linx atingiu um total de 16.434 clientes, uma adição orgânica de 731 clientes no trimestre, além de 249 clientes adicionados à base através da aquisição dos ativos da Seller.



A taxa de renovação de clientes no 2T13 foi de 98,8%. Adicionalmente, no 2T13 o maior cliente da Companhia representou 3,2% da receita. Os 100 maiores representaram 36,6%. As altas taxas de renovação e a baixa concentração de clientes refletem a base ampla, diversificada e fiel da Companhia.



No 2T13, o tíquete médio de receita recorrente dos 731 novos clientes orgânicos foi de R\$462 por mês, abaixo dos R\$776 por mês do 2T12, em função das vendas para novos clientes terem se concentrado em franquias. Lembramos que este valor costuma ter alguma volatilidade, exatamente em função do perfil dos novos clientes em cada trimestre.

Receita operacional

Tabela 2: Receita operacional								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Receita recorrente	64.784	45.921	41,1%	56.358	15,0%	121.142	91.173	32,9%
Receita de serviços	18.160	16.878	7,6%	15.095	20,3%	33.255	29.580	12,4%
Receita operacional bruta	82.944	62.799	32,1%	71.453	16,1%	154.397	120.753	27,9%
Impostos sobre vendas	(7.171)	(5.953)	20,5%	(6.291)	14,0%	(13.462)	(11.492)	17,1%
Cancelamentos e abatimentos	(1.433)	(634)	126,0%	(1.377)	4,1%	(2.810)	(1.430)	96,5%
Receita operacional líquida	74.340	56.212	32,2%	63.785	16,5%	138.125	107.831	28,1%

No 2T13 a receita recorrente atingiu R\$64,8 milhões, com crescimento de 41,1% sobre o 2T12 e representando 78,1% 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 aquisição da Compacta no 3T12 e a consolidação dos resultados da Direção (que já teve o mês de Março consolidado no 1T13) e dos ativos da Seller.

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

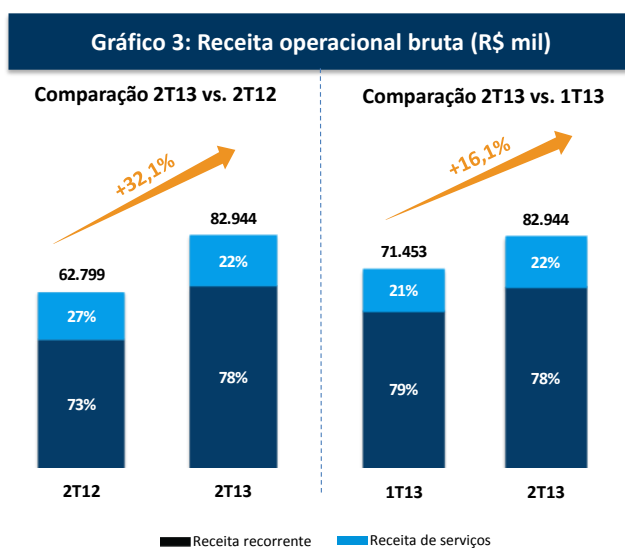
No 2T12 foram contabilizadas outras receitas que não de serviços no valor de R\$525 mil na conta “Receita de Serviços”. Excluindo este valor, a receita de serviços no 2T13 teria crescido 11,1% sobre o 2T12. Como a Linx tem uma operação verticalizada, provendo os serviços de implantação, treinamento, consultoria e customização, conforme sua base de clientes e seu faturamento recorrente se expandem, pode aumentar também o inventário de horas disponíveis para venda destes serviços aos clientes, novos e da base. Portanto, este aumento ocorreu devido ao crescimento natural da Companhia, que ampliou a equipe de consultores e, portanto, o inventário disponível de horas para prestação de serviços. Em relação ao 1T13, o aumento de 20,3% nas receitas de serviço é explicado pelo maior número de dias úteis do 2T13, pela melhoria na eficiência de uso do inventário de horas disponíveis e pela consolidação dos resultados da Direção e da Seller.

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\$8,0 milhões ao final do 2T13.

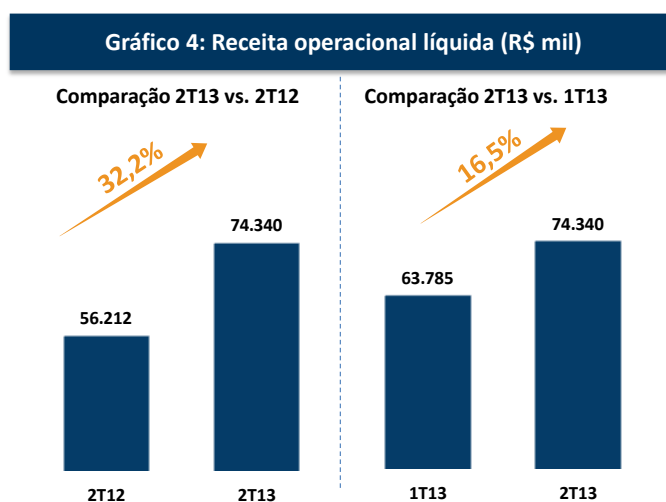
Nos meses seguintes, conforme os serviços sejam prestados, estas receitas serão devidamente reconhecidas. Esses valores garantirão a alocação futura da equipe de consultores da Linx, aumentando a previsibilidade da receita de serviços.

Adicionalmente, o valor médio da hora de serviços reconhecidos no 2T13 foi de R\$129,69.

No 2T13, a receita operacional bruta foi de R\$ 82,9 milhões, representando aumento de 32,1% sobre o 2T12.



A receita operacional líquida (ROL) atingiu R\$74,3 milhões no 2T13, representando um aumento de 32,2% em relação aos R\$56,2 milhões do 2T12.



Lucro bruto, margem bruta e custo dos serviços prestados

Tabela 3: Custo dos serviços prestados								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Custos dos serviços prestados	(22.495)	(17.056)	31,9%	(18.638)	20,7%	(41.133)	(32.205)	27,7%
Lucro bruto	51.845	39.156	32,4%	45.147	14,8%	96.992	75.626	28,3%
Margem bruta	69,7%	69,7%	0 bps	70,8%	-110 bps	70,2%	70,1%	10 bps

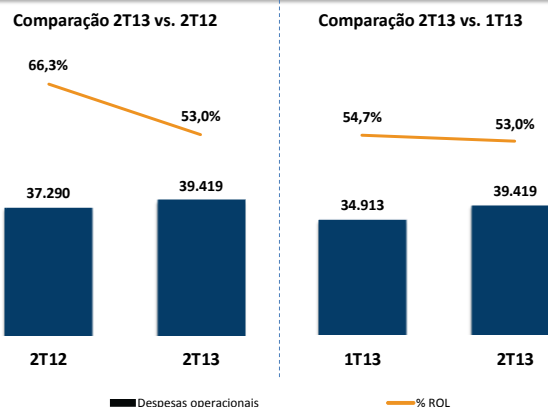
A margem bruta se manteve estável na comparação do 2T13 com o 2T12, em 69,7%. No entanto, na comparação com o 1T13 houve queda de 110 bps, explicada pela consolidação dos resultados do trimestre da Direção e Seller, adquiridas em Março de 2013 e que neste momento inicial geram margem bruta menor que a média da Companhia.

Despesas operacionais

Tabela 4: Despesas operacionais								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Despesas operacionais	(39.419)	(37.290)	5,7%	(34.913)	12,9%	(74.332)	(63.976)	16,2%
Gerais e administrativas (ex-depreciação e amortização)	(15.017)	(10.835)	38,6%	(12.076)	24,4%	(27.093)	(19.871)	36,3%
Depreciação e amortização	(7.878)	(6.113)	28,9%	(6.999)	12,6%	(14.877)	(12.013)	23,8%
Vendas e marketing	(8.907)	(13.134)	-32,2%	(8.585)	3,8%	(17.492)	(19.473)	-10,2%
Pesquisa e desenvolvimento	(7.148)	(6.765)	5,7%	(6.961)	2,7%	(14.109)	(11.944)	18,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(469)	(443)	5,9%	(292)	60,6%	(761)	(675)	12,7%
EBIT	12.426	1.866	565,9%	10.234	21,4%	22.660	11.650	94,5%

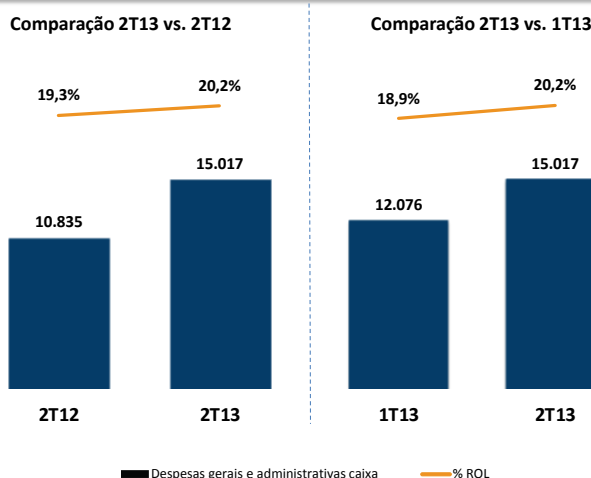
No segundo trimestre de 2013 as despesas operacionais, que abrangem as despesas administrativas, vendas e marketing, pesquisa e desenvolvimento e outras despesas, atingiram o valor de R\$39,4 milhões, 5,7% acima dos R\$37,3 milhões do 2T12. É importante mencionar que no 2T12 houve um pagamento de earn-out para os antigos proprietários da CSI no valor de R\$5,0 milhões. Sem este efeito, o crescimento das despesas operacionais seria de 22,1%, menor que o crescimento de 32,2% da receita operacional líquida no mesmo período. Lembramos que ao longo dos anos de 2011 e 2012 a Companhia realizou investimentos em uma nova estrutura organizacional que acomodasse o seu rápido crescimento. Este investimento já está estabilizado, como demonstra a redução de 442 bps no percentual destas despesas operacionais sobre a receita líquida, entre o 2T13 e o 2T12, já desconsiderando o efeito do earn-out da CSI. É importante mencionar que, conforme a empresa segue crescendo organicamente e através de aquisições, novos ajustes de estrutura organizacional podem ser necessários no futuro.

Gráfico 5: Despesas operacionais (R\$ mil)

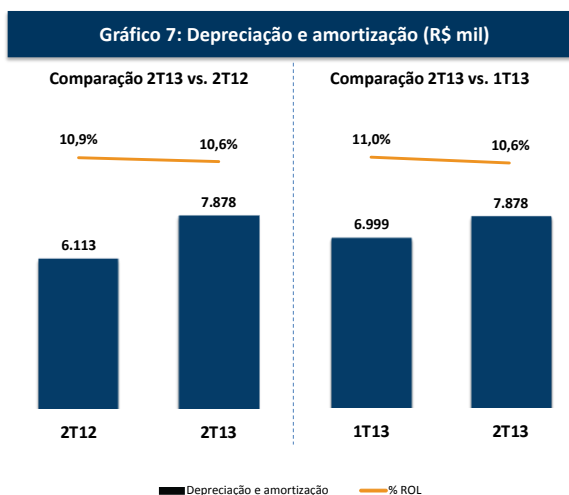


As despesas administrativas, excluindo despesas com depreciação e amortização (anteriormente denominadas “despesas administrativas caixa”), cresceram 38,6% do 2T12 para o 2T13. Este aumento ocorreu devido principalmente: (i) à continuação do mencionado investimento em uma nova estrutura organizacional, iniciado em 2011 e que seguiu normalmente até o final de 2012, impactando a comparação 2T13 com o 2T12, (ii) à consolidação das despesas trimestrais da Direção e Seller ao resultado da Companhia, (iii) à contabilização dos valores referentes ao primeiro semestre de 2013 referente ao plano de opções de ações da Companhia, cujas despesas não tem efeito caixa (o detalhamento destas despesas estão na seção “Ebitda e Margem Ebitda”); e (iv) à continuação dos investimentos em melhorias de nossa estrutura física; no caso deste trimestre em particular, as despesas com um andar adicional locado na matriz em São Paulo e melhorias nas filiais de Belo Horizonte e Recife.

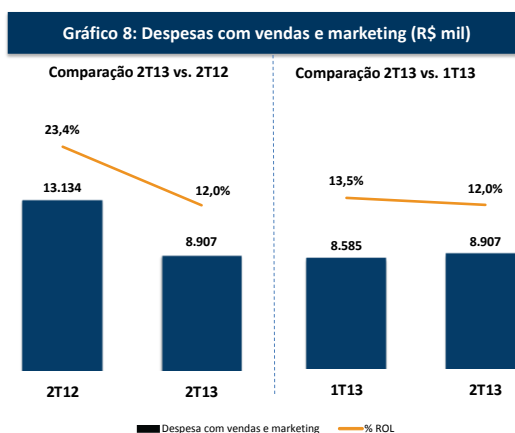
Gráfico 6: Despesas gerais e administrativas ex depreciação e amortização (R\$ mil)



As despesas com depreciação e amortização cresceram 28,9%, passando de R\$6,1 milhões no 2T12 para R\$7,9 milhões no 2T13. Este aumento ocorreu principalmente devido às aquisições da Compacta em Agosto de 2012 e da Direção em Março de 2013, que aumentaram o ágio gerado por aquisições. O cronograma de amortização de ágio contábil completo encontra-se no anexo IV.

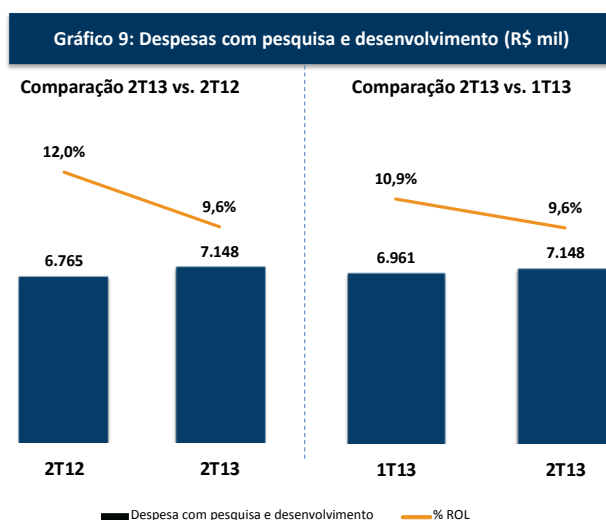


No 2T13, as despesas com vendas e marketing como percentual da ROL apresentaram uma queda de 249 bps em comparação ao 2T12, já excluído o earn-out da CSI no 2T12 de R\$ 5 milhões e que foi contabilizado integralmente nesta linha. Essa queda demonstra a estabilização do investimento na nova estrutura organizacional da Companhia, ocorrido entre os anos de 2011 e 2012 e já mencionado anteriormente.



As despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D), quando comparadas como percentual da ROL, tiveram uma queda de 240 bps entre o 2T13 e o 2T12. Esta queda reflete a normalização do investimento na estrutura organizacional da Companhia que ocorreu em 2011 e 2012. É importante mencionar que a Linx é uma empresa inovadora e que pretende

seguir investindo na melhoria e evolução dos produtos atuais, bem como no lançamento de novas soluções. Desta forma, entendemos ser saudável seguir mantendo um bom nível de investimento em P&D. Sendo assim, ao longo dos trimestres, pode haver variações nos investimentos de P&D como percentual da ROL.



No 2T13 foram capitalizados R\$2,9 milhões de despesas com pesquisa e desenvolvimento. Na comparação com os R\$ 2,8 milhões do 1T13, houve estabilidade. 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.

EBITDA e margem EBITDA

Tabela 5 : EBITDA

(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Receita operacional líquida	74.340	56.212	32,2%	63.785	16,5%	138.125	107.831	28,1%
Custos dos serviços prestados	(22.495)	(17.056)	31,9%	(18.638)	20,7%	(41.133)	(32.205)	27,7%
Lucro bruto	51.845	39.156	32,4%	45.147	14,8%	96.992	75.626	28,3%
Despesas operacionais	(39.419)	(37.290)	5,7%	(34.913)	12,9%	(74.332)	(63.976)	16,2%
Gerais e administrativas	(22.895)	(16.948)	35,1%	(19.075)	20,0%	(41.970)	(31.884)	31,6%
Vendas e marketing	(8.907)	(13.134)	-32,2%	(8.585)	3,8%	(17.492)	(19.473)	-10,2%
Pesquisa e desenvolvimento	(7.148)	(6.765)	5,7%	(6.961)	2,7%	(14.109)	(11.944)	18,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(469)	(443)	5,9%	(292)	60,6%	(761)	(675)	12,7%
EBIT	12.426	1.866	565,9%	10.234	21,4%	22.660	11.650	94,5%
Depreciação e amortização	7.878	6.113	28,9%	6.999	12,6%	14.877	12.013	23,8%
EBITDA	20.304	7.979	154,5%	17.233	17,8%	37.537	23.663	58,6%
Earn-out CSI	-	5.000	n.a.	-	n.a.	-	5.000	n.a.
EBITDA ajustado	20.304	12.979	56,4%	17.233	17,8%	37.537	28.663	31,0%
Margem EBITDA ajustada	27,3%	23,1%	420 bps	27,0%	30 bps	27,2%	26,6%	60 bps

O EBITDA atingiu R\$20,3 milhões no 2T13, representando um aumento de 56,4% em comparação aos R\$13,0 milhões de EBITDA, ajustado ao earn-out da CSI, do 2T12.

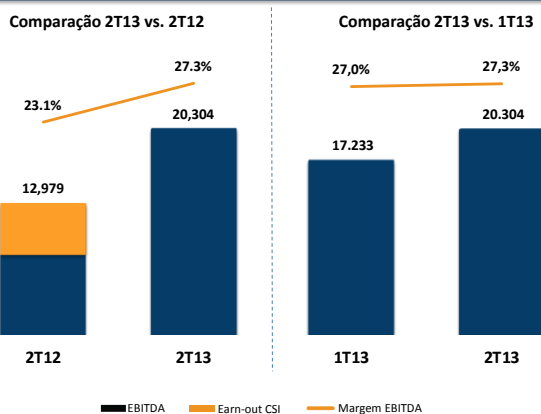
No 2T13 ocorreu a contabilização do primeiro semestre do plano de opções de ações da Companhia, um evento não caixa e que impactou o EBITDA em R\$0,9 milhão, representando 120 bps da margem EBITDA.

Tabela 5.1 : EBITDA ajustado ao plano de opções								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
EBITDA	20.304	7.979	154,5%	17.233	17,8%	37.537	23.663	58,6%
Earn-out CSI	-	5.000	n.a.	-	n.a.	-	5.000	n.a.
EBITDA ajustado ao earn-out da CSI	20.304	12.979	56,4%	17.233	17,8%	37.537	28.663	31,0%
Plano de opções	895	-	n.a.	-	n.a.	895	-	n.a.
EBITDA ajustado (ex plano de opções)	21.199	12.979	63,3%	17.233	23,0%	38.432	28.663	34,1%
Margem EBITDA ajustada (ex plano de opções)	28,5%	23,1%	540 bps	27,0%	150 bps	27,8%	26,6%	120 bps

A margem EBITDA, excluindo a contabilização do plano de opções da Companhia, foi de 28,5%, um aumento de 540 bps em relação aos 23,1% de margem EBITDA do 2T12. Este aumento é o resultado da continuação de um crescimento de receita saudável, com a maturação do investimento em uma nova estrutura organizacional, ocorrido em 2011 e 2012. Com isso, houve aumento de eficiência operacional da Companhia neste período.

Na comparação com o 1T13, a margem EBITDA do 2T13, ajustada ao plano de opções, cresceu 150 bps, refletindo principalmente o início da diluição do efeito do dissídio coletivo, aplicado aos colaboradores de São Paulo no dia 1º de Janeiro.

Gráfico 10: EBITDA ajustado (R\$ mil) e margem EBITDA ajustada (% ROL)



Resultado financeiro

Tabela 6: Resultado financeiro líquido								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Resultado financeiro líquido	5.352	(131)	n.a.	4.454	20,2%	9.806	616	1491,9%
Receitas financeiras	6.056	1.836	229,8%	6.182	-2,0%	12.238	4.061	201,4%
Despesas financeiras	(704)	(1.967)	-64,2%	(1.728)	-59,3%	(2.432)	(3.445)	-29,4%
Lucro antes dos impostos	17.778	1.735	924,7%	14.688	21,0%	32.466	12.266	164,7%

O resultado financeiro líquido da Linx atingiu o valor de R\$5,4 milhões no 2T13, ante despesa de R\$ 0,1 milhão no 2T12. Este crescimento ocorreu em virtude da receita financeira da aplicação dos recursos líquidos provenientes da Oferta Pública Inicial (IPO) da Linx.

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 conservadora.

As despesas financeiras da Linx são em grande parte auferidas através de juros de dois empréstimos do BNDES na modalidade Prosoft, com taxas de juros de TJLP + 1% ao ano e TJLP + 1,5% ao ano.

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)	2T13	2T12	1T13	1S13	1S12
Lucro antes da tributação	17.778	1.735	14.688	32.466	12.266
Lucro das empresas tributadas pelo lucro presumido	(97)	(809)	(622)	(719)	(2.340)
Lucro antes do IRPJ	17.681	926	14.066	31.747	9.926
Alíquota fiscal combinada	34%	34%	34%	34%	34%
Imposto de renda e contribuição social					
Pela alíquota fiscal combinada	(6.012)	(315)	(4.782)	(10.794)	(3.375)
Diferenças permanentes					
Gastos com emissões de ações	1.929	-	873	2.802	-
Lei 11.196/05 (Lei do Bem)	614	462	514	1.128	1.012
Diferenças temporárias					
Constituição de diferido ano anterior	(982)	-	982	-	-
Outros ajustes					
Impostos correntes lucro presumido	(531)	(477)	(511)	(1.042)	(972)
Outras diferenças líquidas	1.237	(1.773)	92	1.329	(2.085)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.365)	(1.586)	(1.664)	(3.029)	(3.158)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(2.380)	(517)	(1.168)	(3.548)	(2.262)
Alíquota efetiva corrente	13%	56%	8%	11%	23%
Alíquota efetiva total	21%	227%	20%	21%	55%

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\$2,4 milhão no 2T13. A alíquota efetiva corrente, que afeta o caixa da Linx, foi de 13% no 2T13.

Lucro líquido e lucro caixa

O lucro líquido da Linx no 2T13 foi de R\$14,0 milhões, em comparação a um lucro líquido, ajustado ao earn-out da CSI, de R\$4,6 milhões no 2T12.

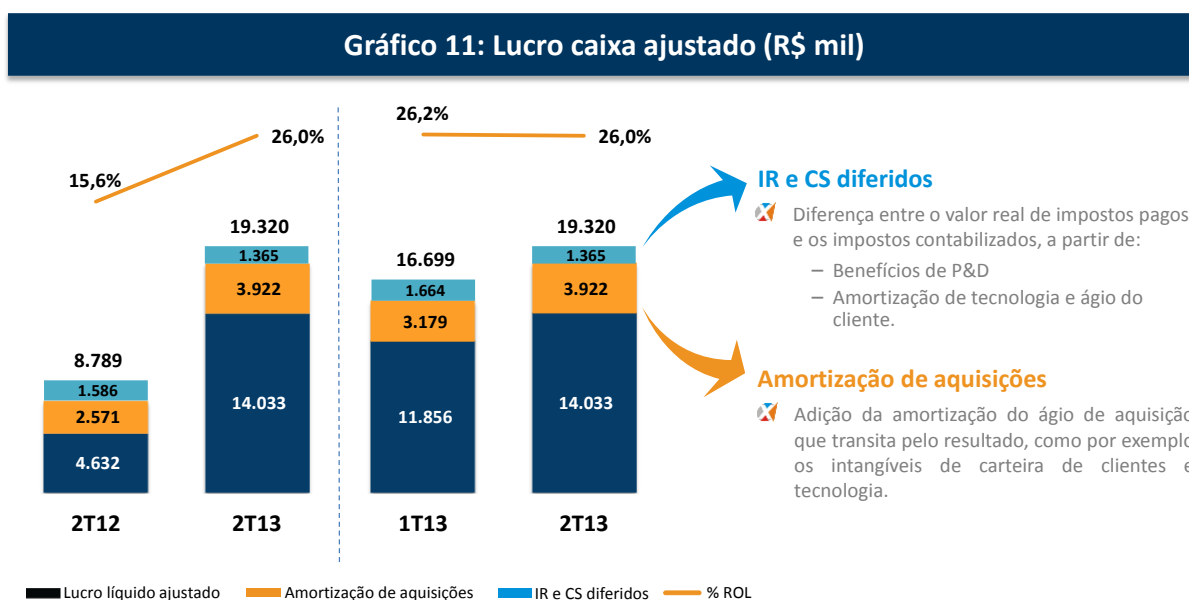
No 2T13, excluindo a contabilização semestral do plano de opções, conforme já mencionado acima, o lucro líquido atingiu R\$ 14,9 milhões, representando um aumento de 222,3% em relação ao lucro líquido, do 2T12. Já na comparação com o 1T13, o crescimento foi de 25,9%.

Tabela 8: Lucro caixa								
(R\$ mil)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Lucro líquido	14.033	(368)	n.a.	11.856	18,4%	25.889	6.846	278,2%
Amortização de aquisições	3.922	2.571	52,5%	3.179	23,4%	7.101	4.842	46,7%
IR e CS diferidos	1.365	1.586	-13,9%	1.664	-18,0%	3.029	3.158	-4,1%
Lucro caixa	19.320	3.789	409,9%	16.699	15,7%	36.019	14.846	142,6%
Earn-out CSI	-	5.000	n.a.	-	n.a.	-	5.000	n.a.
Lucro caixa ajustado	19.320	8.789	119,8%	16.699	15,7%	36.019	19.846	81,5%
Plano de opções de ações	895	-	n.a.	-	n.a.	895	-	n.a.
Lucro caixa ajustado (ex plano de opções)	20.215	8.789	130,0%	16.699	21,1%	36.914	19.846	86,0%

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 (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.

No 2T13, o lucro caixa atingiu R\$ 19,3 milhões apresentando um aumento de 119,8% em relação ao lucro caixa do 2T12.

O lucro caixa, excluindo a contabilização do plano de opções, conforme já mencionado anteriormente, foi de R\$20,2 milhões, 130,0% acima dos R\$8,8 milhões de lucro líquido do 2T12. Em relação ao 1T13, houve um aumento de 21,1%. O aumento no lucro caixa, na comparação do 2T13 com o 2T12 é reflexo principalmente, da continuação de um crescimento saudável de receita e da maturação do investimento em uma nova estrutura organizacional ocorrido em 2011 e 2012. Com isso, houve aumento de eficiência operacional da Companhia neste período, juntamente a um aumento da receita financeira, gerada pela aplicação dos recursos líquidos provenientes da Oferta Pública Inicial (IPO) da Linx.



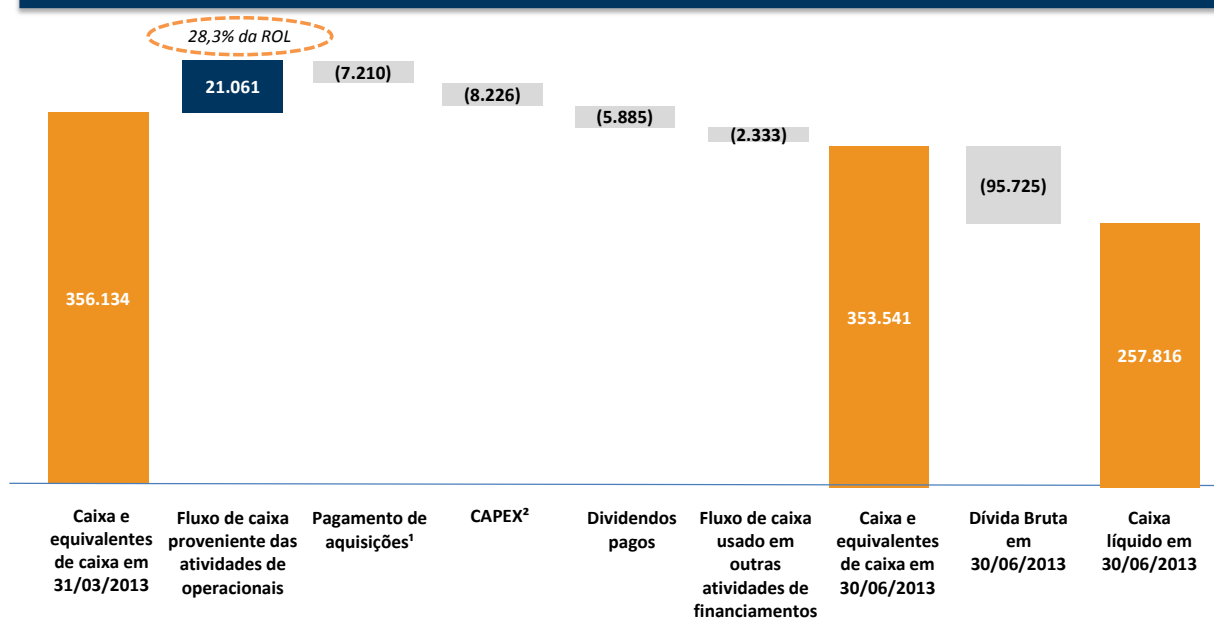
Geração de Caixa e Dívida Líquida

No 2T13 o caixa da Companhia apresentou uma redução de R\$2,6 milhões, encerrando o período com um saldo em caixa de R\$353,5 milhões, 0,7% inferior ao caixa do 1T13. O principal motivo foi o pagamento pelas aquisições da Direção e dos ativos da Seller.

A dívida bruta da Companhia encerrou o segundo trimestre de 2013 com um valor de R\$95,7 milhões e era composta de: (i) empréstimos com BNDES, no valor de R\$ 42,4 milhões; (ii) leasings financeiros, no montante total de R\$2,9 milhões; e (iii) contas a pagar por aquisições de controladas, no valor total de R\$50,4 milhões.

O caixa líquido da Companhia (caixa menos dívida bruta) no 2T13 foi de R\$257,8 milhões.

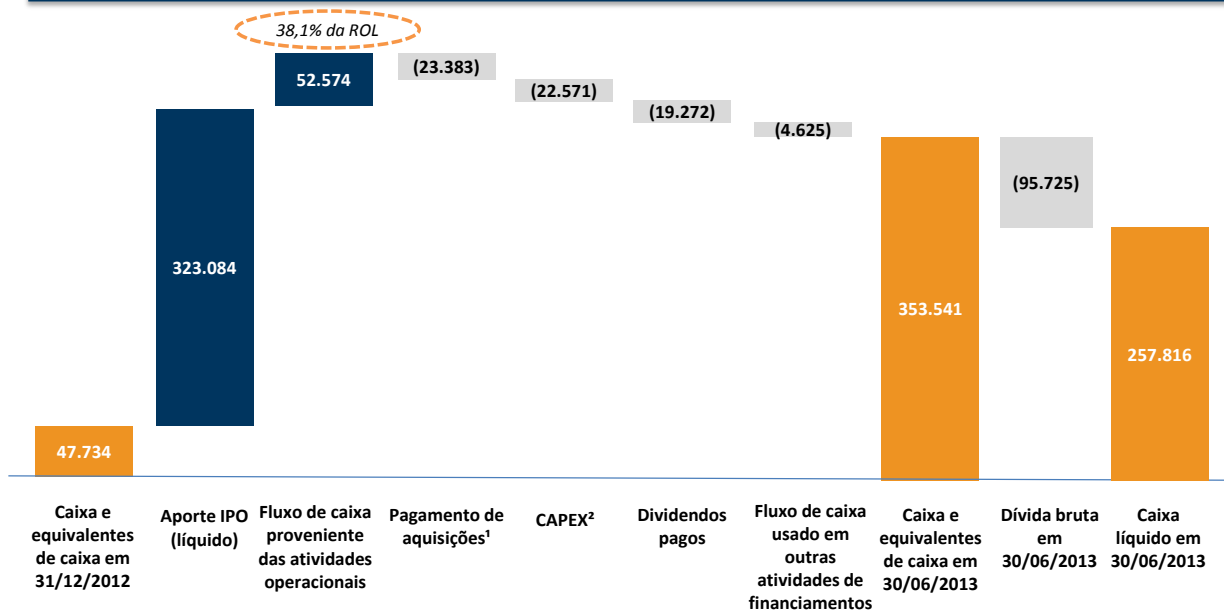
Gráfico 12.1: Fluxo de caixa do 2T13 (R\$ mil)



1 Inclui aquisição de empresa menos caixa líquido e pagamento de aquisição de controlada.

2 Inclui aquisição de ativo imobilizado e ativo intangível.

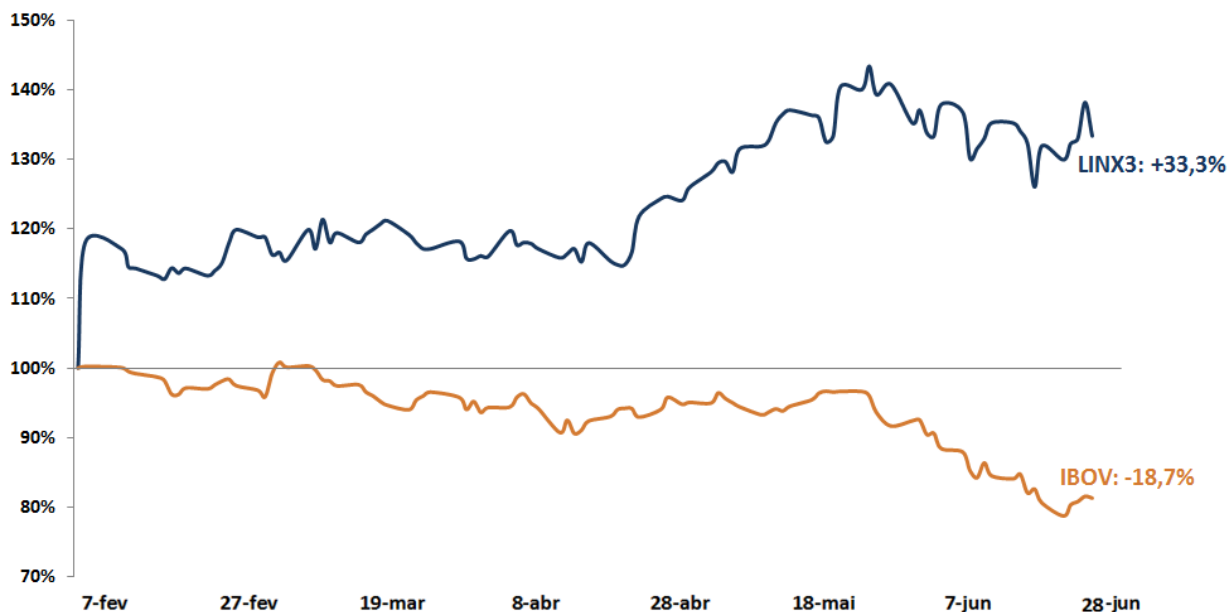
Gráfico 12.2: Fluxo de caixa do 1S13 (R\$ mil)



1 Inclui aquisição de empresa menos caixa líquido e pagamento de aquisição de controlada.
 2 Inclui aquisição de ativo imobilizado e ativo intangível.

Mercado de Capitais

Gráfico 13: Desempenho da ação desde o IPO (07/02/2013 = 100)



Da data de início das negociações, até o final do 2T13, a ação da Linx (LINX3) apresentou valorização de 33,3%, em comparação com a performance de -18,7% do Ibovespa no mesmo período. O volume médio diário de negociação, excluído o pregão de estreia, foi de R\$6,6 milhões, com média de 281 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 aproximadamente 16.434 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 mercado potencialmente acessível total de softwares de gestão de varejo no Brasil, representado por softwares de ERP e POS, é de R\$7,4 bilhões, sendo que somente 7% foram explorados em 2011. Espera-se que este mercado cresça em média 18% de 2011 a 2015 no Brasil. 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 os varejistas de pequeno e médio portes, muitos deles baseados no modelo de franquias.

A Companhia é líder no mercado de softwares para o varejo no Brasil com 29% 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 (Imagem Corporativa)

Beatriz Bueno

(+55 11) 3526-4523

beatriz.bueno@imagemcorporativa.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)	2T13	2T12	Δ%	1T13	Δ%	1S13	1S12	Δ%
Receita recorrente	64.784	45.921	41,1%	56.358	15,0%	121.142	91.173	32,9%
Receita de serviços	18.160	16.878	7,6%	15.095	20,3%	33.255	29.580	12,4%
Receita operacional bruta	82.944	62.799	32,1%	71.453	16,1%	154.397	120.753	27,9%
Impostos sobre vendas	(7.171)	(5.953)	20,5%	(6.291)	14,0%	(13.462)	(11.492)	17,1%
Cancelamentos e abatimentos	(1.433)	(634)	126,0%	(1.377)	4,1%	(2.810)	(1.430)	96,5%
Receita operacional líquida	74.340	56.212	32,2%	63.785	16,5%	138.125	107.831	28,1%
Custos dos serviços prestados	(22.495)	(17.056)	31,9%	(18.638)	20,7%	(41.133)	(32.205)	27,7%
Lucro bruto	51.845	39.156	32,4%	45.147	14,8%	96.992	75.626	28,3%
Despesas operacionais	(39.419)	(37.290)	5,7%	(34.913)	12,9%	(74.332)	(63.976)	16,2%
Gerais e administrativas	(22.895)	(16.948)	35,1%	(19.075)	20,0%	(41.970)	(31.884)	31,6%
Vendas e marketing	(8.907)	(13.134)	-32,2%	(8.585)	3,8%	(17.492)	(19.473)	-10,2%
Pesquisa e desenvolvimento	(7.148)	(6.765)	5,7%	(6.961)	2,7%	(14.109)	(11.944)	18,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(469)	(443)	5,9%	(292)	60,6%	(761)	(675)	12,7%
Lucro antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	12.426	1.866	565,9%	10.234	21,4%	22.660	11.650	94,5%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	5.352	(131)	n.a.	4.454	20,2%	9.806	616	1491,9%
Receitas financeiras	6.056	1.836	229,8%	6.182	-2,0%	12.238	4.061	201,4%
Despesas financeiras	(704)	(1.967)	-64,2%	(1.728)	-59,3%	(2.432)	(3.445)	-29,4%
Lucro antes dos impostos	17.778	1.735	924,7%	14.688	21,0%	32.466	12.266	164,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.365)	(1.586)	-13,9%	(1.664)	-18,0%	(3.029)	(3.158)	-4,1%
Imposto de renda e contribuição social correntes	(2.380)	(517)	360,3%	(1.168)	103,8%	(3.548)	(2.262)	56,9%
Lucro líquido do exercício	14.033	(368)	n.a.	11.856	18,4%	25.889	6.846	278,2%
Amortização de aquisições	3.922	2.571	52,5%	3.179	23,4%	7.101	4.842	46,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.365	1.586	-13,9%	1.664	-18,0%	3.029	3.158	-4,1%
Lucro caixa	19.320	3.789	409,9%	16.699	15,7%	36.019	14.846	142,6%

Anexo II – Balanço patrimonial: 30/06/2013, 31/03/2013 e 31/12/2012

(R\$ mil)

Ativo	31/12/2012	31/03/2013	30/06/2013
Caixa e equivalentes de caixa	47.734	356.134	353.541
Contas a receber de clientes	45.891	47.190	53.096
Estoques	137	356	253
Impostos a recuperar	4.707	4.512	5.277
Outros créditos	5.456	7.060	6.222
Total circulante	103.925	415.252	418.389
Depósitos judiciais	351	351	392
Outros créditos	84	69	154
Total realizável a longo prazo	435	420	546
Imobilizado	26.054	26.946	28.119
Intangível	245.026	281.432	279.934
Total não circulante	271.515	308.798	308.599
Total ativo	375.440	724.050	726.988
Passivo + Patrimônio Líquido	31/12/2012	31/03/2013	30/06/2013
Fornecedores	4.289	5.314	4.818
Empréstimos e financiamentos	5.030	5.801	7.220
Obrigações trabalhistas	12.741	18.329	23.740
Impostos e contribuição a recolher	1.293	1.540	1.412
Imposto de renda e contribuição social	2.011	1.605	1.838
Contas a pagar por aquisições de controladas	11.417	17.601	19.643
Receita diferida	9.057	8.161	7.977
Outras contas a pagar	1.293	4.052	875
Total circulantes	47.131	62.403	67.523
Empréstimos e financiamentos	42.548	41.392	38.083
Impostos e contribuições a recolher	-	34	24
Contas a pagar por aquisição de controladas	35.631	40.192	30.779
Passivo fiscal diferido	16.424	18.088	19.453
Outras contas a pagar	265	6.947	7.089
Total não circulante	94.868	106.653	95.428
Capital social	2.688	345.791	345.791
Reserva de capital	210.250	190.231	191.126
Reserva de lucros	19.809	6.422	1.231
Lucros acumulados	-	11.856	25.889
Dividendos adicionais propostos	694	694	-
Total patrimônio líquido	233.441	554.994	564.037
Total passivo + patrimônio líquido	375.440	724.050	726.988

Anexo III – Demonstração do fluxo de caixa

(R\$ mil)

(R\$ mil)	2T13	2T12	1T13	1S13	1S12
Lucro líquido do exercício	14.033	(3.422)	11.856	25.889	3.683
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais					
Depreciação e amortização	7.878	6.113	6.999	14.877	12.013
Resultado na venda de imobilizado e intangíveis	493	(37)	31	524	-
Provisão para devedores duvidosos	(177)	(154)	177	-	-
Provisão de ajuste a valor presente	(1.865)	-	1.865	-	-
Plano de opção de compra de ações	895	-	-	895	-
Encargos financeiros	282	1.524	1.127	1.409	2.646
Impostos diferidos	1.365	1.586	1.664	3.029	3.158
Impostos correntes	2.380	(1.745)	1.168	3.548	-
Diminuição (aumento) nos ativos					
Contas a receber de clientes	(5.546)	(3.972)	892	(4.654)	(1.235)
Estoques	103	(17)	(206)	(103)	(15)
Impostos a recuperar	(765)	(1.764)	714	(51)	(1.319)
Outros créditos e depósitos judiciais	893	18	(1.468)	(575)	(594)
Aumento (redução) nos passivos					
Fornecedores	(483)	(1.333)	652	169	(2.379)
Obrigações trabalhistas	5.411	4.062	4.283	9.694	4.139
Impostos e contribuições a recolher	(1.316)	1.577	(1.560)	(2.876)	(764)
Receita diferida	(184)	3.435	(896)	(1.080)	3.505
Outras contas a pagar	(2.186)	(2.092)	5.034	2.848	(2.141)
Impostos de renda e contribuição social pagos	(150)	1.745	(819)	(969)	-
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades operacionais	21.061	5.524	31.513	52.574	20.697
Fluxo de caixa das atividades de investimentos					
Aquisição de ativo imobilizado	(3.073)	(760)	(708)	(3.781)	(4.028)
Aquisição de ativo intangível	(5.153)	(1.908)	(13.637)	(18.790)	(4.295)
Aquisição de empresas, líquido do caixa	-	-	(19)	(19)	-
Alienação de ativo imobilizado	-	(14)	-	-	-
Alienação de operações descontinuadas líquido de caixa	-	285	-	-	285
Aplicações financeiras	(5.439)	-	(326.012)	(331.451)	-
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de investimentos	(13.665)	(2.397)	(340.376)	(354.041)	(8.038)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos					
Ingresso de empréstimos e financiamentos	2.043	18.056	860	2.903	18.500
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(3.531)	(3.110)	(2.478)	(6.009)	(5.686)
Encargos financeiros pagos	(845)	(401)	(674)	(1.519)	(787)
Pagamento de aquisição de controladas	(7.210)	(5.048)	(16.154)	(23.364)	(10.046)
Dividendos pagos	(5.885)	(23.948)	(13.387)	(19.272)	(23.948)
Integralização de capital	-	-	343.103	343.103	-
Gastos com emissão de ações	-	-	(20.019)	(20.019)	-
Caixa líquido proveniente das (usados nas) atividades de financiamentos	(15.428)	(14.451)	291.251	275.823	(21.967)
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	(8.032)	(11.324)	(17.612)	(25.644)	(9.308)
Demonstrações do aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa					
No início do exercício	30.122	81.145	47.734	47.734	79.129
No fim do exercício	22.090	69.821	30.122	22.090	69.821
Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa	(8.032)	(11.324)	(17.612)	(25.644)	(9.308)


Anexo IV – Cronograma de amortização de ágio contábil

Trimestre	Valor (R\$)
3T13	(3.629.395)
4T13	(3.629.395)
1T14	(3.629.395)
2T14	(3.629.395)
3T14	(3.629.395)
4T14	(3.629.395)
1T15	(3.590.796)
2T15	(3.590.796)
3T15	(3.590.796)
4T15	(3.590.796)
1T16	(2.296.465)
2T16	(2.296.465)
3T16	(1.993.947)
4T16	(1.993.947)
1T17	(1.993.947)
2T17	(1.734.612)
3T17	(1.642.563)
4T17	(1.458.466)
1T18	(1.297.036)
2T18	(974.175)
3T18	(974.175)
4T18	(974.175)
1T19	(974.175)
2T19	(974.175)
3T19	(974.175)
4T19	(974.175)
1T20	(974.175)
2T20	(974.175)
3T20	(974.175)
4T20	(974.175)

Anexo V – Cronograma de amortização de ágio fiscal

Trimestre	Valor (R\$)
3T13	(10.310.125)
4T13	(10.602.775)
1T14	(10.602.775)
2T14	(10.049.245)
3T14	(8.942.184)
4T14	(8.942.184)
1T15	(8.942.184)
2T15	(8.942.184)
3T15	(8.942.184)
4T15	(8.942.184)
1T16	(8.942.184)
2T16	(8.942.184)
3T16	(6.317.611)
4T16	(6.317.611)
1T17	(6.317.611)
2T17	(6.317.611)
3T17	(5.155.201)
4T17	(5.155.201)
1T18	(3.920.423)
2T18	(3.856.251)
3T18	(3.856.251)
4T18	(3.856.251)
1T19	(3.856.251)
2T19	(3.856.251)
3T19	(2.873.765)
4T19	(2.382.523)
1T20	(2.382.523)
2T20	(1.880.998)
3T20	(877.950)
4T20	(585.300)

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.