

lwsa

Release de Resultados

3T25

13 de novembro de 2025



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

14 de novembro de 2025 (sexta-feira)

09:00 - horário de Brasília

07:00 - horário de Nova Iorque

[Link para inscrição](#)

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota
CFO e DRI

Henrique Marquezi
Diretor Financeiro e RI

Danielle Lima
Gerente de RI

Henry Yuji Gomes
Coordenador de RI

Ricardo Reis
Analista de RI

Telefone // +55 11 3544-0479

E-mail // ri@lwsa.tech

Website // ri.lwsa.tech

Sobre a LWSA

LWSA é referência em transformação digital no Brasil, fornecendo serviços essenciais para digitalização e ferramentas confiáveis para criar, gerenciar e expandir negócios de qualquer porte.

Com foco em inovação, integração e segurança, a LWSA apoia o ecossistema digital para empresas, oferecendo soluções para presença online, e-commerce, gestão e serviços financeiros. A Companhia atende +700 mil clientes em diferentes setores, incluindo PMEs e grandes empresas, conectando tecnologia e negócios de maneira eficiente e integrada.

Disclaimer

A LWSA S/A ("Companhia") anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25).

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da LWSA S/A são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhões de reais (exceto quando informado), assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros orgânicos e proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia.

Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



São Paulo, 13 de novembro de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T25

Destaques do Trimestre

Mais um trimestre com aceleração do crescimento da receita líquida e importante geração de caixa operacional

Operacionais (3T25 vs. 3T24):

+16,8% do GMV de Ecossistema (R\$20,3 bi)

+14,9% do TPV (R\$2,3 bi)

+9,5% do GMV de Loja Própria (R\$1,6 bi)

+7,0% na Base de Assinantes (204,7 mil)

Fluxo de Caixa Operacional ¹:

R\$70,5 milhões no 3T25 (**18,2%** de Margem)

R\$161,2 milhões no 9M25 (**14,6%** de Margem)

Financeiros (3T25 vs. 3T24):

+10,9% de Receita Líquida Consolidada (**R\$387,4 milhões**)

+16,6% de Receita Líquida – Commerce (**R\$283,4 milhões**)

+20,3% de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

+13,2% de Receita de Ecossistema no segmento de Commerce

+1,4 p.p. de Margem EBITDA Ajustada (**22,5%**)

¹ Fluxo de Caixa Livre – Após Capex

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

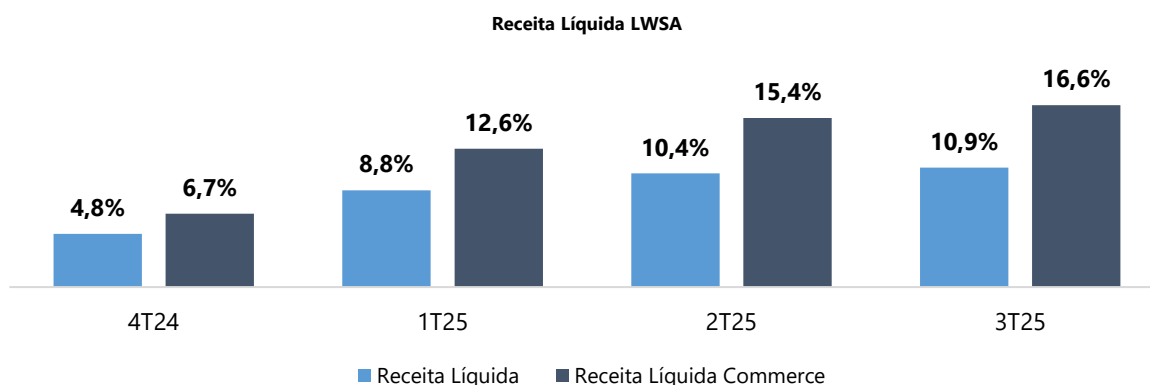
LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS								
Assinantes de Plataforma (mil)	204,7	191,2	7,0%	198,1	3,3%	204,7	191,2	7,0%
GMV do Ecossistema	20.292,6	17.377,2	16,8%	19.405,0	4,6%	57.889,5	50.121,9	15,5%
TPV	2.278,3	1.983,4	14,9%	2.076,7	9,7%	6.377,3	5.474,7	16,5%
INDICADORES FINANCEIROS								
Receita Líquida - Commerce	283,4	243,0	16,6%	266,0	6,5%	793,5	690,3	15,0%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	140,5	116,8	20,3%	130,4	7,7%	393,3	333,5	17,9%
Receita Líquida de Ecossistema	142,9	126,3	13,2%	135,6	5,4%	400,2	356,8	12,2%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,0	106,3	-2,1%	104,8	-0,7%	313,6	315,6	-0,6%
Receita Líquida Consolidada	387,4	349,3	10,9%	370,8	4,5%	1.107,1	1.005,9	10,1%
Receita Líquida Consolidada Ex Creators e Nextios ¹	362,4	328,4	10,4%	346,9	4,5%	1.039,1	945,1	9,9%
Lucro Bruto Consolidado	182,4	174,5	4,6%	177,2	2,9%	522,1	487,0	7,2%
Margem Bruta - Consolidada (%)	47,1%	49,9%	-2,9 p.p	47,8%	-0,7 p.p	47,2%	48,4%	-1,3 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	58,1	47,6	21,9%	52,1	11,5%	152,3	121,3	25,6%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	20,5%	19,6%	0,9 p.p	19,6%	0,9 p.p	19,2%	17,6%	1,6 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	29,0	26,0	11,4%	23,8	22,0%	80,9	78,8	2,7%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	27,9%	24,5%	3,4 p.p	22,7%	5,2 p.p	25,8%	25,0%	0,8 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p	20,5%	2,0 p.p	21,1%	19,9%	1,2 p.p
Lucro Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
Margem Líquida (%)	-74,3%	4,8%	-79,1 p.p	4,3%	-78,6 p.p	-23,2%	5,9%	-29,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	56,6	37,0	52,9%	44,2	28,2%	135,6	107,0	26,7%
Margem Líquida (%)	14,6%	10,6%	4,0 p.p	11,9%	2,7 p.p	12,2%	10,6%	1,6 p.p
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	70,5	10,0	607,6%	102,7	-31,3%	161,2	(2,8)	5943,1%
Caixa e Equivalente de Caixa	309,3	460,3	-32,8%	277,3	11,5%	309,3	460,3	-32,8%
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS								
GMV de Loja Própria	1.630,3	1.488,5	9,5%	1.527,7	6,7%	4.669,3	4.161,7	12,2%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	6.074,7	5.797,9	4,8%	6.022,2	0,9%	17.833,5	16.755,8	6,4%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	388,4	393,9	-1,4%	393,9	-1,4%	388,4	393,9	-1,4%

¹ Carteira de clientes corporativos da Nextios cujo signing para a venda aconteceu em agosto/2025

// Comentários da Administração

Encerramos o terceiro trimestre de 2025 dando sequência a uma trajetória de consistência na entrega de resultados operacionais e geração de caixa, reforçando o nosso compromisso com a execução do plano de negócios de forma consistente e disciplinada.

Neste trimestre, a receita líquida consolidada cresceu 10,9% em relação ao 3T24, reflexo, principalmente, da aceleração do crescimento do segmento de Commerce, que avançou 16,6% na mesma base de comparação, e segue em trajetória ascendente, conforme gráfico abaixo:



Desconsiderando a receita líquida da Wake Creators (antiga Squid) e da carteira da Nextios cujo *signing* para alienação aconteceu em agosto, o crescimento da Receita Líquida Consolidada da LWSA no 3T25 foi de 10,4% vs. 3T24, enquanto no acumulado de 2025 até setembro, o crescimento desconsiderando as duas operações está em 9,9%.

Assim como nos trimestres anteriores, o desempenho reforça o sucesso das iniciativas implementadas ao longo do ano, seja em frentes operacionais ou novas frentes de monetização que contribuem para esse crescimento. Algumas delas mencionadas a seguir.

No segmento de Commerce, observamos a aceleração dos níveis de bookings de novos clientes a patamares semelhantes aos de 2023, impulsionada por uma estratégia combinada de reempacotamento de planos tanto nas operações de plataforma de e-commerce para PMEs quanto em ERPs (exemplo: lançamento de novo plano anual de entrada a R\$ 19,00 por mês). Esses movimentos contribuíram para uma expansão de 7% da base de clientes, o que representa aproximadamente seis mil novos assinantes na comparação com o trimestre imediatamente anterior, o melhor patamar desde o primeiro trimestre de 2023 (três vezes a média trimestral dos últimos doze meses).

Além do crescimento da base, observamos aumento do ARPU no segmento de Commerce (+13% vs. 3T24), resultado direto do crescimento dos nossos clientes, que, ao expandirem seus negócios e seus volumes vendidos, tendem a migrar para planos maiores e mais completos. Essa dinâmica de upgrade de planos foi positivamente impactada, também, pelo crescimento de 16,8% do GMV do Ecossistema, uma vez que a expansão do GMV, independentemente do canal de venda (Loja ou Marketplace), é um dos gatilhos que levam os clientes a migrarem de planos.

Destacamos que, embora o GMV de Loja Própria tenha apresentado uma leve desaceleração na comparação entre o 2T25 e o 3T25, observamos uma clara aceleração ao longo do trimestre, com um mês de julho abaixo das expectativas (especialmente em clientes de moda fitness que sofreram com um inverno mais longo no Brasil), mas com recuperação consistente nos meses de agosto e setembro.

Conforme comentado no último trimestre, nossa operação de pagamentos segue em trajetória ascendente, com melhorias contínuas no nível de serviço, na monetização e na eficiência operacional (exemplo: nota do Reclame Aqui passou de Regular em Fev/25 para RA 1000 em Jul/25). No 3T25, o volume transacionado manteve ritmo de aceleração (+14,9% vs. 3T24 e +9,7% vs. 2T25), sustentado pelo aumento da penetração das nossas soluções dentro do ecossistema (em clientes PMEs e Enterprise) e pela captura de sinergias entre as empresas do grupo.

Assim como o crescimento da receita líquida, nossa rentabilidade (excluindo os efeitos não caixa relacionados à alienação de ativos e aos respectivos custos das transações) também segue em trajetória crescente, com a Margem EBITDA Ajustada atingindo 22,5% no 3T25. Esse desempenho reflete a contínua captura de sinergias operacionais e o avanço em iniciativas de eficiência, que vêm se traduzindo em geração consistente de caixa.

No trimestre, o Fluxo de Caixa Livre Operacional totalizou **R\$ 70,5 milhões**, com redução na despesa financeira relacionada à antecipação de recebíveis em comparação ao trimestre anterior. No acumulado dos nove meses encerrados em setembro de 2025, o Fluxo de Caixa Livre Operacional somou **R\$ 161,2 milhões**.

Dando continuidade à agenda de simplificação da LWSA e após um processo de mais de seis meses conduzido por uma assessoria de M&As, anunciamos em 7 de outubro a venda da Wake Creators (antiga Squid), conforme Fato Relevante divulgado na mesma data. Além disso, estamos em fase final de concretização da venda de uma carteira de clientes corporativos no segmento de BeOnline (Nextios).

Os efeitos contábeis da alienação da Wake Creators e da carteira da Nextios, acabam apresentando um impacto contábil, não caixa no nosso DRE e serão absorvidos no Capital Social da Companhia após a aprovação pela Assembleia de Acionistas.

Esses desinvestimentos reforçam nossa estratégia de foco nas operações mais rentáveis, com receitas recorrentes, e trazem melhora nas margens consolidadas, já que se tratam de negócios com rentabilidade inferior à média do grupo.

Avanços em Produtos

Em vista dos impactos da Reforma Tributária para nossos clientes, especialmente os PMEs que utilizam nosso ERP, permitimos aos nossos clientes realizarem os primeiros testes com os novos impostos, CBS e IBS.

Uma frente muito estratégica para a Companhia é o contínuo aprofundamento de serviços financeiros no nosso ecossistema. Uma feature fundamental dessa estratégia é a Conta Digital, que está em fase de testes e refinamento de backend, oferecendo funcionalidades amplas para *cash-in* e *cash-out* de forma completamente integrada ao ERP. Essa iniciativa será a base para uma oferta mais ampla de serviços financeiros dentro do grupo, fortalecendo a jornada completa de gestão e pagamentos para PMEs.

Continuamos também evoluindo nossa plataforma de e-commerce. A integração com TikTok Shops foi uma integração muito bem recebida pela nossa base de clientes, e já apresenta resultados interessantes, com crescimento médio de 30% ao mês. Mais de 530 lojas aumentaram suas vendas com o TikTok em apenas cinco meses e, nesse mesmo período, três lojas já superaram mil pedidos por mês, evidenciando o potencial de escala dessa integração.

Concluimos, também, o desenvolvimento técnico da integração com a TEMU, que já está operando com alguns clientes em fase de testes, ampliando o leque de canais de venda e reforçando nosso papel de oferecer para os nossos clientes todos os canais de vendas disponíveis em um único painel de controle.

Na Wake, lançamos a loja do nosso maior cliente, a Shoulder, que precisava de uma plataforma que unificasse a experiência do cliente e maximizasse a sua eficiência logística. A Wake entregou inteligência de ponta a ponta, transformando mais de 80 lojas físicas em centros de distribuição em tempo recorde. Além disso, melhoramos a performance da loja como um todo segundo o Page Speed (ferramenta do Google que mede boas práticas), saindo de uma nota de 20 para uma média +90 de performance, o que é crucial para conversão (principalmente no mobile) e SEO.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

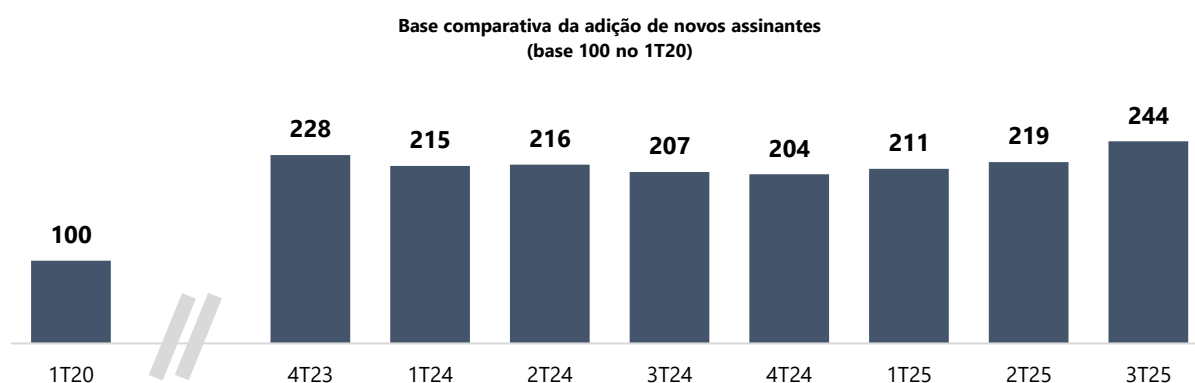
(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
Receita Operacional Líquida	283,4	243,0	16,6%	266,0	6,5%	793,5	690,3	15,0%
Participação do segmento sobre o consolidado	73,1%	69,6%	3,6 p.p.	71,7%	1,4 p.p.	71,7%	68,6%	3,1 p.p.
BeOnline / SaaS								
Receita Operacional Líquida	104,0	106,3	-2,1%	104,8	-0,7%	313,6	315,6	-0,6%
Participação do segmento sobre o consolidado	26,9%	30,4%	-3,6 p.p.	28,3%	-1,4 p.p.	28,3%	31,4%	-3,1 p.p.
Consolidado								
Receita Operacional Líquida - Consolidado	387,4	349,3	10,9%	370,8	4,5%	1.107,1	1.005,9	10,1%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 16,6% no 3T25, passando de R\$ 243,0 milhões no 3T24 para R\$ 283,4 milhões no 3T25. No acumulado do ano, o crescimento é de 15,0% atingindo R\$ 793,5 milhões.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 20,3% no 3T25 vs. 3T24, resultado do crescimento de 7,0% da base de assinantes pagantes, que atingiu 204,7 mil clientes no 3T25 e da expansão de cerca de 13% no ARPU da base existente.

Notamos uma retomada no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado aos trimestres anteriores. Essa retomada aconteceu tanto na operação de ERP quanto na operação de plataforma de e-commerce PMEs (como explicado nos Comentários da Administração), que contribuiu tanto para a expansão do número de assinantes pagantes quanto para o crescimento da receita de assinaturas de plataforma. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



Já a Receita Líquida de Ecossistema apresentou um crescimento de 13,2% no 3T25 quando comparado com o mesmo período do ano anterior, ritmo semelhante ao crescimento anual apresentado no 2T25.

O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Lojas Próprias e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace, atingiu R\$ 20,3 bilhões no 3T25, volume 16,8% superior ao 3T24 e 4,6% maior do que o GMV apresentado no 2T25. Notamos, também, o crescimento de 9,5% vs. 3T24 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes.

O TPV da operação de pagamentos, outro importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 14,9% no 3T25 vs. 3T24, atingindo R\$ 2,3 bi no período, resultado principalmente do crescimento do GMV de Lojas Próprias, do crescimento da penetração da nossa solução de pagamentos dentro desse GMV e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

No segmento de BeOnline / SaaS, ao longo do 3T25 seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios (cuja carteira está em processo de venda), que naturalmente trouxe queda de sua Receita Líquida na comparação com os últimos trimestres.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA, considerando tanto a Wake Creators quanto a carteira da Nextios, totalizou R\$ 387,4 milhões no 3T25, um aumento de 10,9% em relação ao 3T24 e de 4,5% quando comparado ao 2T25. No acumulado dos 9 primeiros meses de 2025, o crescimento foi de 10,1% atingindo R\$ 1.107,1 milhões.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Custo dos serviços prestados	205,0	174,9	17,2%	193,6	5,9%	585,0	518,9	12,7%
% Receita Operacional Líquida	52,9%	50,1%	2,9 p.p.	52,2%	0,7 p.p.	52,8%	51,6%	1,3 p.p.
Despesas com vendas	88,5	75,9	16,6%	75,2	17,8%	231,3	221,2	4,6%
% Receita Operacional Líquida	22,8%	21,7%	1,1 p.p.	20,3%	2,6 p.p.	20,9%	22,0%	-1,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	76,3	64,7	18,0%	65,9	15,8%	204,6	187,8	9,0%
% Receita Operacional Líquida	19,7%	18,5%	1,2 p.p.	17,8%	1,9 p.p.	18,5%	18,7%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	416,3	(0,6)	67361,6%	0,8	49583,7%	417,8	(5,8)	7321,6%
% Receita Operacional Líquida	107,5%	-0,2%	107,6 p.p.	0,2%	107,2 p.p.	37,7%	-0,6%	38,3 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	786,2	314,9	149,7%	335,5	134,3%	1.438,7	922,1	56,0%
% Receita Operacional Líquida	202,9%	90,1%	112,8 p.p.	90,5%	112,4 p.p.	130,0%	91,7%	38,3 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais Ajustado ¹	344,6	314,9	9,4%	332,2	3,7%	992,0	918,0	8,1%
% Receita Operacional Líquida	89,0%	90,1%	-1,2 p.p.	89,6%	-0,6 p.p.	89,6%	91,3%	-1,7 p.p.

¹ Ajustado pelos itens não recorrentes referentes à venda de Squid e da carteira da Nextios

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA, ou seja, considerando os impactos relacionados à provisão para *impairment* da Wake Creators e os demais custos relacionados a alienação dos ativos (Wake Creators e da carteira da Nextios), foi 149,7% maior do que o apresentado no 3T24.

Ajustando pelos efeitos não recorrentes relacionados às vendas de Wake Creators e da carteira da Nextios, o crescimento dos custos e despesas totais da LWSA foi de 9,4%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 3T25 foi de R\$ 205,0 milhões, um aumento de 17,2% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,9% da receita líquida no 3T25 e 50,1% no 3T24. Esse aumento nos custos frente ao 3T24 está diretamente relacionada a custos não recorrentes referentes a migração do serviço de cloud da carteira da Nextios, que está em processo de alienação e a custos relacionados à alienação dos ativos (Wake Creators e da carteira da Nextios).

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 3T25 foram de R\$ 88,5 milhões, apresentando um aumento de 16,6% quando comparado ao 3T24, resultado dos investimentos incrementais feitos na captação de clientes, com impacto positivo nos bookings e base de clientes no 3T25 (explorados no início do relatório) e pela participação / realização de eventos como o Fórum Ecommerce Brasil e o Wake Summit. No acumulado dos 9 meses de 2025, o crescimento é de 4,6% com diluição sobre a receita líquida de 1,1 p.p.

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 3T25 foi de R\$ 76,3 milhões e de R\$ 64,7 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 18,0%. Esse aumento está diretamente relacionado a despesas incorridas nos processos de alienação das unidades de negócios Wake Creators e da carteira da Nextios (exemplos: assessorias financeira e jurídica) e foram ajustadas no cálculo do EBITDA.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais

O valor de R\$ 416,3 milhões que impactam essa linha no 3T25, está diretamente relacionado à baixa do ativo relacionado à operação de venda da Wake Creators.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro Bruto	182,4	174,5	4,6%	177,2	2,9%	522,1	487,0	7,2%
Margem Bruta (%)	47,1%	49,9%	-2,9 p.p.	47,8%	-0,7 p.p.	47,2%	48,4%	-1,3 p.p.

O Lucro Bruto da LWSA apresentou aumento de 4,6% no 3T25 quando comparado ao 3T24, atingindo R\$ 182,4 milhões. A Margem Bruta apresentou uma queda de 2,9 p.p. vs. o 3T24. A queda na Margem Bruta está diretamente relacionada a custos não recorrentes referentes à alienação das operações da Wake Creators e da carteira da Nextios (explicado na linha de Custos dos Serviços Prestados). Excluindo os custos one-off, a Margem Bruta do trimestre seria em linha com a margem apresentada no 2T25.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 7,2% vs. o 9M24, com Margem Bruta de 47,2%.

A tabela abaixo, apresenta a Margem Bruta da Companhia excluindo os efeitos da Depreciação e Amortização nos Custos dos Serviços Prestados:

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Custo dos serviços prestados	205,0	174,9	17,2%	193,6	5,9%	585,0	518,9	12,7%
Depreciação e Amortização	22,8	18,8	21,3%	21,0	9,0%	64,3	54,7	17,4%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	182,1	156,1	16,7%	172,6	5,5%	520,7	464,1	12,2%
Margem Bruta sem D&A (%)	53,0%	55,3%	-2,3 p.p	53,4%	-0,5 p.p	53,0%	53,9%	-0,9 p.p

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro (Prejuízo) Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,5	8,5	-46,7%	8,1	-44,2%	20,9	3,5	499,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(115,5)	9,0	-1381,6%	11,3	-1123,0%	(95,3)	20,6	-562,2%
(+) Depreciação e Amortização	37,3	33,3	12,1%	35,6	4,7%	107,3	96,9	10,8%
EBITDA	(361,5)	67,7	-634,0%	70,9	-610,1%	(224,3)	180,7	-224,2%
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	441,6	0,0	n/a	3,3	13242,0%	446,6	4,1	10861,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	6,9	4,6	50,5%	1,7	301,7%	10,5	11,2	-6,0%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	1,4	-100,0%	0,0	n/a	0,3	4,2	-93,2%
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p.	20,5%	2,0 p.p.	21%	20%	1,2 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 3T25 foi de R\$ 87,0 milhões, montante 18,1% superior ao 3T24, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,4 p.p. no mesmo período.

Com relação aos ajustes de EBITDA, destacamos que, por conta da alienação da Wake Creators e da carteira da Nextios, tivemos despesas não caixa que transitam pelo DRE (provisão para *impairment*), bem como custos relacionados às transações (exemplos: custos duplicados de nuvem, consultorias e assessores legais que conduziram as transações).

Vale ressaltar que, neste trimestre (assim como nos dois trimestres anteriores), a reoneração da folha implicou em um custo adicional de aproximadamente R\$ 3,5 milhões, pressionando a Margem EBITDA Ajustada em 1,0 p.p.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
EBITDA Ajustado	58,1	47,6	21,9%	52,1	11,5%	152,3	121,3	25,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,5%	19,6%	0,9 p.p.	19,6%	0,9 p.p.	19,2%	17,6%	1,6 p.p.
BeOnline / SaaS								
EBITDA Ajustado	29,0	26,0	11,4%	23,8	22,0%	80,9	78,8	2,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,9%	24,5%	3,4 p.p.	22,7%	5,2 p.p.	25,8%	25,0%	0,8 p.p.
Consolidado								
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p.	20,5%	2,0 p.p.	21,1%	19,9%	1,2 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 0,9 p.p. na comparação com o 3T24, resultado principalmente das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

No segmento de BeOnline / SaaS, destacamos que a margem EBITDA Ajustada no acumulado dos nove meses de 2025 está em 25,8%.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Receita Financeira	13,9	15,4	-9,6%	14,5	-3,9%	45,3	76,1	-40,5%
Despesas Financeiras	(18,5)	(23,9)	22,8%	(22,6)	18,4%	(66,2)	(79,6)	16,9%
Resultado Financeiro Líquido	(4,5)	(8,5)	46,7%	(8,1)	44,2%	(20,9)	(3,5)	-499,3%

O resultado financeiro líquido no 3T25 foi uma despesa de R\$ 4,5 milhões, uma redução de 46,7% vs. o resultado financeiro apresentado no 3T24.

As despesas financeiras do trimestre foram impactadas por:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, relacionado ao AVP do saldo remanescente a pagar, que totalizam R\$ 2,2 milhões no 3T25;
- (ii) A despesa de R\$ 9,8 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. O referido valor em percentual do TPV foi de 0,43% no 3T25 ante 0,53% no 3T24, mesmo com o aumento substancial da taxa básica de juros;
- (iii) Menor receita financeira relacionada à aplicação do caixa da Companhia, principalmente pela redução do saldo de caixa resultante (i) do pagamento de Earnouts em 2024 e ao longo do 2T25, (ii) do programa de recompra de ações em 2024 e no 9M25, e (iii) do pagamento de

dividendos de R\$ 40,0 milhões em novembro/24. Essa redução do saldo de caixa reduziu a receita financeira em R\$ 2,5 milhões no 3T25 em comparação ao 3T24.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro (Prejuízo) Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	6,9	4,6	50,5%	1,7	301,7%	10,5	11,2	-6,0%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	9,7	-2,7%	9,4	0,0%	28,2	29,7	-4,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	2,2	7,5	-71,0%	6,7	-67,3%	16,2	28,6	-43,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(117,4)	(1,6)	-7040,9%	8,4	-1502,6%	(108,7)	(22,1)	-392,1%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	443,3	0,0	n/a	2,2	20193,8%	446,6	0,0	n/a
Lucro Líquido Ajustado	56,6	37,0	52,9%	44,2	28,2%	135,6	107,0	26,7%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	14,6%	10,6%	4,0 p.p.	11,9%	2,7 p.p.	12,2%	10,6%	1,6 p.p.

O Prejuízo Líquido do 3T25 foi R\$ 287,8 milhões, impactado principalmente pela provisão para *impairment* da operação da Wake Creators. Ajustando o resultado por essa baixa de ativos alienados, dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do período foi de R\$ 56,6 milhões.

Nos nove primeiros meses de 2025, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 135,6 milhões (+26,7% vs. o 9M24).

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
Consolidado					
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(309,3)	(277,3)	(399,3)	(447,4)	(460,3)
Dívida (Caixa) Líquida	(309,3)	(277,3)	(399,3)	(447,4)	(460,3)
(+) Passivo de arrendamento - Curto Prazo ¹	18,5	18,3	16,4	14,5	12,9
(+) Earnouts - Curto Prazo	17,3	23,8	237,7	231,1	188,8
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts - Curto Prazo	(273,5)	(235,2)	(145,2)	(201,8)	(258,7)
(+) Passivo de arrendamento - Longo Prazo ¹	60,6	63,2	61,9	59,9	57,8
(+) Earnouts - Longo Prazo	30,3	40,6	37,7	41,9	47,1
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(182,6)	(131,4)	(45,6)	(100,0)	(153,7)

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

Por conta principalmente da importante geração de caixa da Companhia no trimestre, o saldo de caixa passou de R\$ 277,3 milhões no 2T25 para R\$ 309,3 milhões no 3T25. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 182,6 milhões.

Lembrando que (i) o caixa referente à venda de Wake Creators entrará apenas no 4T25; (ii) o saldo de Passivo de Arrendamento tem prazo de amortização de 60 meses e (iii) R\$ 30,3 milhões do saldo a pagar de Earnouts será liquidado até o 2T27. O Caixa Líquido no Curto Prazo é de R\$ 273,5 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Resultado antes do IR e CS	(403,3)	25,9	-1657,2%	27,1	-1588,4%	(352,5)	80,3	-539,0%
Itens que não afetam caixa	465,8	47,6	879,5%	45,7	918,5%	558,2	137,8	305,1%
Variação no Capital de Giro	40,4	(35,0)	215,6%	59,8	-32,4%	42,8	(142,3)	130,1%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	102,9	38,5	167,4%	132,6	-22,4%	248,5	75,8	227,6%
Capex - Imobilizado	(11,6)	(6,5)	-79,2%	(8,4)	-37,0%	(24,3)	(20,2)	-20,6%
Capex - Desenvolvimento	(20,8)	(22,1)	5,6%	(21,5)	3,0%	(63,0)	(58,4)	-7,8%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	70,5	10,0	607,6%	102,7	-31,3%	161,2	(2,8)	5943,1%
Aquisição	0,0	0,0	n/a	(217,7)	100,0%	(222,7)	(557,4)	60,1%
Outros Investimentos	0,0	0,0	n/a	(1,0)	100,0%	(1,3)	(1,1)	-14,1%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(32,4)	(28,5)	-13,6%	(248,6)	87,0%	(311,2)	(637,1)	51,2%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	100,0%	0,0	n/a	0,0	(0,1)	96,3%
Arrendamentos Mercantis	(6,6)	(4,9)	-34,5%	(6,6)	-0,7%	(18,9)	(14,7)	-28,2%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(31,8)	(110,5)	71,2%	0,6	-5195,4%	(56,5)	(151,9)	62,8%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(38,5)	(115,5)	66,7%	(6,0)	-544,5%	(75,3)	(166,7)	54,8%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	32,0	(105,5)	130,4%	(122,0)	126,3%	(138,1)	(727,9)	81,0%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 102,9 milhões no 3T25, montante 167,4% superior ao registrado no 3T24. No acumulado dos nove primeiros meses de 2025, o caixa líquido das atividades operacionais totalizou R\$ 248,5 milhões.

Destacamos no 3T25: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com queda na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,4% do TPV; e (ii) desembolso de R\$ 1,3 milhões de imposto de renda e contribuição social (vs. R\$ 26,1 milhões no 3T24 e R\$ 4,8 milhões no 2T25), resultado, principalmente, da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25.

Com relação ao Capital de Giro, como mencionado no último trimestre, a Companhia mira na melhor eficiência financeira de alocação de capital, entre trimestres podemos observar variações, no entanto, em uma janela de prazo maior a tendência é de normalização e geração de caixa.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou queda de 5,6% quando comparado ao 3T24, enquanto o Capex de Imobilizado apresentou um crescimento de cerca de R\$ 3,0 milhões na comparação com o trimestre anterior (2T25) principalmente por conta dos investimentos realizados na infraestrutura da Companhia relacionados ao produto Locaweb Cloud (comentado no último call de resultados).

O Fluxo de Caixa Livre – Após Capex apresentou crescimento de 607,6% na comparação com o 3T24 atingindo R\$ 70,5 milhões. No 9M25, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex atingiu R\$ 161,2 milhões.

No 3T25, realizamos o pagamento de R\$ 28,6 milhões em Dividendos e recomparamos cerca de R\$ 3 milhões em ações de própria emissão da Companhia.

Vale lembrar que o caixa referente às vendas da Wake Creators e da Nextios entrarão apenas nos resultados do 4T25.

// EBITDA Ajustado – Capex e Despesa Financeira com Recebíveis

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
(-) Capex	32,4	28,5	13,6%	29,9	8,3%	87,3	78,6	11,1%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	9,8	10,5	-6,7%	10,5	-6,5%	30,8	30,8	0,3%
Geração de Caixa (R\$ mln)	44,8	34,7	29,4%	35,5	26,3%	115,0	90,7	26,7%
Margem (%)	11,6%	9,9%	1,7 p.p	9,6%	2,0 p.p	10,4%	9,0%	1,4 p.p

O indicador medido pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 34,7 milhões no 3T24 para R\$ 44,8 milhões no 3T25, com crescimento de 29,4% no período e uma expansão de 1,7 p.p. na margem.

// ANEXO I – DRE Consolidado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	349,3	387,4	1.005,9	1.107,1
Custo dos serviços prestados	(174,9)	(205,0)	(518,9)	(585,0)
LUCRO BRUTO	174,5	182,4	487,0	522,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(140,0)	(581,2)	(403,2)	(853,7)
Com vendas	(75,9)	(88,5)	(221,2)	(231,3)
Gerais e administrativas	(64,7)	(76,3)	(187,8)	(204,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,6	(416,3)	5,8	(417,8)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	34,4	(398,8)	83,8	(331,6)
RESULTADO FINANCEIRO	(8,5)	(4,5)	(3,5)	(20,9)
Receitas financeiras	15,4	13,9	76,1	45,3
Despesas financeiras	(23,9)	(18,5)	(79,6)	(66,2)
LUCRO ANTES DO IR E CS	25,9	(403,3)	80,3	(352,5)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(9,0)	115,5	(20,6)	95,3
Correntes	(10,7)	(1,9)	(42,7)	(13,4)
Diferidos	1,6	117,4	22,1	108,7
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	16,9	(287,8)	59,7	(257,2)

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS (em R\$ milhões)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	106,3	104,0	315,6	313,6
Custo dos serviços prestados	(64,3)	(74,5)	(195,1)	(219,1)
LUCRO BRUTO	42,0	29,5	120,5	94,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(41,1)	(460,2)	(115,9)	(522,6)
Com vendas	(17,8)	(20,6)	(53,7)	(61,3)
Gerais e administrativas	(23,6)	(23,8)	(62,6)	(45,7)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,2	(415,9)	0,4	(415,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	0,9	(430,7)	4,6	(428,2)
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,3	23,1	60,9	66,7
EBITDA	21,2	(407,6)	65,5	(361,4)

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO III – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE (em R\$ milhões)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	243,0	283,4	690,3	793,5
Custo dos serviços prestados	(110,6)	(130,5)	(323,8)	(365,8)
LUCRO BRUTO	132,5	152,9	366,5	427,6
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(98,9)	(121,0)	(287,3)	(331,1)
Com vendas	(58,2)	(67,9)	(167,5)	(170,0)
Gerais e administrativas	(41,2)	(52,6)	(125,2)	(159,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,4	(0,5)	5,4	(2,1)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	33,6	31,9	79,2	96,6
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	12,9	14,2	36,0	40,6
EBITDA	46,5	46,1	115,2	137,2

* Despesa com Vendas considera, também, o valor de “perda por redução ao valor recuperável”, que se encontra aberto na DRE.

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25
ATIVO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	447,4	399,3	277,3	309,3
Aplicação financeira restrita	96,6	74,5	68,0	71,5
Contas a receber	712,4	769,1	730,9	758,5
Impostos a recuperar	2,4	3,7	2,8	8,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	39,7	44,6	50,3	25,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros ativos	36,0	38,4	39,1	39,7
Ativos destinados a venda	0,0	0,0	0,0	77,6
Total do ativo circulante	1.334,5	1.329,5	1.168,2	1.290,4
Não circulante				
Títulos e valores mobiliários	15,0	13,3	14,1	12,9
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	1,9	0,5	0,0
Outros ativos	11,4	5,4	4,4	5,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	211,2	207,3	198,9	306,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	80,7	78,9	84,0	79,8
Ativos de direito de uso	64,4	67,9	70,8	68,3
Intangível	2.292,9	2.291,5	2.290,5	1.838,9
Total do ativo não circulante	2.676,1	2.666,2	2.663,2	2.311,4
TOTAL DO ATIVO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	<u>31/12/2024</u>	<u>31/03/2025</u>	<u>30/06/2025</u>	<u>30/09/2025</u>
Circulante				
Fornecedores	40,5	39,7	46,5	42,2
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	14,5	16,4	18,3	18,5
Pessoal, encargos e benefícios sociais	84,6	95,5	93,8	106,4
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,2
Outros tributos a recolher	16,1	14,5	15,2	14,0
Serviços a prestar	99,3	101,2	102,3	119,9
Recebimentos a repassar	614,7	598,8	610,3	649,6
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,3	3,3	3,4	3,4
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	1,4	2,1
Obrigação com aquisição de investimentos	231,1	237,7	23,8	17,3
Outros passivos	25,8	28,3	35,7	38,0
Passivos Circulantes Mantidos para venda	0,0	0,0	0,0	29,3
Total do passivo circulante	1.129,8	1.135,4	950,6	1.041,0
Não circulante				
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	0,8	0,9	1,0	1,4
Provisão para demandas judiciais	8,2	3,3	3,4	2,9
Obrigação com aquisição de investimentos	41,9	37,7	40,6	30,3
Passivo de arrendamento	59,9	61,9	63,2	60,6
Impostos parcelados	12,1	11,5	10,8	10,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10,0	6,4	5,9	6,9
Outros passivos	2,0	2,1	1,8	9,9
Total do passivo não circulante	135,0	123,8	126,7	122,2
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	2.868,3	2.868,3	2.749,1	2.749,1
Ações em Tesouraria	(25,4)	(50,6)	(52,2)	(54,3)
Ações em Tesouraria Canceladas	(189,7)	(189,7)	0,0	0,0
Reserva de capital	90,4	91,4	25,3	28,8
Reserva de lucros	2,2	2,2	2,2	(26,4)
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	0,0	(0,9)	(1,4)
Lucro (prejuízo) do período	0,0	14,8	30,6	(257,2)
Total do patrimônio líquido	2.745,8	2.736,5	2.754,1	2.438,6
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	3T24	3T25	9M24	9M25
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	25.902,0	(403.339,0)	80.307,0	(352.537,0)
Ajustes não caixa	47.553,0	465.792,0	137.795,0	558.218,0
Variações nos ativos e passivos:	(34.980,0)	40.432,0	(142.264,0)	42.796,0
Contas a receber de clientes	302,0	(53.595,0)	(62.053,0)	(73.122,0)
Impostos a recuperar	(3.216,0)	20.471,0	(14.760,0)	12.067,0
Outros ativos	(9.977,0)	(7.105,0)	(23.516,0)	20.193,0
Depósitos judiciais	(65,0)	-	(65,0)	(1,0)
Fornecedores	5.643,0	2.709,0	(6.979,0)	1.813,0
Pessoal, encargos e benefícios sociais	(3.231,0)	14.805,0	(11.053,0)	23.827,0
Outros tributos a recolher	11.307,0	(966,0)	17.653,0	364,0
Serviços a prestar	6.311,0	18.392,0	5.571,0	21.414,0
Recebimentos a repassar	(18.552,0)	40.350,0	16.248,0	35.946,0
Variação dos ativos destinados a venda	0,0	(6.782,0)	0,0	(6.782,0)
Outros passivos	2.629,0	13.431,0	(781,0)	23.133,0
Imposto de renda e contribuição social pagos	(26.131,0)	(1.278,0)	(62.529,0)	(16.056,0)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	38.475,0	102.885,0	75.838,0	248.477,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(6.452,0)	(11.560,0)	(20.160,0)	(24.308,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	0,0	0,0	(557.328,0)	(222.650,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	0,0	0,0	(1.100,0)	(1.255,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(22.059,0)	(20.816,0)	(58.436,0)	(63.016,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(28.511,0)	(32.376,0)	(637.079,0)	(311.229,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	710,0	812,0	710,0	7.171,0
Arrendamentos mercantis	(4.935,0)	(6.640,0)	(14.714,0)	(18.857,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(5,0)	0,0	(54,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	(1,0)	0,0	(9,0)	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(1,0)	(28.600,0)	(1,0)	(28.600,0)
Ações em tesouraria	(111.232,0)	(4.058,0)	(152.583,0)	(35.028,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(115.464,0)	(38.486,0)	(166.651,0)	(75.316,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(105.500,0)	32.023,0	(727.892,0)	(138.068,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	565.831,0	277.287,0	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	460.331,0	309.310,0	460.331,0	309.310,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(105.500,0)	32.023,0	(727.892,0)	(138.068,0)

ANEXO VI – Resultado sem Wake Creators (Squid) e carteira da Nextios (Ananke)

Receita Líquida	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidada	320,6	336,0	349,3	364,1	348,9	370,8	387,4
Crescimento YoY					8,8%	10,4%	10,9%
Ativos Mantidos para Venda	18,9	20,6	21,1	23,6	19,1	23,9	24,9
Consolidada excluindo Ativos Mantidos para Venda ¹	301,7	315,3	328,3	340,6	329,8	346,9	362,5
Crescimento YoY					9,3%	10,0%	10,4%
EBITDA Ajustado	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidado	61,0	65,4	73,7	81,3	70,2	75,9	87,0
Crescimento YoY					15,1%	16,1%	18,1%
Ativos Mantidos para Venda	(6,6)	(1,2)	(0,2)	(0,0)	(0,7)	1,0	1,2
Consolidada excluindo Ativos Mantidos para Venda ¹	67,6	66,6	73,8	81,3	70,9	74,9	85,8
Crescimento YoY					5,0%	12,4%	16,2%
Margem EBITDA Ajustada	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidada	19,0%	19,5%	21,1%	22,3%	20,1%	20,5%	22,5%
Margem EBITDA Excluindo Ativos Mantidos para Venda	22,4%	21,1%	22,5%	23,9%	21,5%	21,6%	23,7%
Delta	3,4 p.p.	1,7 p.p.	1,4 p.p.	1,5 p.p.	1,4 p.p.	1,1 p.p.	1,2 p.p.

// Glossário

Average Revenue Per User (ARPU) – Receita mensal média por cliente: Indicador utilizado por empresas que oferecem serviços por assinatura para medir seus ganhos por usuário.

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

CAC: Determina o quanto a empresa está gastando para conquistar um novo cliente.

CAPEX: Recursos investidos em desenvolvimento, expansão ou aquisição de um ativo.

Churn: Métrica utilizada para determinar a perda de receita ou de clientes.

Cohorts de receita: Métrica utilizada para analisar os resultados obtidos em determinada safra de clientes, percebendo a evolução durante determinado período.

Cross-selling: Técnica utilizada para vender mais de um serviço, de maneira complementar, para o mesmo cliente.

Earnout: Cláusula contratual adotada em operações de fusões e aquisições de empresas que prevê um pagamento adicional condicionado a resultados futuros do negócio.

EBITDA: Sigla em inglês para o Lucro Antes dos Impostos, Juros, Depreciação e Amortização.

EBITDA Ajustado: Métrica que é resultado do EBITDA excluindo itens não recorrentes.

EoP: Sigla em inglês para "End of Period" ou "Fim do Período".

ERP (Enterprise Resource Planning): Sistema desenvolvido para unificar o controle de diversos departamentos e processos.

Free Float: Parcela das ações de uma empresa que está disponível para livre negociação no mercado, ou seja, que não está nas mãos de acionistas majoritários ou controladores.

GMV (Gross Merchandise Volume): Corresponde ao volume bruto de mercadorias transacionadas.

GMV do Ecossistema: Todo o GMV transacionado dentro da Companhia pelos Assinantes de Plataforma de E-commerce, seja em Loja Própria ou Marketplaces. GMV dos clientes Tray + Bagy + Wake (LP + Mktplace) + Ideris + Bling (Mktplace).

Goodwill: Valor pago na compra de uma empresa, que vai além do seu valor de mercado.

Headcount: A quantidade de pessoas que trabalham em uma organização.

IA: Sigla para Inteligência Artificial.

Inside Sale: Estrutura de vendas que utiliza uma equipe interna de colaboradores.

Live Shop: Modalidade de vendas realizada a partir de uma transmissão ao vivo pela internet. Basicamente, as ofertas são mostradas enquanto os produtos à venda são apresentados juntamente com suas funcionalidades e características.

LTV/CAC (Life Time Value/Customer Acquisition Cost): Métricas utilizadas para medir o desempenho geral do negócio.

LTV: É uma métrica de negócios que estima a margem de contribuição da vida de cada cliente na empresa.

Market share: Fatia de mercado que uma determinada empresa possui.

Marketplaces: Plataforma, controlada por uma empresa, que reúne produtos e serviços de diversas outras marcas.

Omnichannel / Omnicanal: Tendência do varejo que se baseia na concentração de todos os canais utilizados por uma empresa. Trata-se da possibilidade de fazer com que o consumidor não veja diferença entre o mundo on-line e o off-line. O omnichannel integra lojas físicas, virtuais e compradores.

OMS ou Order Management System: tem como principal função oferecer o suporte necessário em todas as etapas de venda. Ou seja, o OMS acompanha desde o pedido feito pelo cliente até a conclusão da sua entrega.

PDV: Sigla para "Ponto de Venda".

PME ou SMB (Small and Medium Sized Businesses): Classificação utilizada para determinar o tamanho de organização, dependendo da quantidade de colaboradores. No caso de SMB, estamos falando de pequenas e médias empresas.

PPA: Sigla para "Purchase Price Allocation" ou "Alocação do Preço de Compra". Tem como objetivo determinar o valor dos ativos e passivos de uma empresa adquirida, isto é, deve ser realizada após a aquisição de uma empresa ou ainda em outros tipos de combinação de negócios, tais como em fusões.

R&D: Sigla em inglês para Pesquisa e Desenvolvimento.

TPV (Total Payment Volume): KPI utilizado para a medição do volume total de dinheiro transacionado através dos meios de pagamento.

Up-selling: Estratégia adotada para incentivar o cliente a adquirir uma versão mais sofisticada, ou robusta, de um serviço/produto.

White Label: Modelo de negócio em que o produto pode ser revendido por outras empresas, sem que haja divulgação de quem criou. Nesse caso, a marca que aparece é a de quem está vendendo o produto ou serviço.

YoY: Sigla em inglês para comparação anual.



Confira os demais documentos do 3T25
no site: <https://ri.lwsa.tech/>

Mais informações:

[Clique aqui](#) para falar com o RI

[Clique aqui](#) para se cadastrar no Mailing da LWSA

Obrigado!

Equipe LWSA.