

lwsa

Release de Resultados

1T25

08 de maio de 2025



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

09 de maio de 2025 (sexta-feira)

10:00 - horário de Brasília

09:00 - horário de Nova Iorque

[Link para inscrição](#)

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota

CFO e DRI

Henrique Marquezi

Diretor 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 primeiro trimestre de 2025 (1T25).

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, 08 de maio de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 1T25

Destaques do Trimestre

Trimestre com aceleração do crescimento das principais métricas operacionais, da receita líquida, expansão de margens e importante crescimento da geração de caixa operacional

Operacionais (1T25 vs 1T24):

+14,5% do GMV de Ecosistema (R\$18,2 bi)

+15,7% do TPV (R\$2,0 bi)

+14,1% do GMV de Loja Própria (R\$1,5 bi)

+6,8% na Base de Assinantes (195,9 mil)

Financeiros (1T25 vs 1T24):

+8,8% de Receita Líquida Consolidada (**R\$348,9 milhões**)

+12,6% de Receita Líquida - Commerce (**R\$244,2 milhões**)

+15,5% de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

+15,1% de EBITDA Ajustado (**R\$70,2 milhões**)

+1,1 p.p. de Margem EBITDA Ajustada (**20,1%**)

+46,0% de Geração Operacional de Caixa¹ (**R\$34,6 milhões**)

¹ Geração Operacional de Caixa: EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS					
Assinantes de Plataforma (mil)	195,9	183,4	6,8%	193,2	1,4%
GMV do Ecossistema	18.192,0	15.882,2	14,5%	19.542,1	-6,9%
TPV	2.022,4	1.748,4	15,7%	2.107,0	-4,0%
INDICADORES FINANCEIROS					
Receita Líquida - Commerce	244,2	216,8	12,6%	259,7	-6,0%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	122,4	106,0	15,5%	124,9	-2,0%
Receita Líquida de Ecossistema	121,7	110,8	9,9%	134,8	-9,7%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,7	103,8	0,9%	104,4	0,3%
Receita Líquida Consolidada	348,9	320,6	8,8%	364,1	-4,2%
Lucro Bruto - Commerce	129,4	113,6	13,9%	129,4	0,0%
Margem Bruta - Commerce (%)	53,0%	52,4%	0,6 p.p	49,8%	3,2 p.p
Lucro Bruto - BeOnline / SaaS	33,1	38,9	-14,9%	38,6	-14,2%
Margem Bruta - BeOnline / SaaS (%)	31,6%	37,5%	-5,8 p.p	37,0%	-5,3 p.p
Lucro Bruto Consolidado	162,5	152,5	6,5%	168,0	-3,3%
Margem Bruta - Consolidada (%)	46,6%	47,6%	-1,0 p.p	46,1%	0,4 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	42,1	32,6	29,0%	56,6	-25,6%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	17,2%	15,1%	2,2 p.p	21,8%	-4,5 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	28,1	28,4	-0,9%	24,7	13,6%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	26,8%	27,3%	-0,5 p.p	23,7%	3,1 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,5%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	20,1%	19,0%	1,1 p.p	22,3%	-2,2 p.p
Lucro Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
Margem Líquida (%)	4,2%	7,6%	-3,4 p.p	-4,8%	9,0 p.p
Lucro Líquido Ajustado	34,8	27,1	28,4%	42,9	-18,7%
Margem Líquida (%)	10,0%	8,5%	1,5 p.p	11,8%	-1,8 p.p
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(45,6)	(289,2)	n/a	(100,0)	n/a
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS					
GMV de Loja Própria	1.511,3	1.325,0	14,1%	1.662,6	-9,1%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	5.736,6	5.292,4	8,4%	6.090,7	-5,8%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	390,4	402,6	-3,0%	390,6	-0,1%

// Comentários da Administração

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com nossos indicadores operacionais demonstrando resiliência, mantendo um desempenho sólido e sem qualquer desaceleração em relação aos números de 2024, mesmo com um mês de dezembro mais fraco para todo o segmento de varejo e ecommerce. Além dos sinais positivos vindos do lado operacional, a LWSA continuou apresentando ganhos de produtividade, refletidos tanto na margem EBITDA quanto na Geração de Caixa Operacional, medida pelo EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de recebíveis, que mostraram importante expansão em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Do lado operacional, nossa base de assinantes de e-commerce cresceu 6,8% em relação ao 1T24, acelerando frente ao crescimento do 4T24 e contribuindo para o crescimento de 15,5% da receita líquida de assinaturas de plataforma no segmento de Commerce.

O GMV do Ecossistema cresceu 14,5%, enquanto o TPV registrou um crescimento de 15,7%, ambos superando o crescimento do ecommerce do Brasil no primeiro trimestre do ano. O GMV de Loja Própria avançou 14,1%, superando o crescimento do trimestre anterior, que havia sido de 12%.

Depois de um ano em que tivemos nosso crescimento impactado pela reestruturação de Squid, observamos uma retomada no ritmo de crescimento da Companhia no 1T25, que foi de 8,8% vs o mesmo período anterior. O EBITDA Ajustado da LWSA no 1T25 apresentou expansão de 15,1%, mesmo com impacto no trimestre referente à reoneração da folha de pagamentos, e a Geração Operacional de Caixa aumentou 46% em relação ao 1T24, resultado das iniciativas de eficiência operacional implementadas dentro da Companhia.

Conforme comentado na última apresentação de resultados, em 2024, realizamos um planejamento estratégico abrangente, em conjunto com uma renomada consultoria externa, que nos auxiliou na definição de diretrizes claras para o nosso crescimento nos próximos cinco anos. Como parte desse processo, desenvolvemos um plano tático detalhado com o objetivo de potencializar nosso desempenho operacional, e acelerar o crescimento da operação. Nosso objetivo é criar uma base sólida para um crescimento sustentável ao longo dos próximos anos, equilibrando expansão de receita com eficiência operacional.

Paralelamente, estamos promovendo mudanças organizacionais e estruturais estratégicas, voltadas a oferecer soluções cada vez mais centradas nas jornadas dos clientes, priorizando a experiência do usuário e a eficiência dos processos internos. Essas iniciativas incluem, por exemplo, a criação de Chapter, a otimização / consolidação das áreas de atendimento e suporte e maior integração entre os diferentes canais de negócio, buscando oferecer uma experiência mais fluida e de alta qualidade para nossos clientes.

Há dois anos lançamos a Wake, nossa operação de e-commerce voltada para clientes Enterprise. Ao longo desse período trabalhamos para aumentar a visibilidade da marca, expandir os canais de aquisição de cliente e a operação vem ganhando relevância e construindo novos e importantes cases de sucesso, exemplo disso é o case da Inbrands, uma das maiores *house of brands* do Brasil.

Depois de um ano de trabalho com a Wake, os impactos positivos foram imediatos na operação da Inbrands:

- +40% de crescimento nas vendas da Salinas já no segundo mês após a migração para a Wake Commerce.
- +18,4% no YoY nas vendas de Black Friday no site da Ellus após a migração para a Wake Commerce.
- Ganho de performance na melhor indexação dos buscadores. O algoritmo considera a velocidade e tempo de carregamento para priorizar um site no resultado de busca. Isso traz ganhos diretos para SEO. Anteriormente, o Desempenho do site da Ellus no Google Lighthouse, com a plataforma antiga, era de 20, com Acessibilidade de 77, 52 de Práticas recomendadas e 92 para SEO. Com a migração de plataforma para Wake Commerce, os números subiram para 94 de Desempenho, 86 para Acessibilidade, 96 para Práticas recomendadas e 100 para SEO.
- Melhoria na conversão e experiência do usuário com um site mais rápido e intuitivo.
- Aumento na eficiência operacional com a automação da gestão de estoque e pedidos via Wake OMS.
- Processos internos mais fluidos, tanto para os times de e-commerce quanto para as lojas físicas.

Seguimos atentos às mudanças e tendências do mercado, sempre comprometidos com a inovação, a excelência operacional e a sustentabilidade de nossos negócios. Nosso foco permanece na colocação do cliente no centro de todas as nossas ações, buscando continuamente melhorar a experiência do usuário, ampliar nossa oferta de serviços, aumentar nosso mercado endereçável e fortalecer nossa posição competitiva. Com uma equipe dedicada, estratégias bem planejadas e uma visão de longo prazo, estamos confiantes de que seguimos no caminho para consolidar nosso crescimento, gerar valor para nossos acionistas e contribuir de forma significativa para o desenvolvimento do setor de e-commerce e varejo digital.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

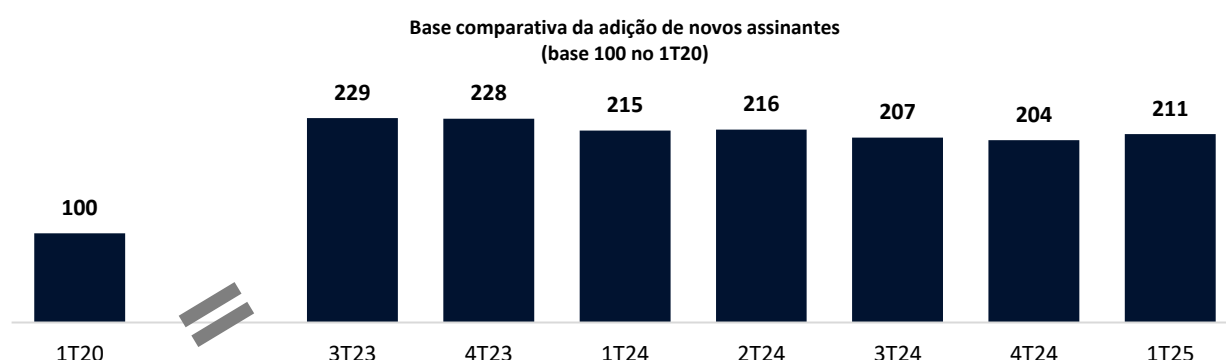
(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
Receita Operacional Líquida	244,2	216,8	12,6%	259,7	-6,0%
Participação do segmento sobre o consolidado	70,0%	67,6%	2,4 p.p.	71,3%	-1,3 p.p.
BeOnline / SaaS					
Receita Operacional Líquida	104,7	103,8	0,9%	104,4	0,3%
Participação do segmento sobre o consolidado	30,0%	32,4%	-2,4 p.p.	28,7%	1,3 p.p.
Consolidado					
Receita Operacional Líquida - Consolidado	348,9	320,6	8,8%	364,1	-4,2%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 12,6% no 1T25, passando de R\$ 216,8 milhões no 1T24 para R\$ 244,2 milhões no 1T25.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 15,5% no 1T25 vs 1T24, resultado do crescimento de 6,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 195,9 mil clientes no 1T25 e da expansão de ARPU da base existente.

Notamos uma leve retomada no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. Essa retomada aconteceu, principalmente, na operação de plataforma de ecommerce PMEs, 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 9,9% no 1T25 quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

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\$ 18,2 bilhões no 1T25, volume 14,5% superior ao 1T24. Notamos, também, o crescimento

de 14,1% vs 1T24 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes, acelerando o ritmo de crescimento versus o que foi apresentado no 4T24.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias no 1T25, acima da média do mercado, deve-se a sólida proposta de valor do ecossistema LWSA, que propicia ao lojista impulsionar suas vendas em diversas mídias e canais por conta própria por meio de seu painel de controle. Esse processo é apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

O TPV da operação de pagamentos, outro importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 15,7% no 1T25 vs 1T24, atingindo R\$ 2,0 bi no período, resultado principalmente do crescimento do GMV de Lojas Próprias e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios, que naturalmente trouxe estabilização de sua Receita Líquida na comparação YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), o crescimento foi de 0,9% vs o 1T24.

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 348,9 milhões no 1T25, um aumento de 8,8% em relação ao 1T24.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Custo dos serviços prestados	186,4	168,1	10,9%	196,1	-5,0%
% Receita Operacional Líquida	53,4%	52,4%	1,0 p.p.	53,9%	-0,4 p.p.
Despesas com vendas	67,6	69,7	-2,9%	71,2	-5,1%
% Receita Operacional Líquida	19,4%	21,7%	-2,4 p.p.	19,6%	-0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	62,3	59,9	4,0%	69,6	-10,5%
% Receita Operacional Líquida	17,9%	18,7%	-0,8 p.p.	19,1%	-1,3 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	0,6	(0,7)	-187,6%	(2,9)	-120,0%
% Receita Operacional Líquida	0,2%	-0,2%	0,4 p.p.	-0,8%	1,0 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	316,9	297,0	6,7%	334,1	-5,1%
% Receita Operacional Líquida	90,8%	92,6%	-1,8 p.p.	91,8%	-0,9 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram aumento de 6,7% no 1T25 quando comparado ao mesmo período no ano anterior.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 1T25 foi de R\$ 186,4 milhões, um aumento de 10,9% na comparação entre os dois períodos, o que representou 53,4% da receita líquida no 1T25 e 52,4% no 1T24. Esse aumento está diretamente relacionado ao processo de migração de ambiente de nuvem em algumas empresas do grupo, que elevou pontualmente os custos dessa rubrica no período.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 1T25 foram de R\$ 67,6 milhões apresentando uma redução de 2,9% quando comparado ao 1T24, resultado dos esforços de reestruturação dos *go-to-markets* com foco na jornada do cliente dentro do ecossistema e da alavancagem operacional.

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 1T25 foi de R\$ 62,3 milhões e de R\$ 59,9 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 4,0%, inferior ao crescimento da Receita Líquida da Companhia, resultado das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
Lucro Bruto	129,4	113,6	13,9%	129,4	0,0%
Margem Bruta (%)	53,0%	52,4%	0,6 p.p.	49,8%	3,2 p.p.
BeOnline / SaaS					
Lucro Bruto	33,1	38,9	-14,9%	38,6	-14,2%
Margem Bruta (%)	31,6%	37,5%	-5,8 p.p.	37,0%	-5,3 p.p.
Consolidado					
Lucro Bruto	162,5	152,5	6,5%	168,0	-3,3%
Margem Bruta (%)	46,6%	47,6%	-1,0 p.p.	46,1%	0,4 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 6,5% no 1T25 quando comparado ao 1T24, atingindo R\$ 162,5 milhões. A Margem Bruta apresentou queda de -1,0 p.p. impactada pelo processo de migração de ambiente de nuvem em algumas empresas do grupo, que elevou pontualmente os custos dessa rubrica no período.

No segmento de Commerce, a Margem Bruta apresentou expansão de 0,6 p.p. no 1T25 vs 1T24.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Lucro (Prejuízo) Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	8,2	(9,3)	-189,1%	45,4	-81,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	8,9	8,4	6,0%	2,1	324,4%
(+) Depreciação e Amortização	34,4	31,6	9,0%	33,6	2,5%
EBITDA	66,3	55,2	20,3%	63,6	4,4%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,8	3,4	-46,3%	3,8	-51,5%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,3	0,9	-67,8%	0,3	-14,5%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	1,7	1,5	n/a	13,6	n/a
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>20,1%</i>	<i>19,0%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>22,3%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>

O EBITDA Ajustado da LWSA no 1T25 foi de R\$ 70,2 milhões, montante 15,1% superior ao 1T24, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,1 p.p. no mesmo período.

As despesas não recorrentes estão relacionadas com custos rescisórios referentes a reduções de quadro de colaboradores nas reestruturações corporativas.

Lembrando que neste trimestre, tivemos um impacto de cerca de R\$ 3,5 milhões referentes a desoneração da folha de pagamentos, impactando, também, a Margem EBITDA Ajustada em 1,0 p.p.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
EBITDA Ajustado	42,1	32,6	29,0%	56,6	-25,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>17,2%</i>	<i>15,1%</i>	<i>2,2 p.p.</i>	<i>21,8%</i>	<i>-4,5 p.p.</i>
BeOnline / SaaS					
EBITDA Ajustado	28,1	28,4	-0,9%	24,7	13,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>26,8%</i>	<i>27,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>23,7%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
Consolidado					
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>20,1%</i>	<i>19,0%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>22,3%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 2,2 p.p. na comparação com o 1T24, resultado principalmente das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

No segmento de BeOnline / SaaS, a margem EBITDA Ajustada no 1T25 foi de 26,8%, praticamente em linha com os resultados do 1T24.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Receita Financeira	16,9	34,7	-51,4%	14,9	13,5%
Despesas Financeiras	(25,1)	(25,4)	-1,3%	(60,3)	-58,3%
Resultado Financeiro Líquido	(8,2)	9,3	-189,1%	(45,4)	-81,8%

O resultado financeiro líquido no 1T25 foi uma despesa de R\$ 8,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, relacionado ao AVP do saldo remanescente a ser pago no 2T25, que totalizam R\$ 7,4 milhões no 1T25;
- (ii) A despesa de R\$ 10,6 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 0,52% no 1T25 ante 0,62% no 1T24;
- (iii) Menor receita financeira relacionada a aplicação do caixa da Companhia, principalmente pela redução do saldo de caixa resultado do pagamento de Earnouts (R\$ 561 milhões em 2024), do programa de recompra de ações feitos ao longo de 2024 e início de 2025 e do pagamento de dividendos no montante de R\$ 40,0 milhões em novembro/24. Essa redução do saldo de caixa, reduziu a Receita Financeira da Companhia em R\$ 17,8 milhões no 1T25.

// Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24
Lucro antes do IRPJ	23,7	32,9
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
IR e CS pela alíquota combinada	(8,1)	(11,2)
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	0,3	(0,6)
Imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal	(1,9)	(1,3)
Lei do Bem	1,7	4,5
Outros	(0,9)	0,2
Imposto de renda e contribuição social registrado	(8,9)	(8,4)
Alíquota Efetiva	37,4%	25,4%

A alíquota efetiva de imposto de renda no 1T25 foi de 37,4%, impactada principalmente pelo imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal em empresas adquiridas.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Lucro Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,8	3,4	-46,3%	3,8	-51,5%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	10,0	-5,7%	9,4	0,3%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	7,4	7,1	4,0%	40,5	-81,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	0,3	(17,8)	-101,6%	(2,3)	-112,5%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação ¹	1,2	0,0	n/a	9,0	-87,2%
Lucro Líquido Ajustado	34,8	27,1	28,4%	42,9	-18,7%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	10,0%	8,5%	1,5 p.p.	11,8%	-1,8 p.p.

¹ Líquido de Imposto de Renda e Contribuição Social

O Lucro Líquido do 1T25 foi de R\$ 14,8 milhões, ajustando o resultado pelos efeitos dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA, a provisão não recorrente referente ao litígio com um fornecedor 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\$ 34,8 milhões, montante 28,4% melhor do que o registrado no 1T24.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	4T24	1T24
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(399,3)	(447,4)	(1.126,3)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(399,3)	(447,4)	(1.126,3)
(+) Passivo de arrendamento ¹	78,2	74,4	74,7
Dívida (Caixa) Líquida	(321,0)	(373,0)	(1.051,6)
(-) Earnouts	275,5	273,0	762,4
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(45,6)	(100,0)	(289,2)

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 recompra de ações realizada no 3T24, 4T24 e 1T25, o saldo de caixa da Companhia passou para R\$ 399,3 milhões no 1T25. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 45,6 milhões.

Lembrando que (i) o saldo de Passivo de Arrendamento tem prazo de amortização de 60 meses e (ii) R\$ 41,9 milhões do saldo a pagar de Earnouts será liquidado até o 2T27. O Caixa Líquido no Curto Prazo é de R\$ 145,2 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Resultado antes do IR e CS	23,7	32,9	-27,9%	(15,4)	-254,0%
Itens que não afetam caixa	46,7	40,2	16,2%	84,4	-44,7%
Varição no Capital de Giro	(57,4)	(87,9)	-34,7%	1,1	-5184,5%
Δ (Contas a Receber - Recebimentos a Repassar) ¹	(50,6)	(53,4)	-5,2%	1,5	-3379,4%
IR Caixa	(10,0)	(21,9)	-54,2%	(11,8)	-15,0%
Outros	3,2	(12,7)	-125,0%	11,4	-72,0%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	13,0	(14,9)	-187,4%	70,2	-81,5%
Capex - Imobilizado	(4,3)	(10,2)	-57,8%	(8,9)	-51,6%
Capex - Desenvolvimento	(20,7)	(16,3)	27,0%	(25,5)	-18,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	(12,1)	(41,4)	-70,9%	35,8	-133,7%
Aquisição	(4,9)	(5,9)	-15,8%	(3,4)	44,8%
Outros Investimentos	-0,3	0,0	n/a	(0,1)	240,0%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(30,2)	(32,4)	-6,7%	(37,8)	-20,1%
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,0)	-95,7%	(0,0)	-60,0%
Arrendamentos Mercantis	(5,6)	(4,9)	14,9%	(5,3)	5,3%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(25,2)	(9,7)	159,7%	(39,9)	-36,8%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(30,9)	(14,7)	110,6%	(45,3)	-31,8%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(48,1)	(61,9)	-22,3%	(13,0)	271,4%

¹ Calculado a partir do Contas a Receber menos Recebimentos a Repassar e Caixa Restrita

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 13,0 milhões no 1T25, montante 187,4% superior ao registrado no 1T24.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 1T25 tivemos o desembolso de R\$ 10,0 milhões de imposto de renda e contribuição social. Ressaltamos que começamos em agosto/24 a etapa de simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25 que nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill dessas aquisições, que será amortizado ao longo dos próximos anos, trazendo uma importante redução na rubrica de imposto de renda e contribuição social pagos.

Do total de imposto de renda e contribuição social pagos no 1T25, pouco mais de 50% referem-se às companhias cujas incorporações foram aprovadas na Assembleia Geral de Acionistas de 28 de fevereiro e trarão benefícios a partir de abril/2025.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex e Despesa Financeira com Recebíveis) (R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,7%
Capex	25,0	26,5	-5,6%	34,4	-27,1%
Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	10,6	10,8	-1,8%	10,2	3,9%
Geração de Caixa (R\$ mln)	34,6	23,7	46,0%	36,8	-6,0%
Margem (%)	9,9%	7,4%	2,5 p.p	10,1%	-0,2 p.p

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 23,7 milhões no 1T24 para R\$ 34,6 milhões no 1T25, com crescimento de 46,0% no período, resultado do crescimento do EBITDA (já explicado no presente relatório), da diluição do Capex em percentual da receita e da menor despesa financeira com antecipação de recebíveis.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	320,6	348,9
Custo dos serviços prestados	(168,1)	(186,4)
LUCRO BRUTO	152,5	162,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(128,9)	(130,5)
Com vendas	(69,7)	(67,6)
Gerais e administrativas	(59,9)	(62,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,7	(0,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	23,6	31,9
RESULTADO FINANCEIRO	9,3	(8,2)
Receitas financeiras	34,7	16,9
Despesas financeiras	(25,4)	(25,1)
LUCRO ANTES DO IR E CS	32,9	23,7
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(8,4)	(8,9)
Correntes	(26,2)	(8,6)
Diferidos	17,8	(0,3)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	24,5	14,8

* 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)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	112,1	113,1
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(8,2)	(8,4)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	103,8	104,7
Custo dos serviços prestados	(64,9)	(71,6)
LUCRO BRUTO	38,9	33,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(35,9)	(29,2)
Com vendas	(16,4)	(18,9)
Gerais e administrativas	(19,6)	(10,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	0,1
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	3,0	4,0
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,5	21,1
EBITDA	23,5	25,1

* 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)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	237,7	267,9
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(20,9)	(23,8)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	216,8	244,2
Custo dos serviços prestados	(103,2)	(114,8)
LUCRO BRUTO	113,6	129,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(93,0)	(101,4)
Com vendas	(53,3)	(48,7)
Gerais e administrativas	(40,3)	(51,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,6	(0,7)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	20,6	28,0
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	11,1	13,3
EBITDA	31,7	41,3

* 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)	1T24	4T24	1T25
	31/03/2024	31/12/2024	31/03/2025
ATIVO			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	1.126,3	447,4	399,3
Aplicação financeira restrita	0,0	96,6	74,5
Contas a receber	802,6	712,4	769,1
Impostos a recuperar	8,3	2,4	3,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	19,3	39,7	44,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0
Outros ativos	41,2	36,0	38,4
Total do ativo circulante	1.997,6	1.334,5	1.329,5
Não circulante			
Títulos e valores mobiliários	17,6	15,0	13,3
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,6	0,5	1,9
Outros ativos	9,0	11,4	5,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	200,4	211,2	207,3
Investimentos	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	85,0	80,7	78,9
Ativos de direito de uso	65,4	64,4	67,9
Intangível	2.284,8	2.292,9	2.291,5
Total do ativo não circulante	2.662,8	2.676,1	2.666,2
TOTAL DO ATIVO	4.660,5	4.010,6	3.995,6

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	1T24	4T24	1T25
	31/03/2024	31/12/2024	31/03/2025
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Circulante			
Fornecedores	34,1	40,5	39,7
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	12,8	14,5	16,4
Pessoal, encargos e benefícios sociais	120,6	84,6	95,5
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0
Outros tributos a recolher	13,9	16,1	14,5
Serviços a prestar	95,3	99,3	101,2
Recebimentos a repassar	601,3	614,7	598,8
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,3	3,3
Instrumentos financeiros derivativos	0,2	0,0	0,0
Obrigações com aquisição de investimentos	574,9	231,1	237,7
Outros passivos	23,0	25,8	28,3
Total do passivo circulante	1.479,2	1.129,8	1.135,4
Não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	5,1	0,8	0,9
Provisão para demandas judiciais	5,9	8,2	3,3
Obrigações com aquisição de investimentos	187,5	41,9	37,7
Passivo de arrendamento	61,9	59,9	61,9
Impostos parcelados	13,8	12,1	11,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,7	10,0	6,4
Outros passivos	1,5	2,0	2,1
Total do passivo não circulante	281,4	135,0	123,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.940,1	2.868,3	2.868,3
Ações em Tesouraria	(72,9)	(25,4)	(50,6)
Ações em Tesouraria Canceladas		(189,7)	(189,7)
Reserva de capital	80,1	90,4	91,4
Reserva de lucros	0,0	2,2	2,2
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,1)	0,0	0,0
Lucro (prejuízo) do período	(47,4)	0,0	14,8
Total do patrimônio líquido	2.899,8	2.745,8	2.736,5
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.660,5	4.010,6	3.995,6

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	1T24	1T25
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	32.859,0	23.703,0
Ajustes não caixa	40.186,0	46.692,0
Variações nos ativos e passivos:	(87.916,0)	(57.404,0)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	(14.871,0)	12.991,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens para o imobilizado	(10.200,0)	(4.308,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(5.869,0)	(4.939,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	0,0	(255,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(16.327,0)	(20.739,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(32.396,0)	(30.241,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	0,0	772,0
Arrendamentos mercantis	(4.892,0)	(5.621,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(42,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	(4,0)	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0
Ações em tesouraria	(9.717,0)	(26.008,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(14.655,0)	(30.859,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(61.922,0)	(48.109,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.126.301,0	399.269,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(61.922,0)	(48.109,0)

// 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.

lwsa

(B3: LWSA3)

**Confira os demais documentos do 1T25
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.