

São Paulo, 20 de março de 2024: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T23

Destaques

Expansão de 7,4 p.p. (vs 3T23) e 13,0 p.p. (vs 4T22) da margem EBITDA das empresas adquiridas, que atingiu **10,2%** no 4T23

EBITDA Ajustado apresentou crescimento no 4T23 de **41,5%** vs 4T22 e de **26,3%** vs o 3T23, com expansão de **3,7 p.p.** na Margem EBITDA Ajustada vs 4T22, que foi de **19,7%** no período

Receita Líquida de **R\$ 347,3** milhões no 4T23, crescimento de **14,8%** vs 4T22 e de **5,2%** na comparação com o trimestre imediatamente anterior (3T23). Em 2023 o crescimento foi de **13,9%**

Commerce, que já representa **70,1%** da receita da LWSA, atingiu **R\$ 243,4** milhões de Receita Líquida, crescimento de **18,2%** vs 4T22. Na comparação com o último trimestre (3T23), o crescimento foi de **8,6%**

Base de assinantes de plataforma cresceu **13,7%**, passando de **162,0 mil** assinantes no 4T22 para **184,3 mil** no 4T23, o que contribuiu para o crescimento de **22,5%** na Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma vs 4T22

GMV do Ecossistema, apresentou crescimento de **17,9%** vs 4T22, enquanto o **GMV de Loja Própria** cresceu **22,7%** vs 4T22 e **17,2%** vs o 3T23

Fluxo de Caixa Livre após Capex de **R\$ 84,3 milhões**, montante **93,8%** maior que no 4T22

Diluição do Capex pela Receita Líquida, passando de 8,8% no 4T22 para **7,5%** no 4T23

Teleconferência de Resultados
(tradução simultânea)

21/03/2024 às 10h (horário de Brasília)

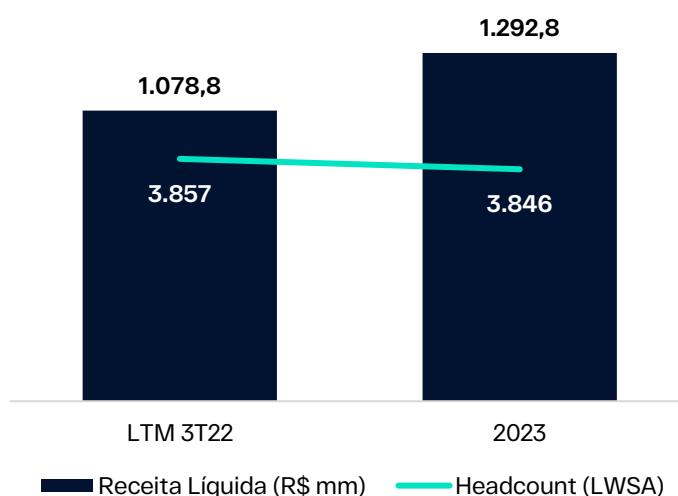
Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_LBxIRRB2TRij9bZFI4xiHg#/registration

// Comentários da Administração

O quarto trimestre de 2023 foi marcado por uma boa performance das nossas operações, não somente reacelerando tanto o crescimento YoY quanto o crescimento QoQ, como também com importante expansão de margem no período. Além da margem obtida pelas empresas adquiridas após o IPO, que atingiu duplo dígito no 4T23, avançando 22,1 p.p. desde o 4T21.

Algumas das operações mais relevantes das empresas adquiridas, como Bling e Melhor Envio, encerraram o ano de 2023 com performance superior a 40% comparada aos planos de negócios da época das aquisições, o que contribuiu para já atingirem margens superiores a 20% no trimestre. Em outras operações de menor tamanho, como Bagy e CPlug, notamos, mais uma vez, uma aceleração do seu crescimento, por conta de refinamentos no produto e nas estratégias comerciais e entendemos que as duas operações desempenharão papel fundamental na estratégia da Companhia de digitalizar o varejo físico e varejistas presentes apenas em redes sociais.

Destacamos também a tendência de aceleração do processo de expansão de margem, seja com novos direcionamentos comerciais e operacionais ou com alavancagem operacional advinda, principalmente, do crescimento da nossa receita líquida e estabilidade no headcount da LWSA desde outubro/22, conforme gráfico abaixo:



Completamos em fevereiro de 2024 quatro anos desde a abertura de capital da LWSA e é um bom momento para analisarmos as diferentes fases estratégicas pelas quais a Companhia passou, bem como o que esperamos para os próximos anos.

Até 2020, éramos uma Companhia predominantemente do segmento de Hospedagem que, apesar da ótima rentabilidade desse segmento, o crescimento seguia em ritmo moderado. Tínhamos, também, um segmento de Commerce, ainda embrionário e menos relevante dentro do grupo, com alto crescimento e boa rentabilidade.

Levantamos capital no IPO e na Oferta Subsequente em 2021, para consolidar, por meio de aquisições, a nossa tese de investimento de se tornar o ECOSSISTEMA mais relevante no mercado de e-commerce B2B no Brasil, conseguindo atender ao cliente de forma abrangente e completa.

Nossa tese de investimento objetivava a consolidação desse ECOSSISTEMA, o que nos permitiria (i) ter uma liderança incontestada no segmento e (ii) expandir nossa capacidade de monetizar a cadeia de e-commerce. Neste período, observamos um forte crescimento das nossas receitas, que foi acelerado por um componente inorgânico ainda em estágio de rentabilidade inferior ao da Companhia.

Esta rápida expansão de oferta de produtos, de pessoas e de culturas, que veio com esse período de aquisições, nos levou, ao final de 2022 e ao longo de 2023, a realizar uma importante simplificação das estruturas internas, para captura de sinergias e concomitante simplificação da oferta para nossos clientes em quatro grandes jornadas: **E-commerce para PMEs, E-commerce para Enterprise, ERP / Gestão e BeOnline / SaaS** além da estrutura de **Serviços Financeiros** para servir os clientes da Companhia.

Internamente, racionalizamos processos, fundimos estruturas e criamos uma base corporativa forte para dar suporte aos negócios, contribuindo assim para a expansão tanto da Margem Bruta (+3,4 p.p. vs 4T22) e Margem EBITDA Ajustada (+3,7 p.p. vs 4T22). Destacamos o nosso novo Centro de Serviços Compartilhados (CSC), a nossa área centralizada de Inteligência de Negócios e a Diretoria de Cross-sell.

Além disto, em negócios, a área de **Serviços Financeiros**, que foi reforçada recentemente com excelentes profissionais de importantes instituições financeiras, tem oferecido cada vez mais produtos para nossos clientes (por exemplo Conta Digital) e a área de soluções **Logísticas** que está totalmente integrada às soluções de vendas.

Estas iniciativas nos tornaram mais eficientes, com a nossa margem EBITDA indo para **19,7%** no 4T23, um patamar bem acima dos demais trimestres do ano. A eficiência também aparece em um LTV/CAC que vem melhorando no tempo, muito pelo efeito da oferta de mais serviços, aumentando a vida do cliente conosco e o valor que ele transaciona no ECOSSISTEMA.

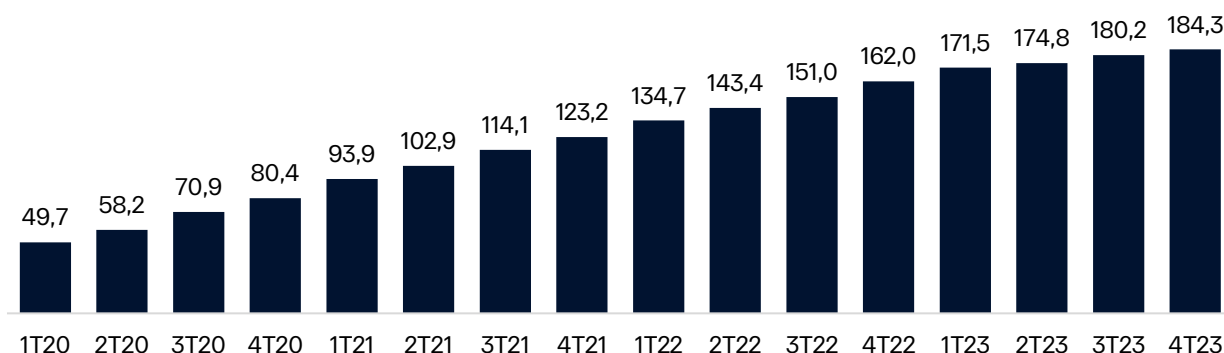
Este processo está em finalização e o resultado disso é uma oferta muito mais abrangente, com maior capacidade de atender a nossa missão de ajudar as empresas a nascer e prosperar pela tecnologia, o que será a base de sustentação do nosso crescimento pelos próximos anos.

Além desses pontos, entendemos que dentro desse ECOSSISTEMA, temos grandes alavancas de destravamento de valores, seja com novos produtos, serviços e precificação que serão aceleradas a partir de 2024.

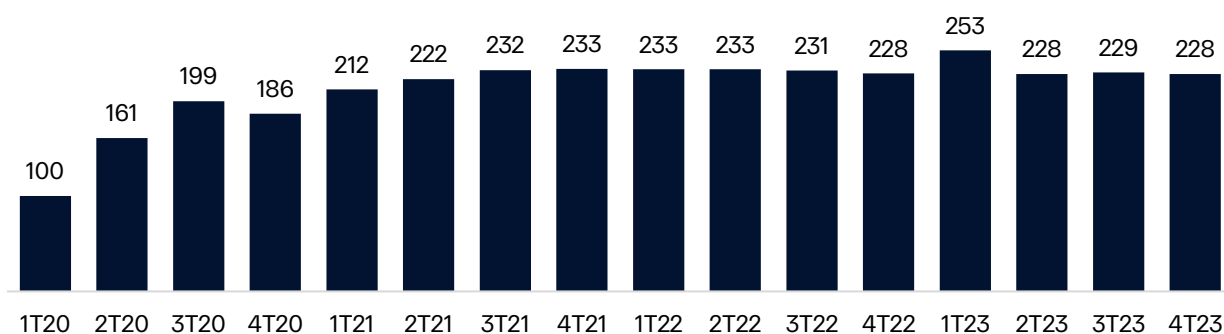
O crescimento esperado para os próximos anos permitirá crescer ainda mais estas margens com alavancagem operacional e diluição de custos fixos, desta forma entendemos que ainda temos bastante espaço para acelerar crescimento e expandir nossas margens. Estamos no começo dessa nova fase.

// Desempenho Operacional

Encerramos 2023 com uma base de 184,3 mil assinantes pagantes de e-commerce, um crescimento de 13,7% no 4T23 vs 4T22.



E considerando a mesma base proforma a partir do 1T20, notamos uma manutenção no ritmo de adição de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado aos trimestres anteriores. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Plataforma e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiu o volume de **R\$ 16,8 bilhões** no 4T23, volume **17,9%** superior ao 4T22.

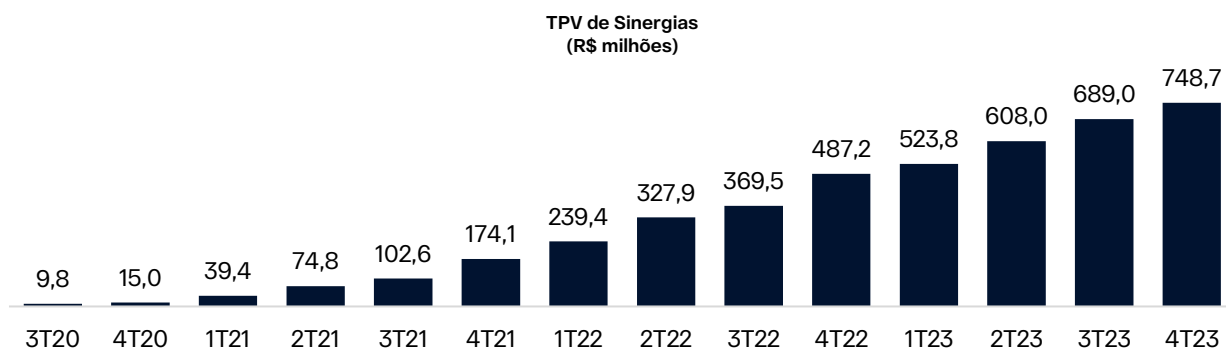
É importante destacar que no 4T23, notamos o crescimento de **22,7%** vs 4T22 e **17,2%** na comparação com o 3T23 das vendas em **lojas próprias** dos nossos clientes, que é o canal mais rentável para a Companhia.

Contribuiu para o crescimento do GMV do trimestre o desempenho dos nossos clientes na Black Friday, o maior evento de compras do ano para o e-commerce brasileiro. Ao longo do mês de novembro, notamos uma estratégia assertiva de nossos clientes do segmento de Commerce (PMEs e Enterprise) com a antecipação de ofertas ao longo do mês, garantindo desde o início do mês produtos com melhores preços para o consumidor final e, conseqüentemente, melhores resultados de vendas em comparação com o ano anterior.

Na Black Friday especificamente, notamos o GMV de Ecossistema com volume 24,8% superior ao volume registrado na Black Friday de 2022, enquanto as vendas em lojas próprias dos nossos clientes apresentaram um crescimento de 28,2% na mesma base de comparação.

Vale frisar que o maior crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao ecossistema LWSA, que propicia ao lojista a realização de esforços em outras mídias por conta própria utilizando as ferramentas disponíveis no painel de controle, tudo isso apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

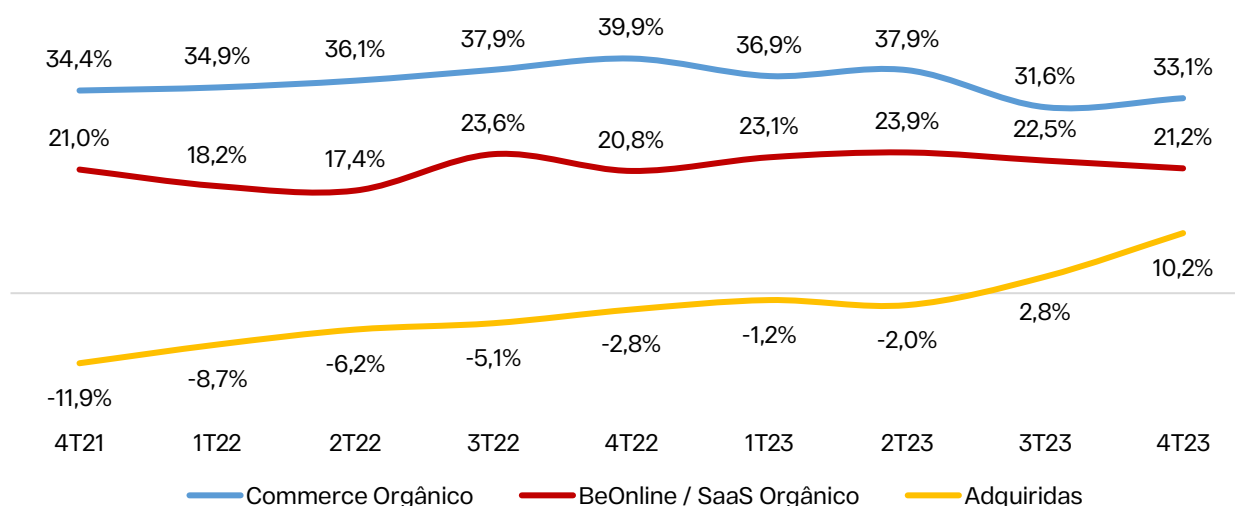
O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de **20,7%** no 4T23 vs 4T22, atingindo **R\$ 1,8 bi** no período, resultado do crescimento mais acelerado de vendas em lojas próprias dos nossos clientes, bem como da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos, conforme gráfico abaixo:



// Margem EBITDA Ajustada

A margem EBITDA das empresas adquiridas (linha amarela do gráfico abaixo) passou de 2,8% no 3T23 para 10,2% no 4T23, resultado principalmente do ótimo desempenho das operações de logística e ERP, bem como da estratégia de controle de custos da Companhia.

No segmento de Commerce Orgânico, como comentado nos calls de resultados dos últimos trimestres, a margem tende a navegar mais próxima de 34 a 35%, considerando oscilações sazonais e também efeitos do crescimento da Wake. A margem desse segmento segue, ainda, com os impactos da mudança de preços da cadeia de adquirentes.



// Earnouts

Conforme Política de Remensuração de Earnouts, realizada e apresentada semestralmente ao mercado nos últimos releases de resultados, em dezembro de 2023 realizamos mais uma revisão das estimativas de pagamentos dos Earnouts.

As projeções realizadas em junho de 2023, indicavam um valor nominal de R\$ 679,9 mm de Earnouts a serem pagos. No segundo semestre, com forte concentração no 4T23, o Melhor Envio (+39,6% 2S23 vs 2S22), Bagy (+66,2% 2S23 vs 2S22) e Bling (+43,2% 2S23 vs 2S22), apresentaram performance superior ao estimado tanto em crescimento de receita (valores destacados acima) quanto em rentabilização, resultando em um saldo nominal estimado em dezembro de 2023 de R\$ 756,6 milhões.

Do total de R\$ 756,6 milhões, já estão provisionados no balanço de dez/23 o montante de R\$ 725,2 mm. A diferença de R\$ 31,4 mm será reconhecida no resultado até a data de pagamento como despesa financeira, pois há uma parte do passivo (pagamentos previstos para 2025) que foi reconhecida a valor presente no balanço patrimonial, conforme tabela abaixo:

Período	Valor Nominal dos Earnouts ¹	Saldo no Balanço Patrimonial	Juros de Earnout a Serem Reconhecidos
Saldo Jun/23	679,9	626,2	81,6
Saldo Dez/23	756,6	761,2	31,4
Varição	76,7	135,0	(50,2)

¹ sem desconto a valor presente

É importante destacar que do montante total de R\$ 756,6 milhões, R\$ 650,9 mm (**86% do saldo**) já são valores definitivos nesta revisão realizada em dezembro, restando então apenas R\$ 105,7 mm passíveis de reavaliações futuras (reavaliações semestrais no ano de 2024), sendo que as três maiores aquisições (Bling, Melhor Envio e Siquid) já estão com seus valores definitivos apurados.

E o cronograma de desembolso de caixa do saldo é o seguinte:

- Abril/24: ~R\$ 560 mm
- Abril/25: ~R\$ 195 mm

O aumento do saldo de earnouts a pagar resultou no reconhecimento de uma despesa financeira de R\$ 126,3 milhões, que líquida de impostos totalizam R\$ 83,4 mm nos resultados do 4T23.

Tendo praticamente concluído a questão de Earnouts dentro do grupo, começamos uma nova etapa de simplificação da estrutura organizacional que também nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill das aquisições, que totaliza R\$ 2,2 bilhões, gerando um ativo fiscal de aproximadamente R\$ 800 milhões.

Iniciaremos já em 2024 um processo gradativo de incorporação dos CNPJs das empresas adquiridas com consequente uso deste ativo fiscal.

// Sustentabilidade

Nosso movimento no tema se intensifica conforme vemos a relevância da integração da agenda ESG para a construção de negócios sólidos, resilientes e sustentáveis. Na LWSA, as práticas de ESG estão baseadas em temas como: pessoas, governança, inclusão e diversidade, responsabilidade social, preservação ambiental e transparência – todos eles pautados por estratégias, dados e indicadores que visam amadurecer a nossa atuação.

Em janeiro de 2024, formalizamos a criação de um **Comitê de ESG**, um passo importante na estratégia da Companhia de estar em conformidade com as boas práticas em sustentabilidade.

O comitê, que será composto por membros do Conselho de Administração e da alta administração da Companhia, terá como responsabilidade liderar a estratégia de ESG da Companhia, alinhada com suas metas de sustentabilidade e seus compromissos com os stakeholders, além de garantir que a Companhia continue a crescer de forma sustentável e responsável.

// **Novo Vice-presidente de Gestão, Estratégia e Pessoas**

Em fevereiro, a Companhia informou ao mercado a contratação do Sr. Otávio Dantas ao cargo de Vice-Presidente de Gestão, Estratégia e Pessoas da LWSA. O novo diretor será responsável por projetos que gerem novas receitas e ganhos de rentabilidade, destravando valores dentro do ecossistema da LWSA, além de liderar as atuais áreas de Integração, Pessoas e desenvolver a nova área da Processos.

Com mais de 20 anos de carreira, o Sr. Otávio Dantas possui extensa experiência em negócios, principalmente na interseção Pessoas-Tecnologia-Operações. É formado em Engenharia Civil pela Universidade de São Paulo (USP), com MBA em Finanças e Estratégia pela University of Michigan e Especialização em Administração de Empresas e Finanças Corporativas pela Fundação Getúlio Vargas. Antes de chegar à LWSA, fez carreira em consultoria de gestão, sendo os últimos cinco anos como Managing Director & Partner do Boston Consulting Group (BCG), onde liderou a unidade DigitalBCG, a prática de Technology Advantage e, mais recentemente, a práticas de Tecnologia, Mídia e Telecom (TMT). Ao longo da carreira, trabalhou primordialmente com empresas voltadas para o cliente (B2C e B2B2C) em diversos setores, como Telecom, Serviços Financeiros, Tecnologia e Bens de Consumo.

// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Receita Operacional Líquida	347,3	302,5	14,8%	1.292,8	1.135,4	13,9%
Lucro Bruto	165,8	134,0	23,7%	597,9	511,2	17,0%
Margem Bruta (%)	47,7%	44,3%	3,4 p.p.	46,3%	45,0%	1,2 p.p.
EBITDA	62,2	44,8	39,0%	204,6	148,5	37,8%
Margem EBITDA (%)	17,9%	14,8%	3,1 p.p.	15,8%	13,1%	2,8 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	68,3	48,3	41,5%	226,6	169,4	33,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,7%	16,0%	3,7 p.p.	17,5%	14,9%	2,6 p.p.
Lucro Líquido	(45,1)	18,2	348,0%	(73,7)	28,3	360,8%
Lucro Líquido Ajustado ²	53,2	60,8	-12,4%	143,5	161,3	-11,1%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	15,3%	20,1%	-4,8 p.p.	11,1%	14,2%	-3,1 p.p.
Capex	26,1	26,6	-2,1%	100,9	100,6	0,3%
Capex sobre Receita Líquida	7,5%	8,8%	-1,3 p.p.	7,8%	8,9%	-1,1 p.p.
Geração de Caixa ³	42,2	21,6	95,2%	125,6	68,8	82,7%
Conversão de Caixa (%) ³	61,8%	44,8%	17,0 p.p.	55,5%	40,6%	14,8 p.p.
Dívida Líquida (Caixa)	(1.188,2)	(1.447,8)	-17,9%	(1.188,2)	(1.447,8)	-17,9%

¹ O EBITDA Ajustado refere-se ao lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, pelos custos e despesas de depreciação e amortização e despesas com plano de opção de compra de ações. A Margem EBITDA é calculada pela divisão do EBITDA pela Receita Operacional Líquida. A Margem EBITDA Ajustada é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela Receita Operacional Líquida.

² O Lucro Líquido Ajustado é calculado a partir do Lucro (prejuízo) líquido, excluindo: (i) despesas de plano de opção de compra de ações; (ii) despesas de amortização de intangíveis decorrentes das aquisições de empresas; (iii) ajustes relacionados ao CPC 06 (refere-se à soma das despesas financeiras com juros devido à atualização do passivo de arrendamento e da despesa de depreciação do ativo de direito de uso menos os pagamentos do passivo de arrendamento realizados); (iv) marcação a mercado de instrumentos financeiros derivativos; (v) IR e CS diferidos; e (vi) Ajuste a Valor Justo relacionado ao Earnout das aquisições.

³ Geração de Caixa é medido pelo "EBITDA Ajustado - Capex" e Conversão de Caixa é composto pela divisão do "EBITDA Ajustado - Capex" pelo "EBITDA Ajustado".

// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
GMV do Ecossistema	16.805,8	14.253,4	17,9%	58.827,0	50.417,7	16,7%
GMV dos clientes de Plataforma	3.015,9	2.962,9	1,8%	11.088,4	10.675,5	3,9%
GMV de Loja Própria	1.478,5	1.205,2	22,7%	5.008,9	4.185,5	19,7%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	37,2	28,7	29,7%	136,1	102,1	33,2%
TPV	1.828,1	1.514,2	20,7%	6.578,6	4.933,1	33,4%
Assinantes de Plataforma (mil)	184,3	162,0	13,7%	184,3	162,0	13,7%
Etiquetas emitidas - logística (milhares)	5.760	5.765	-0,1%	21.471	20.865	2,9%
Receita Operacional Líquida (ROL)	243,4	205,9	18,2%	875,2	718,7	21,8%
ROL de Assinaturas de Plataforma	104,0	84,9	22,5%	375,0	296,5	26,5%
ROL de Ecossistema	139,4	121,0	15,2%	500,2	422,2	18,5%
Lucro Bruto	130,7	103,7	26,0%	455,4	372,9	22,1%
Margem Bruta (%)	53,7%	50,4%	3,3 p.p.	52,0%	51,9%	0,2 p.p.
EBITDA	47,1	30,0	56,9%	134,5	87,7	53,4%
Margem EBITDA (%)	19,4%	14,6%	4,8 p.p.	15,4%	12,2%	3,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	48,2	30,5	58,1%	138,1	92,7	49,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,8%	14,8%	5,0 p.p.	15,8%	12,9%	2,9 p.p.

¹ O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	404,0	398,2	1,5%	404,0	398,2	1,5%
Receita Operacional Líquida	103,9	96,5	7,6%	417,5	416,7	0,2%
Lucro Bruto	35,1	30,3	15,8%	142,5	138,3	3,0%
Margem Bruta (%)	33,8%	31,4%	2,4 p.p.	34,1%	33,2%	0,9 p.p.
EBITDA	15,1	14,8	2,6%	70,1	60,7	15,4%
Margem EBITDA (%)	14,6%	15,3%	-0,7 p.p.	16,8%	14,6%	2,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	20,1	17,8	13,0%	88,4	76,7	15,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,4%	18,5%	0,9 p.p.	21,2%	18,4%	2,8 p.p.

¹ O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

// Desempenho Financeiro

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Commerce	243,4	205,9	18,2%	875,2	718,7	21,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>70,1%</i>	<i>68,1%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>67,7%</i>	<i>63,3%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	103,9	96,5	7,6%	417,5	416,7	0,2%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>29,9%</i>	<i>31,9%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>32,3%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	347,3	302,5	14,8%	1.292,8	1.135,4	13,9%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 4T23 apresentou crescimento de 18,2%, passando de R\$ 205,9 milhões no 4T22 para R\$ 243,4 milhões no 4T23. A participação do segmento de Commerce passou de 68,1% no 4T22 para 70,1% no 4T23. Em 2023, o segmento de Commerce apresentou crescimento de 21,8% vs 2022, atingindo R\$ 875,2 milhões.

O crescimento apresentado no trimestre é resultado do aumento das duas fontes de receita do segmento de Commerce:

- (i) Receita de Assinatura de Plataforma que cresceu 22,5% no 4T23, em decorrência do crescimento da base de assinantes da Companhia bem como da receita média por usuário (ARPU); e
- (ii) Receita de Ecossistema, que apresentou crescimento de 15,2% no trimestre em comparação com o 4T22. O destaque positivo da Receita de Ecossistema veio do ótimo desempenho da operação de logística no trimestre, que cresceu 50,3% vs 4T22, resultado de melhoria nas estratégias comerciais e assinatura de contratos com novas transportadoras.

Se considerarmos o desempenho das Plataformas de Ecommerce para PMEs, a Receita Líquida no 4T23 cresceu 28,9% vs o 4T22, enquanto o desempenho de ERP foi de 42,8%.

No segmento de BeOnline / SaaS, após um ano passando por um processo ativo de rentabilização (com descontinuidade de algumas operações menos rentáveis), mas que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e conseqüentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), começou a ganhar tração apresentando crescimento de 7,6% vs o 4T22. A Receita Líquida do segmento em 2023 cresceu 0,2% vs 2022.

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 347,3 milhões no 4T23, um aumento de 14,8% em relação ao 4T22. Em 2023, o crescimento foi de 13,9% vs 2022, atingindo R\$ 1.292,8 milhões.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Custo dos serviços prestados	181,5	168,5	7,8%	694,8	624,2	11,3%
% Receita Operacional Líquida	52,3%	55,7%	-3,4 p.p.	53,7%	55,0%	-1,2 p.p.
Despesas com vendas	70,1	66,5	5,4%	272,5	251,9	8,2%
% Receita Operacional Líquida	20,2%	22,0%	-1,8 p.p.	21,1%	22,2%	-1,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	68,0	51,6	31,8%	252,6	215,9	17,0%
% Receita Operacional Líquida	19,6%	17,1%	2,5 p.p.	19,5%	19,0%	0,5 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(4,7)	(1,4)	236,6%	(13,6)	(2,2)	520,3%
% Receita Operacional Líquida	-1,3%	-0,5%	-0,9 p.p.	-1,1%	-0,2%	-0,9 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	314,9	285,1	10,4%	1.206,3	1.089,9	10,7%
% Receita Operacional Líquida	90,7%	94,3%	-3,6 p.p.	93,3%	96,0%	-2,7 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram crescimento de 10,4% no 4T23 quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Em 2023, o crescimento foi de 10,7%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T23 foi de R\$ 181,5 milhões, um aumento de 7,8% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,3% da receita líquida no 4T23 e 55,7% no 4T22. Essa redução está diretamente relacionada ao segmento de Commerce, principalmente nas empresas adquiridas, que estão tendo as suas estruturas de custos mais em linha com a operação orgânica.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 4T23 foram de R\$ 70,1 milhões apresentando um incremento de 5,4% quando comparado ao 4T22.

A tabela abaixo apresenta a representatividade das despesas com vendas sobre a receita dos segmentos e consolidada:

LWSA	4T23	3T23	4T22	4T23 vs 3T23	4T23 vs 4T22
Commerce					
Despesas com vendas	53,2	50,4	47,3	5,4%	12,4%
% ROL	21,8%	22,5%	23,0%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.
BeOnline / SaaS					
Despesas com vendas	16,9	18,2	19,2	-6,9%	-11,9%
% ROL	16,3%	17,1%	19,9%	-0,9 p.p.	-3,6 p.p.
Consolidado					
Despesas com vendas	70,1	68,6	66,5	2,2%	5,4%
% ROL	20,2%	20,8%	22,0%	-0,6 p.p.	-1,8 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 4T23 foi de R\$ 68,0 milhões e de R\$ 51,6 milhões em igual período de 2022, o que representou um aumento de 31,8%.

Embora a Companhia esteja fazendo um controle de custos e de headcount, despesas não recorrentes como despesas de M&A e uma multa aplicada por um parceiro comercial (não ajustado no EBITDA Ajustado) acabaram impactando o crescimento dessas despesas no resultado.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Commerce	130,7	103,7	26,0%	455,4	372,9	22,1%
Margem (%)	53,7%	50,4%	3,3 p.p.	52,0%	51,9%	0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	35,1	30,3	15,8%	142,5	138,3	3,0%
Margem (%)	33,8%	31,4%	2,4 p.p.	34,1%	33,2%	0,9 p.p.
Lucro Bruto	165,8	134,0	23,7%	597,9	511,2	17,0%
Margem (%)	47,7%	44,3%	3,4 p.p.	46,3%	45,0%	1,2 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 23,7% no 4T23 quando comparado ao 4T22, atingindo R\$ 165,8 milhões com expansão de 3,4 p.p. na Margem Bruta da Companhia. Em 2023, o crescimento do Lucro Bruto foi de 17,0%, atingindo R\$ 597,9 milhões e expandindo a margem em 1,2 p.p vs 2022.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Lucro (Prejuízo) Líquido	(45,1)	18,2	-348,0%	(73,7)	28,3	360,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	111,6	0,9	-12567,5%	196,1	(14,6)	-1447,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(34,1)	(1,8)	1848,0%	(35,9)	31,8	-213,0%
(+) Depreciação e Amortização	29,9	27,5	8,7%	118,1	102,9	14,8%
EBITDA	62,2	44,8	39,0%	204,6	148,5	37,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,7	2,8	35,0%	15,7	13,6	15,2%
(+) Despesas de fusões e aquisições	2,3	0,6	264,1%	6,2	6,8	-8,0%
(+) Outros Ajustes	0,0	0,1	-100,0%	0,0	0,5	-100,0%
EBITDA Ajustado	68,3	48,3	41,5%	226,6	169,4	33,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,7%	16,0%	3,7 p.p.	17,5%	14,9%	2,6 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LWSA no 4T23 foi de R\$ 68,3 milhões, montante 41,5% superior em relação ao 4T22, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 3,7 p.p. no mesmo período.

Em 2023, o crescimento do EBITDA foi de 33,8% com expansão de 2,6 p.p. na margem EBITDA Ajustada vs 2022.

A despesa de fusões e aquisições no trimestre está diretamente relacionada a estudos e projetos em andamento (due diligences) e faturas de M&As realizados em anos anteriores na Companhia.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Receita Financeira	37,0	50,2	-26,2%	161,7	189,8	-14,8%
Despesas Financeiras	(148,6)	(51,0)	191,1%	(357,8)	(175,3)	104,2%
Resultado Financeiro Líquido	(111,6)	(0,9)	12567,5%	(196,1)	14,6	-1447,7%

O resultado financeiro líquido no 4T23 foi uma despesa de R\$ 111,6 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 126,3 milhões no 4T23, sendo parte do valor o AVP e a maior parte relacionado à revisão semestral, conforme abordado no início do relatório;
- (ii) A despesa de R\$ 13,7 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 passou de 0,95% no 4T22 para **0,75%** no 4T23. No ano de 2023, a despesa com antecipação de recebíveis ficou em **0,80%** do TPV.

// Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Lucro Líquido	(45,1)	18,2	348,0%	(73,7)	28,3	360,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,7	2,8	35,0%	15,7	13,6	15,2%
(+) Amortização de intangíveis PPA	10,0	10,0	0,0%	39,9	38,8	2,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	126,3	31,9	296,0%	273,0	101,1	170,0%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(42,0)	(4,2)	897,2%	(112,5)	(22,1)	407,8%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,2	2,2	89,2%	1,1	1,1	-2,9%
Lucro Líquido Ajustado	53,2	60,8	-12,4%	143,5	161,3	-11,1%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	15,3%	20,1%	-4,8 p.p.	11,1%	14,2%	-3,1 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da LWSA no 4T23 foi de R\$ 53,2 milhões. Em 2023, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 143,5 milhões.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
Dívida Bruta Bancária	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(1.188,2)	(1.107,0)	(1.060,1)	(1.426,2)	(1.448,2)	(1.420,9)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(1.188,2)	(1.106,9)	(1.059,9)	(1.425,9)	(1.447,8)	(1.420,4)
(+) Passivo de arrendamento ¹	77,4	70,0	73,2	75,3	76,9	79,3
Dívida (Caixa) Líquida	(1.110,8)	(1.037,0)	(986,7)	(1.350,6)	(1.370,9)	(1.341,2)
(-) Earnouts	761,2	635,2	626,2	850,6	855,4	841,8
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(349,6)	(401,7)	(360,6)	(500,1)	(515,5)	(499,4)

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

Com os recursos obtidos em fevereiro de 2021 na oferta subsequente de ações (Follow-on), e as saídas decorrentes do pagamento de parte do preço das aquisições de empresas ao longo de 2021, 2022 e 2023 a Companhia apresentou um saldo líquido de caixa de R\$ 1.188,2 milhões no 4T23. Excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16, o saldo líquido de caixa é de R\$ 1.110,8 milhões.

Destaca-se ainda os potenciais earnouts a pagar decorrentes das aquisições, que totalizam R\$ 761,2 milhões, sendo que 86% desse montante já são valores definitivos nesta revisão realizada em dezembro, restando então apenas 14% passíveis de reavaliações futuras (reavaliações semestrais no ano de 2024).

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Resultado antes do IR e CS	(79,2)	13,8	-673,6%	(109,7)	60,1	-282,5%
Itens que não afetam caixa	166,2	58,1	186,1%	417,4	217,6	91,8%
Varição no Capital de Giro	23,5	(1,7)	1455,3%	(35,7)	(64,8)	44,9%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	110,4	70,2	57,4%	272,1	212,9	27,8%
Capex - Imobilizado	(5,5)	(9,4)	-41,5%	(25,7)	(42,4)	-39,4%
Capex - Desenvolvimento	(20,6)	(17,3)	19,3%	(75,3)	(58,2)	29,2%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	84,3	43,5	93,8%	171,2	112,3	52,4%
Aquisição	(0,6)	(15,1)	-96,1%	(367,2)	(204,4)	79,6%
Outros Investimentos	(0,5)	(0,1)	351,0%	(5,0)	(11,7)	-57,7%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(27,1)	(41,8)	-35,1%	(473,1)	(316,7)	49,4%
Integralização de Capital	2,5	3,5	-29,2%	5,9	7,5	-20,3%
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,1)	-46,6%	(0,4)	(20,7)	-98,0%
Arrendamentos Mercantis	(4,7)	(4,5)	5,7%	(18,2)	(17,4)	4,7%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0	n/a	(30,8)	0,0	n/a
Outros	0,0	0,0	n/a	(15,8)	(1,7)	821,2%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(2,3)	(1,1)	116,0%	(59,2)	(32,4)	83,0%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	81,0	27,3	196,7%	(260,2)	(136,2)	91,1%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 110,4 milhões no 4T23 vs R\$ 70,2 milhões no 4T22. Essa melhora do caixa líquido das atividades operacionais está relacionada ao melhor desempenho operacional da Companhia no trimestre.

Destacamos que neste trimestre, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex da LWSA foi cerca de 50% do total desta rubrica em 2023, apresentando um crescimento de 93,8% vs o 4T22.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
EBITDA Ajustado	68,3	48,3	41,5%	226,6	169,4	33,8%
Capex	26,1	26,6	-2,1%	100,9	100,6	0,3%
Geração de Caixa (R\$ mln)	42,2	21,6	95,2%	125,6	68,8	82,7%
Conversão de Caixa (%)	61,8%	44,8%	17 p.p.	55,5%	40,6%	15 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	7,5%	8,8%	-1 p.p.	7,8%	8,9%	-1 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, cresceu 95,2% no 4T23. O Capex total apresentou queda de 2,1% vs 4T22 e está em linha com os demais trimestres do ano.

Destaca-se ainda a diluição do Capex, que tem crescido em ritmo inferior ao crescimento da Receita Líquida.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T22	4T23	2022	2023
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	302,5	347,3	1.135,4	1.292,8
Custo dos serviços prestados	(168,5)	(181,5)	(624,2)	(694,8)
LUCRO BRUTO	134,0	165,8	511,2	597,9
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(116,7)	(133,4)	(465,7)	(511,4)
Com vendas	(66,5)	(70,1)	(251,9)	(272,5)
Gerais e administrativas	(51,6)	(68,0)	(215,9)	(252,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1,4	4,7	2,2	13,6
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	17,3	32,4	45,5	86,5
RESULTADO FINANCEIRO	(0,9)	(111,6)	14,6	(196,1)
Receitas financeiras	50,2	37,0	189,8	161,7
Despesas financeiras	(51,0)	(148,6)	(175,3)	(357,8)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	16,4	(79,2)	60,1	(109,7)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	1,8	34,1	(31,8)	35,9
Correntes	(2,5)	(7,8)	(53,9)	(76,5)
Diferidos	4,2	42,0	22,1	112,5
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	18,2	(45,1)	28,3	(73,7)

* 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 (em R\$ milhões)	4T22	4T23	2022	2023
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	96,5	103,9	416,7	417,5
Custo dos serviços prestados	(66,2)	(68,8)	(278,4)	(275,1)
LUCRO BRUTO	30,3	35,1	138,3	142,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(35,0)	(40,2)	(152,4)	(153,7)
Com vendas	(19,2)	(16,9)	(76,8)	(68,7)
Gerais e administrativas	(16,0)	(23,5)	(76,4)	(91,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,2	0,3	0,9	6,8
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(4,6)	(5,1)	(14,0)	(11,2)
Despesas de depreciação e amortização	19,4	20,2	74,8	81,3
EBITDA	14,8	15,1	60,7	70,1

* 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 (em R\$ milhões)	4T22	4T23	2022	2023
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	205,9	243,4	718,7	875,2
Custo dos serviços prestados	(102,2)	(112,8)	(345,8)	(419,8)
LUCRO BRUTO	103,7	130,7	372,9	455,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(81,7)	(93,2)	(313,3)	(357,7)
Com vendas	(47,3)	(53,2)	(175,1)	(203,8)
Gerais e administrativas	(35,6)	(44,5)	(139,5)	(160,7)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1,2	4,4	1,3	6,8
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	22,0	37,4	59,6	97,7
Despesas de depreciação e amortização	8,1	9,7	28,2	36,8
EBITDA	30,0	47,1	87,7	134,5

* 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

	4T22	4T23
	31/12/2022	31/12/2023
ATIVO		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.448,2	1.188,2
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	673,2	707,6
Impostos a recuperar	8,4	4,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	32,0	23,3
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Outros ativos	29,4	27,3
Total do ativo circulante	2.191,1	1.950,4
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	13,4	16,6
Aplicação financeira restrita		
Depósitos judiciais	1,1	0,5
Outros ativos	6,5	8,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	67,4	182,8
Investimentos	-	-
Imobilizado	96,5	89,4
Ativos de direito de uso	68,8	68,2
Intangível	2.282,5	2.288,1
Total do ativo não circulante	2.536,2	2.654,0
TOTAL DO ATIVO	4.727,3	4.604,4

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T22	4T23
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	31/12/2022	31/12/2023
Circulante		
Fornecedores	51,3	45,6
Empréstimos e financiamentos	0,4	0,1
Passivo de arrendamento	11,5	13,7
Pessoal, encargos e benefícios sociais	90,3	108,4
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	-
Outros tributos a recolher	11,1	14,5
Serviços a prestar	84,6	94,7
Recebimentos a repassar	537,1	559,7
Juros sobre o capital próprio a pagar	7,2	0,0
Impostos parcelados	2,9	3,1
Instrumentos financeiros derivativos		-
Obrigações com aquisição de investimentos	311,9	575,1
Outros passivos	5,1	26,8
Total do passivo circulante	1.113,3	1.441,6
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	0,0	-
Serviços a Prestar	2,6	3,0
Provisão para demandas judiciais	3,7	6,2
Obrigações com aquisição de investimentos	543,5	186,1
Passivo de arrendamento	65,3	63,7
Impostos parcelados	16,0	14,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3,1	6,0
Outros passivos	4,1	1,5
Total do passivo não circulante	638,4	280,7
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.934,2	2.940,1
Ações em Tesouraria	(47,5)	(63,2)
Reserva de capital	63,3	77,1
Reserva de lucros	25,5	-
Ajuste de avaliação patrimonial		-
Lucro (prejuízo) do período	-	(71,9)
Total do patrimônio líquido	2.975,6	2.882,1
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.727,3	4.604,4

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	4T22	4T23	2022	2023
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	13.812	(79.221)	60.071	(109.653)
Ajustes não caixa	58.090	166.169	217.613	417.442
Variações nos ativos e passivos:	(1.733)	23.487	(64.766)	(35.688)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	70.169	110.435	212.918	272.101
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(9.361)	(5.474)	(42.362)	(25.660)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(15.056)	(381)	(176.359)	(367.205)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(100)	(451)	(11.696)	(4.950)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	-	-	(28.062)	-
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(17.286)	(20.622)	(58.238)	(75.255)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(41.803)	(26.928)	(316.717)	(472.871)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(1.065)	(2.300)	(32.369)	(59.238)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	27.301	81.207	(136.168)	(260.008)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.420.930	1.107.016	1.584.399	1.448.231
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.448.231	1.188.223	1.448.231	1.188.223
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	27.301	81.207	(136.168)	(260.008)