

São Paulo, 13 de agosto de 2024: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 2T24

## Destaques

**GMV do Ecossistema** apresentou crescimento de **22,5%** vs 2T23, enquanto o **GMV de Loja Própria** e o **TPV** cresceram **17,8%** e **12,8%** vs 2T23, respectivamente

Base de Assinantes de Plataforma cresceu **7,8%** vs 2T23, contribuindo para Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentar importante crescimento de **21,7%** vs 2T23

Commerce atingiu **R\$ 230,5** milhões de Receita Líquida, crescimento de **10,4%** vs 2T23 e **6,3%** vs 1T24. Desconsiderando Squid, o crescimento do segmento de Commerce foi de **17,3%** no 2T24 vs 2T23

Receita Líquida de **R\$ 336,0** milhões no 2T24, crescimento de **7,1%** vs 2T23 e **4,8%** vs 1T24. Excluindo Squid, o crescimento da Receita Líquida no 2T24 foi de **11,2%** vs 2T23

Margem Bruta apresentou expansão de **1,5 p.p.** no 2T24 vs 2T23, atingindo **47,6%**

EBITDA Ajustado apresentou crescimento no 2T24 de **22,0%** vs 2T23, com 19,5% de margem EBITDA Ajustada (expansão de 2,4 p.p.)

Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis reduziu **18,4%** vs o 2T23, passando de 0,75% do TPV no 2T23 para **0,54%** no 2T24

Lucro Líquido atingiu **R\$ 18,3 milhões** no 2T24 com margem líquida de **5,5%**. No acumulado do ano, o Lucro Líquido foi de **R\$ 42,8 milhões** e margem líquida de **6,5%**. Já o Lucro Líquido Ajustado foi de **R\$ 42,8 milhões** no 2T24 (+**30,1%** vs 2T23)

Fluxo de Caixa Livre após Capex de **R\$ 28,7 milhões** no 2T24 vs R\$ 0,7 milhão no 2T23

Aprovação do 3º Programa de Recompra de Ações de **30.940.000 ações sendo 65%** executado até a presente data (13/08/24)

### Teleconferência de Resultados

(tradução simultânea)

14/08/2024 às 10h (horário de Brasília)

Link: [https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN\\_CqV60WOSTCGGg570voTxkA#/registration](https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_CqV60WOSTCGGg570voTxkA#/registration)

## // Comentários da Administração

Os fundamentos da Companhia continuam com desempenho sólido, mesmo em um ambiente macroeconômico ainda desafiador, e nossas avenidas de crescimento continuam sendo pavimentadas com desenvolvimento de produtos e fortalecimento das nossas marcas, além de ganhos de produtividade refletidos nas nossas margens Bruta, EBITDA e Líquida e na Geração de Caixa Operacional. Essa foi a tônica do 2T24 na LWSA.

Operacionalmente, nossos resultados seguem tendência de expansão com o GMV do Ecossistema crescendo 22,5% vs 2T23 (+6,2% vs 1T24) e o GMV de Loja Própria dos nossos clientes também com importante crescimento de 17,8%. Esses crescimentos, superiores à média do mercado (exemplo: ICVA da Cielo cresceu 2,5% em termos nominais no 2T24), são frutos da qualidade do nosso ecossistema contendo inúmeras integrações que oferecemos para os nossos clientes, seja com ferramentas para que os clientes possam acelerar suas vendas nos seus próprios ecommerces (exemplo: integração com Google e live commerce no painel de controle) e nos marketplaces (exemplo: integração com Shein entregue no início de 2024).

A base de assinantes de plataformas, após o desligamento do Bagy App no 1T24, voltou a apresentar crescimento de aproximadamente 5 mil clientes vs o trimestre anterior e contribuiu para que a Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentasse sólido crescimento de 21,7% vs 2T23.

Outro destaque foi a evolução na rentabilidade da Companhia. Neste trimestre, a Margem Bruta atingiu 47,6%, uma expansão de 1,5 p.p. quando comparado a igual período do ano anterior devido, principalmente, ao ganho de escala e eficiência nas operações bem como o maior crescimento do segmento de Commerce, que possui margem bruta superior ao segmento de BeOnline / SaaS. Atingimos, também, 19,5% de margem EBITDA Ajustada no 2T24, sendo 2,4 p.p. melhor do que o segundo trimestre de 2023. Dessa forma, a Companhia segue forte na sua estratégia de rentabilização da operação e encerra o primeiro semestre do ano com 19,3% de Margem EBITDA Ajustada (+2,3 p.p. vs 6M23).

Destacamos, também, o Lucro Líquido da Companhia, que foi de R\$ 18,3 milhões (margem líquida de 5,5%) e de R\$ 42,8 milhões nos 6M24. Já o Fluxo de Caixa Livre após Capex, importante medida de geração de caixa da Companhia, passou de R\$ 0,7 milhão no 2T23 para R\$ 28,7 milhões no 2T24, resultado da eficiência operacional da Companhia, da diluição do Capex como percentual da receita líquida (de 8,3% no 2T23 para 7,0% no 2T24) e da redução da despesa financeira com antecipação de recebíveis na operação de pagamento.

Seguimos trabalhando na reestruturação da operação da Squid, assim como destacamos nos resultados do 1T24, em frentes que incluem (i) rentabilização dos contratos comerciais, (ii) remuneração comercial, (iii) estrutura organizacional e (iv) revisão da estrutura de custos.

Em relação ao 1T24, trimestre em que começamos a reestruturação, a Receita Líquida da Squid cresceu 11,9% com redução significativa na sua estrutura de custos (por exemplo: redução de 30% no quadro de colaboradores), especialmente no mês de junho, e se prepara agora para expansão da receita de forma mais sustentável.

Excluindo os efeitos da Squid dos resultados, o crescimento da Companhia no trimestre foi de 11,2%, enquanto o crescimento considerando a Squid na conta foi de 7,1% vs o 2T23. Já para a operação de Commerce, o crescimento ex Squid foi de 17,3% na comparação com o 2T23.

Com relação a Wake, no 2T24 comemoramos o primeiro ano da marca. Um ano de muitas conquistas e reconhecimento de clientes. E em tão pouco tempo, conquistamos marcas/clientes importantes como Inbrands, Via Veneto, Ellus, Di Pollini, Democrata, Richards, Salinas, Canal e o Icomm Group (com destaque para o lançamento das lojas virtuais da [shop2gether.com.br](http://shop2gether.com.br) e [oqvestir.com.br](http://oqvestir.com.br)).

Serviços Financeiros, que é uma via fundamental de crescimento para a Companhia, obteve um importante avanço. No final de junho, o Banco Central do Brasil deferiu o pleito da Pagcerto Instituição de Pagamento Ltda para atuar como Instituição de Pagamentos ("IP"). Isso trará, dentre outras coisas, diversos benefícios ao ecossistema como: novas linhas de receita, maior rapidez no lançamento de produtos e redução de custos internos. Além do efeito *lock-in* esperado do aumento de engajamento com a plataforma a partir da oferta associada a serviços financeiros.

Essa aprovação é mais um importante passo na estratégia da LWSA de oferecer de forma totalmente integrada aos seus clientes uma ampla gama de Serviços Financeiros, que possam contribuir para o sucesso da jornada digital de seus clientes, apoiando-os em uma gestão financeira mais eficaz integrando recebimentos, pagamentos e crédito.

Estamos bastante centrados na estratégia de *Embedded Finance*, com o objetivo de tornar os processos financeiros mais ágeis e acessíveis a todos os clientes do grupo, dentro do seu próprio painel de controle.

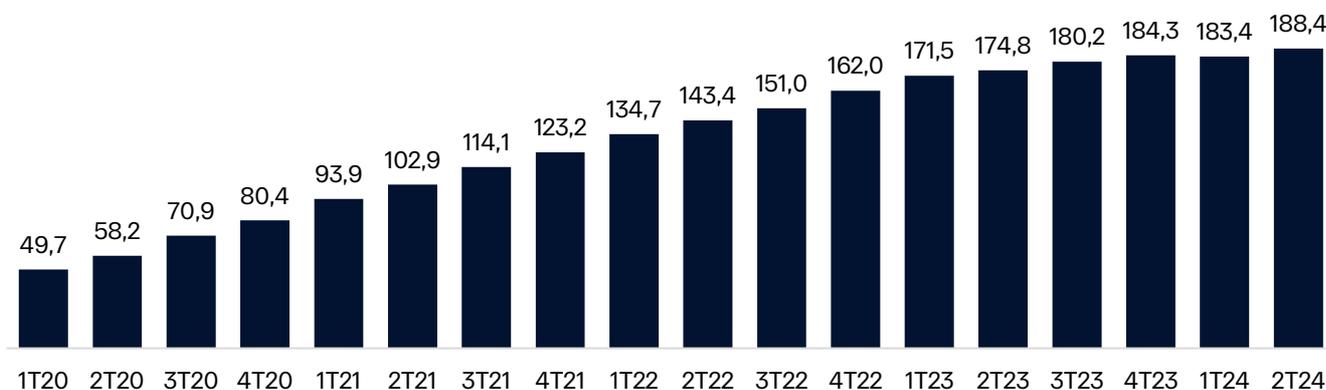
Focamos nossos produtos para atender as necessidades dos nossos clientes de (i) **RECEBER** o pagamento de seus clientes; (ii) **PAGAR** seus fornecedores, funcionários e impostos; e (iii) **GERIR** seu fluxo de caixa.

- (i) para RECEBER seus pagamentos, nossos clientes (lojistas online e offline) têm acesso a métodos de pagamento inovadores cujos recebíveis são creditados e facilmente gerenciados em uma Conta Digital;
- (ii) para PAGAR, nossos clientes têm acesso às funcionalidades por meio da nossa Conta Digital (domicílio do recebível) ou a Conta Digital integrada ao nosso ERP;
- (iii) Dentro do contexto do ERP, os nossos clientes conseguem GERIR seu fluxo caixa, e facilmente operar seu dia a dia financeiro sem precisar "trocar de tela" para ter acesso a opções de crédito caso haja um descasamento de fluxo de caixa.

Por fim, destacamos o tema de Alocação de Capital. No início de junho, lançamos um Programa de Recompra de Ações totalizando 30.940.000 ações (que representa 5,18% do total de ações da Companhia), que tem por principal objetivo maximizar a geração de valor para os acionistas por meio de uma estrutura de capital eficiente. Acreditamos que é o melhor uso do capital, uma vez que estamos com geração de caixa operacional positivo como destacado acima. Até o momento deste relatório, já realizamos 65% do total do programa e possuímos em tesouraria 4,7% do total das ações da Companhia.

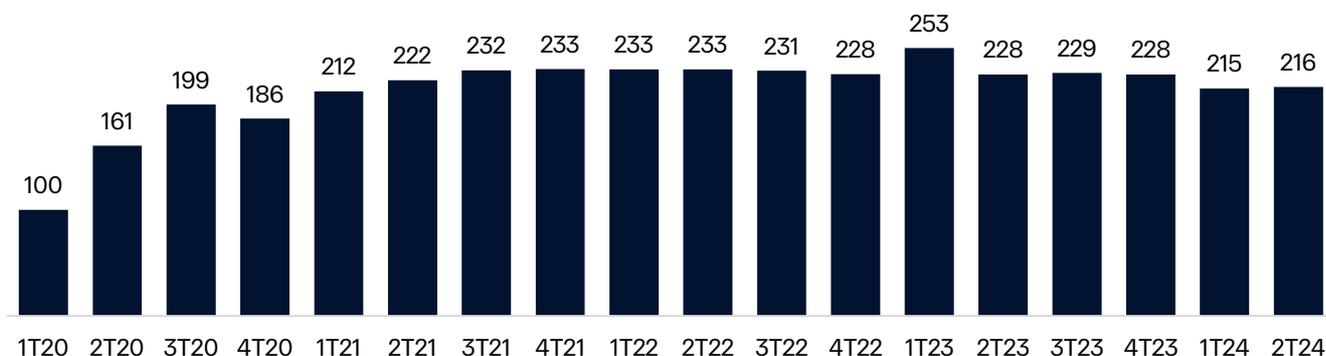
## // Desempenho Operacional

Encerramos o 2T24 com uma base de 188,4 mil assinantes pagantes de plataforma e-commerce, um crescimento de 7,8% no 2T24 vs 2T23.



Conforme gráfico apresentado acima, a Companhia voltou, após a estratégia de desligar o produto Bagy App, ao ritmo de crescimento dos trimestres anteriores de cerca de 5 mil clientes por trimestre.

Considerando a mesma base proforma a partir do 1T20, notamos uma estabilidade no ritmo de adição de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:

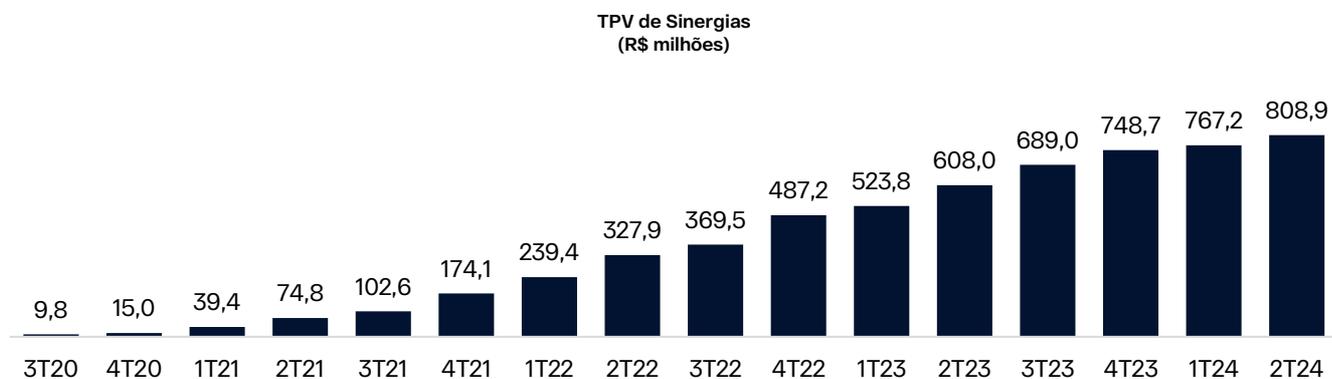


O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Lojas Próprias e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiu **R\$ 16,9 bilhões** no 2T24, volume **22,5%** superior ao 2T23.

É importante destacar que no 2T24, notamos o crescimento de **17,8%** vs 2T23 das vendas em **lojas próprias** dos nossos clientes, que é o canal mais rentável para a Companhia. O ritmo de crescimento neste trimestre foi muito em linha com o crescimento apresentado nos últimos trimestres.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao 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 apresentou crescimento de **12,8%** no 2T24 vs 2T23, atingindo **R\$ 1,7 bi** no período, resultado principalmente da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos, conforme gráfico abaixo:



## // Resumo dos Indicadores

### // Consolidado

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Receita Operacional Líquida	336,0	313,7	7,1%	320,6	4,8%	656,6	615,4	6,7%
Lucro Bruto	160,0	144,7	10,6%	152,5	4,9%	312,6	287,1	8,9%
Margem Bruta (%)	47,6%	46,1%	1,5 p.p.	47,6%	0,1 p.p.	47,6%	46,7%	0,9 p.p.
EBITDA	57,8	48,4	19,4%	55,2	4,8%	113,0	97,4	15,9%
Margem EBITDA (%)	17,2%	15,4%	1,8 p.p.	17,2%	0,0 p.p.	17,2%	15,8%	1,4 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.
Lucro Líquido	18,3	(39,0)	147,0%	24,5	-25,1%	42,8	(32,5)	231,6%
Margem Lucro Líquido (%)	5,5%	-12,4%	17,9 p.p.	7,6%	-2,2 p.p.	6,5%	-5,3%	11,8 p.p.
Capex	23,6	25,9	-9,0%	26,5	-11,2%	50,1	50,8	-1,4%
Capex sobre Receita Líquida	7,0%	8,3%	-1,2 p.p.	8,3%	-1,3 p.p.	7,6%	8,3%	-0,6 p.p.
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	28,7	0,7	4110,9%	(41,4)	-169,3%	(12,7)	21,5	-159,1%
Dívida Líquida (Caixa)	(565,8)	(1.059,9)	-46,6%	(1.126,3)	-49,8%	(565,8)	(1.059,9)	-46,6%

<sup>1</sup> 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.

## // Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Assinantes de Plataforma (mil)	188,4	174,8	7,8%	183,4	2,7%	188,4	174,8	7,8%
GMV do Ecossistema	16.862,4	13.769,7	22,5%	15.882,2	6,2%	32.744,7	27.032,0	21,1%
GMV de Loja Própria	1.348,1	1.144,2	17,8%	1.325,0	1,7%	2.673,1	2.269,0	17,8%
TPV	1.742,9	1.545,6	12,8%	1.748,4	-0,3%	3.491,3	3.036,2	15,0%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	5.665	5.300	6,9%	5.292	7,0%	10.958	10.376	5,6%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	40,0	34,4	16,2%	36,7	9,2%	76,7	63,1	21,5%
Receita Operacional Líquida	230,5	208,8	10,4%	216,8	6,3%	447,3	407,7	9,7%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	110,8	91,0	21,7%	106,0	4,5%	216,7	178,1	21,7%
Receita Líquida de Ecossistema	119,7	117,7	1,7%	110,8	8,0%	230,5	229,6	0,4%
Lucro Bruto	120,4	108,1	11,4%	113,6	6,0%	234,0	214,1	9,3%
Margem Bruta (%)	52,3%	51,8%	0,5 p.p.	52,4%	-0,2 p.p.	52,3%	52,5%	-0,2 p.p.
EBITDA	37,0	25,5	45,0%	31,7	16,9%	68,7	53,5	28,3%
Margem EBITDA (%)	16,1%	12,2%	3,8 p.p.	14,6%	1,5 p.p.	15,4%	13,1%	2,2 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	41,0	26,7	53,6%	32,6	25,6%	73,6	55,2	33,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,8%	12,8%	5,0 p.p.	15,1%	2,7 p.p.	16,5%	13,5%	2,9 p.p.

<sup>1</sup> O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

## // BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	398,2	401,9	-0,9%	402,6	-1,1%	398,2	401,9	-0,9%
Receita Operacional Líquida	105,5	104,9	0,5%	103,8	1,6%	209,3	207,6	0,8%
Lucro Bruto	39,6	36,6	8,3%	38,9	1,7%	78,5	73,0	7,6%
Margem Bruta (%)	37,5%	34,9%	2,7 p.p.	37,5%	0,1 p.p.	37,5%	35,2%	2,4 p.p.
EBITDA	20,8	22,9	-9,1%	23,5	-11,6%	44,3	43,9	0,8%
Margem EBITDA (%)	19,7%	21,8%	-2,1 p.p.	22,6%	-2,9 p.p.	21,2%	21,2%	0,0 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	24,4	26,9	-9,4%	28,4	-13,9%	52,8	49,0	7,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,1%	25,7%	-2,5 p.p.	27,3%	-4,2 p.p.	25,2%	23,6%	1,6 p.p.

<sup>1</sup> O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

## // Desempenho Financeiro

Conforme informado no release de resultados do 3T23, houve reclassificação de Receita Líquida referente ao ajuste na receita de planos anuais que foram reconhecidos fora do regime de competência no segmento de Commerce no 1T23 e 2T23.

O impacto na receita líquida do 2T23 foi de R\$ 0,2 milhão, sem qualquer impacto caixa. As informações abaixo, assim como todas as tabelas do presente material, já consideram essa reclassificação, assim como a Planilha Dinâmica disponível no site de RI da Companhia.

### // Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	230,5	208,8	10,4%	216,8	6,3%	447,3	407,7	9,7%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>68,6%</i>	<i>66,6%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>67,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>68,1%</i>	<i>66,3%</i>	<i>1,9 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	105,5	104,9	0,5%	103,8	1,6%	209,3	207,6	0,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>31,4%</i>	<i>33,4%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>32,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>31,9%</i>	<i>33,7%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>
<b>Receita Operacional Líquida - Consolidado</b>	<b>336,0</b>	<b>313,7</b>	<b>7,1%</b>	<b>320,6</b>	<b>4,8%</b>	<b>656,6</b>	<b>615,4</b>	<b>6,7%</b>

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 10,4% no 2T24, passando de R\$ 208,8 milhões no 2T23 para R\$ 230,5 milhões no 2T24.

Conforme mencionado no último relatório de resultados, a reestruturação operacional e comercial de Squid impactou o crescimento anual tanto do segmento de Commerce quanto do Consolidado. Excluindo os efeitos de Squid da comparação anual, a Receita Líquida do segmento de Commerce cresceu 17,3% vs 2T23.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 21,7% no 2T24 vs 2T23, enquanto a Receita Líquida de Ecossistema, impactada por Squid na comparação anual, cresceu 1,7% vs 2T23. Ex Squid, a Receita Líquida de Ecossistema cresceu 13,0% vs 2T23.

Na comparação com o trimestre imediatamente anterior (1T24), quando Squid já se encontra em mesmas bases comparáveis, o crescimento do segmento de Commerce foi de 6,3%.

O segmento de Plataforma de Commerce PMEs, que neste trimestre concluiu a transição de todas as receitas de frete para o Melhor Envio, apresentou, em bases comparáveis, ou seja, excluindo a receita de frete do 2T23, crescimento de 16,3% vs igual período do ano anterior.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios, que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), o crescimento foi de 0,5% vs o 2T23 e 1,6% na comparação com o trimestre anterior (1T24).

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 336,0 milhões no 2T24, um aumento de 7,1% em relação ao 2T23 e 4,8% na comparação com o 1T24. Excluindo os efeitos de Squid na comparação anual, o crescimento foi de 11,2%.

## // Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Custo dos serviços prestados	175,9	169,0	4,1%	168,1	4,7%	344,0	328,2	4,8%
% Receita Operacional Líquida	52,4%	53,9%	-1,5 p.p.	52,4%	-0,1 p.p.	52,4%	53,3%	-0,9 p.p.
Despesas com vendas	75,6	69,2	9,2%	69,7	8,5%	145,3	133,8	8,6%
% Receita Operacional Líquida	22,5%	22,1%	0,4 p.p.	21,7%	0,8 p.p.	22,1%	21,7%	0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	63,2	64,7	-2,3%	59,9	5,5%	123,1	122,6	0,4%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	20,6%	-1,8 p.p.	18,7%	0,1 p.p.	18,7%	19,9%	-1,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(4,5)	(8,4)	-46,6%	(0,7)	574,5%	(5,2)	(8,6)	-40,1%
% Receita Operacional Líquida	-1,3%	-2,7%	1,3 p.p.	-0,2%	-1,1 p.p.	-0,8%	-1,4%	0,6 p.p.
<b>Custos e Despesas Operacionais Totais</b>	<b>310,2</b>	<b>294,4</b>	<b>5,4%</b>	<b>297,0</b>	<b>4,4%</b>	<b>607,2</b>	<b>576,0</b>	<b>5,4%</b>
% Receita Operacional Líquida	92,3%	93,9%	-1,5 p.p.	92,6%	-0,3 p.p.	92,5%	93,6%	-1,1 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram crescimento de 5,4% no 2T24 quando comparado ao mesmo período no ano anterior.

### Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 2T24 foi de R\$ 175,9 milhões, um aumento de 4,1% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,4% da receita líquida no 2T24 e 53,9% no 2T23. Essa redução está diretamente relacionada à estratégia de melhoria da rentabilidade da operação da Companhia tanto em Commerce quanto em BeOnline / SaaS com os dois segmentos apresentando expansão em suas margens brutas.

### Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 2T24 foram de R\$ 75,6 milhões apresentando um incremento de 9,2% quando comparado ao 2T23.

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

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24
<b>Commerce</b>					
Despesas com vendas	56,1	51,7	8,5%	53,3	5,2%
% ROL	24,3%	24,8%	-0,4 p.p.	24,6%	-0,2 p.p.
<b>BeOnline / SaaS</b>					
Despesas com vendas	19,5	17,5	11,4%	16,4	18,9%
% ROL	18,5%	16,7%	1,8 p.p.	15,8%	2,7 p.p.
<b>Consolidado</b>					
Despesas com vendas	75,6	69,2	9,2%	69,7	8,5%
% ROL	22,5%	22,1%	0,4 p.p.	21,7%	0,8 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 2T24 foi de R\$ 63,2 milhões e de R\$ 64,7 milhões em igual

período de 2023, o que representou uma queda de 2,3%, resultado do controle de headcount implementado no grupo com as otimizações de equipes, sinergias nos canais de atendimentos e aperfeiçoamento de estruturas corporativas como o Centro de Serviços Compartilhados (CSC).

## // Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	120,4	108,1	11,4%	113,6	6,0%	234,0	214,1	9,3%
Margem (%)	52,3%	51,8%	0,5 p.p.	52,4%	-0,2 p.p.	52,3%	52,5%	-0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	39,6	36,6	8,3%	38,9	1,7%	78,5	73,0	7,6%
Margem (%)	37,5%	34,9%	2,7 p.p.	37,5%	0,1 p.p.	37,5%	35,2%	2,4 p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>160,0</b>	<b>144,7</b>	<b>10,6%</b>	<b>152,5</b>	<b>4,9%</b>	<b>312,6</b>	<b>287,1</b>	<b>8,9%</b>
Margem (%)	47,6%	46,1%	1,5 p.p.	47,6%	0,1 p.p.	47,6%	46,7%	0,9 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 10,6% no 2T24 quando comparado ao 2T23, atingindo R\$ 160,0 milhões com expansão de 1,5 p.p. na Margem Bruta da Companhia. Nos 6M24, o crescimento foi de 8,9% com expansão de 0,9 p.p. na Margem Bruta Consolidada. Essa melhora na margem bruta deve-se principalmente ao ganho de escala e eficiência nas operações bem como o maior crescimento do segmento de Commerce, que possui margem bruta superior ao segmento de BeOnline / SaaS.

## // EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>18,3</b>	<b>(39,0)</b>	<b>147,0%</b>	<b>24,5</b>	<b>-25,1%</b>	<b>42,8</b>	<b>(32,5)</b>	<b>231,6%</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,2	74,1	94,3%	(9,3)	145,6%	(5,0)	80,3	-106,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	3,2	(15,9)	120,3%	8,4	-61,6%	11,6	(8,4)	-237,6%
(+) Depreciação e Amortização	32,0	29,1	10,0%	31,6	1,5%	63,6	58,1	9,4%
<b>EBITDA</b>	<b>57,8</b>	<b>48,4</b>	<b>19,4%</b>	<b>55,2</b>	<b>4,8%</b>	<b>113,0</b>	<b>97,4</b>	<b>15,9%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,1	4,7	-33,9%	3,4	-8,4%	6,6	6,2	5,3%
(+) Despesas de fusões e aquisições	1,9	0,5	295,1%	0,9	119,5%	2,8	0,5	475,2%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	2,5	0,0	n/a	1,5	66,4%	4,1	0,0	n/a
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>65,4</b>	<b>53,6</b>	<b>22,0%</b>	<b>61,0</b>	<b>7,2%</b>	<b>126,4</b>	<b>104,2</b>	<b>21,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LWSA no 2T24 foi de R\$ 65,4 milhões, montante 22,0% superior em relação ao 2T23, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 2,4 p.p. no mesmo período.

No 2T24 houve uma redução significativa nos saldos a pagar de Earnouts, o que demandou despesas não recorrentes (fusões e aquisições) com advogados e assessores para o encerramento dessas operações.

Já as despesas não recorrentes estão, por sua vez, relacionadas com os processos de reestruturação em empresa adquirida, especialmente a Squid em que reduzimos o quadro de colaboradores em mais de 30%, gerando custos rescisórios importantes na operação.

## // Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
<b>Commerce</b>								
EBITDA Ajustado	41,0	26,7	53,6%	32,6	25,6%	73,6	55,2	33,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,8%	12,8%	5,0 p.p.	15,1%	2,7 p.p.	16,5%	13,5%	2,9 p.p.
<b>BeOnline / SaaS</b>								
EBITDA Ajustado	24,4	26,9	-9,4%	28,4	-13,9%	52,8	49,0	7,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,1%	25,7%	-2,5 p.p.	27,3%	-4,2 p.p.	25,2%	23,6%	1,6 p.p.
<b>Consolidado</b>								
EBITDA Ajustado	<b>65,4</b>	<b>53,6</b>	<b>22,0%</b>	<b>61,0</b>	<b>7,2%</b>	<b>126,4</b>	<b>104,2</b>	<b>21,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 5,0 p.p. na comparação com o 2T23 e 2,7 p.p. na comparação com o 1T24.

No segmento de BeOnline / SaaS, nos seis primeiros meses de 2024, a margem EBITDA Ajustada se manteve no patamar de 25%.

## // Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Receita Financeira	26,0	40,9	-36,3%	34,7	-24,9%	60,7	83,9	-27,6%
Despesas Financeiras	(30,3)	(115,0)	-73,7%	(25,4)	19,0%	(55,7)	(164,2)	-66,1%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(4,2)</b>	<b>(74,1)</b>	<b>n/a</b>	<b>9,3</b>	<b>n/a</b>	<b>5,0</b>	<b>(80,3)</b>	<b>n/a</b>

O resultado financeiro líquido no 2T24 foi uma despesa de R\$ 4,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 14,0 milhões no 2T24, sendo R\$ 7,0 milhões relacionado ao AVP do saldo remanescente a ser pago em abril/25;
- (ii) A despesa de R\$ 9,5 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 0,75% no 2T23 para 0,54% no 2T24.

## // Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	6M24	6M23
<b>Lucro antes do IRPJ</b>	<b>54,4</b>	<b>(41,0)</b>
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
<b>IR e CS pela alíquota combinada</b>	<b>(18,5)</b>	<b>13,9</b>
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	(1,1)	(0,6)
Imposto diferido de anos anteriores e não contabilizado (prej fiscal)	(2,6)	(3,2)
Lei do Bem	10,8	0,0
Ágio	0,0	0,0
Outros	(0,2)	(1,6)
<b>Imposto de renda e contribuição social registrado</b>	<b>(11,6)</b>	<b>8,4</b>
<b>Alíquota Efetiva</b>	<b>21,3%</b>	<b>20,6%</b>

A alíquota efetiva de imposto de renda no 6M24, principalmente pelos Benefícios da Lei do Bem, foi de 21,3%.

## // Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
<b>Lucro Líquido</b>	<b>18,3</b>	<b>(39,0)</b>	<b>147,0%</b>	<b>24,5</b>	<b>-25,1%</b>	<b>42,8</b>	<b>(32,5)</b>	<b>231,6%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,1	4,7	-33,9%	3,4	-8,4%	6,6	6,2	5,3%
(+) Amortização de intangíveis PPA	10,0	10,0	-0,5%	10,0	0,0%	20,0	20,0	0,0%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	14,0	94,8	-85,2%	7,1	97,7%	37,9	124,5	-69,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(2,6)	(37,7)	-93,0%	(17,8)	-85,2%	(20,5)	(53,1)	-61,5%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42,8</b>	<b>32,9</b>	<b>30,1%</b>	<b>27,1</b>	<b>57,7%</b>	<b>86,8</b>	<b>65,1</b>	<b>33,2%</b>
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	12,7%	10,5%	2,3 p.p.	8,5%	4,3 p.p.	13,2%	10,6%	2,6 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido da LWSA no 2T24 foi de R\$ 18,3 milhões, revertendo o prejuízo contábil de R\$ 39,0 milhões no 2T23. Nos 6M24, o Lucro Líquido da Companhia foi de R\$ 42,8 milhões.

Ajustando o Lucro Líquido pelos efeitos 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 2T24 foi de R\$ 42,8 milhões, montante 30,1% superior ao 2T23.

## // Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	1T24	2T23
<b>Dívida Bruta Bancária</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(565,8)	(1.126,3)	(1.060,1)
<b>Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)</b>	<b>(565,8)</b>	<b>(1.126,3)</b>	<b>(1.059,9)</b>
(+) Passivo de arrendamento <sup>1</sup>	73,2	74,7	73,2
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(492,6)</b>	<b>(1.051,6)</b>	<b>(986,7)</b>
(-) Earnouts	228,4	762,4	626,2
<b>Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts</b>	<b>(264,2)</b>	<b>(289,2)</b>	<b>(360,6)</b>

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

Por conta do pagamento de parte dos Earnouts no 2T24, o saldo de caixa da Companhia passou de R\$ 986,7 milhões no 2T23 para R\$ 492,6 milhões no 2T24. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 264,2 milhões.

Vale destacar que no 2T24, a Companhia recomprou aproximadamente R\$ 31,4 milhões em ações (LWSA3).

## // Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
<b>Resultado antes do IR e CS</b>	<b>21,5</b>	<b>(56,0)</b>	<b>138,4%</b>	<b>32,9</b>	<b>-34,4%</b>	<b>54,4</b>	<b>(41,0)</b>	<b>232,9%</b>
Itens que não afetam caixa	50,1	130,2	-61,6%	40,2	24,6%	90,2	193,1	-53,3%
Varição no Capital de Giro	(19,4)	(47,6)	59,3%	(87,9)	78,0%	(107,3)	(79,8)	-34,5%
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)</b>	<b>52,2</b>	<b>26,6</b>	<b>96,6%</b>	<b>(14,9)</b>	<b>451,2%</b>	<b>37,4</b>	<b>72,4</b>	<b>-48,4%</b>
Capex - Imobilizado	(3,5)	(6,0)	-41,4%	(10,2)	-65,6%	(13,7)	(16,3)	-16,2%
Capex - Desenvolvimento	(20,1)	(19,9)	0,8%	(16,3)	22,8%	(36,4)	(34,5)	5,5%
<b>Fluxo de Caixa Livre - Após Capex</b>	<b>28,7</b>	<b>0,7</b>	<b>4110,9%</b>	<b>(41,4)</b>	<b>-169,3%</b>	<b>(12,7)</b>	<b>21,5</b>	<b>-159,1%</b>
Aquisição	(551,5)	(319,2)	72,8%	(5,9)	9297,1%	(557,4)	(353,7)	57,6%
Outros Investimentos	(1,1)	0,2	-691,4%	0,0	n/a	(1,1)	(3,6)	-69,1%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)</b>	<b>(576,2)</b>	<b>(344,9)</b>	<b>67,1%</b>	<b>(32,4)</b>	<b>1678,5%</b>	<b>(608,6)</b>	<b>(408,1)</b>	<b>49,1%</b>
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,1)	-90,8%	(0,0)	-76,1%	(0,1)	(0,3)	-81,4%
Arrendamentos Mercantis	(4,9)	(4,6)	7,3%	(4,9)	-0,1%	(9,8)	(9,0)	8,8%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(31,6)	(43,1)	-26,6%	(9,7)	225,6%	(41,4)	(43,1)	-4,1%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>(47,8)</b>	<b>-23,6%</b>	<b>(14,7)</b>	<b>149,3%</b>	<b>(51,2)</b>	<b>(52,4)</b>	<b>-2,3%</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)</b>	<b>(560,5)</b>	<b>(366,1)</b>	<b>53,1%</b>	<b>(61,9)</b>	<b>805,1%</b>	<b>(622,4)</b>	<b>(388,2)</b>	<b>60,3%</b>

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 52,2 milhões no 2T24 vs R\$ 26,6 milhões no 2T23.

O fluxo de caixa livre após capex apresentou importante expansão no trimestre passando de R\$ 0,7 milhão no 2T23 para R\$ 28,7 milhões no 2T24, resultado da eficiência operacional da Companhia, da diluição do Capex como percentual da receita líquida (de 8,3% no 2T23 para 7,0% no 2T24) e da redução da despesa financeira com antecipação de recebíveis na operação de pagamento.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 2T24 tivemos o desembolso dos bônus para os colaboradores do grupo, impactando, assim o caixa.

A linha de “Outros” no Caixa Líquido das Atividades de Investimentos está diretamente relacionada a recompra de ações.

## // Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
EBITDA Ajustado	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Capex	23,6	25,9	-9,0%	26,5	-11,2%	50,1	50,8	-1,4%
<b>Geração de Caixa (R\$ mln)</b>	<b>41,8</b>	<b>27,7</b>	<b>50,8%</b>	<b>34,5</b>	<b>21,4%</b>	<b>76,3</b>	<b>53,3</b>	<b>43,0%</b>
Conversão de Caixa (%)	64,0%	51,7%	12 p.p.	56,5%	7 p.p.	60,4%	51,2%	9 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	7,0%	8,3%	-1 p.p.	8,3%	-1 p.p.	7,6%	8,3%	-1 p.p.

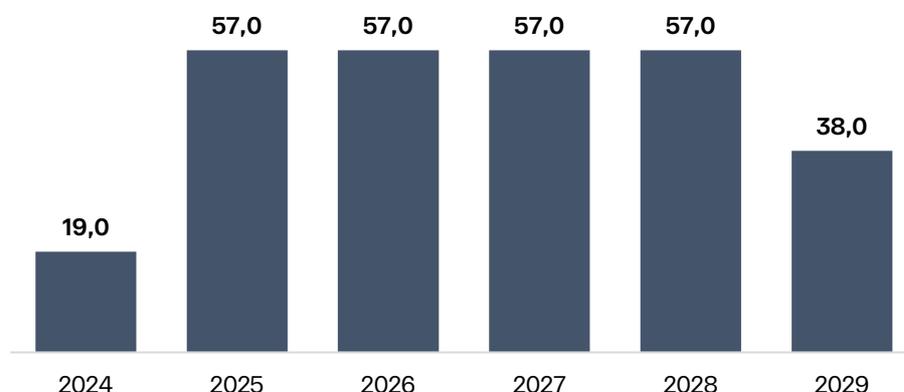
A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, passou de R\$ 27,7 milhões no 2T23 para R\$ 41,8 milhões no 2T24, com crescimento de 50,8% no trimestre. O Capex total apresentou queda de 9,0% vs 2T23 e representa 7,0% da Receita Líquida.

## // Ágio das Aquisições

(R\$ milhões)

Em 31 de julho, a Companhia convocou uma Assembleia Geral Extraordinária para a incorporação das operações de Tray, Etus e Bling na LWSA.

Começamos, assim, a etapa de simplificação da estrutura organizacional que, no caso das três Companhias mencionadas acima, nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill dessas aquisições, que totaliza R\$ 838,0 milhões, gerando um ativo fiscal de R\$ 284,9 milhões, que será amortizado conforme cronograma abaixo (em R\$ milhões):



Até o final de 2024 pretendemos realizar mais uma Assembleia Geral Extraordinária para incorporação de empresas adquiridas, que totalizarão aproximadamente R\$ 380 milhões de goodwill (R\$ 129 milhões de ativo fiscal).

## // ANEXO I – DRE

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2T23</b>	<b>2T24</b>	<b>6M23</b>	<b>6M24</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>313,7</b>	<b>336,0</b>	<b>615,4</b>	<b>656,6</b>
Custo dos serviços prestados	(169,0)	(175,9)	(328,2)	(344,0)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>144,7</b>	<b>160,0</b>	<b>287,1</b>	<b>312,6</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(125,4)</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(247,8)</b>	<b>(263,2)</b>
Com vendas	(69,2)	(75,6)	(133,8)	(145,3)
Gerais e administrativas	(64,7)	(63,2)	(122,6)	(123,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	8,4	4,5	8,6	5,2
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>19,3</b>	<b>25,8</b>	<b>39,3</b>	<b>49,4</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(74,1)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>(80,3)</b>	<b>5,0</b>
Receitas financeiras	40,9	26,0	83,9	60,7
Despesas financeiras	(115,0)	(30,3)	(164,2)	(55,7)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(54,9)</b>	<b>21,5</b>	<b>(41,0)</b>	<b>54,4</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>15,9</b>	<b>(3,2)</b>	<b>8,4</b>	<b>(11,6)</b>
Correntes	(21,8)	(5,9)	(44,6)	(32,1)
Diferidos	37,7	2,6	53,1	20,5
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(39,0)</b>	<b>18,3</b>	<b>(32,5)</b>	<b>42,8</b>

\* 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

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2T23</b>	<b>2T24</b>	<b>6M23</b>	<b>6M24</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>104,9</b>	<b>105,5</b>	<b>207,6</b>	<b>209,3</b>
Custo dos serviços prestados	(68,3)	(65,9)	(134,6)	(130,8)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>36,6</b>	<b>39,6</b>	<b>73,0</b>	<b>78,5</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(34,0)</b>	<b>(38,9)</b>	<b>(69,7)</b>	<b>(74,8)</b>
Com vendas	(17,5)	(19,5)	(33,6)	(35,9)
Gerais e administrativas	(22,4)	(19,5)	(42,3)	(39,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	6,0	0,1	6,2	0,2
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>2,6</b>	<b>0,7</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>
Despesas de depreciação e amortização	20,3	<b>20,1</b>	40,7	40,6
<b>EBITDA</b>	<b>22,9</b>	<b>20,8</b>	<b>43,9</b>	<b>44,3</b>

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

## // ANEXO III – DRE Commerce

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO</b> (em R\$ milhões)	<b>2T23</b>	<b>2T24</b>	<b>6M23</b>	<b>6M24</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>208,8</b>	<b>230,5</b>	<b>407,7</b>	<b>447,3</b>
Custo dos serviços prestados	(100,6)	(110,0)	(193,6)	(213,2)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>108,1</b>	<b>120,4</b>	<b>214,1</b>	<b>234,0</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(91,5)</b>	<b>(95,4)</b>	<b>(178,1)</b>	<b>(188,4)</b>
Com vendas	(51,7)	(56,1)	(100,2)	(109,4)
Gerais e administrativas	(42,2)	(43,7)	(80,3)	(84,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,4	4,4	2,5	5,0
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>16,7</b>	<b>25,0</b>	<b>36,1</b>	<b>45,6</b>
<b>Despesas de depreciação e amortização</b>	<b>8,9</b>	<b>12,0</b>	<b>17,5</b>	<b>23,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>25,5</b>	<b>37,0</b>	<b>53,5</b>	<b>68,7</b>

\* 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

	4T23	2T24
	31/12/2023	30/06/2024
<b>ATIVO</b>		
<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	1.188,2	565,8
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	707,6	771,8
Impostos a recuperar	4,0	3,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	23,3	38,1
Instrumentos financeiros derivativos	-	2,7
Outros ativos	27,3	39,4
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.950,4</b>	<b>1.421,4</b>
<b>Não circulante</b>		
Títulos e valores mobiliários	16,6	18,8
Aplicação financeira restrita		
Depósitos judiciais	0,5	0,5
Outros ativos	8,3	9,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	182,8	203,2
Investimentos	-	-
Imobilizado	89,4	82,1
Ativos de direito de uso	68,2	63,5
Intangível	2.288,1	2.288,2
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.654,0</b>	<b>2.666,0</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>4.604,4</b>	<b>4.087,4</b>

## // ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T23	2T24
<b><u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u></b>	<b>31/12/2023</b>	<b>30/06/2024</b>
<b>Circulante</b>		
Fornecedores	45,6	28,6
Empréstimos e financiamentos	0,1	0,0
Passivo de arrendamento	13,7	12,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	108,4	100,8
Imposto de renda e contribuição social a recolher	-	-
Outros tributos a recolher	14,5	19,0
Serviços a prestar	94,7	95,6
Recebimentos a repassar	559,7	594,5
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,4
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Obrigações com aquisição de investimentos	575,1	189,4
Outros passivos	26,8	23,2
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.441,6</b>	<b>1.067,2</b>
<b>Não circulante</b>		
Empréstimos e financiamentos	-	-
Serviços a Prestar	3,0	1,3
Provisão para demandas judiciais	6,2	6,1
Obrigações com aquisição de investimentos	186,1	39,0
Passivo de arrendamento	63,7	60,3
Impostos parcelados	14,3	13,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	6,8
Outros passivos	1,5	1,6
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>280,7</b>	<b>128,5</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	2.940,1	2.868,3
Ações em Tesouraria	(63,2)	(104,6)
Reserva de capital	77,1	83,4
Reserva de lucros	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	-	1,8
Lucro (prejuízo) do período	(71,9)	42,8
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>2.882,1</b>	<b>2.891,7</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.604,4</b>	<b>4.087,4</b>

## // ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	2T23	2T24	6M23	6M24
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>				
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(56.039)</b>	<b>21.546</b>	<b>(40.950)</b>	<b>54.405</b>
<b>Ajustes não caixa</b>	<b>130.246</b>	<b>50.056</b>	<b>193.091</b>	<b>90.242</b>
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>	<b>(47.644)</b>	<b>(19.368)</b>	<b>(79.790)</b>	<b>(107.284)</b>
<b>Caixa líquido proveniente das atividades operacionais</b>	<b>26.563</b>	<b>52.234</b>	<b>72.351</b>	<b>37.363</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>				
Aquisição de bens para o imobilizado	(5.989)	(3.508)	(16.349)	(13.708)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(319.194)	(551.459)	(353.724)	(557.328)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(1)	(1.100)	(3.750)	(1.100)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	-	(55)	-	(55)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(19.893)	(20.050)	(34.471)	(36.377)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(344.890)</b>	<b>(576.172)</b>	<b>(408.107)</b>	<b>(608.568)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(47.793)</b>	<b>(36.532)</b>	<b>(52.414)</b>	<b>(51.187)</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(366.120)</b>	<b>(560.470)</b>	<b>(388.170)</b>	<b>(622.392)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.426.181	1.126.301	1.448.231	1.188.223
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.060.061	565.831	1.060.061	565.831
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(366.120)</b>	<b>(560.470)</b>	<b>(388.170)</b>	<b>(622.392)</b>