

lwsa

Release de Resultados

4T25

03 de março de 2026



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

04 de março de 2026 (quarta-feira)

09:00 - horário de Brasília

07:00 - horário de Nova Iorque

[Link](#) para inscrição

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota
CFO e DRI

Henrique Marquezi
Diretor Financeiro e RI

Danielle Lima
Gerente de RI

Henry Yuji Gomes
Coordenador de RI

Ricardo Reis
Analista de RI

Telefone // +55 11 3544-0479

E-mail // ri@lwsa.tech

Website // ri.lwsa.tech

Sobre a LWSA

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

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

Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25).

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, 03 de março de 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T25

Destaques

Os resultados do quarto trimestre confirmam a aceleração do crescimento ao longo de 2025, com sólida geração de caixa, reforçando a previsibilidade do modelo de negócios e a consistente capacidade de execução da Companhia

Resumo Executivo

Crescimento consistente da Receita Líquida, com avanço de duplo dígito em 2025 em bases comparáveis (+10,3% vs. 2024), refletindo a evolução do ecossistema e a maior monetização da base de clientes. No 4T25, o crescimento foi de 11,1% vs. 4T24

Expansão de rentabilidade, com ganhos de alavancagem operacional e captura contínua de eficiências ao longo do ano (Margem EBITDA Ajustada +1,3 p.p. vs. 2024). No 4T25, a Margem EBITDA Ajustada foi de 25,3% (+1,6 p.p. vs. 4T24)

Geração robusta de caixa, com Free Cash Flow de R\$ 224,8 milhões em 2025, equivalente a um FCF Yield de high-single / low-double digits. No 4T25, o FCF foi de R\$ 63,6 milhões

Disciplina estratégica e foco no core, com a conclusão dos desinvestimentos de Squid e Nextios e maior concentração em operações rentáveis e com potencial de sinergias

Avanços consistentes em Inteligência Artificial, tanto no desenvolvimento de produtos voltados aos clientes quanto na eficiência operacional interna

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS						
Assinantes de Plataforma (mil)	206,3	193,2	6,8%	206,3	193,2	6,8%
GMV do Ecossistema	21.620,3	19.542,1	10,6%	79.509,8	69.664,0	14,1%
TPV	2.545,4	2.107,0	20,8%	8.922,7	7.581,7	17,7%
INDICADORES FINANCEIROS						
Receita Líquida - Commerce	279,7	240,2	16,4%	1.073,2	930,4	15,3%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	142,3	124,9	13,9%	535,6	458,5	16,8%
Receita Líquida de Ecossistema	137,4	115,2	19,3%	537,6	472,0	13,9%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	101,8	103,2	-1,3%	415,4	418,8	-0,8%
Receita Líquida Consolidada¹	381,5	343,3	11,1%	1.488,5	1.349,2	10,3%
Lucro Bruto Consolidado	197,0	168,0	17,3%	719,1	655,0	9,8%
Margem Bruta - Consolidada (%)	51,6%	46,1%	5,5 p.p	48,3%	47,8%	0,5 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	72,3	57,0	27,9%	224,6	178,2	26,3%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	25,9%	23,7%	2,1 p.p	20,9%	19,2%	2,2 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	24,2	24,5	-2,3%	105,1	103,3	1,5%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	23,7%	23,7%	0,0 p.p	25,3%	24,7%	0,6 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado¹	96,6	81,5	18,7%	329,7	281,5	17,2%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	25,3%	23,7%	1,6 p.p	22,1%	20,9%	1,3 p.p
Lucro Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
Margem Líquida (%)	8,3%	-4,8%	13,1 p.p	-15,1%	3,1%	-18,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	69,0	42,9	60,9%	204,6	149,9	36,5%
Margem Líquida (%)	18,1%	11,8%	6,3 p.p	13,7%	10,9%	2,8 p.p
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	63,6	35,8	77,7%	224,8	33,1	580,1%
Margem (%)	16,7%	10,4%	6,3 p.p	15,1%	2,4%	12,7 p.p
Caixa e Equivalente de Caixa	371,9	447,4	-16,9%	371,9	447,4	-16,9%
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS						
GMV de Loja Própria	1.810,6	1.662,6	8,9%	6.479,9	5.824,3	11,3%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	389,4	390,6	-0,3%	389,4	390,6	-0,3%

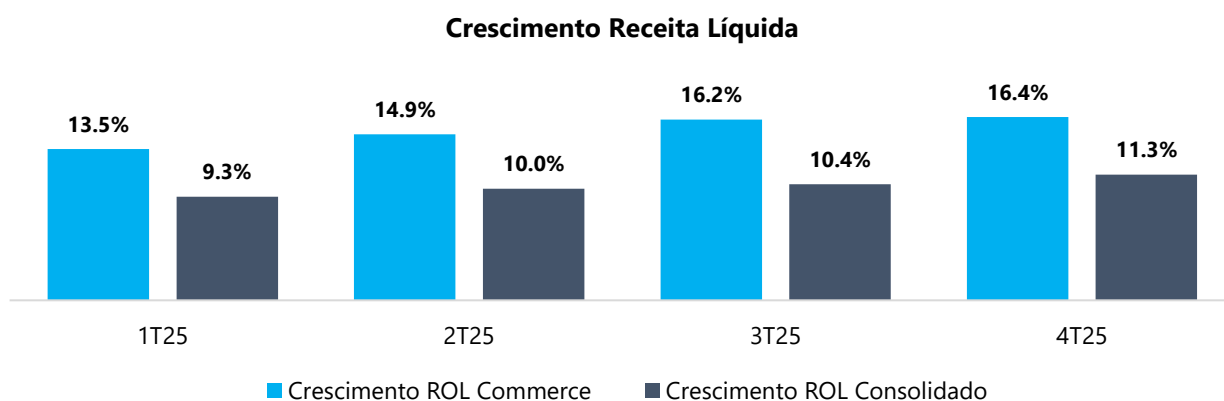
¹ Números do 4T24 de Receita Líquida e EBITDA Ajustado em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25). Em 2024, para fins de comparação, desconsideramos os números de Squid nos três meses do trimestre e de Nextios em dezembro

// Comentários da Administração

Receita Líquida

Encerramos o quarto trimestre e o ano de 2025 reafirmando uma trajetória de entrega consistente de resultados, marcada pela reaceleração do crescimento da receita, expansão contínua de margens e forte geração de caixa.

A tendência de aceleração de crescimento foi consistente ao longo dos quatro trimestres de 2025, conforme apresentado no gráfico abaixo (desconsiderando Squid e Nextios tanto em 2024 quanto em 2025).



Em 2025, a Receita Líquida de Commerce cresceu **15,3%** em bases comparáveis. A receita de Ecossistema cresceu **13,9%**, reflexo da melhoria operacional em pagamentos e do avanço da penetração da operação de logística na base de clientes.

A receita de Assinatura de Plataformas avançou **16,8%**, sustentada pela adição de mais de 13,1 mil clientes (+6,8% na base) e expansão de 10% no ARPU.

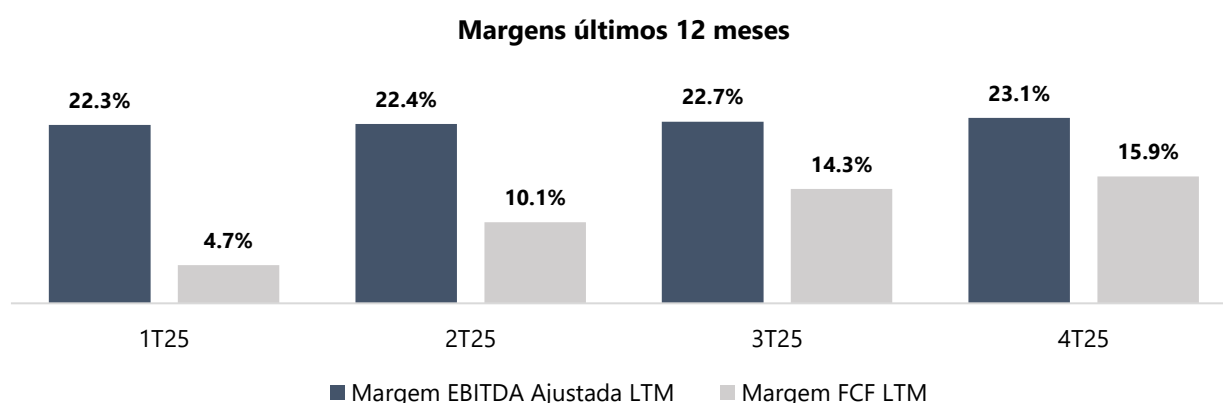
EBITDA e Geração de Caixa

Ao longo do ano, mantivemos disciplina na execução da estratégia e foco nos direcionadores pactuados com o Conselho de Administração, avançando de forma equilibrada entre o desenvolvimento do nosso ecossistema de soluções, a expansão do crescimento, o ganho de rentabilidade e a criação de valor para os acionistas.

O desempenho do quarto trimestre refletiu tendências semelhantes às observadas ao longo de todo o ano, com evolução consistente e continuidade do processo de alavancagem operacional. Seguimos capturando ganhos de eficiência por meio da simplificação organizacional, da maior integração entre os produtos do ecossistema, da disseminação do uso de ferramentas de Inteligência Artificial para ganhos de produtividade e da priorização de investimentos com maior retorno econômico, reforçando a previsibilidade do modelo de negócios e a capacidade de execução da Companhia.

Essa combinação de crescimento com disciplina financeira permitiu que a LWSA encerrasse 2025 com uma geração de caixa robusta. O Free Cash Flow atingiu **R\$ 224,8 milhões no ano**, resultado da elevada capacidade de conversão de EBITDA em caixa e de uma gestão eficiente de capital, posicionando a Companhia em um patamar de Free Cash Flow Yield de high-single / low-double digits.

Esse desempenho amplia nossa flexibilidade financeira e reforça a resiliência do modelo para sustentar ciclos contínuos de crescimento e geração de valor. O gráfico abaixo apresenta a evolução das margens EBITDA Ajustada (excluindo Squid e Nextios do ano inteiro de 2024 e 2025) e FCF ao longo dos últimos 12 meses nos últimos quatro trimestres:



Alocação de Capital

Avançamos também de forma relevante na agenda estratégica e de alocação eficiente de capital. A conclusão dos desinvestimentos das operações da Squid e da Nextios está alinhada à nossa visão de concentrar esforços em negócios rentáveis, escaláveis e com elevado potencial de sinergias, contribuindo para a simplificação do portfólio e para a construção de uma base operacional mais coerente para a execução do plano estratégico dos próximos anos.

Além dos desinvestimentos, em 2025 a Companhia recomprou **R\$ 48,1 milhões** em ações de própria emissão, distribuiu **R\$ 28,6 milhões** em dividendos e aprovou em dezembro de 2025 uma redução de capital com distribuição do caixa para os acionistas no valor de **R\$ 140,0 milhões** (pagos em 20/02/2026), totalizando **R\$ 216,7 milhões**.

Avanços em Inteligência Artificial

Ao longo de 2025, avançamos de forma estrutural na evolução da Companhia. Integramos intencionalmente nosso portfólio, eliminamos fricções, consolidamos nossa atuação como uma **Plataforma Integrada de Soluções**, essencial para o dia a dia dos negócios de nossos clientes e, principalmente, construímos uma base tecnológica sólida para permitir nosso crescimento tecnológico ao longo dos próximos anos.

Os avanços em inteligência artificial fortalecem estruturalmente nosso posicionamento estratégico e potencializam as nossas ferramentas para nossos clientes.

A IA transforma a forma de interação com sistemas, automatiza workflows e reduz fricções operacionais. Nesse cenário, o diferencial deixa de estar na interface e passa a estar na infraestrutura: dados estruturados, integrações nativas, lógica de negócio, governança e capacidade de execução operacional.

É exatamente nessa camada que a LWSA está posicionada.

Empreender no Brasil exige operar em um ambiente de elevada complexidade fiscal, logística e financeira, e nosso cliente (um pequeno lojista com até 5 funcionários em média) não quer integrar ferramentas: ele precisa de uma infraestrutura completa que funcione. Ao longo dos anos, construímos essa infraestrutura de ponta a ponta (dados de produto e cliente, sistema de gestão, múltiplos canais de venda, logística, pagamentos, gestão financeira e fiscal, marketing) de modo que o empreendedor não compra software, ele opera seu negócio dentro do nosso ecossistema. Nosso valor está na orquestração: ao centralizar workflows críticos, reduzimos fricção, aumentamos produtividade, melhoramos margens e elevamos a probabilidade de sucesso do cliente. Clientes que performam melhor permanecem e expandem (LTV).

A IA acelera essa dinâmica.

Com uma jornada integrada da LWSA, agentes atuam com contexto real: acessam dados estruturados, executam workflows confiáveis, operam pagamentos e respeitam governança. A evolução para o comércio agêntico já está em curso, com MCP habilitado, OMS robusto e CDP estruturada, nossa infraestrutura está preparada para operar independentemente da interface utilizada pelo consumidor. Em um ambiente complexo como o brasileiro, não há outro player com estrutura tão abrangente e integrada quanto a LWSA para lojistas PMEs.

Internamente, a IA já gera impacto concreto. A adoção em coding e prototipação se aproxima de 100% nas verticais, com ganhos de produtividade de até 55% no 4T25. O WOZ, agente autônomo da Octadesk, reduziu 35,1% dos contatos diários em operações do grupo, elevou retenção por agente a patamares superiores a 50% e contribuiu para redução de 25% no headcount de atendimento em pelo menos três operações.

Automatizações para clientes, como descrição automática de produtos, criação de lojas em poucos cliques, onboarding totalmente integrado à IA, eliminaram mais de 70 mil tarefas manuais dos nossos clientes apenas no primeiro mês de funcionamento, acelerando expansão de GMV e redução de mortalidade.

Não somos apenas um conjunto de softwares. Somos a infraestrutura operacional e o ecossistema que sustenta o e-commerce brasileiro. E, na era da inteligência artificial, essa infraestrutura e ecossistema se tornam ainda mais estratégicos.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Commerce						
Receita Operacional Líquida	279,7	240,2	16,4%	1.073,2	930,4	15,3%
BeOnline / SaaS						
Receita Operacional Líquida	101,8	103,2	-1,3%	415,4	418,8	-0,8%
Consolidado						
Receita Operacional Líquida - Consolidado	381,5	343,3	11,1%	1.488,5	1.349,2	10,3%

¹ Receita do 4T24 e 2024 ajustadas em razão dos desinvestimentos de Squid e Nextios. Consideramos o 4T24 e 2024 sem a receita dos 3 meses em Squid e de dezembro em Nextios.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 16,4% no 4T25, passando de R\$ 240,2 milhões no 4T24 (ex Squid) para R\$ 279,7 milhões no 4T25. Em 2025, o crescimento em bases comparáveis foi de 15,3% atingindo R\$ 1.073,2 milhões.

A Receita Líquida de Assinatura de Plataformas apresentou crescimento de 13,9% no 4T25 vs. 4T24, resultado do crescimento de 6,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 206,3 mil clientes no 4T25 e da expansão de cerca de 7,0% no ARPU da base existente.

Já a Receita Líquida de Ecossistema, impulsionada pelo bom desempenho das operações de pagamentos e logística – que ampliaram seus índices de penetração dentro do ecossistema – cresceu 19,3% no 4T25 em comparação com o mesmo período do ano anterior (excluindo Squid).

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\$ 21,6 bilhões no 4T25, volume 10,6% superior ao 4T24. Em 2025, nossos clientes transacionaram R\$ 79,5 bilhões em GMV, um crescimento de 14,1% vs. 2024.

O TPV da operação de pagamentos, importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 20,8% no 4T25 vs. 4T24, atingindo R\$ 2,5 bi no período, resultado principalmente do crescimento da penetração da nossa solução de pagamentos dentro desse GMV e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA totalizou R\$ 381,5 milhões no 4T25, um aumento de 11,1% em relação ao 4T24 (mesmas bases de comparação). Em 2025, o crescimento foi de 10,3% atingindo R\$ 1.488,5 milhões.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Custo dos serviços prestados	184,5	196,1	-6,0%	769,4	715,0	7,6%
% Receita Operacional Líquida	48,4%	53,9%	-5,5 p.p.	51,7%	52,2%	-0,5 p.p.
Despesas com vendas	70,8	71,2	-0,7%	302,1	292,5	3,3%
% Receita Operacional Líquida	18,6%	19,6%	-1,0 p.p.	20,3%	21,3%	-1,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	71,8	69,6	3,1%	276,4	257,4	7,4%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	19,1%	-0,3 p.p.	18,6%	18,8%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,4)	(2,9)	84,9%	417,3	(8,7)	4891,4%
% Receita Operacional Líquida	-0,1%	-0,8%	0,7 p.p.	28,0%	-0,6%	28,7 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	326,6	334,1	-2,3%	1.765,2	1.256,2	40,5%
% Receita Operacional Líquida	85,6%	91,8%	-6,1 p.p.	118,6%	91,7%	26,9 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais Ajustado ¹	326,6	334,1	-2,3%	1.317,1	1.238,5	6,3%
% Receita Operacional Líquida	85,6%	91,8%	-6,1 p.p.	88,5%	90,4%	-1,9 p.p.

¹ Ajustado pelos itens não recorrentes referentes à venda de Squid e da carteira da Nextios no 3T25

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA foram 2,3% menores do que o apresentado no 4T24.

No ano, ajustando pelos efeitos não recorrentes relacionados às vendas de Squid e da carteira da Nextios, o crescimento dos custos e despesas totais da LWSA foi de 6,3%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T25 foi de R\$ 184,5 milhões, queda de 6,0% na comparação entre os dois períodos, o que representou 48,4% da receita líquida no 4T25 e 53,9% no 4T24. Essa redução nos custos frente ao 4T24 está diretamente relacionada à venda de ativos que possuíam estruturas de custos mais robustos, bem como do início da captura de sinergias na migração dos custos de cloud (como mencionado no 3T25).

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem equipes e serviços de marketing e vendas, totalizaram R\$ 70,8 milhões no 4T25, queda de 0,7% vs. 4T24, reflexo, principalmente, da maior eficiência nos investimentos em marketing viabilizada pelo uso de dados do ecossistema. Ressaltamos que, mesmo com a referida queda nas despesas com vendas, a Receita Líquida da Companhia segue acelerando.

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 4T25 foi de R\$ 71,8 milhões e de R\$ 69,6 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 3,1%, abaixo da inflação acumulada no período, resultado da captura de sinergias dentro do ecossistema da Companhia.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro Bruto	197,0	168,0	17,3%	719,1	655,0	9,8%
Margem Bruta (%)	51,6%	46,1%	5,5 p.p.	48,3%	47,8%	0,5 p.p.

O Lucro Bruto atingiu R\$ 197,0 milhões no 4T25, crescimento de 17,3% vs. 4T24, com expansão de 5,5 p.p. na Margem Bruta. A melhora reflete a venda de ativos com margens mais apertadas, conforme mencionado anteriormente, e o início da captura de benefícios da migração de cloud em algumas operações do grupo.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 9,8% vs. 2024, com Margem Bruta de 48,3%.

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

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Custo dos serviços prestados	184,5	196,1	-6,0%	769,4	715,0	7,6%
Depreciação e Amortização	22,2	19,4	14,6%	86,5	74,1	16,7%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	162,2	176,7	-8,2%	682,9	640,9	6,6%
Margem Bruta sem D&A (%)	57,5%	51,5%	6,0 p.p.	54,1%	53,2%	0,9 p.p.

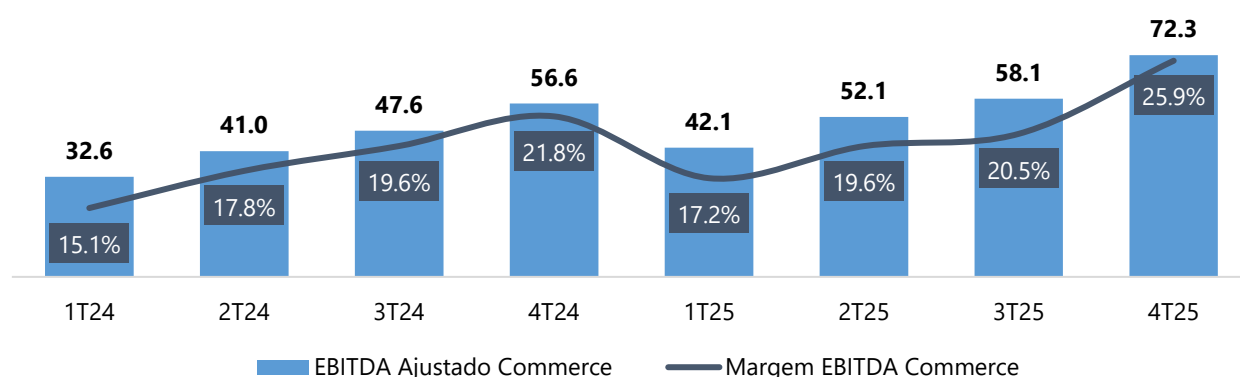
// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	6,8	45,4	-85,1%	27,7	48,9	-43,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	16,4	2,1	680,2%	(79,0)	22,7	-447,6%
(+) Depreciação e Amortização	34,7	33,6	3,4%	142,0	130,4	8,9%
EBITDA	89,6	63,6	41,0%	(134,7)	244,2	-155,1%
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	1,5	13,6	-89,3%	448,1	17,7	2430,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,5	3,8	44,9%	16,0	15,0	6,9%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	0,3	-100,0%	0,3	4,5	-93,7%
EBITDA Ajustado	96,6	81,3	18,7%	329,7	281,4	17,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,3%	22,3%	3,0 p.p.	22,1%	20,5%	1,6 p.p.
EBITDA Ajustado Consolidado Ex Squid e Nextios	96,6	81,5	18,5%	329,7	281,5	17,1%
Margem EBITDA Ajustada Ex Squid e Nextios (%)	25,3%	23,7%	1,6 p.p.	22,1%	20,9%	1,3 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 4T25 foi de R\$ 96,6 milhões, montante 18,5% superior ao 4T24 (em bases comparáveis), com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,6 p.p. no mesmo período.

No segmento de Commerce, o EBITDA Ajustado do 4T25 foi de R\$ 72,3 milhões, representando um crescimento de 27,9% com a Margem EBITDA Ajustada expandindo 4,1 p.p. atingindo 25,9%. Essa expansão foi consistente ao longo dos últimos dois anos, conforme gráfico abaixo:



¹ EBITDA e Margem EBITDA divulgada do segmento de Commerce, ou seja, no histórico estão os números de Squid.

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

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Receita Financeira	15,6	14,9	4,7%	60,8	91,0	-33,1%
Despesas Financeiras	(22,3)	(60,3)	62,9%	(88,5)	(139,9)	36,7%
Resultado Financeiro Líquido	(6,8)	(45,4)	85,1%	(27,7)	(48,9)	43,3%

O resultado financeiro líquido no 4T25 foi uma despesa de R\$ 6,8 milhões, uma redução de 85,1% vs. o resultado financeiro apresentado no 4T24.

As despesas financeiras do trimestre foram impactadas por:

- (i) A despesa de R\$ 12,4 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 0,49% no 4T25 ante 0,48% no 4T24;

- (ii) A receita financeira do 4T25 foi 4,7% maior que a apresentada no 4T24, mesmo considerando (i) o pagamento de Earnouts em 2024 e ao longo de 2025, (ii) o programa de recompra de ações, e (iii) os pagamentos de dividendos em Nov/24 e Ago/25 (somando R\$ 68 milhões).

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,5	3,8	44,9%	16,0	15,0	6,9%
(+) Amortização de intangíveis PPA	7,7	9,4	-17,5%	36,0	39,0	-7,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	3,4	40,5	-91,5%	19,6	69,0	-71,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	19,1	(2,3)	944,2%	(89,7)	(24,4)	-268,2%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	1,5	9,0	-83,7%	448,1	9,0	4888,9%
Lucro Líquido Ajustado	69,0	42,9	60,9%	204,6	149,9	36,5%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	18,1%	11,8%	6,3 p.p.	13,7%	10,9%	2,8 p.p.

O Lucro Líquido do 4T25 foi R\$ 31,8 milhões, revertendo prejuízo apresentado no mesmo trimestre do ano anterior. Ajustando o resultado pelos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do período foi de R\$ 69,0 milhões. Em 2025, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 204,6 milhões.

// Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	3T25	4T24
Consolidado			
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(371,9)	(309,3)	(447,4)
Dívida (Caixa) Líquida	(371,9)	(309,3)	(447,4)
(+) Passivo de arrendamento - Curto Prazo ¹	18,8	18,5	14,5
(+) Earnouts - Curto Prazo	18,3	17,3	231,1
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts - Curto Prazo	(334,8)	(273,5)	(201,8)
(+) Passivo de arrendamento - Longo Prazo ¹	56,7	60,6	59,9
(+) Earnouts - Longo Prazo	27,5	30,3	41,9
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(250,6)	(182,6)	(100,0)

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

Por conta principalmente da importante geração de caixa da Companhia no trimestre e da entrada da primeira parcela da venda da Squid, o saldo de caixa líquido passou de R\$ 182,6 milhões no 3T25 para R\$ 250,6 milhões no 4T25.

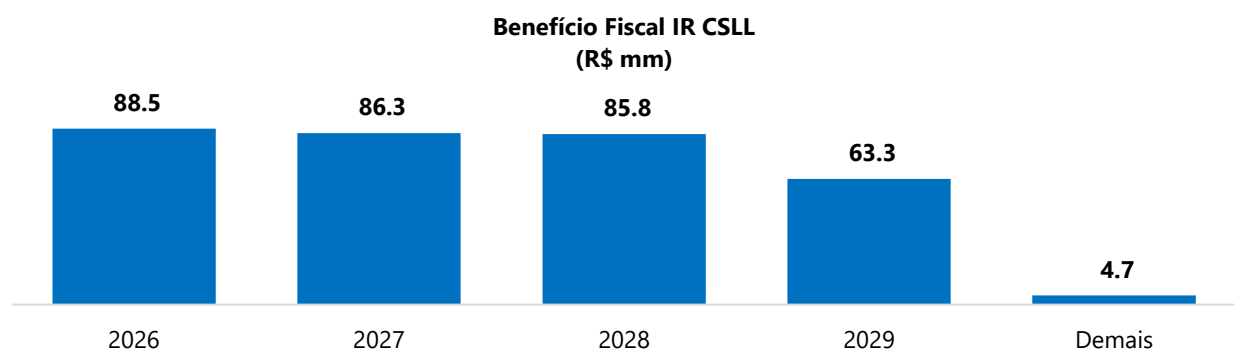
// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Resultado antes do IR e CS	48,1	(15,4)	412,6%	(304,4)	64,9	-569,0%
Itens que não afetam caixa	39,7	84,4	-53,0%	597,9	222,2	169,0%
Variação no Capital de Giro	11,4	1,1	910,3%	54,2	(141,1)	138,4%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	99,2	70,2	41,4%	347,7	146,0	138,1%
Capex - Imobilizado	(6,7)	(8,9)	24,5%	(31,0)	(29,1)	-6,8%
Capex - Desenvolvimento	(28,8)	(25,5)	-13,2%	(91,8)	(83,9)	-9,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	63,6	35,8	77,7%	224,8	33,1	580,1%
Aquisição	14,8	(3,5)	521,8%	(207,9)	(560,9)	62,9%
Outros Investimentos	(0,7)	(0,1)	-766,7%	(1,9)	(1,2)	-62,1%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(21,4)	(37,9)	43,6%	(332,6)	(675,1)	50,7%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	100,0%	0,0	(0,1)	96,6%
Arrendamentos Mercantis	(6,6)	(5,3)	-23,8%	(25,5)	(20,1)	-27,0%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(8,6)	(39,9)	78,6%	(65,0)	(191,8)	66,1%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(15,2)	(45,3)	66,5%	(90,5)	(211,9)	57,3%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	62,6	(13,1)	579,9%	(75,4)	(741,0)	89,8%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 99,2 milhões no 4T25, montante 41,4% superior ao registrado no 4T24. No acumulado de 2025, o caixa líquido das atividades operacionais totalizou R\$ 347,7 milhões.

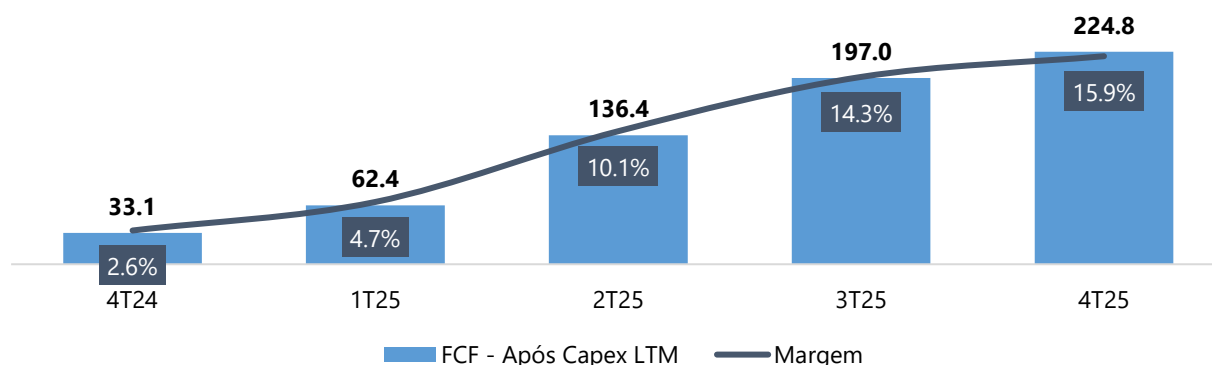
Destacamos no 4T25: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com estabilidade na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,5% do TPV; e (ii) desembolso de R\$ 0,8 milhões de imposto de renda e contribuição social (vs. R\$ 11,8 milhões no 4T24), resultado, principalmente, da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25. O gráfico abaixo apresenta o cronograma do benefício fiscal a ser capturado nos próximos anos:



Com relação ao Capital de Giro, conforme mencionado no último trimestre, a Companhia busca maior eficiência na alocação de capital. Embora possam ocorrer variações entre trimestres, em um horizonte mais longo a tendência é de normalização e geração de caixa.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou aumento de 13,2% quando comparado ao 4T24, enquanto o Capex de Imobilizado apresentou queda de cerca de R\$ 2,2 milhões na comparação com o ano anterior. No ano de 2025, o Capex foi de R\$ 122,9 milhões, crescimento de 8,8% vs. 2024.

O Fluxo de Caixa Livre – Após Capex apresentou crescimento de 77,7% na comparação com o 4T24 atingindo R\$ 63,6 milhões. Em 2025, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex atingiu R\$ 224,8 milhões. O gráfico abaixo (em R\$ mm) apresenta o crescimento do Fluxo de Caixa Livre – Após Capex LTM nos últimos trimestres:



// EBITDA Ajustado – Capex e Despesa Financeira com Recebíveis

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
EBITDA Ajustado	96,6	81,3	18,7%	329,7	281,4	17,2%
(-) Capex	35,5	34,4	3,4%	122,9	113,0	8,8%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	12,4	10,2	21,5%	43,2	40,9	5,6%
Geração de Caixa (R\$ mln)	48,7	36,8	32,3%	163,6	127,5	28,3%
Margem (%)	12,8%	10,1%	2,7 p.p	11,0%	9,3%	1,7 p.p

O indicador medido pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 36,8 milhões no 4T24 para R\$ 48,7 milhões no 4T25, com crescimento de 32,3% no período e uma expansão de 2,7 p.p. na margem.

// ANEXO I – DRE Consolidado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	364,1	381,5	1.370,0	1.488,5
Custo dos serviços prestados	(196,1)	(184,5)	(715,0)	(769,4)
LUCRO BRUTO	168,0	197,0	655,0	719,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(138,0)	(142,1)	(541,2)	(995,8)
Com vendas	(71,2)	(70,8)	(292,5)	(302,1)
Gerais e administrativas	(69,6)	(71,8)	(257,4)	(276,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,9	0,4	8,7	(417,3)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	30,0	54,9	113,8	(276,7)
RESULTADO FINANCEIRO	(45,4)	(6,8)	(48,9)	(27,7)
Receitas financeiras	14,9	15,6	91,0	60,8
Despesas financeiras	(60,3)	(22,3)	(139,9)	(88,5)
LUCRO ANTES DO IR E CS	(15,4)	48,1	64,9	(304,4)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2,1)	(16,4)	(22,7)	79,0
Correntes	(4,4)	2,7	(47,1)	(10,7)
Diferidos	2,3	(19,1)	24,4	89,7
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(17,5)	31,8	42,2	(225,5)

* 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)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	104,4	101,8	420,0	415,4
Custo dos serviços prestados	(65,8)	(70,5)	(260,9)	(289,7)
LUCRO BRUTO	38,6	31,3	159,1	125,7
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(39,1)	(32,4)	(155,0)	(555,0)
Com vendas	(19,6)	(18,0)	(73,2)	(79,3)
Gerais e administrativas	(19,8)	(15,3)	(82,4)	(60,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	0,9	0,7	(414,8)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	(0,4)	(1,1)	4,2	(429,3)
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,4	21,1	81,3	87,8
EBITDA	20,0	20,0	85,5	(341,5)

* 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)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	259,7	279,7	950,0	1.073,2
Custo dos serviços prestados	(130,4)	(113,9)	(454,1)	(479,8)
LUCRO BRUTO	129,4	165,7	495,9	593,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(98,9)	(109,7)	(386,2)	(440,8)
Com vendas	(51,7)	(52,8)	(219,2)	(222,8)
Gerais e administrativas	(49,8)	(56,5)	(175,0)	(215,5)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,6	(0,4)	8,0	(2,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	30,4	56,0	109,6	152,6
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	13,2	13,6	49,1	54,2
EBITDA	43,6	69,6	158,8	206,8

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

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
ATIVO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	31/12/2025
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	447,4	399,3	277,3	309,3	371,9
Aplicação financeira restrita	96,6	74,5	68,0	71,5	92,7
Contas a receber	712,4	769,1	730,9	758,5	797,6
Impostos a recuperar	2,4	3,7	2,8	8,7	4,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	39,7	44,6	50,3	25,1	14,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Outros ativos	36,0	38,4	39,1	39,7	43,9
Ativos destinados a venda	0,0	0,0	0,0	77,6	-
Total do ativo circulante	1.334,5	1.329,5	1.168,2	1.290,4	1.324,9
Não circulante					
Títulos e valores mobiliários	15,0	13,3	14,1	12,9	13,5
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	1,9	0,5	0,0	0,3
Outros ativos	11,4	5,4	4,4	5,3	23,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	211,2	207,3	198,9	306,2	287,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	80,7	78,9	84,0	79,8	76,4
Ativos de direito de uso	64,4	67,9	70,8	68,3	64,5
Intangível	2.292,9	2.291,5	2.290,5	1.838,9	1.848,6
Total do ativo não circulante	2.676,1	2.666,2	2.663,2	2.311,4	2.313,5
TOTAL DO ATIVO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8	3.638,4

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	31/12/2025
Circulante					
Fornecedores	40,5	39,7	46,5	42,2	41,1
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	14,5	16,4	18,3	18,5	18,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	84,6	95,5	93,8	106,4	115,2
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Outros tributos a recolher	16,1	14,5	15,2	14,0	15,9
Serviços a prestar	99,3	101,2	102,3	119,9	120,2
Recebimentos a repassar	614,7	598,8	610,3	649,6	687,4
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,3	3,3	3,4	3,4	3,5
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	1,4	2,1	0,0
Obrigação com aquisição de investimentos	231,1	237,7	23,8	17,3	18,3
Outros passivos	25,8	28,3	35,7	38,0	34,1
Passivos Circulantes Mantidos para venda				29,3	-
Total do passivo circulante	1.129,8	1.135,4	950,6	1.041,0	1.054,5
Não circulante					
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	0,8	0,9	1,0	1,4	1,5
Provisão para demandas judiciais	8,2	3,3	3,4	2,9	3,0
Obrigação com aquisição de investimentos	41,9	37,7	40,6	30,3	27,5
Passivo de arrendamento	59,9	61,9	63,2	60,6	56,7
Impostos parcelados	12,1	11,5	10,8	10,2	9,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10,0	6,4	5,9	6,9	7,6
Outros passivos	2,0	2,1	1,8	9,9	10,0
Total do passivo não circulante	135,0	123,8	126,7	122,2	116,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital social	2.868,3	2.868,3	2.749,1	2.749,1	2.469,9
Ações em Tesouraria	(25,4)	(50,6)	(52,2)	(54,3)	(67,0)
Ações em Tesouraria Canceladas	(189,7)	(189,7)	0,0	0,0	0,0
Reserva de capital	90,4	91,4	25,3	28,8	33,1
Reserva de lucros	2,2	2,2	2,2	(26,4)	31,9
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	0,0	(0,9)	(1,4)	0,0
Lucro (prejuízo) do período	0,0	14,8	30,6	(257,2)	0,0
Total do patrimônio líquido	2.745,8	2.736,5	2.754,1	2.438,6	2.467,9
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8	3.638,4

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	4T24	4T25	2024	2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(15.391,0)	48.113,0	64.916,0	(304.424,0)
Ajustes não caixa	84.426,0	39.658,0	222.221,0	597.876,0
Variações nos ativos e passivos:	1.129,0	11.406,0	(141.135,0)	54.202,0
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	70.164,0	99.177,0	146.002,0	347.654,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(8.893,0)	(6.712,0)	(29.053,0)	(31.020,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	-3.507,0	-5.207,0	(560.835,0)	(227.857,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	-75,0	-650,0	(1.175,0)	(1.905,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(25.461,0)	(28.819,0)	(83.897,0)	(91.835,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(37.839,0)	(21.388,0)	(674.918,0)	(332.617,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	547,0	4.484,0	1.257,0	11.655,0
Arrendamentos mercantis	(5.339,0)	(6.610,0)	(20.053,0)	(25.467,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(5,0)	0,0	(59,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	0,0	0,0	(9,0)	-
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(40.000,0)	-	(40.001,0)	(28.600,0)
Ações em tesouraria	(481,0)	(13.042,0)	(153.064,0)	(48.070,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(45.278,0)	(15.168,0)	(211.929,0)	(90.484,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(12.953,0)	62.621,0	(740.845,0)	(75.447,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	460.331,0	309.310,0	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	447.378,0	371.931,0	447.378,0	371.931,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(12.953,0)	62.621,0	(740.845,0)	(75.447,0)

// 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.

CDP (Customer Data Platform): Plataforma que centraliza, organiza e unifica dados de clientes provenientes de diferentes canais e sistemas, permitindo visão única do consumidor e suportando personalização, automação e tomada de decisão baseada em dados.

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.

CRM: Sigla para "Gestão de Relacionamento", é uma estratégia de negócios combinada a um software, que centraliza informações de clientes, automatiza tarefas de vendas/marketing e melhora o atendimento.

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.

Fluxo de Caixa Livre (FCF): Indicador utilizado para medir o caixa real gerado pelas operações da empresa. Métrica importante como indicador de saúde financeira e geração de riqueza.

Free Cash Flow Yield: Indicador que relaciona o Fluxo de Caixa Livre ao valor de mercado da empresa, demonstrando o retorno de caixa gerado em relação ao seu preço de mercado.

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.

LTM (Last Twelve Months): Métrica financeira usada para avaliar o desempenho nos 12 meses mais recentes.

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.

MCP (Model Context Protocol): Um protocolo aberto que padroniza a forma como aplicações de AI interagem com dados e serviços externos, permitindo que modelos de AI possam acessar bases de dados através de um protocolo unificado.

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.

Workflow: Sequência estruturada de etapas, tarefas e regras que organizam e automatizam a execução de um processo operacional dentro de um sistema.

WOZ: Agente autônomo desenvolvido pela Octadesk para atendimento ao cliente, automatizador de respostas, transcrição de áudios e resolução de demandas instantaneamente para redução do tempo de espera de atendimento.

YoY: Sigla em inglês para comparação anual.

Confira os demais documentos do 4T25
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.