

lwsa

Release de Resultados

2T26

13 de agosto de 2026





Transformamos negócios para crescerem e prosperarem por meio da tecnologia

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

14 de agosto de 2026 (sexta-feira)

09:00 - horário de Brasília

08:00 - 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

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, ecommerce, 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.

LWSA

B3 LISTED NM

Disclaimer

A LWSA S/A ("Companhia") anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26).

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

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

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

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

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



São Paulo, 13 de agosto de 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 2T26

Destaques

Os resultados do segundo trimestre reforçam a consistência do modelo de negócios: crescimento de duplo dígito no segmento de Commerce, rentabilidade recorde e sólida geração de caixa no semestre

Resumo Executivo

Crescimento da Receita Líquida, com avanço de **+8,2%** vs. 2T25 em bases comparáveis, totalizando **R\$ 375,2 milhões**

Crescimento da Receita Líquida do segmento de Commerce de **+12,4%** vs. 2T25, atingindo **R\$ 276,0 milhões**, com destaque para a Receita de Assinaturas de Plataforma (**+14,0%**)

Expansão de rentabilidade, com ganhos de alavancagem operacional e captura contínua de eficiências ao longo do trimestre

- EBITDA Ajustado de **R\$ 102,5 milhões** (**+35,1%** vs. 2T25), recorde histórico e, pela primeira vez, acima de R\$ 100 milhões

- Margem EBITDA Ajustada **+5,4 p.p.** vs. 2T25, alcançando **27,3%** no 2T26 (a maior nos últimos 24 trimestres), devido à forte expansão da margem do segmento de Commerce de **+6,4 p.p.** vs 2T25, atingindo **27,7%** no 2T26

Geração robusta de caixa, com Free Cash Flow de **R\$ 137,2 milhões** no 6M26 (**+51,4%** vs. 6M25), representando uma margem FCF de **18,6%** no semestre

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS						
Assinantes de Plataforma (mil)	215,5	198,1	8,8%	215,5	198,1	8,8%
GMV do Ecossistema (Ex Ideris)	20.271,6	17.593,1	15,2%	39.235,8	33.953,6	15,6%
TPV	2.347,2	2.076,7	13,0%	4.574,7	4.099,1	11,6%
INDICADORES FINANCEIROS						
Receita Líquida - Commerce ¹	276,0	245,6	12,4%	538,0	474,8	13,3%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	148,6	130,4	14,0%	294,2	252,8	16,4%
Receita Líquida de Ecossistema ¹	127,3	115,2	10,5%	243,8	222,0	9,8%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS ¹	99,3	101,3	-2,0%	200,0	201,9	-0,9%
Receita Líquida Consolidada¹	375,2	346,9	8,2%	738,0	676,7	9,1%
Lucro Bruto Consolidado²	186,5	177,2	5,3%	362,0	339,7	6,6%
Margem Bruta - Consolidada (%)	49,7%	47,8%	1,9 p.p.	49,1%	47,2%	1,9 p.p.
EBITDA Ajustado - Commerce	76,3	52,1	46,5%	141,3	94,2	50,0%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	27,7%	21,2%	6,4 p.p.	26,3%	19,8%	6,4 p.p.
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	26,2	23,8	10,0%	52,2	51,9	0,5%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	26,4%	23,5%	2,9 p.p.	26,1%	25,7%	0,4 p.p.
EBITDA Ajustado Consolidado	102,5	75,9	35,1%	193,5	146,1	32,4%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	27,3%	21,9%	5,4 p.p.	26,2%	21,6%	4,6 p.p.
Lucro Líquido	34,3	15,8	117,1%	55,8	30,6	82,4%
Margem Líquida (%)	9,1%	4,6%	4,6 p.p.	7,6%	4,5%	3,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	65,7	44,2	48,7%	119,7	79,0	51,5%
Margem Líquida (%)	17,5%	12,7%	4,8 p.p.	16,2%	11,7%	4,5 p.p.
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	56,7	102,7	-44,8%	137,2	90,6	51,4%
Margem (%)	15,1%	29,6%	-14,5 p.p.	18,6%	13,4%	5,2 p.p.
Caixa e Equivalente de Caixa	314,5	277,3	13,4%	314,5	277,3	13,4%
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS						
GMV de Loja Própria	1.663,0	1.527,7	8,9%	3.279,8	3.039,0	7,9%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	378,0	393,9	-4,0%	378,0	393,9	-4,0%

¹ Números do 2T25 de Receita Líquida e EBITDA Ajustado foram ajustados em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25).

² No 2T25 o cálculo da Margem Bruta considera o valor do Lucro Bruto e da Receita Líquida considerando Squid e Nextios, ou seja, R\$ 177,2 milhões de Lucro Bruto e R\$ 370,8 milhões de Receita Líquida (o mesmo acontece para o 6M25).

Além disso, a partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito acumulado de janeiro a junho de 2026 (R\$ 21,3 milhões) transitou integralmente no 2T26. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (2T26, 2T25, 6M26 e 6M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

// Comentários da Administração

Encerramos o 2T26 reafirmando a consistência do nosso modelo de negócios: o segmento de Commerce sustentou crescimento de duplo dígito, forte expansão de margem consolidada (**a maior margem dos últimos 24 trimestres**) e sólida geração de caixa, mesmo em um ambiente de varejo mais desafiador.

Esse desempenho ganha relevância diante do cenário setorial no período. Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA), o varejo brasileiro recuou em termos reais em todos os meses do trimestre, com quedas de 3,0% em abril e de 3,4% em maio e 2,8% em junho, pressionado por juros elevados, renda comprometida e um consumidor mais seletivo. O ecommerce, que historicamente cresce acima do varejo total, também perdeu tração no período, com crescimento concentrado em datas pontuais do calendário (exemplo: Dia das Mães). Ainda assim, nosso segmento de Commerce, que cresceu 12,4% no 2T26, superou o desempenho do mercado em geral, que cresceu em torno de 6,8% no trimestre (de acordo com relatórios publicados pela Cielo), reflexo da essencialidade da nossa infraestrutura para a operação dos clientes e da resiliência do nosso modelo de receitas recorrentes (mais de 50% do total do segmento).

Receita Líquida

No trimestre, a Receita Líquida Consolidada cresceu 8,2% na comparação com o 2T25, uma leve desaceleração que acompanha a dinâmica macroeconômica do varejo brasileiro no período, que impactou as Receitas provenientes de volume de vendas (receita de ecossistema). O segmento de Commerce como um todo, no entanto, avançou 12,4% no trimestre, com destaque para a Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma, que cresceu 14,0%.

Dentro do segmento de Commerce, observamos dinâmicas distintas de GMV entre os perfis de cliente PME e Enterprise ao longo do trimestre. Os clientes PME aproveitaram os subsídios oferecidos pelos marketplaces para direcionar estoque e vendas para esses canais, enquanto os clientes Enterprise capturaram maior tráfego e volume de vendas em seus canais próprios.

Essa composição tem efeito no resultado de curto prazo, especialmente nas Receitas de Ecossistema que dependem mais do volume de venda nos canais próprios, mas traz benefícios importantes no longo prazo: a principal causa de churn na base PME é a mortalidade de operações que não vendem, e a aceleração de vendas em qualquer canal (marketplace, redes sociais ou loja própria) contribui diretamente para a melhora desse índice, sustentando a permanência e o LTV desses clientes.

Como resultado dessa dinâmica, a base de assinantes registrou adição líquida superior a 4,5 mil clientes pelo segundo trimestre consecutivo, reflexo de mais lojistas vendendo mais rápido (em qualquer canal), utilizando as ferramentas do nosso ecossistema que contribuem com o sucesso do cliente nesse ambiente multicanal.

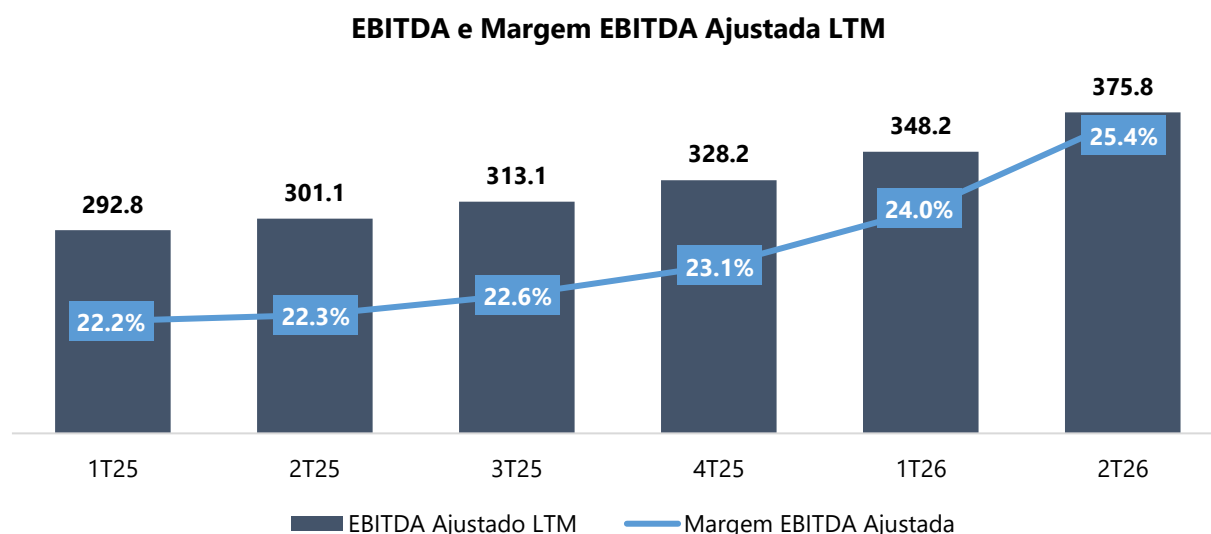
Além disso, o GMV do Ecossistema (excluindo Ideris) cresceu 15,2% no trimestre e o GMV de Loja Própria avançou 8,9%, puxado principalmente pelos clientes Enterprise.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com um processo de renovação da base de produtos. Algumas soluções, como e-mail marketing, gestão de redes sociais e PABX, que não apresentam crescimento satisfatório e possuem dinâmicas de margens distintas das demais, vêm sendo descontinuadas por decisões de alocação de capital, o que pressiona o crescimento de receita líquida do segmento como um todo. Em contrapartida, produtos como e-mail e revenda de aplicativos seguem crescendo de forma importante, e novas soluções como VPS e Locaweb Cloud encontram-se em curva de crescimento e devem, em breve, representar participação relevante no segmento. Essa renovação reforça o direcionamento de concentrar esforços em produtos com maior potencial de retorno e crescimento.

Rentabilidade

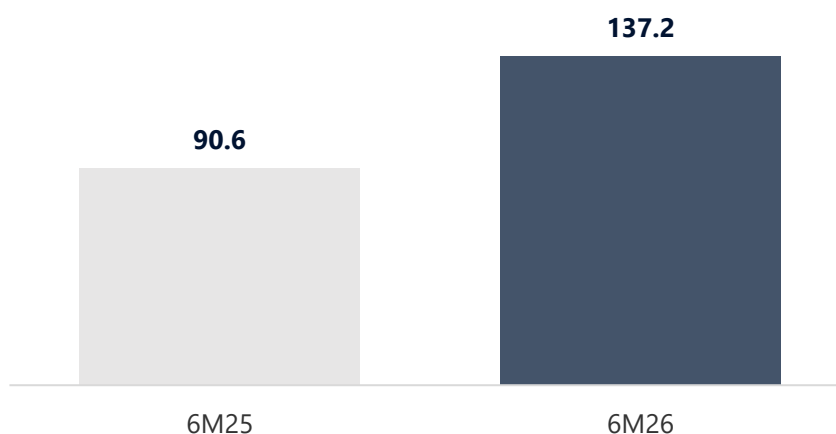
Seguimos na trajetória de expansão de rentabilidade. A Margem EBITDA Ajustada atingiu 27,3% no 2T26, a maior dos últimos 24 trimestres, com forte expansão tanto na comparação anual quanto sequencial. O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 102,5 milhões, recorde histórico e, pela primeira vez, em patamar de três dígitos.

O gráfico abaixo apresenta o EBITDA Ajustado dos últimos doze meses por período desde o 1T25 com as suas respectivas margens:

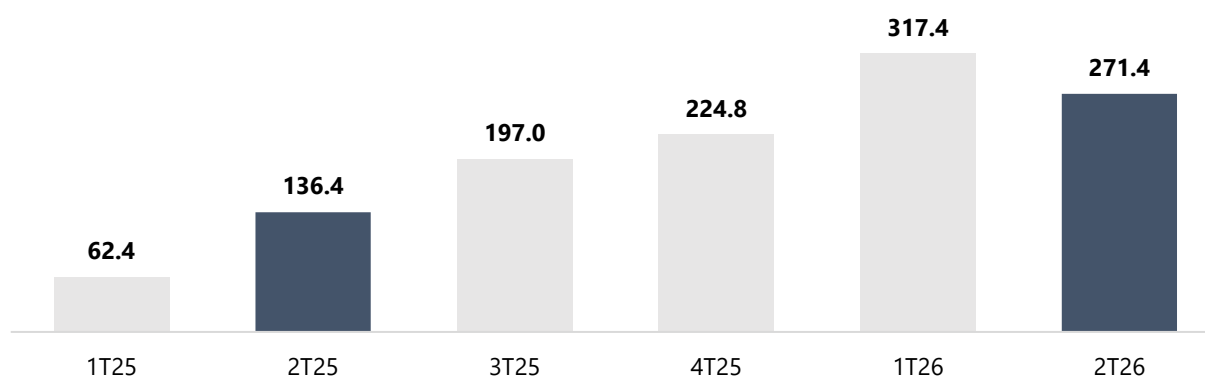


Geração de Caixa

Seguimos convertendo EBITDA em geração operacional de caixa, com mais um trimestre positivo. No primeiro semestre de 2026, o Fluxo de Caixa Livre totalizou R\$ 137,2 milhões, resultado 51,4% superior ao registrado no primeiro semestre de 2025, conforme gráfico abaixo:

Fluxo de Caixa Livre - Após Capex – Acumulado

No acumulado dos últimos doze meses, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex da Companhia foi de R\$ 271,4 milhões, montante 98,9% superior ao valor acumulado em 12 meses no 2T25, conforme gráfico abaixo:

Fluxo de Caixa - Após Capex LTM

Essa performance reflete a combinação de quatro fatores: (i) capital de giro controlado; (ii) Capex dentro do patamar previsto pela Companhia, direcionado majoritariamente ao desenvolvimento e à evolução dos nossos produtos e jornadas; (iii) otimização do portfólio de soluções com alocação de capital em operações mais rentáveis; e (iv) seguimos capturando os benefícios fiscais decorrentes do goodwill das aquisições, resultado da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações realizadas ao longo dos últimos períodos, o que reduz o desembolso de imposto de renda e contribuição social.

Desenvolvimento de Produto e Inteligência Artificial

No trimestre, demos passos concretos na materialização da tese de infraestrutura que temos reiterado nos últimos calls: o valor da Companhia para os nossos clientes está na camada operacional (dados estruturados, workflows críticos e domínios conectados), e é sobre essa camada que os agentes de IA precisam operar para funcionar de forma confiável.

A principal frente de desenvolvimento no 2T26 foi o orquestrador de agentes, evolução direta do que apresentamos no 1T26, agora sob a forma de um produto que conecta agentes proprietários e agentes externos em um mesmo fluxo. A arquitetura é modular: o lojista configura e controla agentes de IA que compõe visualmente uma sequência de passos (extração de intenção, roteamento condicional, chamadas a APIs internas e a modelos de linguagem, formatação de resposta) sem precisar programar, o que torna a mesma espinha dorsal aplicável a diferentes jornadas e diferentes plataformas do grupo. Sobre o orquestrador de agentes, os serviços oferecidos são:

- (i) um agente de logística, que audita o racional de cada cotação de frete e permite simular escolhas de rotas e transportadoras;
- (ii) um agente de catálogo, que automatiza a curadoria e o enriquecimento das informações de produto, otimizando-as tanto para busca tradicional (SEO) quanto para descoberta via IA;
- (iii) um agente de criação, que gera estruturas de hotspots e páginas comerciais a partir de comandos conectados aos dados reais da operação; e
- (iv) um agente de promoções, que sugere e configura dinâmicas comerciais com base em comportamento de compra, estoque e margem.

Avançamos também na camada de dados dos consumidores, com o lançamento de uma solução de gestão de audiências que unifica bases historicamente fragmentadas onde o nosso cliente consegue construir uma visão individual do consumidor. A partir dessa base unificada, o lojista cria segmentações customizadas e as aplica diretamente em outros produtos do nosso ecossistema, como promoções e formas de pagamento. Trata-se de um ativo de dados que, por natureza, é transversal às operações do grupo: quanto mais domínios conectados a essa camada, maior a densidade de dados disponível para personalização e para os próprios agentes de IA.

Com relação aos clientes PMEs, com os desenvolvimentos que apresentamos no release de resultados do 1T26, como onboarding de loja com configuração automatizada de catálogo, precificação e meios de pagamento, o tempo médio de inauguração de uma loja na base PME caiu 72,0% no 2T26 (versus o 2T25), enquanto a parcela de lojas inauguradas em até 30 dias mais que dobrou, com crescimento de 115,3% no período (também comparado ao resultado do 2T25). A proporção de lojas que realizaram a primeira venda em até 60 dias após a criação avançou 22,4%. Como a principal causa de churn na base PME é a mortalidade de operações que não vendem, acelerar o lançamento e a primeira venda atua diretamente sobre a retenção e o LTV desses clientes.

Por fim, um ponto que consideramos estruturalmente relevante: é a evolução do nosso próprio modelo de desenvolvimento. Criamos um fluxo de desenvolvimento assistido por IA de ponta a ponta, no qual as etapas de design e front-end foram fundidas em um processo único. Na prática, isso eliminou etapas intermediárias e reviews duplicados e reduziu o cycle time entre a abertura de

uma alteração e sua entrada em produção para poucas horas, com o time de produto atuando diretamente sobre o código do repositório de produção.

O poder do ecossistema: retenção e expansão de ARPU

Gostaríamos de ilustrar a tese que temos reiterado sobre o valor da nossa infraestrutura integrada com um exemplo. Um cliente do segmento Enterprise, atendido por uma única solução da plataforma, enfrentou um aperto pontual de capital de giro e solicitou renegociação de suas condições comerciais. Esse movimento, em uma relação de produto único, tende a resultar em desconto ou churn, mas em vez de apenas reduzir preço, atuamos sobre a amplitude do ecossistema: estruturamos um plano de retenção que ampliou o número de soluções contratadas e aprofundou a integração do cliente à nossa infraestrutura.

Mesmo com condições mais favoráveis ao cliente, a renegociação resultou em crescimento de 153,5% na receita total (MRR + receitas de ecossistema) e extensão do contrato para múltiplos anos. O caso ilustra nossa lógica de monetização: clientes que usam mais produtos da nossa plataforma geram mais receita, trocam menos de fornecedor e ficam mais tempo, transformando um risco de churn em expansão.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Commerce						
Receita Operacional Líquida	276,0	245,6	12,4%	538,0	474,8	13,3%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	148,6	130,4	14,0%	294,2	252,8	16,4%
Receita Líquida de Ecossistema	127,3	115,2	10,5%	243,8	222,0	9,8%
BeOnline / SaaS						
Receita Operacional Líquida	99,3	101,3	-2,0%	200,0	201,9	-0,9%
Consolidado						
Receita Operacional Líquida - Consolidado	375,2	346,9	8,2%	738,0	676,7	9,1%

¹ Receita do 2T25 ajustada em razão dos desinvestimentos de Squid e Nextios.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 12,4% no 2T26, passando de R\$ 245,6 milhões no 2T25 (excluindo Squid) para R\$ 276,0 milhões no 2T26. No acumulado do semestre, o crescimento foi de 13,3%.

A Receita Líquida de Assinatura de Plataformas apresentou crescimento de 14,0% no 2T26 vs. 2T25, resultado do crescimento de 8,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 215,5 mil clientes no 2T26, com adição líquida superior a 4,5 mil assinantes pelo segundo trimestre consecutivo, e da expansão contínua do ARPU da base existente.

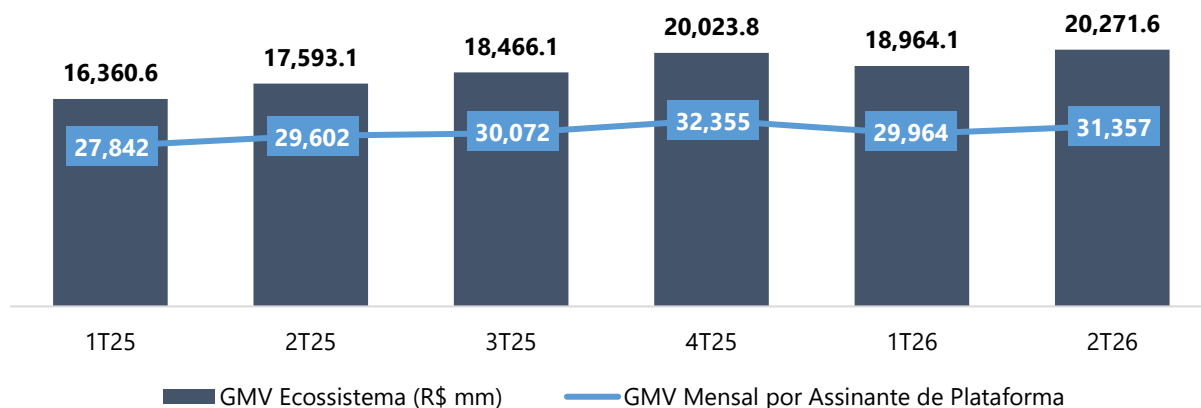
Já a Receita Líquida de Ecossistema, apesar da leve desaceleração do GMV de Lojas Próprias, cresceu 10,5% no 2T26 em comparação com o mesmo período do ano anterior (excluindo Squid). No trimestre, os clientes PME direcionaram parte do estoque e das vendas para marketplaces, aproveitando os subsídios oferecidos por esses canais, composição que modera a monetização de Ecossistema no curto prazo, mas contribui para a redução do churn e para o aumento do LTV da base (contribuindo para o aumento do ARPU).

O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA¹ atingiu R\$ 20,3 bilhões no 2T26, volume 15,2% superior ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre, esse GMV totalizou R\$ 39,2 bilhões, crescimento de 15,6% em relação ao 6M25.

O gráfico abaixo apresenta a evolução do GMV do Ecossistema nos últimos 6 trimestres e o GMV mensal por assinante de plataforma no período, que passou de R\$ 29,6 mil no 2T25 para R\$ 31,4 mil no 2T26.

¹ Excluindo o GMV de clientes de integração de marketplaces (Ideris), que não são considerados na quantidade total de clientes e possuem um perfil distinto de monetização dos demais clientes do ecossistema.

GMV Ecosystema / GMV Mensal por Assinante de Plataforma



O TPV da operação de pagamentos, importante driver para a Receita de Ecosystema, apresentou crescimento de 13,0% no 2T26 vs. 2T25, atingindo R\$ 2,3 bi no período, resultado principalmente do crescimento da penetração da nossa solução de pagamentos dentro desse GMV (em especial clientes Enterprise conforme exemplo de cliente apresentado no início do relatório) e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

O segmento de BeOnline / SaaS registrou receita de R\$ 99,3 milhões no 2T26, retração de 2,0% vs. 2T25, refletindo o processo de renovação da base de produtos do segmento, com a descontinuação de soluções que não crescem e possuem dinâmicas de margens distintas das demais (exemplo: PABX), enquanto produtos como e-mail e revenda de aplicativos seguem crescendo de forma consistente e novas soluções como VPS e Locaweb Cloud encontram-se em curva de crescimento.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA totalizou R\$ 375,2 milhões no 2T26, um aumento de 8,2% em relação ao 2T25 (mesmas bases de comparação). No 6M26, a Receita Líquida atingiu R\$ 738,0 milhões, crescimento de 9,1%.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Custo dos serviços prestados ¹	188,7	193,6	-2,5%	376,0	380,0	-1,1%
% Receita Operacional Líquida	50,3%	52,2%	-1,9 p.p.	50,9%	52,8%	-1,9 p.p.
Despesas com vendas	72,4	75,2	-3,7%	142,3	142,8	-0,4%
% Receita Operacional Líquida	19,3%	20,3%	-1,0 p.p.	19,3%	19,8%	-0,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	52,2	65,9	-20,8%	108,0	128,3	-15,8%
% Receita Operacional Líquida	13,9%	17,8%	-3,9 p.p.	14,6%	17,8%	-3,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	0,3	0,8	-63,8%	0,4	1,4	-71,9%
% Receita Operacional Líquida	0,1%	0,2%	-0,1 p.p.	0,1%	0,2%	-0,1 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	313,6	335,5	-6,5%	626,7	652,5	-4,0%
% Receita Operacional Líquida	83,6%	90,5%	-6,9 p.p.	84,9%	90,7%	-5,7 p.p.

¹ A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito acumulado de janeiro a junho de 2026 (R\$ 21,3 milhões) transitou integralmente no 2T26. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (2T26, 2T25, 6M26 e 6M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA foram 6,5% menores do que o apresentado no 2T25.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados totalizou R\$ 188,7 milhões no 2T26, redução de 2,5% vs. 2T25, representando 50,3% da receita líquida vs. 52,2% no 2T25. A queda é reflexo da venda de ativos com estruturas de custos mais robustas e da captura de sinergias na migração de cloud para soluções proprietárias.

No 2T26, R\$ 21,3 milhões de Despesas Financeiras com Antecipação de Recebíveis (acumulado janeiro a junho de 2026) foram reclassificados do Resultado Financeiro para os Custos dos Serviços Prestados. Os valores foram ajustados gerencialmente para fins de comparabilidade com os períodos anteriores.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem equipes e serviços de marketing e vendas, totalizaram R\$ 72,4 milhões no 2T26, redução de 3,7% vs. 2T25. A queda, mesmo com o crescimento da Receita Líquida, é reflexo, principalmente, da maior eficiência nos investimentos em marketing viabilizada pelo uso de dados do ecossistema. Destacamos que os valores em percentual da Receita Líquida seguem próximos a 20%.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas (finanças, RH, contabilidade e fiscal), serviços terceirizados correlatos e depreciação/amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, totalizaram R\$ 52,2 milhões no 2T26, vs R\$ 65,9 milhões no 2T25, representando uma queda de 20,8%. A redução é resultado de três fatores: (i) captura de sinergias dentro do ecossistema; (ii) disciplina de estrutura, com quadro de colaboradores praticamente

estável (3.237 ao final do 2T26 vs. 3.274 no 2T25) e ganhos genuínos de produtividade; e (iii) maior adoção de ferramentas de Inteligência Artificial nas operações.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Lucro Bruto¹	186,5	177,2	5,3%	362,0	339,7	6,6%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>49,7%</i>	<i>47,8%</i>	<i>1,9 p.p.</i>	<i>49,1%</i>	<i>47,2%</i>	<i>1,9 p.p.</i>

¹ No 2T25 o cálculo da Margem Bruta considera o valor do Lucro Bruto e da Receita Líquida considerando Squid e Nextios, ou seja, R\$ 177,2 milhões de Lucro Bruto e R\$ 370,8 milhões de Receita Líquida (o mesmo acontece para o 6M25).

Além disso, a partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito acumulado de janeiro a junho de 2026 (R\$ 21,3 milhões) transitou integralmente no 2T26. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (2T26, 2T25, 6M26 e 6M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

O Lucro Bruto atingiu R\$ 186,5 milhões no 2T26, crescimento de 5,3% vs. 2T25. A Margem Bruta foi de 49,7% no trimestre, crescimento de 1,9 p.p. na comparação anual, resultado da venda de ativos que possuíam estruturas de custos mais robustas, bem como da captura de sinergias na migração dos custos de cloud para soluções proprietárias.

Excluindo os efeitos da Depreciação e Amortização alocada aos Custos dos Serviços Prestados, a Margem Bruta sem D&A apresentou expansão de 3,4 p.p., atingindo 56,8%, conforme tabela a seguir.

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

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Custo dos serviços prestados ¹	(188,7)	(193,6)	-2,5%	(376,0)	(380,0)	-1,1%
Depreciação e Amortização	26,6	21,0	26,9%	52,0	41,4	25,4%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	(162,1)	(172,6)	-6,1%	(324,0)	(338,6)	-4,3%
<i>Margem Bruta sem D&A (%)</i>	<i>56,8%</i>	<i>53,4%</i>	<i>3,4 p.p.</i>	<i>56,1%</i>	<i>53,0%</i>	<i>3,1 p.p.</i>

// EBITDA Ajustado e Geração Operacional de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	34,3	15,8	117,1%	55,8	30,6	82,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido ¹	5,9	8,1	-27,4%	14,9	16,4	-9,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	21,4	11,3	89,1%	40,6	20,2	101,1%
(+) Depreciação e Amortização	35,9	35,6	0,8%	72,2	70,0	3,1%
EBITDA	97,5	70,9	37,6%	183,5	137,2	33,7%
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	0,0	3,3	-100,0%	0,0	5,1	-100,0%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,0	1,7	189,3%	10,0	3,6	179,0%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	0,0	-	0,0	0,3	-100,0%
EBITDA Ajustado	102,5	75,9	35,1%	193,5	146,1	32,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,3%	21,9%	5,4 p.p.	26,2%	21,6%	4,6 p.p.
EBITDA Ajustado Consolidado Ex Squid e Nextios	102,5	74,9	36,9%	193,5	145,8	32,7%
Margem EBITDA Ajustada Ex Squid e Nextios (%)	27,3%	20,2%	7,1 p.p.	26,2%	20,3%	6,0 p.p.
(-) Capex	(34,0)	(29,9)	13,7%	(58,6)	(54,9)	6,7%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	(10,4)	(10,5)	-0,6%	(21,3)	(21,1)	1,1%
Geração Operacional de Caixa²	58,1	34,5	68,4%	113,6	69,8	62,7%
Margem (%)	15,5%	9,9%	5,5 p.p.	15,4%	10,3%	5,1 p.p.

¹ A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito acumulado de janeiro a junho de 2026 (R\$ 21,3 milhões) transitou integralmente no 2T26. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (2T26, 2T25, 6M26 e 6M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

² Geração Operacional de Caixa corresponde ao EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

O EBITDA Ajustado da LWSA no 2T26 foi de R\$ 102,5 milhões, montante 35,1% superior ao 2T25 (em bases comparáveis, ou seja, excluindo Squid e Nextios), com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 5,4 p.p. no mesmo período e atingindo 27,3%, a maior margem trimestral da história da Companhia. No primeiro semestre de 2026, a Margem EBITDA Ajustada foi de 26,2%, representando uma expansão de 4,6 p.p. na comparação com o primeiro semestre de 2025.

A Margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 6,4 p.p. no 2T26 quando comparado ao 2T25, atingindo 27,7%. Já no segmento de BeOnline / SaaS, a expansão foi de 2,9 p.p., totalizando 26,4% no trimestre.

O Capex total da Companhia aumentou 13,7% no período, resultado da aceleração dos desenvolvimentos de produtos da Companhia no período (apresentados no início do relatório) e as Despesas Financeiras com Antecipação de Recebíveis apresentaram queda de 0,6% (comparado a um crescimento de 13,0% do TPV).

A Geração Operacional de Caixa foi de R\$ 58,1 milhões no trimestre, uma expansão de 68,4% quando comparado ao resultado do 2T25. A margem, nesse caso, apresentou expansão de 5,5 p.p. atingindo 15,5%.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Receita Financeira ¹	10,2	14,5	-29,9%	21,2	31,3	-32,4%
Despesas Financeiras	(16,1)	(22,6)	-29,0%	(36,1)	(47,7)	-24,4%
Resultado Financeiro Líquido¹	(5,9)	(8,1)	-27,4%	(14,9)	(16,4)	-9,1%

¹ A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito acumulado de janeiro a junho de 2026 (R\$ 21,3 milhões) transitou integralmente no 2T26. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (2T26, 2T25, 6M26 e 6M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

O resultado financeiro líquido no 2T26 foi uma despesa de R\$ 5,9 milhões, uma redução de 27,4% vs. o resultado financeiro apresentado no 2T25, principalmente por conta dos ajustes a valor presente dos Earnouts que somaram R\$ 6,7 milhões no 2T25 e R\$ 0,2 milhões no 2T26.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	34,3	15,8	117,1%	55,8	30,6	82,4%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,0	1,7	189,3%	10,0	3,6	179,0%
(+) Amortização de intangíveis PPA	4,7	9,4	-49,6%	10,8	18,8	-42,8%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	0,2	6,7	-97,7%	3,4	14,0	-75,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	21,4	8,4	156,0%	39,7	8,7	359,2%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	0,0	2,2	-100,0%	0,0	3,3	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	65,7	44,2	48,7%	119,7	79,0	51,5%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	17,5%	12,7%	4,8 p.p.	16,2%	11,7%	4,5 p.p.

O Lucro Líquido do 2T26 foi R\$ 34,3 milhões, crescimento de 117,1% quando comparado ao 2T25. 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\$ 65,7 milhões, crescimento de 48,7% vs. 2T25.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Consolidado						
Resultado antes do IR e CS	55,7	27,1	105,5%	96,4	50,8	89,8%
Itens que não afetam caixa	39,5	45,7	-13,6%	88,4	92,4	-4,3%
Variação no Capital de Giro	(4,5)	59,8	-107,6%	11,0	2,4	364,5%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	90,6	132,6	-31,6%	195,9	145,6	34,5%
Capex - Imobilizado	(7,4)	(8,4)	-11,8%	(9,6)	(12,7)	-24,8%
Capex - Desenvolvimento	(26,5)	(21,5)	23,7%	(49,0)	(42,2)	16,2%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	56,7	102,7	-44,8%	137,2	90,6	51,4%
Obrigação com aquisição de investimentos	(24,1)	(217,7)	-89,0%	(32,7)	(222,7)	-85,3%
Outros Investimentos	0,0	(1,0)	-100,1%	(0,2)	(1,3)	-80,2%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(58,0)	(248,6)	-76,7%	(91,6)	(278,9)	-67,1%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	-	0,0	(0,0)	-100,0%
Arrendamentos Mercantis	(6,7)	(6,6)	1,7%	(13,0)	(12,2)	6,6%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	0,0	0,6	-100,0%	(148,7)	(24,6)	504,0%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(6,7)	(6,0)	12,3%	(161,7)	(36,8)	339,0%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	25,9	(122,0)	-121,2%	(57,4)	(170,1)	-66,2%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 90,6 milhões no 2T26. No acumulado do primeiro semestre, a geração operacional de caixa atingiu R\$ 195,9 milhões, montante 34,5% superior ao registrado no 6M25.

Destacamos no 2T26: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com estabilidade na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,44% do TPV; e (ii) manutenção da captura dos benefícios fiscais decorrentes do goodwill das aquisições, resultado 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 que reduz o desembolso de imposto de renda e contribuição social.

Com relação ao Capital de Giro, no acumulado do semestre, o capital de giro apresentou geração de R\$ 11,0 milhões, refletindo a busca da Companhia por maior eficiência na alocação de capital. Pontualmente, no 2T25 a Companhia passou a utilizar mais capital de terceiros no financiamento das antecipações dos seus clientes, o que impacta a comparação do 2T26 vs 2T25. Destacamos que esse efeito está normalizado no semestre.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou aumento de 23,7% quando comparado ao 2T25, direcionado majoritariamente ao desenvolvimento e à evolução dos nossos produtos e jornadas (destaques no início do relatório), enquanto o Capex de Imobilizado apresentou queda de cerca de R\$ 1,0 milhão na comparação com o ano anterior.

O Fluxo de Caixa Livre, após Capex, foi de R\$ 56,7 milhões no 2T26, ante R\$ 102,7 milhões em igual período do ano anterior, comparação impactada pela variação pontual de capital de giro registrada

no 2T25. No acumulado do semestre, o FCF totalizou R\$ 137,2 milhões, crescimento de 51,4% vs. 6M25.

Cabe lembrar que, no primeiro semestre de 2026, a Companhia retornou aproximadamente R\$ 148,7 milhões aos acionistas, por meio da redução de capital social no valor total de R\$ 140 milhões, concluída em fevereiro, mediante restituição em dinheiro correspondente a R\$ 0,2547359132 por ação, e da aquisição de R\$ 8,7 milhões em ações de própria emissão no âmbito do programa de recompra, ambas realizadas no 1T26.

// Posição de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T26	2T25	Δ%
Consolidado			
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	-
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(314,5)	(277,3)	13,4%
Dívida (Caixa) Líquida	(314,5)	(277,3)	13,4%
(+) Passivo de arrendamento - Curto Prazo ¹	19,4	18,3	6,1%
(+) Earnouts - Curto Prazo	19,8	23,8	-16,8%
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts - Curto Prazo	(275,3)	(235,2)	17,0%
(+) Passivo de arrendamento - Longo Prazo ¹	52,6	63,2	-16,9%
(+) Earnouts - Longo Prazo	11,7	40,6	-71,1%
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(211,0)	(131,4)	60,6%

¹ Relacionado ao IFRS 16

Como resultado da forte geração de caixa no período, encerramos o período com posição de caixa líquida de R\$ 314,5 milhões, montante 13,4% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.

Os saldos a pagar de Earnouts, considerando o curto e o longo prazo, passaram de R\$ 64,4 milhões no 2T25 para R\$ 31,5 milhões no 2T26 com 63% do saldo a ser pago nos próximos 12 meses e o restante em prazo superior a um ano.

// ANEXO I – Reclassificação da Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	2T26 Contábil	Ajuste	2T26 Gerencial
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	375,2		375,2
Custo dos serviços prestados	(210,0)	21,3	(188,7)
LUCRO BRUTO	165,2		186,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(124,9)		(124,9)
Com vendas	(72,4)		(72,4)
Gerais e administrativas	(52,2)		(52,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,3)		(0,3)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	40,3		61,6
RESULTADO FINANCEIRO	15,4		(5,9)
Receitas financeiras	10,2		10,2
Despesas financeiras	5,2	(21,3)	(16,1)
LUCRO ANTES DO IR E CS	55,7		55,7
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(21,4)		(21,4)
Correntes	0,1		0,1
Diferidos	(21,4)		(21,4)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	34,3		34,3
Despesas de depreciação e amortização	35,9		35,9
EBITDA	76,2		97,5
(+) Plano de opção de compra de ações	5,0		5,0
EBITDA Ajustado	81,2		102,5

// ANEXO II – DRE Consolidado Ajustado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	2T25	2T26	6M25	6M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	370,8	375,2	719,7	738,0
Custo dos serviços prestados	(193,6)	(188,7)	(380,0)	(376,0)
LUCRO BRUTO	177,2	186,5	339,7	362,0
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(141,9)	(124,9)	(272,5)	(250,7)
Com vendas	(75,2)	(72,4)	(142,8)	(142,3)
Gerais e administrativas	(65,9)	(52,2)	(128,3)	(108,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,8)	(0,3)	(1,4)	(0,4)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	35,2	61,6	67,2	111,3
RESULTADO FINANCEIRO	(8,1)	(5,9)	(16,4)	(14,9)
Receitas financeiras	14,5	10,2	31,3	21,2
Despesas financeiras	(22,6)	(16,1)	(47,7)	(36,1)
LUCRO ANTES DO IR E CS	27,1	55,7	50,8	96,4
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(11,3)	(21,4)	(20,2)	(40,6)
Correntes	(2,9)	0,1	(11,5)	(0,9)
Diferidos	(8,4)	(21,4)	(8,7)	(39,7)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	15,8	34,3	30,6	55,8

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

// ANEXO III – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS (em R\$ milhões)	2T25	2T26	6M25	6M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	104,8	99,3	209,5	200,0
Custo dos serviços prestados	(73,0)	(74,0)	(144,6)	(145,8)
LUCRO BRUTO	31,8	25,3	64,9	54,2
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(33,2)	(22,7)	(62,4)	(49,9)
Com vendas	(21,9)	(20,9)	(40,8)	(37,7)
Gerais e administrativas	(11,5)	(3,1)	(21,9)	(12,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	1,3	0,2	0,1
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	(1,4)	2,6	2,5	4,3
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	22,5	20,5	43,6	41,6
EBITDA	21,1	23,1	46,2	45,9

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

// ANEXO IV – DRE Commerce Ajustado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE (em R\$ milhões)	2T25	2T26	6M25	6M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	266,0	275,9	510,1	538,0
Custo dos serviços prestados	(120,6)	(114,7)	(235,4)	(230,1)
LUCRO BRUTO	145,4	161,2	274,8	307,9
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(108,7)	(102,2)	(210,1)	(200,8)
Com vendas	(53,3)	(55,4)	(102,0)	(104,6)
Gerais e administrativas	(54,5)	(49,3)	(106,4)	(95,7)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,9)	2,5	(1,7)	(0,5)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	36,7	59,0	64,7	107,0
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	13,1	15,4	26,4	30,6
EBITDA	49,8	74,4	91,1	137,6

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

// ANEXO V – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T25	1T26	2T26
ATIVO	31/12/2025	31/03/2026	30/06/2026
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	371,9	288,6	314,5
Aplicação financeira restrita	92,7	85,2	90,1
Contas a receber	797,6	810,8	804,8
Impostos a recuperar	4,0	4,5	9,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	14,7	7,1	1,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	0,0	0,0
Outros ativos	43,9	41,1	40,9
Ativos destinados a venda	-	-	-
Total do ativo circulante	1.324,9	1.237,3	1.261,4
Não circulante			
Títulos e valores mobiliários	13,5	13,4	13,3
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,3	0,0	0,0
Outros ativos	23,1	23,1	25,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	287,2	269,7	241,0
Investimentos	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	76,4	69,3	72,3
Ativos de direito de uso	64,5	60,2	60,9
Intangível	1.848,6	1.846,9	1.853,9
Total do ativo não circulante	2.313,5	2.282,6	2.266,4
TOTAL DO ATIVO	3.638,4	3.519,9	3.527,8

// ANEXO VI – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T25	1T26	2T26
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	<u>31/12/2025</u>	<u>31/03/2026</u>	<u>30/06/2026</u>
Circulante			
Fornecedores	41,1	40,1	50,4
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	18,8	18,8	19,4
Pessoal, encargos e benefícios sociais	115,2	138,5	109,7
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,1	0,2	0,1
Outros tributos a recolher	15,9	11,5	11,2
Serviços a prestar	120,2	118,3	118,9
Recebimentos a repassar	687,4	685,2	697,6
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,5	3,6	3,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	2,9	3,2
Obrigações com aquisição de investimentos	18,3	27,2	19,8
Outros passivos	34,1	42,8	36,6
Total do passivo circulante	1.054,5	1.089,1	1.070,4
Não circulante			
Fornecedores	0,0	1,5	0,8
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	1,5	1,8	-
Provisão para demandas judiciais	3,0	2,5	2,1
Obrigações com aquisição de investimentos	27,5	13,2	11,7
Passivo de arrendamento	56,7	52,4	52,6
Impostos parcelados	9,5	8,8	8,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	7,6	7,4	-
Outros passivos	10,0	-	-
Total do passivo não circulante	116,0	87,7	75,3
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.469,9	2.329,9	2.329,9
Ações em Tesouraria	(67,0)	(75,6)	(75,6)
Ações em Tesouraria Canceladas	0,0	0,0	0,0
Reserva de capital	33,1	37,4	42,3
Reserva de lucros	31,9	31,9	31,9
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	(1,9)	(2,1)
Lucro (prejuízo) do período	0,0	21,5	55,8
Total do patrimônio líquido	2.467,9	2.343,1	2.382,1
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.638,4	3.519,9	3.527,8

// ANEXO VII – DFC

Fluxo de Caixa	2T25	2T26	6M25	6M26
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	27.099,0	55.676,0	50.802,0	96.428,0
Ajustes não caixa	45.734,0	39.513,2	92.426,0	88.443,2
Variações nos ativos e passivos:	59.768,0	(4.546,0)	2.364,0	10.980,0
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	132.601,0	90.643,2	145.592,0	195.851,2
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(8.440,0)	(7.446,0)	(12.748,0)	(9.591,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(217.711,0)	(24.055,0)	(222.650,0)	(32.744,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(1.000,0)	1,0	(1.255,0)	(249,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(21.461,0)	(26.542,0)	(42.200,0)	(49.021,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(248.612,0)	(58.042,0)	(278.853,0)	(91.605,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	5.587,0	-	6.359,0	-
Arrendamentos mercantis	(6.596,0)	(6.705,0)	(12.217,0)	(13.022,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	-	0,0	(2,0)	-
Juros e variação cambial pagos	0,0	0,0	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	-	-	(139.999,0)
Ações em tesouraria	(4.962,0)	-	(30.970,0)	(8.661,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(5.971,0)	(6.705,0)	(36.830,0)	(161.682,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(121.982,0)	25.896,3	(170.091,0)	(57.435,7)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	399.269,0	288.599,0	447.378,0	371.931,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	277.287,0	314.495,0	277.287,0	314.495,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(121.982,0)	25.896,0	(170.091,0)	(57.435,7)

// 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.

API (Application Programming Interface): Interface de programação que permite a comunicação e integração entre diferentes sistemas e plataformas de software, possibilitando que agentes e aplicações troquem dados e executem ações de forma automatizada.

Antecipação de Recebíveis: Operação financeira em que a empresa recebe antecipadamente valores a receber de vendas parceladas ou a prazo, mediante o pagamento de uma taxa de desconto ao agente financeiro ou à operação de pagamentos.

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

bps (Basis Points / Pontos-base): Unidade de medida equivalente a 0,01 ponto percentual (0,01%), utilizada para expressar variações em taxas, margens e outros indicadores financeiros.

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.

Commerce Enterprise: Segmento de clientes de maior porte atendidos pela plataforma Wake, caracterizados por operações de alto volume, maior complexidade de integração e exigências específicas de infraestrutura de ecommerce.

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.

DRE (Demonstração do Resultado do Exercício): Relatório contábil que apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa em determinado período, demonstrando o resultado líquido (lucro ou prejuízo) do exercício.

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 Ecommerce, seja em Loja Própria ou Marketplaces. GMV dos clientes Tray + Bagy + Wake (LP + Mktplace) + Ideris + Bling (Mktplace).

Go-live: Ativação e entrada em operação de um novo cliente ou projeto em uma plataforma, marcando o início efetivo das suas operações.

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.

ICVA (Índice Cielo do Varejo Ampliado): Indicador que mede o desempenho do varejo brasileiro, calculado pela Cielo com base no volume de transações realizadas em sua rede de credenciamento, abrangendo diferentes segmentos e canais de venda.

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

KPI (Key Performance Indicator): Indicador-chave de desempenho utilizado para mensurar e acompanhar os resultados de uma empresa ou processo em relação às suas metas estratégicas.

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.

Margem FCF: Indicador que expressa o Fluxo de Caixa Livre como percentual da Receita Líquida, evidenciando a eficiência da empresa na conversão de receita em caixa disponível.

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.

LLM (Large Language Model): Modelo de linguagem de grande escala baseado em Inteligência Artificial, treinado em grandes volumes de texto para compreender e gerar linguagem natural, sendo a base de assistentes e agentes de IA generativa.

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

Monetização da Base: Processo de geração de receita incremental a partir de clientes já existentes, por meio da adoção de novos produtos, aumento de planos ou maior utilização de serviços do ecossistema.

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 interage 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.

Proforma: Apresentação de dados financeiros ajustados para refletir uma base de comparação homogênea, excluindo efeitos de aquisições ou desinvestimentos ocorridos no período analisado, de forma a tornar as comparações mais representativas.

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

QA (Quality Assurance): Conjunto de processos e práticas de garantia de qualidade em desenvolvimento de software, destinados a identificar e corrigir defeitos antes da entrega ao usuário final.

Storefront: Interface visual da loja virtual apresentada ao consumidor final, responsável pela experiência de navegação, exibição de produtos e conversão de vendas no ecommerce.

Ticket-médio: Valor médio de receita gerado por cliente em um determinado período, utilizado como indicador de monetização e evolução do mix de produtos contratados.

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.

lwsa

(B3: LWSA3)

Confira os demais documentos do 2T26
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.

