



Apresentação de Resultados
4T23

21/03/2024

Disclaimer



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 Locaweb Serviços de Internet 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 orgânico 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



Fernando Cirne
CEO

lwsa



Rentabilidade, EBITDA e Geração de Caixa

Margem EBITDA consolidada com expansão de **3,7 p.p.** vs 4T22 atingindo **19,7%** no 4T23. Maior margem trimestral da Companhia desde o início do processo de aquisições

Expansão da margem EBITDA das empresas adquiridas, atingindo **10,2%** no 4T23 (**+22,1 p.p.** desde o 4T21 e **+13,0 p.p.** desde o 4T22) resultado de alavancagem operacional decorrente do forte crescimento da maioria das empresas adquiridas

EBITDA Ajustado apresentou expansão de **41,5%** vs 4T22 e de **26,3%** vs o 3T23

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

Crescimento

Crescimento de Receita Líquida de **14,8%** vs 4T22. Em 2023, o crescimento foi de **13,9%** vs 2022

Commerce cresceu **18,2%** vs 4T22 (**R\$ 243,4 mm** de Receita Líquida). Em 2023, o crescimento foi de **21,8%**

Evolução da LWSA

Pré IPO

BeOnline / SaaS representava 80% das receitas do grupo

Menor crescimento com margens mais altas

Primeiros passos no segmento de Commerce

Pós IPO

Expansão do segmento de Commerce (70% da receita do grupo)

Estratégia de M&A e construção do ECOSISTEMA de Commerce

Maior crescimento com menores margens

Até 2023

ECOSSISTEMA de Commerce atingiu participação de ~20% no GMV Brasileiro

Integração dos M&As

Aumento da rentabilidade por alavancagem operacional

Simplificação da estrutura Corporativa

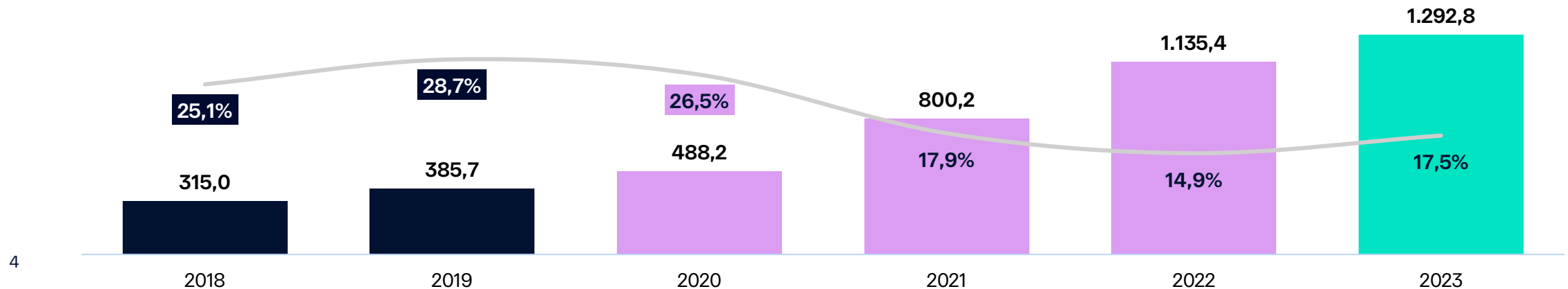
Daqui pra frente

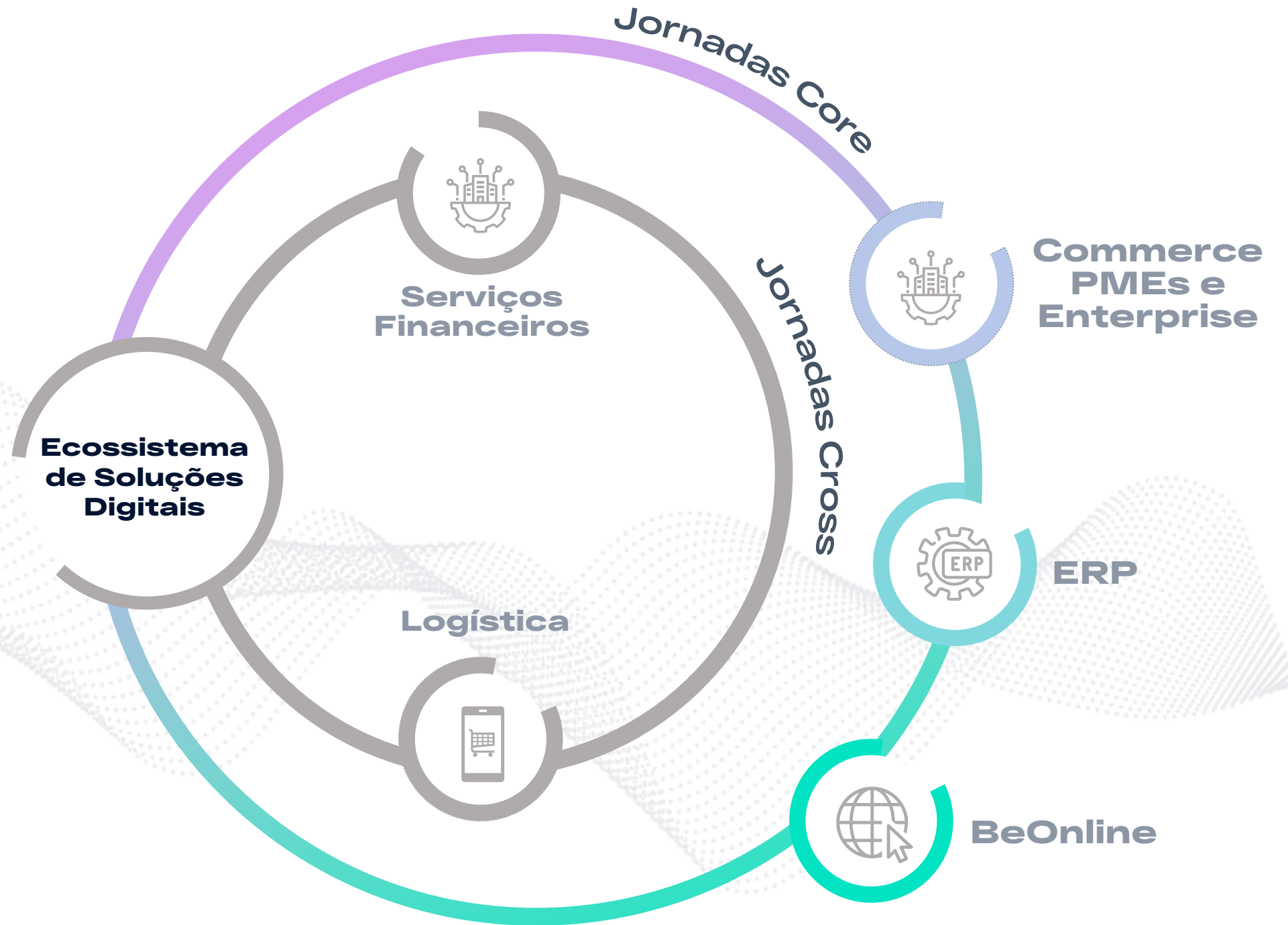
Aumento da rentabilidade

Aceleração do crescimento

Destruir valores dentro do ECOSISTEMA

(Receita Líquida e Margem EBITDA Ajustada)





Avenidas de Crescimento

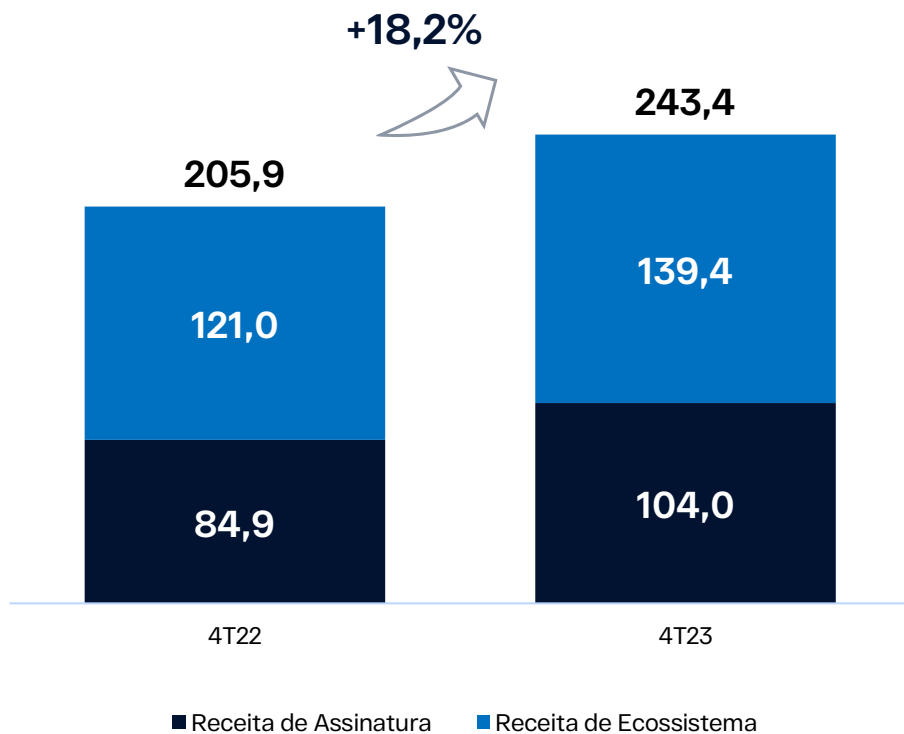


Investimentos contínuos em IA com potencial para melhorar todas as jornadas do nosso ecossistema

Receita do segmento de Commerce

Receita de Commerce

R\$ mm

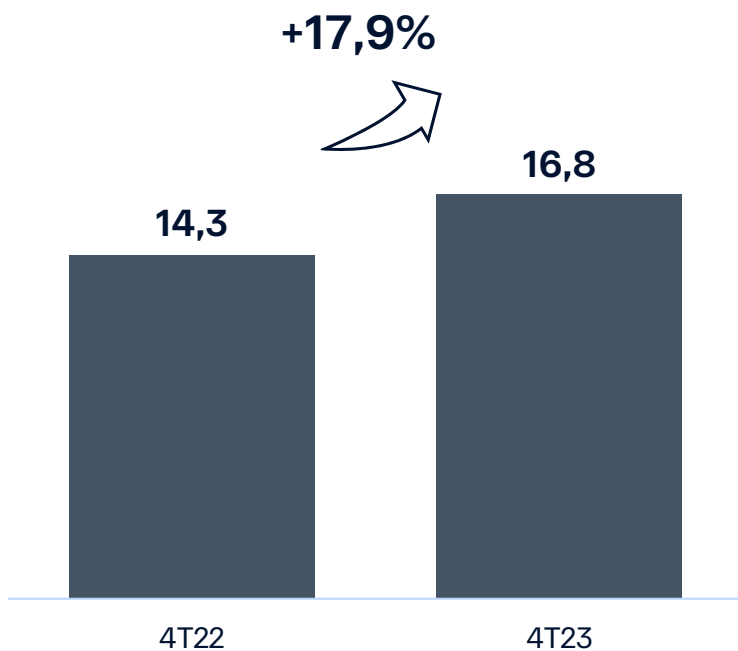


- Receita de Assinatura de Plataforma (+22,5%)
- Receita de Ecossistema (+15,2%)

GMV do Ecossistema e Base de assinantes de Commerce

GMV do Ecossistema

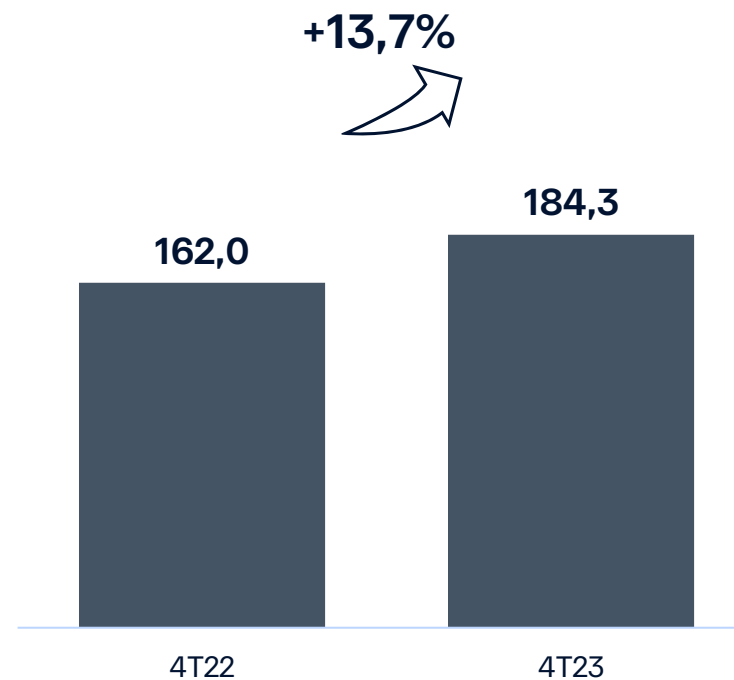
R\$ bi



+12,1% QoQ

Base de Assinantes de Commerce

Em milhares

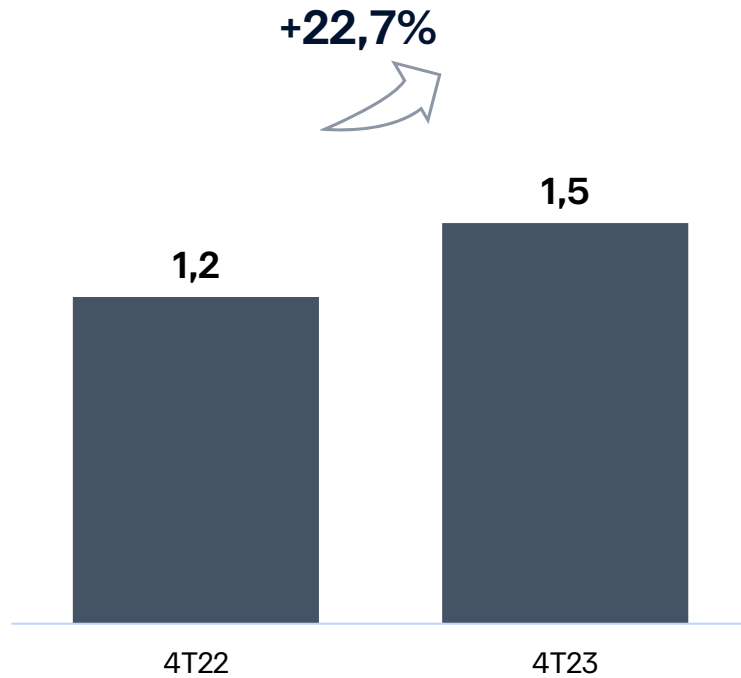


Volume total de clientes da operação de Commerce, ao longo do 4T foi de mais de 470 mil clientes únicos

GMV de Loja Própria e TPV

GMV de Loja Própria

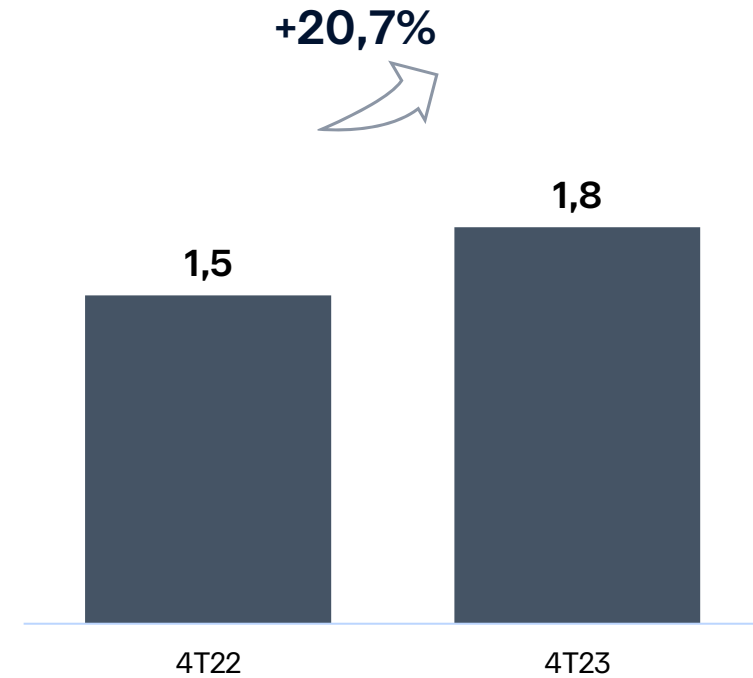
R\$ bi



QoQ: +17,2% vs 3T23

TPV

R\$ bi



QoQ: +6,6% vs 3T23



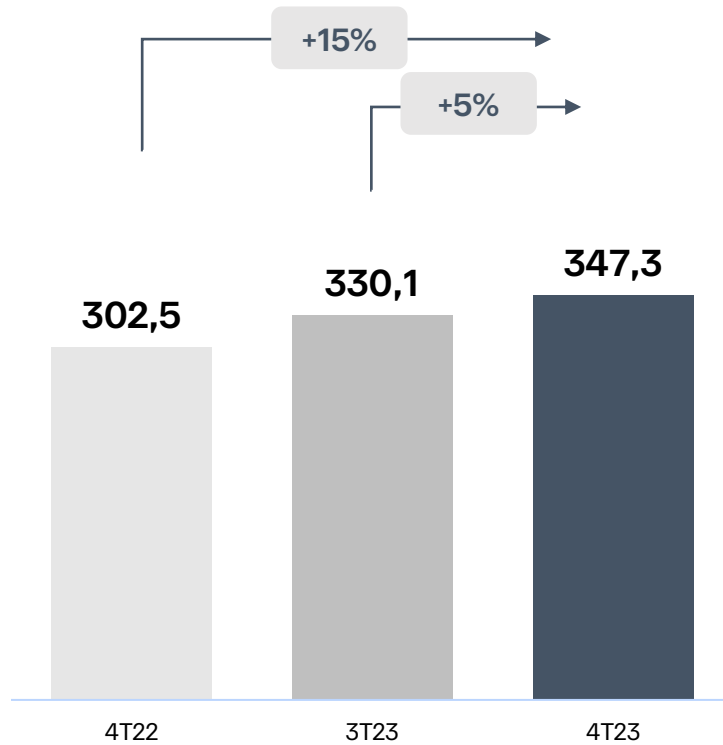
Rafael Chamas
CFO

lwsa

Receita Líquida 4T23

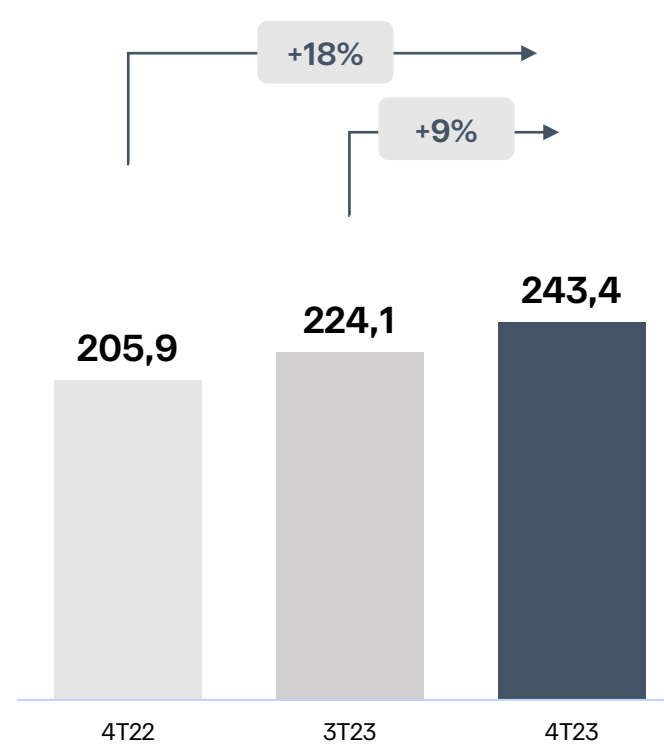
Consolidado

R\$ mm



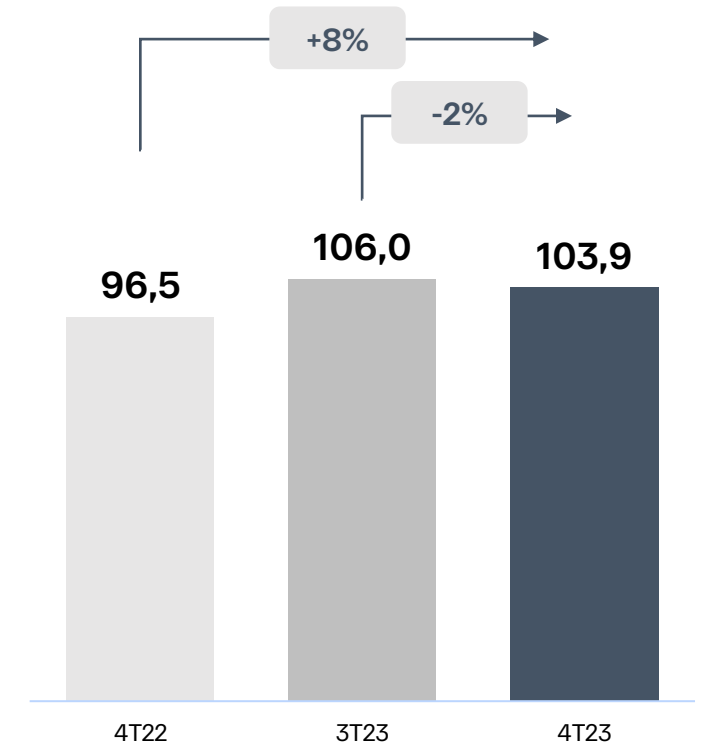
Commerce

R\$ mm



BeOnline / SaaS

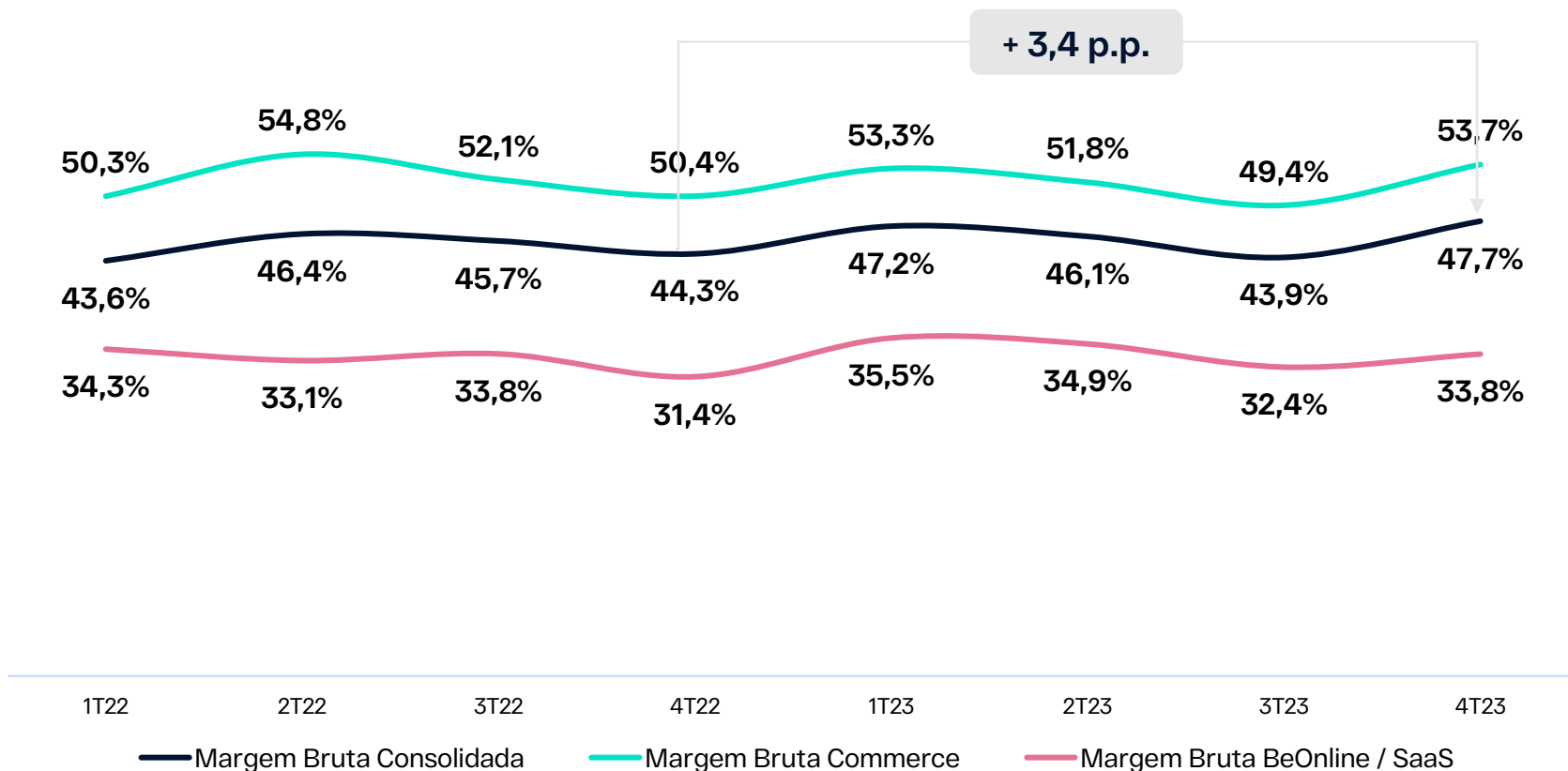
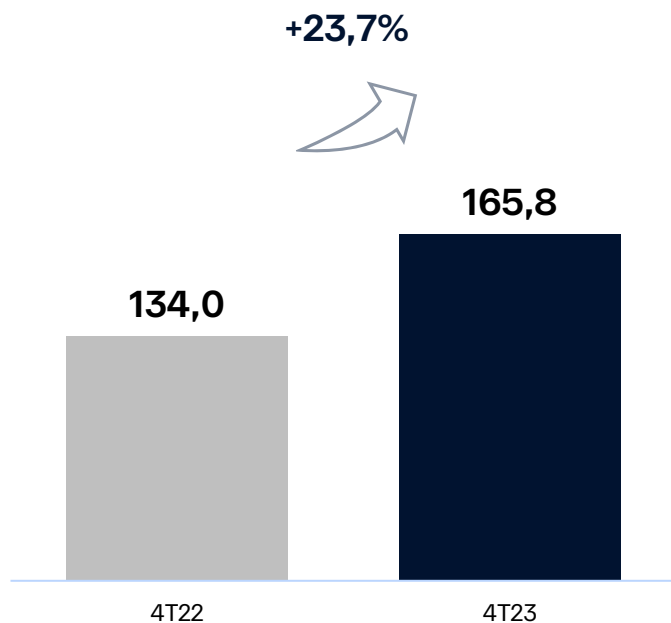
R\$ mm



Lucro Bruto e Margem Bruta

Consolidado

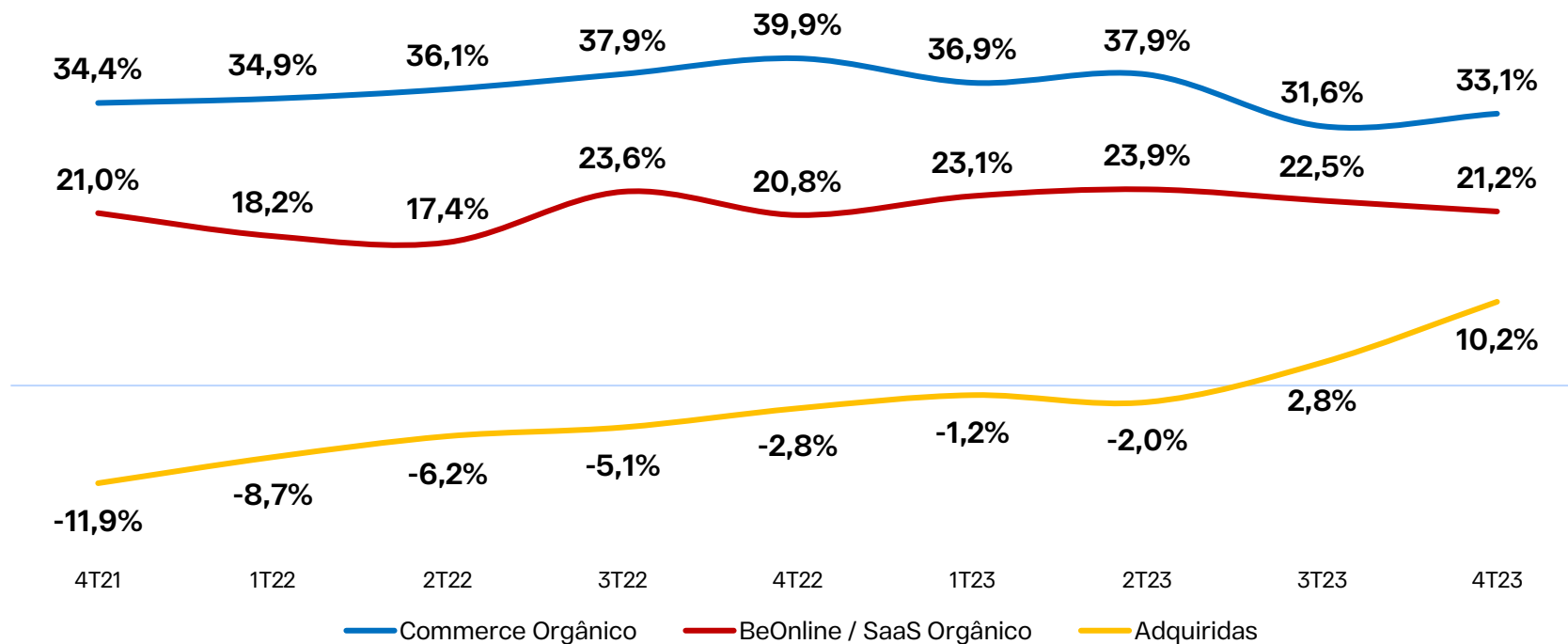
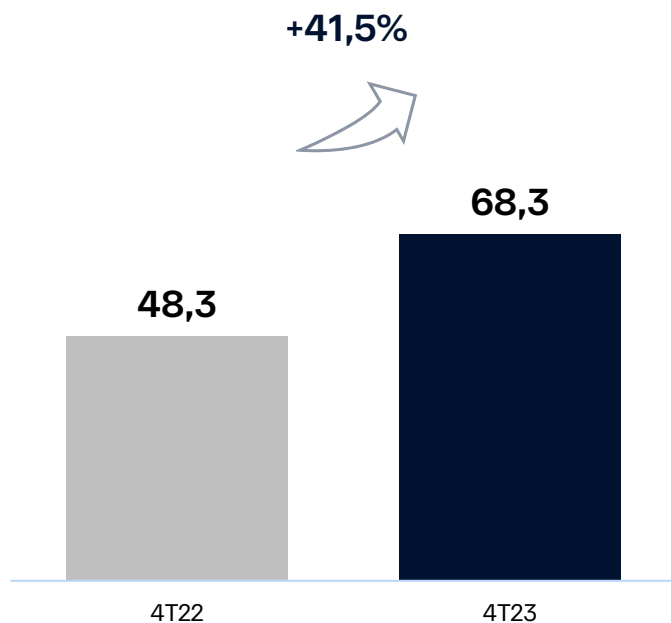
R\$ mm



EBITDA Ajustado 4T23

Consolidado

R\$ mm

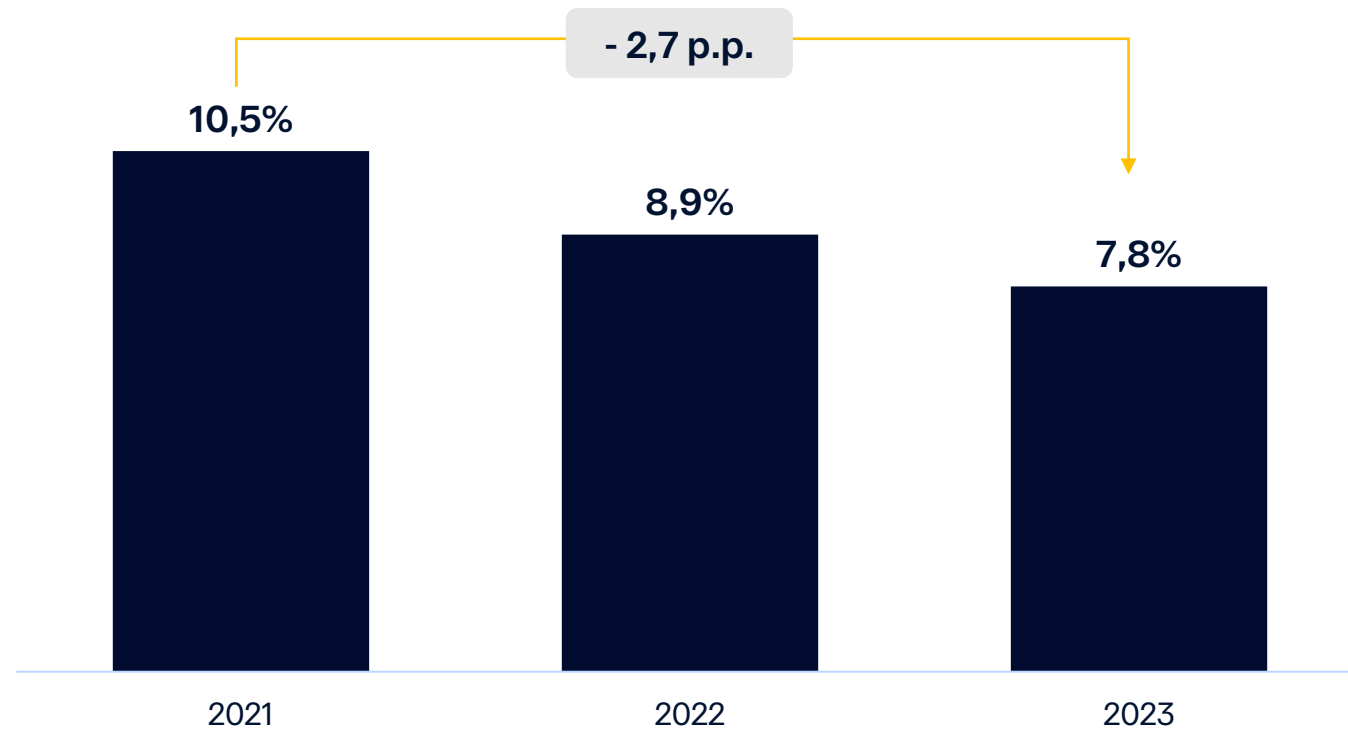


Evolução da margem adquiridas



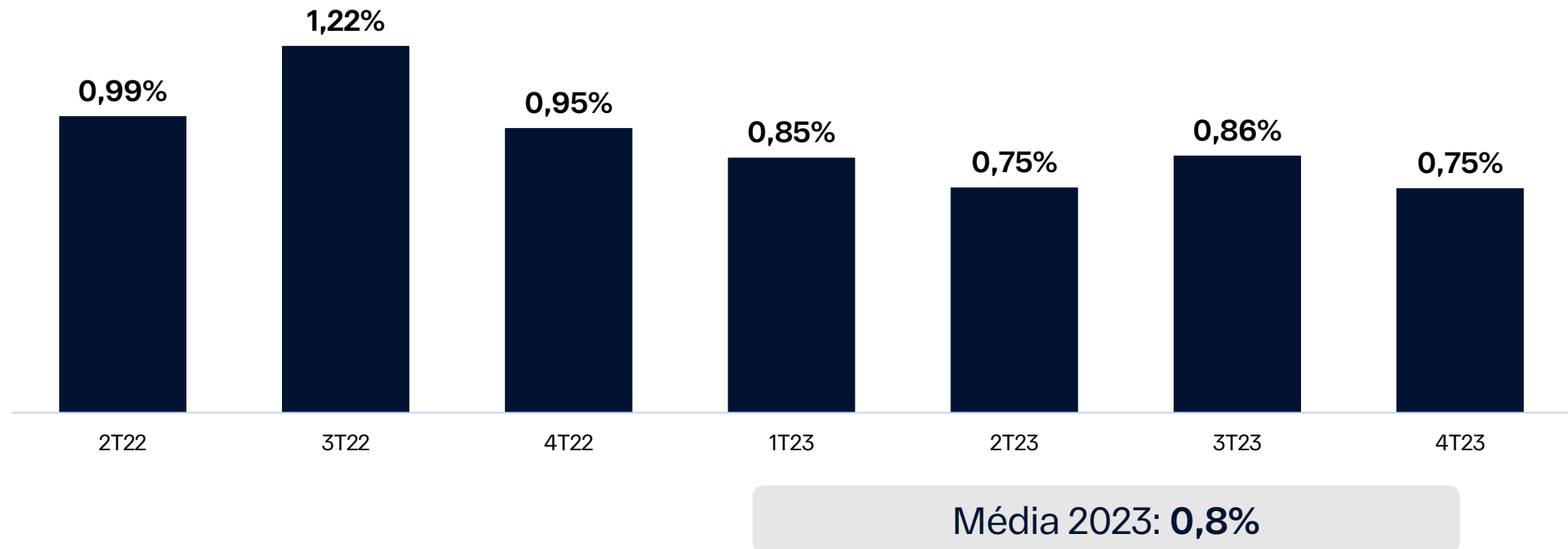
Capex

Diluição do Capex como percentual da Receita Líquida



Despesa Financeira

Custo de antecipação de recebíveis como percentual do TPV



Geração de Caixa

Fluxo de Caixa Livre após Capex (R\$ mm)

LWSA	4T23	4T22	vs 4T22	2023	2022	vs 2022
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	110,4	70,2	57,4%	272,1	212,9	27,8%
Capex	(26,1)	(26,6)	-2,1%	(100,9)	(100,6)	0,3%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	84,3	43,5	93,8%	171,2	112,3	52,4%

Performance Adquiridas / Earnouts

4T23: Excelente crescimento com rentabilidade das empresas adquiridas em relação ao estimado

- Destaque para Melhor Envio (+**39,6%** no 2S23 vs 2S22), Bagy (+**66,2%** no 2S23 vs 2S22) e Bling (+**43,2%** no 2S23 vs 2S22)
- Esse desempenho foi fundamental para a margem EBITDA de **10,2%** das empresas adquiridas e resultando em um aumento do saldo de Earnout

Earnouts: Impacto Caixa

- Valor nominal dos Earnouts de R\$ 756,6 mm (+R\$ 76 mm vs projeção de junho), sendo que **~R\$ 651 mm (86% do saldo) já são valores definitivos**
- Cronograma previsto de pagamento: Abril/24: ~R\$ 560 mm // Abril/25: ~R\$ 195 mm

Performance Adquiridas / Earnouts

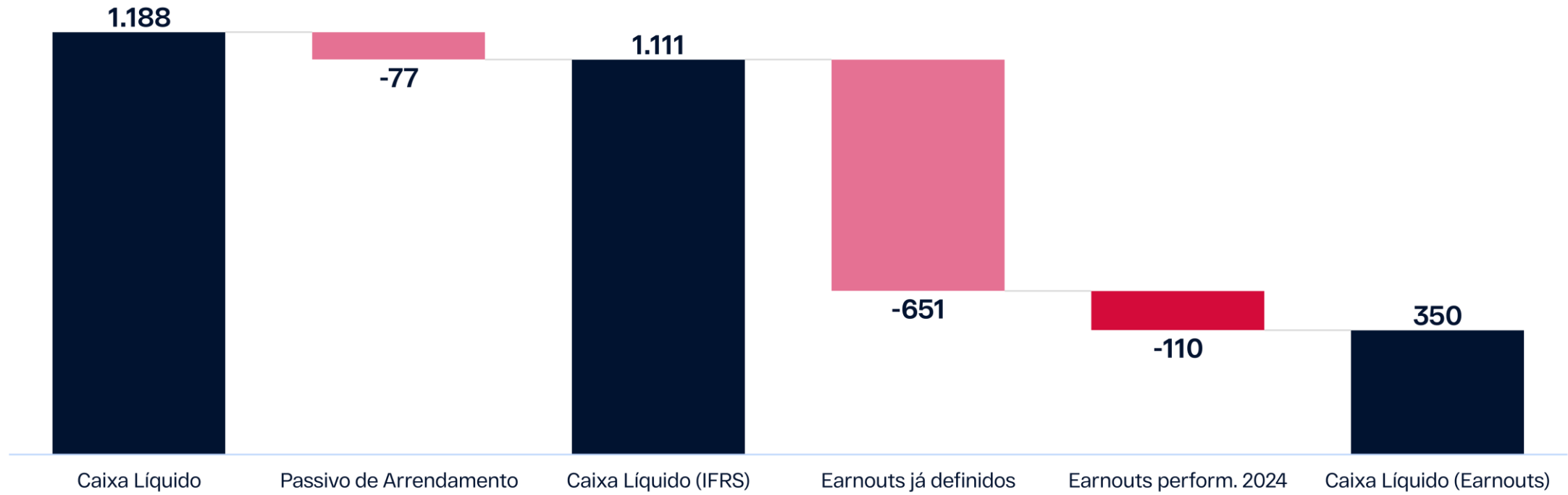
Earnouts: Impacto Contábil

- O saldo passivo do balanço patrimonial de Dezembro/23 já contempla os valores definitivos que serão pagos em 2024, ou seja, não haverá juros futuros sobre essa parcela
- Reconhecimento de despesa financeira no Resultado do 4T23, impactando o Lucro Líquido em R\$ 83,4 mm
- Previsão de juros futuros sobre o montante a ser pago em 2025 é de aproximadamente R\$ 35 mm

Earnouts: Benefício Fiscal

- Goodwill das aquisições: **R\$ 2,2 bi**, gerando um ativo fiscal (reduzidor de IRCS) de aproximadamente **R\$ 800 mm**, cujo benefício depende da incorporação de cada empresa adquirida. Iniciaremos já em 2024 esse processo de incorporações

Caixa Líquido (R\$ mm)





Q&A

lwsa