



São Paulo, 09 de novembro de 2023: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T23

Destaques

Expansão da margem EBITDA das empresas adquiridas, atingindo 2,8% no 3T23

Receita Líquida de **R\$ 330,1** milhões no 3T23, crescimento de **8,9%** vs 3T22 e de **5,2%** na comparação com o trimestre imediatamente anterior (2T23). No 9M23 o crescimento foi de **13,5%**

Commerce atingiu **R\$ 224,1** milhões de Receita Líquida, crescimento de **14,1%** vs 3T22. Na comparação com o último trimestre (2T23), o crescimento foi de **7,3%**

Base de assinantes de plataforma cresceu **19,3%**, passando de **151,0 mil** assinantes no 3T22 para **180,2 mil** no 3T23, contribuindo para o crescimento de **18,8%** na Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma vs 3T22

GMV do Ecossistema, apresentou crescimento de **15,3%** vs 3T22 e **8,9%** vs 2T23, enquanto o **GMV de Loja Própria** cresceu **22,5%** vs 3T22 e **10,2%** vs o 2T23

A Receita Líquida das empresas adquiridas cresceu **21,5%** no 3T23 e operação Orgânica de Commerce cresceu **7,1%** vs 3T22, resultado da forte base de comparação, em especial no segmento de pagamentos, que cresceu 95% no 3T22

EBITDA Ajustado apresentou crescimento de **9,9%** no 3T23 vs 3T22. Nos 9 primeiros meses de 2023, o crescimento foi de **30,7%**, atingindo **R\$ 158,2 milhões**

Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 24,5 milhões** no 3T23

Diluição do Capex pela Receita Líquida, passando de 8,5% no 3T22 para **7,3%** no 3T23

Teleconferência de Resultados
(tradução simultânea)

10/11/2023 às 10h (horário de Brasília)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_7tUS2BiZQZ2cZ2ZofeM20Q



// Comentários da Administração

O terceiro trimestre de 2023 foi ainda marcado por um cenário macroeconômico desafiador para e-commerce no Brasil, conforme apontam indicadores de mercado (por exemplo o ICVA da Cielo). Mesmo assim, o segmento de Commerce da Companhia apresentou crescimento de 7,3% vs o trimestre imediatamente anterior (2T23), o que representa uma aceleração do crescimento QoQ, que foi de 4,9% no 2T23 vs 1T23.

Com relação ao crescimento da operação na comparação com o 3T22, a Companhia cresceu 8,9% enquanto o segmento de Commerce cresceu 14% no trimestre. Vale destacar que a base comparativa nesse trimestre é mais forte, uma vez que no 3T22 a Receita Líquida cresceu 45% no grupo e a operação de Commerce 87% na comparação com o mesmo período de 2021.

Essa base comparativa mais forte, impactou o ritmo de crescimento do segmento de Commerce na comparação com o mesmo período do ano passado, em especial a unidade de pagamentos, que havia crescido 95% no 3T22, quando aceleramos, principalmente, a penetração em produtos de todo o ecossistema.

Com relação à rentabilidade das empresas adquiridas, continuamos com o nosso processo de rentabilização das operações superando o breakeven point, resultado da estratégia de controle de custos e headcount da Companhia bem como do desempenho operacional dessas empresas. Dentre as adquiridas, destacamos, mais uma vez, o ótimo trimestre de Bling e de Melhor Envio.

Somos uma empresa de alto crescimento e no 3T23 demos continuidade aos esforços mencionados no último trimestre que nos permitirão continuar crescendo ao longo dos próximos anos com expansão da nossa rentabilidade, sem depender de uma retomada da economia.

Neste trimestre continuamos nossa jornada de evolução de produtos e busca por novas avenidas de crescimento, o que se deu por meio de esforços de pricing, intensificação dos nossos esforços de cross-sell, aumento do mercado endereçável, principalmente com a Wake e iniciamos de uma forma controlada nossa estratégia de expansão internacional com o Bling no México. Além disso continuamos mapeando o mercado em busca de oportunidades para crescimento inorgânico.

Exemplo de oportunidades em pricing é a reprecificação das nossas integrações de marketplaces em diferentes canais da Companhia para melhor monetizar todo o GMV do nosso Ecossistema, que representa uma parcela importante do GMV do mercado brasileiro. Esse movimento já começa a trazer alguns resultados no 4T23 e abre caminho para um bom crescimento em 2024.

Sobre a incursão do Bling no México, destacamos que graças ao modelo da plataforma do Bling, baseado em nuvem e totalmente self-service, realizamos poucas adaptações no produto para que ele ficasse pronto para iniciar sua jornada em solo mexicano. Além das adequações ao idioma, foram necessárias adequações à tributação local. Destacamos que o Bling é um grande integrador de marketplaces no Brasil e a estratégia de lançá-lo no México é de seguir essa mesma trajetória.

Já na Wake, continuamos com bom ritmo de aquisição de novos clientes, cujos contratos estão em fase de implementação e começam a receber no quarto trimestre e no início de 2024, quando de fato vão começar



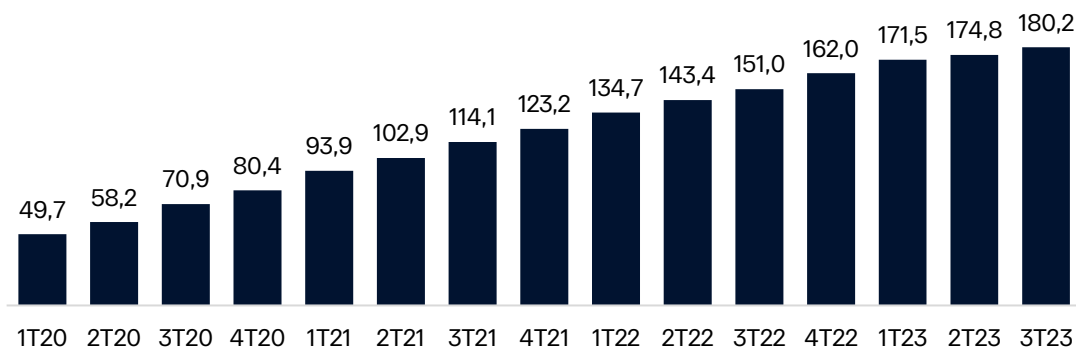
a impactar a receita. É importante destacar que atualmente a Wake já roda com aproximadamente 1.000 clientes.

Na Squid, tivemos o melhor trimestre do ano em termos de receita, no entanto, ainda estamos sujeitos ao volume total do mercado publicitário no Brasil, que dado o cenário macroeconômico, está mais conservador. Além disso, estamos ajustando o modelo organizacional e comercial da Squid visando otimizar a rentabilidade da operação.

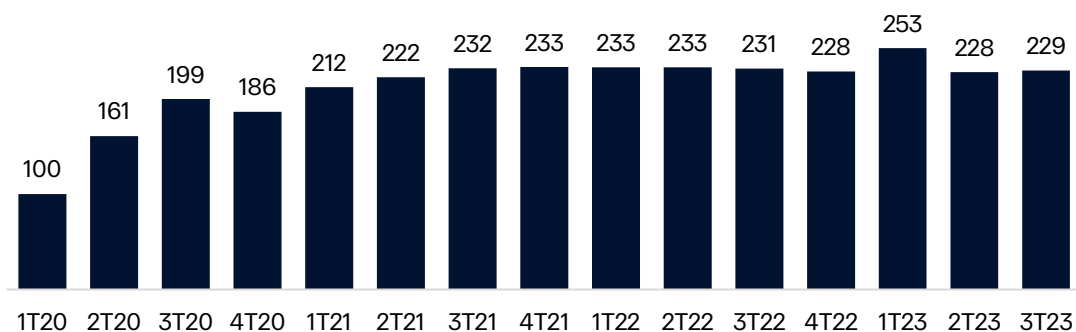
Para finalizar, no segmento de BeOnline / SaaS, após um ano passando por um processo ativo de rentabilização (com descontinuidade de algumas operações menos rentáveis), mas que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), começou a ganhar tração reduzindo a queda de receita na comparação anual para -0,6% e na comparação com o 2T23 já cresce de 1,1%.

// Desempenho Operacional

Encerramos o 3T23 com uma base de 180,2 mil assinantes pagantes de e-commerce, um crescimento de 19,3% no 3T23 vs 3T22.



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

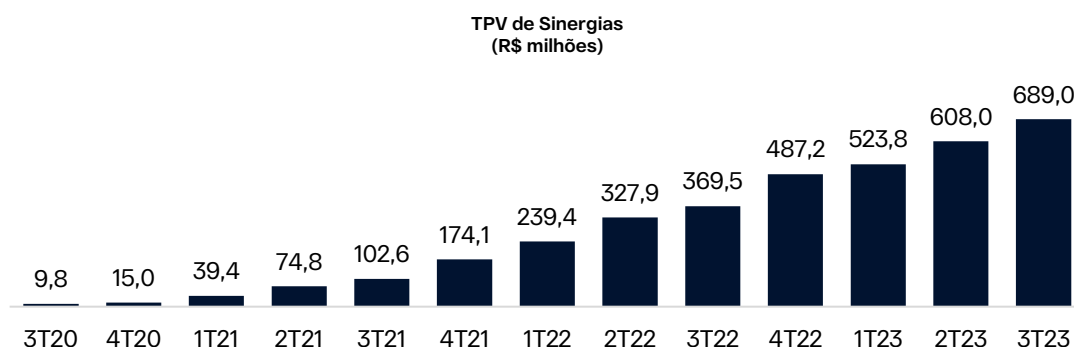


O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Plataforma e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiram o volume de **R\$ 15,0 bilhões** no 3T23, volume **15,3%** superior ao 3T22 e **8,9%** vs o trimestre imediatamente anterior (2T23).



É importante destacar que no 3T23, notamos o crescimento de **22,5%** vs 3T22 e **10,2%** na comparação com o 2T23 das vendas em **lojas próprias** dos nossos clientes, que é o canal mais rentável para a Companhia. O maior crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao ecossistema LWSA, que propicia ao lojista a realização de esforços em outras mídias por conta própria utilizando as ferramentas disponíveis no painel de controle (exemplo: integração com o Google PMax, e-mail marketing, integração com redes sociais como WhatsApp, Instagram e Facebook), tudo isso apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de **34,6%** no 3T23 vs 3T22, atingindo **R\$ 1,7 bi** no período, resultado do crescimento mais acelerado de vendas em lojas próprias dos nossos clientes, bem como da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos, conforme gráfico abaixo:



Já no nosso ERP, observamos um crescimento de **34,2%** no GMV das Notas Fiscais (online e offline) no 3T23, atingindo **R\$ 35,8 bilhões** no trimestre.

O número de Etiquetas emitidas pela nossa operação de logística apresentou crescimento de **1,9%** no 3T23 quando comparado com o mesmo período no anterior. Como essa operação possui atuação preponderante, ainda que em redução, junto a clientes fora do ecossistema LWSA, o seu crescimento está mais relacionado ao mercado de e-commerce como um todo. Com relação a receita líquida da operação de logística, notamos um crescimento de **28,0%** no 3T23, resultado das estratégias de pricing e cross-selling da Companhia.

// Mudança da marca corporativa para LWSA

Desde a abertura de capital em 2020 e com as diversas aquisições, a Locaweb passou a crescer como um ecossistema de marcas cada vez mais integradas. A partir deste momento foi importante evoluirmos nossa marca corporativa para englobar todas as empresas que estavam chegando e a Locaweb Company surgiu neste momento de muitas mudanças.

Com a visão de se fortalecer como um ecossistema, aproximar todas as estratégias de produto e trabalhar cada vez mais toda a jornada do cliente dentro das nossas plataformas, entendemos que a marca Locaweb deveria continuar a ser explorada e fortalecida apenas pelo produto que deu origem ao grupo, e que o ecossistema precisava de uma nova marca que pudesse representar todas as soluções das nossas 5 verticais: Be Online, Serviços Financeiros, Commerce PME, Gestão e Commerce Enterprise. Com isso, a partir de hoje, passamos a nos apresentar como LWSA, refletindo o mesmo nome que leva nosso ticker na B3.



A marca Locaweb será explorada exclusivamente para os produtos BeOnline / SaaS, ou seja, produtos como hospedagem, domínio, e-mail, etc.

Todas as marcas do grupo passarão a ser endossadas pela nova marca corporativa.

// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Receita Operacional Líquida	330,1	303,1	8,9%	945,5	832,9	13,5%
Lucro Bruto	145,0	138,4	4,8%	432,1	377,2	14,6%
Margem Bruta (%)	43,9%	45,7%	-1,7 p.p.	45,7%	45,3%	0,4 p.p.
EBITDA	44,9	29,9	50,3%	142,4	103,7	37,3%
Margem EBITDA (%)	13,6%	9,9%	3,8 p.p.	15,1%	12,4%	2,6 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,4%	16,2%	0,1 p.p.	16,7%	14,5%	2,2 p.p.
Lucro Líquido	3,9	(7,3)	153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
Lucro Líquido Ajustado ²	24,5	32,6	-24,9%	90,2	100,6	-10,3%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	7,4%	10,7%	-3,3 p.p.	9,5%	12,1%	-2,5 p.p.
Capex	24,0	25,8	-7,1%	74,8	74,0	1,2%
Capex sobre Receita Líquida	7,3%	8,5%	-1,3 p.p.	7,9%	8,9%	-1,0 p.p.
Geração de Caixa ³	30,1	23,4	28,7%	83,4	47,2	76,9%
Conversão de Caixa (%) ³	55,6%	47,5%	8,1 p.p.	52,7%	38,9%	13,8 p.p.
Dívida Líquida (Caixa)	(1.106,9)	(1.420,4)	-22,1%	(1.106,9)	(1.420,4)	-22,1%

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

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

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



// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
GMV do Ecossistema	14.989,1	13.002,1	15,3%	42.021,1	36.164,2	16,2%
GMV de Plataforma	2.684,1	2.687,9	-0,1%	8.072,5	7.712,5	4,7%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	35,8	26,6	34,2%	98,9	73,4	34,6%
TPV	1.714,3	1.273,3	34,6%	4.750,5	3.418,9	38,9%
Assinantes de Plataforma (mil)	180,2	151,0	19,3%	180,2	151,0	19,3%
Etiquetas emitidas - logística (milhares)	5.335	5.236	1,9%	15.711	15.100	4,0%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	243,9	215,9	13,0%	691,5	564,3	22,5%
Receita Operacional Líquida (ROL)	224,1	196,4	14,1%	631,8	512,8	23,2%
ROL de Assinaturas de Plataforma	92,8	78,1	18,8%	271,0	211,6	28,1%
ROL de Ecossistema	131,2	118,2	11,0%	360,8	301,2	19,8%
Lucro Bruto	110,6	102,3	8,2%	324,8	269,2	20,6%
Margem Bruta (%)	49,4%	52,1%	-2,7 p.p.	51,4%	52,5%	-1,1 p.p.
EBITDA	33,9	23,5	44,2%	87,4	57,7	51,5%
Margem EBITDA (%)	15,1%	12,0%	3,2 p.p.	13,8%	11,3%	2,6 p.p.
EBITDA Ajustado	34,8	26,5	31,1%	90,0	62,2	44,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	15,5%	13,5%	2,0 p.p.	14,2%	12,1%	2,1 p.p.

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	405,3	397,7	1,9%	405,3	397,7	1,9%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	115,7	117,6	-1,6%	342,2	350,8	-2,5%
Receita Operacional Líquida	106,0	106,7	-0,6%	313,7	320,2	-2,0%
Lucro Bruto	34,4	36,1	-4,7%	107,4	108,0	-0,6%
Margem Bruta (%)	32,4%	33,8%	-1,4 p.p.	34,2%	33,7%	0,5 p.p.
EBITDA	11,0	6,4	73,2%	54,9	46,0	19,5%
Margem EBITDA (%)	10,4%	6,0%	4,4 p.p.	17,5%	14,4%	3,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	19,3	22,7	-14,9%	68,3	58,9	15,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	18,2%	21,2%	-3,0 p.p.	21,8%	18,4%	3,4 p.p.

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



// Desempenho Financeiro

// Receita Operacional Líquida¹

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	224,1	196,4	14,1%	631,8	512,8	23,2%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>67,9%</i>	<i>64,8%</i>	<i>3,1 p.p.</i>	<i>66,8%</i>	<i>61,6%</i>	<i>5,3 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	106,0	106,7	-0,6%	313,7	320,2	-2,0%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>32,1%</i>	<i>35,2%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>38,4%</i>	<i>-5,3 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	330,1	303,1	8,9%	945,5	832,9	13,5%

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 330,1 milhões no 3T23, um aumento de 8,9% em relação ao 3T22. Nos 9M23, o crescimento foi de 13,5% atingindo R\$ 945,5 milhões. Conforme nota explicativa abaixo, houve uma reclassificação da Receita Líquida no segmento de Commerce, que impactou a Receita Líquida Consolidada em aproximadamente 0,3% nos últimos trimestres.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 3T23 apresentou crescimento de 14,1%, passando de R\$ 196,4 milhões no 3T22 para R\$ 224,1 milhões no 3T23. A participação do segmento de Commerce passou de 64,8% no 3T22 para 67,9% no 3T23.

O crescimento apresentado é resultado do aumento das duas fontes de receita do segmento de Commerce, a Receita de Assinatura de Plataforma, que cresceu 18,8% no 3T23, em decorrência do crescimento da base de assinantes da Companhia, e a Receita de Ecossistema, que apresentou crescimento de 11,0% no trimestre em comparação com o 2T22, resultado do cenário macroeconômico para varejo mais desafiador e da base comparativa mais forte no segmento de pagamentos, que cresceu 95% no 3T22, conforme apresentado na mensagem da Administração. O destaque positivo da Receita de Ecossistema veio do ótimo desempenho da operação de logística no trimestre, que cresceu 28% vs 3T22.

Se considerarmos as cinco maiores empresas adquiridas, que juntas representam cerca de 85% do total da receita líquida das aquisições, o crescimento no 3T23 foi de 20,0%.

No segmento de BeOnline / SaaS, após um ano passando por um processo ativo de rentabilização (com descontinuidade de algumas operações menos rentáveis), mas que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), começou a ganhar tração reduzindo a queda de receita na comparação anual para -0,6% e na comparação com o 2T23 já cresce de 1,1%.

¹ Houve reclassificação de Receita Líquida referente ao ajuste na receita de planos anuais que foram reconhecidos fora do regime de competência, que impactou em cerca de 0,3% a Receita Líquida Consolidada nos últimos trimestres. A reconciliação está disponível nos anexos do presente relatório.



// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Custo dos serviços prestados	185,1	164,7	12,4%	513,3	455,7	12,6%
% Receita Operacional Líquida	56,1%	54,3%	1,7 p.p.	54,3%	54,7%	-0,4 p.p.
Despesas com vendas	68,6	65,5	4,6%	202,4	185,4	9,1%
% Receita Operacional Líquida	20,8%	21,6%	-0,8 p.p.	21,4%	22,3%	-0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	62,0	60,6	2,4%	184,6	164,3	12,3%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	20,0%	-1,2 p.p.	19,5%	19,7%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,3)	8,8	-103,8%	(9,0)	(0,8)	1008,2%
% Receita Operacional Líquida	-0,1%	2,9%	-3,0 p.p.	-0,9%	-0,1%	-0,9 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	315,3	299,6	5,3%	891,4	804,7	10,8%
% Receita Operacional Líquida	95,5%	98,8%	-3,3 p.p.	94,3%	96,6%	-2,3 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram crescimento de 5,3% no 3T23 quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Nos primeiros nove meses do ano, o crescimento foi de 10,8%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 3T23 foi de R\$ 185,1 milhões, um aumento de 12,4% na comparação entre os dois períodos, o que representou 56,1% da receita líquida no 3T23 e 54,3% no 3T22. Esse aumento dos custos dos serviços prestados superior ao crescimento da Receita Líquida está diretamente relacionado a um bônus extraordinário e não recorrente pago a fundadores de empresa adquirida e a um aumento nos custos observados no segmento de meios de pagamentos, que tendem a ser compensados pela operação por meio de repasse aos clientes e alavancagem operacional.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 3T23 foram de R\$ 68,6 milhões apresentando um incremento de 4,6% quando comparado ao 3T22.

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

LWSA	3T23	2T23	3T22	3T23 vs 2T23	3T23 vs 3T22
Commerce					
Despesas com vendas	50,4	51,7	45,8	-2,4%	10,2%
% ROL	22,5%	24,8%	23,3%	-2,2 p.p.	-0,8 p.p.
BeOnline / SaaS					
Despesas com vendas	18,2	17,5	19,8	3,7%	-8,1%
% ROL	17,1%	16,7%	18,5%	0,4 p.p.	-1,4 p.p.
Consolidado					
Despesas com vendas	68,6	69,2	65,5	-0,9%	4,6%
% ROL	20,8%	22,1%	21,6%	-1,3 p.p.	-0,8 p.p.



Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas como finanças, RH, contabilidade e fiscal, despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas, bem como depreciação e amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, no 3T23 foi de R\$ 62,0 milhões e de R\$ 60,6 milhões em igual período de 2022, o que representou um aumento de 2,4%, resultado da estratégia de controle de custos e de headcount da Companhia, conforme explorado em trimestres anteriores.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	110,6	102,3	8,2%	324,8	269,2	20,6%
Margem (%)	49,4%	52,1%	-2,7 p.p.	51,4%	52,5%	-1,1 p.p.
BeOnline / SaaS	34,4	36,1	-4,7%	107,4	108,0	-0,6%
Margem (%)	32,4%	33,8%	-1,4 p.p.	34,2%	33,7%	0,5 p.p.
Lucro Bruto	145,0	138,4	4,8%	432,1	377,2	14,6%
Margem (%)	43,9%	45,7%	-1,7 p.p.	45,7%	45,3%	0,4 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 4,8% no 3T23 quando comparado ao 3T22, atingindo R\$ 145,0 milhões. No 9M23, o crescimento do Lucro Bruto foi de 14,6%, atingindo R\$ 432,1 milhões.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Lucro (Prejuízo) Líquido	3,9	(7,3)	-153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,2	(1,6)	359,1%	84,5	(15,4)	-647,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	6,6	12,4	-46,5%	(1,8)	33,6	-105,3%
(+) Depreciação e Amortização	30,2	26,4	14,4%	88,3	75,5	17,0%
EBITDA	44,9	29,9	50,3%	142,4	103,7	37,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,7	6,0	-4,7%	12,0	10,9	10,1%
(+) Despesas de fusões e aquisições	3,4	4,1	-15,8%	3,9	6,1	-36,2%
(+) Ajustes Relacionados a Earnout	0,0	9,4	-100,0%	0,0	0,0	n/a
(+) Outros Ajustes	0,0	(0,2)	-100,0%	0,0	0,4	-100,0%
EBITDA Ajustado	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,4%	16,2%	0,1 p.p.	16,7%	14,5%	2,2 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LWSA no 3T23 foi de R\$ 54,1 milhões, montante 9,9% superior em relação ao 3T22, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando leve expansão de 0,15 p.p. no mesmo período.

Nos 9 primeiros meses de 2023, o crescimento do EBITDA foi de 30,7% com expansão de 2,2 p.p. na margem EBITDA Ajustada vs o 9M22.

A despesa de fusões e aquisições no trimestre está diretamente relacionada a um bônus extraordinário e não recorrente pago a fundadores de empresa adquirida, tendo sido contabilizado em Custos Operacionais e, assim, impactando negativamente a Margem Bruta da Companhia.

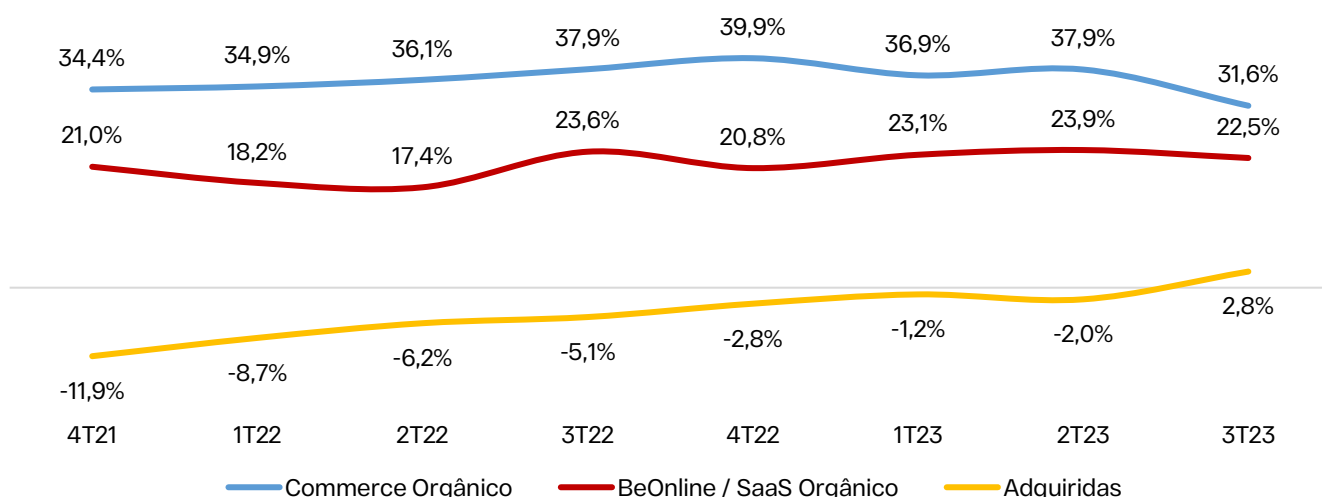


// Margem EBITDA Ajustada

A margem EBITDA das empresas adquiridas (linha amarela do gráfico abaixo) passou de -2,0% no 2T23 para 2,8% no 3T23, resultado principalmente do ótimo desempenho das operações de logística e ERP, bem como da estratégia de controle de custos da Companhia.

No segmento de Commerce Orgânico, como comentado nos calls de resultados dos últimos trimestres, a margem tende a navegar mais próxima de 34 a 35%, considerando oscilações sazonais e também efeitos do crescimento da Wake.

Já no segmento orgânico de BeOnline / SaaS, consolidamos a margem em um novo patamar, decorrente da descontinuidade de algumas operações menos rentáveis, o que também impactou o crescimento da Receita Líquida do segmento neste trimestre.



// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Receita Financeira	40,8	49,3	-17,4%	124,7	139,7	-10,7%
Despesas Financeiras	(45,0)	(47,7)	-5,7%	(209,2)	(124,2)	68,4%
Resultado Financeiro Líquido	(4,2)	1,6	-359,1%	(84,5)	15,4	-647,6%

O resultado financeiro líquido no 3T23 foi uma despesa de R\$ 4,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 22,2 milhões no 3T23;
- (ii) A despesa de R\$ 14,7 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. O referido valor em percentual do TPV passou de 1,22% no 3T22 para **0,86%** no 3T23.



// Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Lucro Líquido	3,9	(7,3)	153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,7	6,0	-4,7%	12,0	10,9	10,1%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,9	9,8	1,0%	29,9	28,8	3,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	22,2	33,4	-33,7%	146,6	69,2	111,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(17,4)	(8,3)	109,8%	(70,5)	(17,9)	293,0%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,2	(1,6)	113,5%	0,9	(1,0)	-184,3%
Lucro Líquido Ajustado	24,5	32,6	-24,9%	90,2	100,6	-10,3%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	7,4%	10,7%	-3,3 p.p.	9,5%	12,1%	-2,5 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da LWSA no 3T23 foi de R\$ 24,5 milhões. No 9M23, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 90,2 milhões.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
(+) Empréstimos e financiamentos	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	11,2
(-) Saldo de Derivativos (Swap cambial) ¹	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(2,7)
Dívida Bruta Bancária	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	8,5
(-) Caixa e Equivalente de Caixa ²	(1.107,0)	(1.060,1)	(1.426,2)	(1.448,2)	(1.420,9)	(1.438,3)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(1.106,9)	(1.059,9)	(1.425,9)	(1.447,8)	(1.420,4)	(1.429,8)
(+) Passivo de arrendamento ³	70,0	73,2	75,3	76,9	79,3	81,9
Dívida (Caixa) Líquida	(1.037,0)	(986,7)	(1.350,6)	(1.370,9)	(1.341,2)	(1.347,9)
(-) Earnouts	635,2	626,2	850,6	855,4	841,8	811,8
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(401,7)	(360,6)	(500,1)	(515,5)	(499,4)	(536,0)

¹ Saldo de Instrumentos Financeiros Derivativos no Balanço Patrimonial

² Considera o caixa restrito do curto e longo prazo decorrentes de garantias oferecidas em captações financeiras

³ Passivo de arrendamento mercantil refere-se à adoção do CPC 06(R2)/IFRS 16 a partir de 1º de janeiro de 2019

Com os recursos obtidos em fevereiro de 2021 na oferta subsequente de ações (Follow-on), e as saídas decorrentes do pagamento de parte do preço das aquisições de empresas ao longo de 2021, 2022 e 2023 a Companhia apresentou um saldo líquido de caixa de R\$ 1.106,9 milhões no 3T23. Excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16, o saldo líquido de caixa é de R\$ 1.037,0 milhões.

Destaca-se ainda os potenciais earnouts a pagar decorrentes das aquisições, que totalizam R\$ 635,2 milhões.



// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Resultado antes do IR e CS	9,1	6,3	44,0%	(30,4)	46,3	-165,8%
Itens que não afetam caixa	58,2	67,4	-13,7%	251,3	159,5	57,5%
Varição no Capital de Giro	22,0	9,5	-130,7%	(59,2)	(63,0)	6,1%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	89,3	83,3	7,3%	161,7	142,7	13,3%
Capex - Imobilizado	(3,8)	(11,3)	-66,1%	(20,2)	(33,0)	-38,8%
Capex - Desenvolvimento	(20,2)	(14,5)	39,0%	(54,6)	(41,0)	33,4%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	65,3	57,4	13,7%	86,8	68,8	26,2%
Aquisição	(12,9)	(49,1)	-73,7%	(366,6)	(189,4)	93,6%
Outros Investimentos	(0,7)	(13,3)	-94,4%	(4,5)	(11,6)	-61,2%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(37,6)	(88,2)	-57,3%	(445,9)	(274,9)	62,2%
Integralização de Capital	0,0	0,0	-100,0%	3,5	4,0	-12,4%
Empréstimos e financiamentos	(0,1)	(8,1)	-99,4%	(0,4)	(20,7)	-98,3%
Arrendamentos Mercantis	(4,5)	(4,4)	2,2%	(13,5)	(12,9)	4,4%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0	n/a	(30,8)	0,0	n/a
Outros	0,0	0,0	n/a	(15,8)	(1,7)	821,2%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(4,5)	(12,5)	-63,7%	(56,9)	(31,3)	81,9%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	47,1	(17,4)	-371,5%	(341,2)	(163,5)	108,7%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 89,3 milhões no 3T23 vs R\$ 83,3 milhões no 3T22. Essa melhora do caixa líquido das atividades operacionais está relacionada ao melhor desempenho operacional da Companhia no trimestre.

A saída de caixa "Aquisição" de R\$ 12,9 milhões no 3T23 refere-se ao pagamento de parte de earnouts de empresas adquiridas após o IPO.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
EBITDA Ajustado	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Capex	24,0	25,8	-7,1%	74,8	74,0	1,2%
Geração de Caixa (R\$ mln)	30,1	23,4	28,7%	83,4	47,2	76,9%
Conversão de Caixa (%)	55,6%	47,5%	8 p.p.	52,7%	38,9%	14 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	7,3%	8,5%	-1 p.p.	7,9%	8,9%	-1 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, cresceu 28,7% no 3T23. O Capex total apresentou queda de 7,3% vs 3T22 e está em linha com o 1T23 e 2T23.

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



// ANEXO I – Ajustes nos ITRs Consolidados e de Commerce em 2022 e 2023

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA Custo dos serviços prestados	(0,8)	(0,6)	(1,2)	(0,4)	(1,2)	(0,2)
LUCRO BRUTO						
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS Com vendas Gerais e administrativas Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas						
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
RESULTADO FINANCEIRO Receitas financeiras Despesas financeiras						
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL Correntes Diferidos	-	1,0	0,3	0,3	0,4	0,1
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(0,8)	0,4	(0,9)	(0,1)	(0,8)	(0,1)



// ANEXO II – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	303,1	330,1	832,9	945,5
Custo dos serviços prestados	(164,7)	(185,1)	(455,7)	(513,3)
LUCRO BRUTO	138,4	145,0	377,2	432,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(134,9)	(130,3)	(349,0)	(378,1)
Com vendas	(65,5)	(68,6)	(185,4)	(202,4)
Gerais e administrativas	(60,6)	(62,0)	(164,3)	(184,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(8,8)	0,3	0,8	9,0
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	3,5	14,8	28,2	54,1
RESULTADO FINANCEIRO	1,6	(4,2)	15,4	(84,5)
Receitas financeiras	49,3	40,8	139,7	124,7
Despesas financeiras	(47,7)	(45,0)	(124,2)	(209,2)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	5,2	10,5	43,6	(30,4)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(12,4)	(6,6)	(33,6)	1,8
Correntes	(20,7)	(24,1)	(51,5)	(68,7)
Diferidos	8,3	17,4	17,9	70,5
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(7,3)	3,9	10,1	(28,6)

* 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 (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	117,6	115,7	350,8	342,2
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(10,9)	(9,7)	(30,6)	(28,5)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	106,7	106,0	320,2	313,7
Custo dos serviços prestados	(70,6)	(71,7)	(212,2)	(206,3)
LUCRO BRUTO	36,1	34,4	108,0	107,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(48,4)	(43,8)	(117,4)	(113,6)
Com vendas	(19,8)	(18,2)	(57,7)	(51,8)
Gerais e administrativas	(19,8)	(26,1)	(60,5)	(68,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(8,8)	0,4	0,7	6,6
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(12,4)	(9,4)	(9,4)	(6,2)
Despesas de depreciação e amortização	18,7	20,5	55,4	61,1
EBITDA	6,4	11,0	46,0	54,9

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



// ANEXO IV – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	215,9	243,9	564,3	691,5
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(18,3)	(21,2)	(48,9)	(59,7)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	196,4	224,1	512,8	631,8
Custo dos serviços prestados	(94,1)	(113,4)	(243,6)	(307,0)
LUCRO BRUTO	102,3	110,6	269,2	324,8
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(86,4)	(86,4)	(231,6)	(264,5)
Com vendas	(45,8)	(50,4)	(127,8)	(150,6)
Gerais e administrativas	(40,7)	(35,9)	(103,9)	(116,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	(0,1)	0,1	2,4
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	15,9	24,2	37,6	60,3
Despesas de depreciação e amortização	7,7	9,7	20,1	27,2
EBITDA	23,5	33,9	57,7	87,4

* 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

	4T22	3T23
	31/12/2022	30/09/2023
ATIVO		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.448,2	1.107,0
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	673,2	739,9
Impostos a recuperar	8,4	11,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	32,0	10,5
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Outros ativos	29,4	31,1
Total do ativo circulante	2.191,1	1.900,3
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	13,4	17,0
Aplicação financeira restrita		
Depósitos judiciais	1,1	0,5
Outros ativos	6,5	7,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	66,4	136,5
Investimentos	-	-
Imobilizado	96,5	87,4
Ativos de direito de uso	68,8	61,1
Intangível	2.282,5	2.285,4
Total do ativo não circulante	2.535,1	2.595,7
TOTAL DO ATIVO	4.726,3	4.496,0



// ANEXO V – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T22	3T23
	31/12/2022	30/09/2023
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		
Circulante		
Fornecedores	51,3	30,8
Empréstimos e financiamentos	0,4	0,1
Passivo de arrendamento	11,5	11,6
Pessoal, encargos e benefícios sociais	90,3	118,7
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	-
Outros tributos a recolher	9,5	13,4
Serviços a prestar	84,6	95,2
Recebimentos a repassar	537,1	557,6
Juros sobre o capital próprio a pagar	7,2	0,0
Impostos parcelados	2,9	3,0
Instrumentos financeiros derivativos		0,9
Obrigações com aquisição de investimentos	311,9	458,8
Outros passivos	5,1	23,4
Total do passivo circulante	1.111,7	1.313,4
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0
Serviços a Prestar	2,6	4,3
Provisão para demandas judiciais	3,7	4,6
Obrigações com aquisição de investimentos	543,5	176,5
Passivo de arrendamento	65,3	58,3
Impostos parcelados	16,0	14,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3,1	2,3
Outros passivos	4,1	0,2
Total do passivo não circulante	638,4	261,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.934,2	2.937,7
Ações em Tesouraria	(47,5)	(63,2)
Reserva de capital	63,3	73,8
Reserva de lucros	26,1	2,5
Ajuste de avaliação patrimonial		(0,6)
Lucro (prejuízo) do período	-	(28,6)
Total do patrimônio líquido	2.976,2	2.921,5
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.726,3	4.496,0



// ANEXO VI – DFC

Fluxo de Caixa	3T22	3T23	9M22	9M23
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	6.342	9.133	46.259	(30.432)
Ajustes não caixa	67.380	58.182	159.523	251.273
Variações nos ativos e passivos:	9.534	22.000	(63.033)	(59.175)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	83.256	89.315	142.749	161.666
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(11.323)	(3.837)	(33.001)	(20.186)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(20.991)	(13.100)	(161.303)	(366.824)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(13.281)	(749)	(11.596)	(4.499)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	(28.062)	-	(28.062)	-
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(14.506)	(20.162)	(40.952)	(54.633)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(88.163)	(37.836)	(274.914)	(445.943)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(12.459)	(4.524)	(31.304)	(56.938)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(17.366)	46.955	(163.469)	(341.215)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.438.296	1.060.061	1.584.399	1.448.231
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.420.930	1.107.016	1.420.930	1.107.016
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(17.366)	46.955	(163.469)	(341.215)