

**lwsa**

**Release de Resultados**

**4T24**

13 de março de 2025



## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**14 de março de 2025 (sexta-feira)**

10:00 - horário de Brasília

09:00 - horário de Nova Iorque

[Link para inscrição](#)

Português com tradução simultânea para inglês

### CONTATOS RI

**André Kubota**

*CFO e IRO*

**Henrique Marquezi**

*Diretor de RI*

**Henry Yuji Gomes**

*Coordenador de RI*

**Ricardo Reis**

*Analista de RI*

Telefone // +55 11 3544-0479

E-mail // [ri@lwsa.tech](mailto:ri@lwsa.tech)

Website // [ri.lwsa.tech](http://ri.lwsa.tech)

## Sobre a LWSA

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

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

## Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2024 (4T24).

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 março de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T24

## Destaques do Trimestre

*Trimestre com expansão de margens,  
geração de caixa operacional positiva e importante crescimento de GMV e TPV*

### Operacionais (4T24 vs 4T23):

**+16,3%** do GMV de Ecossistema (R\$19,5 bi)

**+15,3%** do TPV (R\$2,1 bi)

**+12,4%** do GMV de Loja Própria (R\$1,7 bi)

**+ 4,8%** na Base de Assinantes (193,2 mil)

### Financeiros (4T24 vs 4T23):

**+4,8%** de Receita Líquida Consolidada (**R\$ 364,1 milhões**) e **+8,1%** excluindo Squid

**+6,7%** de Receita Líquida - Commerce (**R\$ 259,7 milhões**) e **+11,8%** excluindo Squid

**+20,1%** de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

**+19,0%** de EBITDA Ajustado (**R\$81,3 milhões**)

**+2,7 p.p.** de Margem EBITDA Ajustada (**22,3%**)

**-25,8%** de Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

**R\$ 35,8 mm** de Fluxo de Caixa Livre após Capex

## // Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
<b>PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS</b>								
Assinantes de Plataforma (mil)	193,2	184,3	4,8%	191,2	1,0%	193,2	184,3	4,8%
GMV do Ecossistema	19.542,1	16.805,8	16,3%	17.377,2	12,5%	69.664,0	58.827,0	18,4%
TPV	2.107,0	1.828,1	15,3%	1.983,4	6,2%	7.581,7	6.578,6	15,2%
<b>INDICADORES FINANCEIROS</b>								
Receita Líquida - Commerce	259,7	243,4	6,7%	243,0	6,9%	950,0	875,2	8,5%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	124,9	104,0	20,1%	116,8	7,0%	458,5	375,0	22,3%
Receita Líquida de Ecossistema	134,8	139,4	-3,3%	126,3	6,7%	491,6	500,2	-1,7%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,4	103,9	0,5%	106,3	-1,8%	420,0	417,5	0,6%
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>364,1</b>	<b>347,3</b>	<b>4,8%</b>	<b>349,3</b>	<b>4,2%</b>	<b>1370,0</b>	<b>1292,8</b>	<b>6,0%</b>
Lucro Bruto - Commerce	129,4	130,7	-1,0%	132,5	-2,3%	495,9	455,4	8,9%
Margem Bruta - Commerce (%) <sup>1</sup>	49,8%	53,7%	-3,9 p.p	54,5%	-4,7 p.p	52,2%	52,0%	0,2 p.p
Lucro Bruto - BeOnline / SaaS	38,6	35,1	10,0%	42,0	-8,0%	159,1	142,5	11,7%
Margem Bruta - BeOnline / SaaS (%)	37,0%	33,8%	3,2 p.p	39,5%	-2,5 p.p	37,9%	34,1%	3,8 p.p
<b>Lucro Bruto Consolidado</b>	<b>168,0</b>	<b>165,8</b>	<b>1,3%</b>	<b>174,5</b>	<b>-3,7%</b>	<b>655,0</b>	<b>597,9</b>	<b>9,6%</b>
Margem Bruta - Consolidada (%)	46,1%	47,7%	-1,6 p.p	49,9%	-3,8 p.p	47,8%	46,3%	1,6 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	56,6	48,2	17,4%	47,6	18,7%	177,8	138,1	28,7%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	21,8%	19,8%	2,0 p.p	19,6%	2,2 p.p	18,7%	15,8%	2,9 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	24,7	20,1	22,8%	26,0	-4,9%	103,6	88,4	17,1%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	23,7%	19,4%	4,3 p.p	24,5%	-0,8 p.p	24,7%	21,2%	3,5 p.p
<b>EBITDA Ajustado Consolidado</b>	<b>81,3</b>	<b>68,3</b>	<b>19,0%</b>	<b>73,7</b>	<b>10,5%</b>	<b>281,4</b>	<b>226,6</b>	<b>24,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p	21,1%	1,2 p.p	20,5%	17,5%	3,0 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(45,1)</b>	<b>-61,2%</b>	<b>16,9</b>	<b>-203,5%</b>	<b>42,2</b>	<b>(73,7)</b>	<b>157,2%</b>
Margem Líquida (%)	-4,8%	-13,0%	8,2 p.p	4,8%	-9,6 p.p	3,1%	-5,7%	8,8 p.p
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42,9</b>	<b>53,0</b>	<b>-19,1%</b>	<b>37,0</b>	<b>15,8%</b>	<b>149,9</b>	<b>142,4</b>	<b>5,3%</b>
Margem Líquida (%)	11,8%	15,3%	-3,5 p.p	10,6%	1,2 p.p	10,9%	11,0%	-0,1 p.p
<b>Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts</b>	<b>(100,0)</b>	<b>(349,6)</b>	<b>n/a</b>	<b>(153,7)</b>	<b>n/a</b>	<b>(100,0)</b>	<b>(349,6)</b>	<b>n/a</b>
<b>OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS</b>								
GMV de Loja Própria	1.662,6	1.478,5	12,4%	1.488,5	11,7%	5.824,3	5.008,9	16,3%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	6.090,7	5.760,1	5,7%	5.797,9	5,1%	22.846,5	21.471,2	6,4%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	390,6	404,0	-3,3%	393,9	-0,9%	390,6	404,0	-3,3%

<sup>1</sup> Detalhamento da Margem e Custos e Despesas Operacionais na página 10

## // Comentários da Administração

Encerramos um ano em que a LWSA apresentou ganhos importantes em produtividade, refletidos nas margens Bruta e EBITDA, que mostraram importante expansão em comparação aos períodos anteriores e consistente performance nos seus indicadores operacionais, que, apesar do cenário macroeconômico para o varejo e e-commerce no Brasil, mantêm uma importante linha de crescimento.

Nossos indicadores operacionais, em especial o GMV, a base de assinantes pagantes do segmento de Commerce e conseqüentemente a receita de assinaturas do segmento de Commerce, continuaram a apresentar um crescimento superior às médias do mercado. Este resultado é um reflexo da qualidade e robustez do nosso ecossistema, que tem auxiliado nossos clientes a acelerarem suas vendas, tanto em seus próprios e-commerces quanto em marketplaces, além de otimizarem a gestão de seus negócios.

Em 2024, o GMV do Ecossistema da LWSA atingiu a expressiva marca de R\$ 69,7 bilhões, representando uma fatia significativa do e-commerce brasileiro. Tal marca reafirma nossa relevância e importância para todos os atores do mercado, incluindo lojistas e marketplaces, consolidando nosso papel como facilitadores e impulsionadores do crescimento no setor.

Entendemos, contudo, que o crescimento da Receita Líquida Consolidada da LWSA ficou aquém de todo o potencial, parte em decorrência da reestruturação da Squid. Não obstante, ao considerarmos os resultados consolidados, desconsiderando a Squid, observamos um crescimento de 10,4%, sendo que o segmento de Commerce, também sem considerar os resultados da Squid, apresentou uma expansão de 15,8% em sua receita líquida de 2024.

O processo de reestruturação da Squid, iniciado em janeiro de 2024 e que foi amplamente debatido com nossos investidores ao longo do ano, foi concluído dentro do próprio ano. Desde então, a Squid tem demonstrado avanços em receita e rentabilidade, trimestre após trimestre. Vale destacar que no primeiro trimestre de 2025, as bases comparativas estarão devidamente alinhadas para o grupo, dessa forma não será mais necessária a divulgação dos resultados "Ex-Squid".

Destacamos, também, que 2024 foi um ano de importantes evoluções em nossos produtos trazendo maior valor para os nossos clientes.

Neste ano, ampliamos a atuação das nossas plataformas de e-commerce para uma solução Omnichannel completa, que integra o mundo digital com o físico (off-line) por meio de um lançamento de PDV (software) integrado com possibilidade de captura de pagamento e logística de forma unificada. Dentro desse escopo, expandimos a oferta com um módulo de gestão para multi-lojas e franquias para PMEs, que já vem sendo utilizado por parte dos nossos clientes.

Disponibilizamos para os nossos clientes PMEs o "Live Shop", que oferece a possibilidade do cliente fazer lives na própria loja com carrinho integrado e controle total dos produtos diretamente no painel de controle, uma estratégia muito utilizada em países onde o e-commerce está em estágios mais avançados que o mercado brasileiro e ampliamos, assim, os canais de vendas disponíveis para o nosso cliente.

Lançamos uma solução de produtividade para nossos clientes baseada em IA generativa (Woz), que está transformando o atendimento e as vendas dos nossos clientes ao reduzir seus custos operacionais e aumentar a eficiência da operação com suas três soluções integradas: (i) Woz Agente, que resolve até 40% das demandas instantaneamente; (ii) Woz Co-Piloto, que assiste equipes com respostas inteligentes e personalizadas; e (iii) Woz Transcrição, que converte e resume áudios para otimizar o tempo de atendimento. Essa tecnologia já impulsionou a produtividade dos nossos clientes em mais de 50% (tempo e volume de atendimento), redefinindo a forma como empresas se comunicam e escalam suas operações.

Na Wake, nossa operação de Plataforma de E-commerce para Enterprises, em 2024, avançamos na estratégia de captura de novos clientes, trazendo importantes marcas como Shop2gether, Canal, OQVestir, Blue Man, Adriana Degreas e Inbrands, estamos expandindo outros segmentos na Omnicanalidade com clientes como Farma Delivery e Soneda e ampliamos nossos canais de venda e atendimento homologando mais de 30 Agências parceiras. Além disso, desenvolvemos um aplicativo que integra diversos sistemas em uma única solução (Wake U), conectando vendas e operações em tempo real e reforçando o conceito de "Real Unified Commerce" que oferecemos. Passamos a oferecer soluções OMS de forma totalmente integrada para o nosso lojista, contribuindo, assim, para uma jornada mais eficiente em cada etapa do processo de venda.

Em pagamentos e soluções financeiras, obtivemos a aprovação do Bacen para nos tornarmos uma Instituição de Pagamento e passamos a oferecer o produto de conta digital aos nossos clientes, outro importante passo dentro da jornada dentro do nosso ecossistema.

Sobre os resultados do trimestre, destacamos o crescimento de 20,1% da Receita Líquida de Assinatura de Plataformas de Commerce, resultado da expansão da nossa base de assinantes de plataforma e do contínuo crescimento do ARPU do nosso cliente, que cresceu 14,6% na comparação com o 4T23. Além disso, apresentamos uma importante expansão de 2,7 p.p. na Margem EBITDA Ajustada na comparação com o 4T23, resultado das capturas de sinergias dentro do grupo, controle de headcount e otimização da estrutura organizacional. Neste trimestre geramos R\$ 35,8 milhões de fluxo de caixa livre e encerramos o período com R\$ 447,4 milhões em caixa.

Reiteramos o compromisso da administração da Companhia em aproveitar as oportunidades que o dinâmico mercado competitivo nos apresenta. Estamos dedicados a extrair as diversas oportunidades que nosso ecossistema nos oferece e à construção de novas avenidas de crescimento, acelerando nosso desenvolvimento com responsabilidade, rentabilidade e geração de caixa.

## // Alocação de Capital

No que tange à alocação de capital, conforme já destacado no último trimestre, distribuimos mais de R\$ 190 milhões aos nossos acionistas, por meio de um robusto programa de recompra de ações, que já foram canceladas (34 milhões de ações – representando 5,7% do total de ações da Companhia) e dividendos pagos em novembro.

No mês de fevereiro de 2025, nessa mesma linha, aprovamos outro importante programa de recompra de 38,8 milhões de ações, que correspondem a 10% do free float da Companhia.



## // Earnouts

Conforme Política de Remensuração de Earnouts, realizada e apresentada semestralmente ao mercado nos últimos releases de resultados, em dezembro de 2024 realizamos a última revisão das estimativas de pagamentos dos Earnouts.

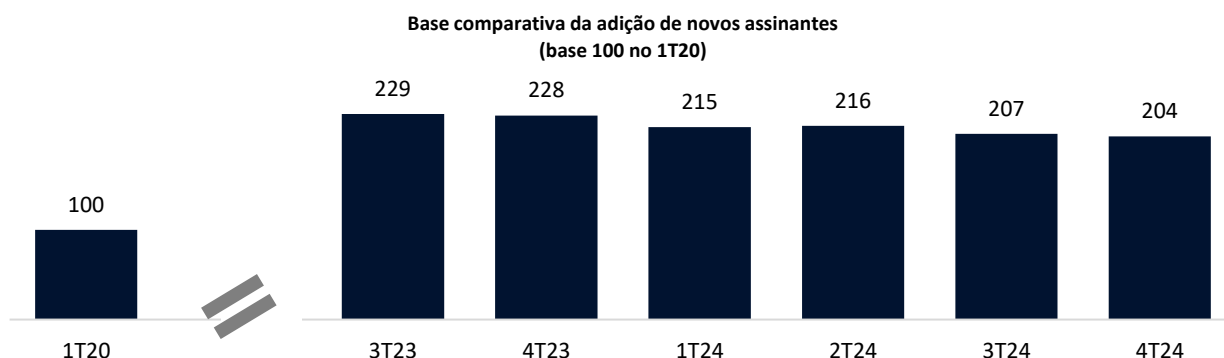
Em junho de 2024, o valor estimado a pagar de Earnout era R\$ 242,8 milhões, em dezembro esse valor passou para R\$ 274,6 milhões, cujos pagamentos estão concentrados no 2T25 (aproximadamente R\$ 230,0 milhões), ficando o restante do saldo com um fluxo distribuído até o final de 2027, tendo em vista o desempenho positivo das empresas adquiridas Bagy, Síntese e Octadesk.

O aumento do saldo de Earnouts a pagar resultou no reconhecimento de uma despesa financeira de R\$ 40,5 milhões, que líquida de impostos totalizam R\$ 26,7 milhões nos resultados do 4T24. Vale destacar que dentro da despesa financeira, R\$ 7,5 milhões referem-se ao AVP do 4T24 e o restante à reavaliação dos saldos.

## // Desempenho Operacional

Encerramos o 4T24 com uma base de 193,2 mil assinantes pagantes de plataforma e-commerce, um crescimento de 4,8% vs 4T23.

Notamos uma leve queda no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. Essa queda, conforme comentado no último call de resultados da Companhia, faz parte de uma estratégia de aquisição de clientes, que possuem um LTV maior, o que reflete no importante crescimento do GMV e na receita de assinaturas de plataforma. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Lojas Próprias e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiu R\$ 19,5 bilhões no 4T24, volume 16,3% superior ao 4T23. Em 2024, o crescimento foi de 18,4%, quando comparado a 2023, atingindo R\$ 69,7 bilhões.



No 4T24, notamos o crescimento de 12,4% vs 4T23 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes. O crescimento em 2024 foi de 16,3% vs 2023.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias em 2024, acima da média do mercado, deve-se a sólida proposta de valor do ecossistema LWSA, que propicia ao lojista impulsionar suas vendas em diversas mídias e canais por conta própria por meio de seu painel de controle. Esse processo é apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de 15,3% no 4T24 vs 4T23, atingindo R\$ 2,1 bi no período, resultado principalmente da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos. Em 2024, o TPV foi de R\$ 7,6 bi, o que representou um aumento de 15,2% na comparação com 2023.

## // Desempenho Financeiro

### // Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Commerce	259,7	243,4	6,7%	243,0	6,9%	950,0	875,2	8,5%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>71,3%</i>	<i>70,1%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>69,6%</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>69,3%</i>	<i>67,7%</i>	<i>1,6 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	104,4	103,9	0,5%	106,3	-1,8%	420,0	417,5	0,6%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>28,7%</i>	<i>29,9%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>	<i>30,4%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>	<i>30,7%</i>	<i>32,3%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>
<b>Receita Operacional Líquida - Consolidado</b>	<b>364,1</b>	<b>347,3</b>	<b>4,8%</b>	<b>349,3</b>	<b>4,2%</b>	<b>1.370,0</b>	<b>1.292,8</b>	<b>6,0%</b>

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 6,7% no 4T24, passando de R\$ 243,4 milhões no 4T23 para R\$ 259,7 milhões no 4T24. Em 2024, o crescimento foi de 8,5%, atingindo R\$ 950,0 milhões.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 20,1% no 4T24 vs 4T23 e 22,3% em 2024, resultado do crescimento da base de clientes e da expansão de ARPU da base existente.

Já a Receita Líquida de Ecossistema, impactada por Squid, caiu 3,3% vs 4T23. Ex-Squid, a Receita Líquida de Ecossistema cresceu 4,1% vs 4T23.

Conforme mencionado nos últimos relatórios de resultados, a reestruturação operacional e comercial de Squid impactou o crescimento anual tanto do segmento de Commerce quanto do Consolidado. Excluindo os efeitos de Squid da comparação anual, a Receita Líquida do segmento de Commerce cresceu 11,8% no 4T24 vs 4T23 e 15,8% em 2024 na comparação com 2023.

Neste trimestre especificamente, a operação de Serviços Financeiros apresentou um crescimento menor do que o potencial esperado na monetização dos fluxos que passam pela operação (menor volume de antecipações pontuais). Esse movimento foi parcialmente compensado por uma queda

de 25,8% nas despesas financeiras com antecipação de recebíveis. Já observamos nos primeiros meses de 2025 uma normalização da monetização destes fluxos financeiros.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios, que naturalmente trouxe estabilização de sua Receita Líquida na comparação YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), o crescimento foi de 0,5% vs o 4T23 e 0,6% na comparação vs 2023.

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 364,1 milhões no 4T24, um aumento de 4,8% em relação ao 4T23 e 4,2% na comparação com o 3T24. Excluindo os efeitos de Squid na comparação anual, o crescimento foi de 8,1%.

## // Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Custo dos serviços prestados	196,1	181,5	8,0%	174,9	12,2%	715,0	694,8	2,9%
% Receita Operacional Líquida	53,9%	52,3%	1,6 p.p.	50,1%	3,8 p.p.	52,2%	53,7%	-1,6 p.p.
Despesas com vendas	71,2	70,1	1,7%	75,9	-6,2%	292,5	272,5	7,3%
% Receita Operacional Líquida	19,6%	20,2%	-0,6 p.p.	21,7%	-2,2 p.p.	21,3%	21,1%	0,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	69,6	68,0	2,4%	64,7	7,6%	257,4	252,6	1,9%
% Receita Operacional Líquida	19,1%	19,6%	-0,5 p.p.	18,5%	0,6 p.p.	18,8%	19,5%	-0,7 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(2,9)	(4,7)	-37,4%	(0,6)	372,5%	(8,7)	(13,6)	-36,1%
% Receita Operacional Líquida	-0,8%	-1,3%	0,5 p.p.	-0,2%	-0,6 p.p.	-0,6%	-1,1%	0,4 p.p.
<b>Custos e Despesas Operacionais Totais</b>	<b>334,1</b>	<b>314,9</b>	<b>6,1%</b>	<b>314,9</b>	<b>6,1%</b>	<b>1.256,2</b>	<b>1.206,3</b>	<b>4,1%</b>
% Receita Operacional Líquida	91,8%	90,7%	1,1 p.p.	90,1%	1,6 p.p.	91,7%	93,3%	-1,6 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram aumento de 6,1% no 4T24 quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Em 2024, o crescimento dos custos e despesas totais foi de 4,1% vs 2023.

### Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T24 foi de R\$ 196,1 milhões, um aumento de 8,0% na comparação entre os dois períodos, o que representou 53,9% da receita líquida no 4T24 e 52,3% no 4T23. Esse aumento está diretamente relacionado a um contingenciamento ativo de R\$ 9,6 milhões, referente a um litígio comercial de contrato de 2023 com um fornecedor logístico, que não cumpriu os termos estabelecidos contratualmente. A Companhia já ajuizou uma ação e está aguardando os trâmites legais. Por se tratar de um evento não recorrente, referente a 2023, ajustamos o referido valor no cálculo do EBITDA de 2024. Além disso, a Companhia continua tomando as iniciativas legais cabíveis e entende que existem boas chances de reaver dito recurso.

Excluindo esse impacto no 4T24 e no ano de 2024, os custos dos serviços prestados representariam 51,2% e 51,5% da receita líquida, respectivamente.

Em 2024, o crescimento dos custos e serviços prestados foi de 2,9% na comparação com 2023.

### Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 4T24 foram de R\$ 71,2 milhões apresentando um aumento de 1,7% quando comparado ao 4T23.

Em 2024, o crescimento das despesas com vendas foi de 7,3% versus 2023.

### 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 4T24 foi de R\$ 69,6 milhões e de R\$ 68,0 milhões em igual período de 2023, o que representou um aumento de 2,4%, inferior ao crescimento da Receita Líquida da Companhia, resultado das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

Em 2024, o crescimento das despesas gerais e administrativas foi de 1,9% quando comparado com 2023.

## // Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Commerce	129,4	130,7	-1,0%	132,5	-2,3%	495,9	455,4	8,9%
Margem (%)	49,8%	53,7%	-3,9 p.p.	54,5%	-4,7 p.p.	52,2%	52,0%	0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	38,6	35,1	10,0%	42,0	-8,0%	159,1	142,5	11,7%
Margem (%)	37,0%	33,8%	3,2 p.p.	39,5%	-2,5 p.p.	37,9%	34,1%	3,8 p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>168,0</b>	<b>165,8</b>	<b>1,3%</b>	<b>174,5</b>	<b>-3,7%</b>	<b>655,0</b>	<b>597,9</b>	<b>9,6%</b>
Margem (%)	46,1%	47,7%	-1,6 p.p.	49,9%	-3,8 p.p.	47,8%	46,3%	1,6 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 1,3% no 4T24 quando comparado ao 4T23, atingindo R\$ 168,0 milhões e -1,6 p.p. na Margem Bruta da Companhia. Em 2024, o crescimento foi de 9,6% com expansão de 1,6 p.p. na Margem Bruta Consolidada.

A Margem Bruta foi impactada pelo contingenciamento referente ao litígio com o fornecedor logístico mencionado anteriormente. Excluindo-se os efeitos desta provisão, o Lucro Bruto consolidado do 4T24 apresentaria um crescimento de 7,1% e a Margem Bruta Consolidada seria 48,8%, representando uma expansão de 1,0 p.p. na comparação com o 4T23. No segmento de Commerce especificamente, a Margem Bruta do 4T24 seria de 54,0%, representando uma expansão de 0,3 p.p..

## // EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(45,1)</b>	<b>-61,2%</b>	<b>16,9</b>	<b>-203,5%</b>	<b>42,2</b>	<b>(73,7)</b>	<b>157,2%</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	45,4	111,6	-59,3%	8,5	432,2%	48,9	196,1	-75,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	2,1	(34,1)	-106,1%	9,0	-76,7%	22,7	(35,9)	163,3%
(+) Depreciação e Amortização	33,6	29,9	12,4%	33,3	0,9%	130,4	118,1	10,4%
<b>EBITDA</b>	<b>63,6</b>	<b>62,2</b>	<b>2,1%</b>	<b>67,7</b>	<b>-6,1%</b>	<b>244,2</b>	<b>204,6</b>	<b>19,4%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,8	3,7	1,3%	4,6	-17,9%	15,0	15,7	-4,7%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,3	2,3	-85,8%	1,4	-75,8%	4,5	6,2	-28,0%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	13,6	0,0	n/a	0,0	n/a	17,7	0,0	n/a
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>81,3</b>	<b>68,3</b>	<b>19,0%</b>	<b>73,7</b>	<b>10,4%</b>	<b>281,4</b>	<b>226,6</b>	<b>24,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p.	21,1%	1,2 p.p.	20,5%	17,5%	3,0 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 4T24 foi de R\$ 81,3 milhões, montante 19,0% superior em relação ao 4T23, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 2,7 p.p. no mesmo período. Em 2024, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 281,4 milhões com margem EBITDA Ajustada de 20,5%, representando uma expansão de 3,0 p.p. sobre 2023.

As despesas não recorrentes estão relacionadas com (i) a provisão relacionada ao litígio comercial ocorrido em 2023 no montante de R\$ 9,6 milhões e (ii) custos rescisórios referentes a reduções de quadro de colaboradores nas reestruturações corporativas, que totalizaram R\$ 4,0 milhões no trimestre.

## // Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
<b>Commerce</b>								
EBITDA Ajustado	56,6	48,2	17,4%	47,6	18,7%	177,8	138,1	28,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,8%	19,8%	2,0 p.p.	19,6%	2,2 p.p.	18,7%	15,8%	2,9 p.p.
<b>BeOnline / SaaS</b>								
EBITDA Ajustado	24,7	20,1	22,8%	26,0	-4,9%	103,6	88,4	17,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,7%	19,4%	4,3 p.p.	24,5%	-0,8 p.p.	24,7%	21,2%	3,5 p.p.
<b>Consolidado</b>								
EBITDA Ajustado	<b>81,3</b>	<b>68,3</b>	<b>19,0%</b>	<b>73,7</b>	<b>10,5%</b>	<b>281,4</b>	<b>226,6</b>	<b>24,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p.	21,1%	1,2 p.p.	20,5%	17,5%	3,0 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 2,0 p.p. na comparação com o 4T23 e 2,2 p.p. na comparação com o 3T24. No ano, a expansão foi de 2,9 p.p., resultado principalmente das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

No segmento de BeOnline / SaaS, a margem EBITDA Ajustada em 2024 foi de 24,7%, em linha com o percentual esperado e comentado pela Companhia nos últimos trimestres.

## // Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Receita Financeira	14,9	37,0	-59,9%	15,4	-3,4%	91,0	161,7	-43,7%
Despesas Financeiras	(60,3)	(148,6)	-59,5%	(23,9)	152,0%	(139,9)	(357,8)	-60,9%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(45,4)</b>	<b>(111,6)</b>	<b>-59,3%</b>	<b>(8,5)</b>	<b>432,2%</b>	<b>(48,9)</b>	<b>(196,1)</b>	<b>-75,1%</b>

O resultado financeiro líquido no 4T24 foi uma despesa de R\$ 45,4 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 40,5 milhões no 4T24, relacionado ao (i) AVP do saldo remanescente a ser pago em abril/25 e (ii) ao processo semestral de revisão dos saldos de Earnout a pagar no montante de R\$ 34,0 milhões;
- (ii) A despesa de R\$ 10,2 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. O referido valor em percentual do TPV passou de 0,75% no 4T23 para 0,48% no 4T24;
- (iii) Menor receita financeira relacionada a aplicação do caixa da Companhia, principalmente pela redução do saldo de caixa resultado do pagamento de Earnouts (R\$ 561 milhões em 2024), do programa de recompra de ações que consumiu nos últimos doze meses R\$ 152,6 milhões e do pagamento de dividendos no montante de R\$ 40,0 milhões. Essa redução do saldo de caixa, reduziu a Receita Financeira da Companhia em R\$ 22,9 milhões no 4T24 e R\$ 73,0 milhões em 2024.

Em 2024, o resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 48,9 milhões, montante 75% menor ao resultado de 2023.

## // Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	2024	2023
<b>Lucro antes do IRPJ</b>	<b>64,9</b>	<b>(109,7)</b>
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
<b>IR e CS pela alíquota combinada</b>	<b>(22,1)</b>	<b>37,3</b>
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	(2,4)	(2,3)
Imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal	(5,6)	(4,5)
Lei do Bem	9,7	11,8
Outros	(2,3)	(6,4)
<b>Imposto de renda e contribuição social registrado</b>	<b>(22,7)</b>	<b>35,9</b>
<b>Alíquota Efetiva</b>	<b>35,0%</b>	<b>32,8%</b>

A alíquota efetiva de imposto de renda em 2024 foi de 35,0%.

## // Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(45,1)</b>	<b>-61,2%</b>	<b>16,9</b>	<b>-203,5%</b>	<b>42,2</b>	<b>(73,7)</b>	<b>157,2%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,8	3,7	1,3%	4,6	-17,9%	15,0	15,7	-4,7%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	10,0	-5,9%	9,7	-3,0%	39,0	39,9	-2,1%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	40,5	126,3	-68,0%	7,5	439,6%	69,0	273,0	-74,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(2,3)	(42,0)	-94,6%	(1,6)	37,4%	(24,4)	(112,5)	-78,3%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação <sup>1</sup>	9,0	0,0	n/a	0,0	n/a	9,0	0,0	n/a
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>42,9</b>	<b>53,0</b>	<b>-19,1%</b>	<b>37,0</b>	<b>15,8%</b>	<b>149,9</b>	<b>142,4</b>	<b>5,3%</b>
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	11,8%	15,3%	-3,5 p.p.	10,6%	1,2 p.p.	10,9%	11,0%	-0,1 p.p.

<sup>1</sup> Líquido de Imposto de Renda e Contribuição Social

O 4T24 resultou em um prejuízo líquido de R\$ 17,5 milhões para a Companhia, montante 61,2% menor do que o apresentado no 4T23. O prejuízo líquido no período se deu, principalmente, pela revisão dos Earnouts, conforme já explicado no presente relatório. Em 2024, a Companhia apresentou um Lucro Líquido de R\$ 42,2 milhões, revertendo um prejuízo de R\$ 73,7 milhões do exercício de 2023.

Ajustando o Lucro Líquido pelos efeitos dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA, a provisão não recorrente referente ao litígio com um fornecedor e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do 4T24 foi de R\$ 42,9 milhões, montante 19,1% menor do que o registrado no 4T23, impactado por uma menor receita financeira no período (explicada no capítulo de Despesas Financeiras), uma vez que a Companhia distribuiu parte do caixa como dividendos e recomprando ações.

## // Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	3T24	4T23
<b>Dívida Bruta Bancária</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(447,4)	(460,3)	(1.188,2)
<b>Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)</b>	<b>(447,4)</b>	<b>(460,3)</b>	<b>(1.188,2)</b>
(+) Passivo de arrendamento <sup>1</sup>	74,4	70,7	77,4
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(373,0)</b>	<b>(389,6)</b>	<b>(1.110,8)</b>
(-) Earnouts	273,0	235,9	761,2
<b>Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts</b>	<b>(100,0)</b>	<b>(153,7)</b>	<b>(349,6)</b>

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

Por conta principalmente da recompra de ações realizada no 3T24 e 4T24, que totalizou R\$ 112 milhões, o saldo de caixa da Companhia passou para R\$ 447,4 milhões no 4T24. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 100,0 milhões.

## // Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
<b>Resultado antes do IR e CS</b>	<b>(15,4)</b>	<b>(79,2)</b>	<b>-80,6%</b>	<b>25,9</b>	<b>-159,4%</b>	<b>64,9</b>	<b>(109,7)</b>	<b>159,2%</b>
Itens que não afetam caixa	84,4	166,2	-49,2%	47,6	77,5%	222,2	417,4	-46,8%
Variação no Capital de Giro <sup>1</sup>	1,1	23,5	-95,2%	(35,0)	-103,2%	(141,1)	(35,7)	295,5%
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)</b>	<b>70,2</b>	<b>110,4</b>	<b>-36,5%</b>	<b>38,5</b>	<b>82,4%</b>	<b>146,0</b>	<b>272,1</b>	<b>-46,3%</b>
Capex - Imobilizado	(8,9)	(5,5)	62,5%	(6,5)	37,8%	(29,1)	(25,7)	13,2%
Capex - Desenvolvimento	(25,5)	(20,6)	23,5%	(22,1)	15,4%	(83,9)	(75,3)	11,5%
<b>Fluxo de Caixa Livre - Após Capex</b>	<b>35,8</b>	<b>84,3</b>	<b>-57,5%</b>	<b>10,0</b>	<b>259,4%</b>	<b>33,1</b>	<b>171,2</b>	<b>-80,7%</b>
Aquisição	(3,4)	(0,6)	487,9%	0,0	n/a	(560,8)	(367,2)	52,7%
Outros Investimentos	(0,1)	(0,3)	-70,2%	0,0	n/a	(1,2)	(4,8)	-75,3%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)</b>	<b>(37,8)</b>	<b>(26,9)</b>	<b>40,5%</b>	<b>(28,5)</b>	<b>32,7%</b>	<b>(674,9)</b>	<b>(472,9)</b>	<b>42,7%</b>
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,0)	-89,4%	(0,0)	-16,7%	(0,1)	(0,4)	-83,2%
Arrendamentos Mercantis	(5,3)	(4,7)	12,9%	(4,9)	8,2%	(20,1)	(18,2)	10,2%
Recuperação de Ações / Dividendos / Outros	(39,9)	2,5	-1712,8%	(110,5)	-63,9%	(191,8)	(40,6)	371,9%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)</b>	<b>(45,3)</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1868,6%</b>	<b>(115,5)</b>	<b>-60,8%</b>	<b>(211,9)</b>	<b>(59,2)</b>	<b>257,8%</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>81,2</b>	<b>-116,0%</b>	<b>(105,5)</b>	<b>-87,7%</b>	<b>(740,8)</b>	<b>(260,0)</b>	<b>184,9%</b>

<sup>1</sup> Na variação de Capital de Giro temos o pagamento de R\$ 11,8 milhões referente a imposto de renda e contribuição social pagos no 4T24 e R\$ 74,3 milhões em 2024.

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 70,2 milhões no 4T24 enquanto o fluxo de caixa livre após Capex foi de R\$ 35,8 milhões no trimestre.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 4T24 tivemos o desembolso de R\$ 11,8 milhões de imposto de renda e contribuição social, totalizando R\$ 74,3 milhões em 2024. Ressaltamos que começamos em agosto/24 a etapa de simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25 que nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill dessas aquisições, que será amortizado ao longo dos próximos anos, trazendo uma importante redução na rubrica de imposto de renda e contribuição social pagos.

Do total de imposto de renda e contribuição social pagos no 4T24, pouco mais de 60% referem-se às companhias cujas incorporações foram aprovadas na Assembleia Geral de Acionistas de 28 de fevereiro e trarão benefícios a partir de abril/2025.

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

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
EBITDA Ajustado	81,3	68,3	19,0%	73,7	10,4%	281,4	226,6	24,2%
Capex	34,4	26,1	31,6%	28,5	20,5%	113,0	100,9	11,9%
<b>Geração de Caixa (R\$ mln)</b>	<b>47,0</b>	<b>42,2</b>	<b>11,3%</b>	<b>45,2</b>	<b>4,0%</b>	<b>168,4</b>	<b>125,6</b>	<b>34,1%</b>
Conversão de Caixa (%)	57,8%	61,8%	-4,0 p.p.	61,3%	-3,5 p.p.	59,9%	55,5%	4,4 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	9,4%	7,5%	1,9 p.p.	8,2%	1,3 p.p.	8,2%	7,8%	0,4 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, passou de R\$ 42,2 milhões no 4T23 para R\$ 47,0 milhões no 4T24, com crescimento de 11,3% no período.



O incremento de Capex de R&D no trimestre está diretamente relacionado aos desenvolvimentos internos mencionados nos Comentários da Administração e que visam a melhoria contínua do nosso produto e, conseqüentemente, acelerar o crescimento da Companhia.

Em 2024, o crescimento dessa métrica foi de 34,1% versus 2023.

## // ANEXO I – DRE

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO</b> (em R\$ milhões)	<b>4T23</b>	<b>4T24</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>347,3</b>	<b>364,1</b>	<b>1.292,8</b>	<b>1.370,0</b>
Custo dos serviços prestados	(181,5)	(196,1)	(694,8)	(715,0)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>165,8</b>	<b>168,0</b>	<b>597,9</b>	<b>655,0</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(133,4)</b>	<b>(138,0)</b>	<b>(511,4)</b>	<b>(541,2)</b>
Com vendas	(70,1)	(71,2)	(272,5)	(292,5)
Gerais e administrativas	(68,0)	(69,6)	(252,6)	(257,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4,7	2,9	13,6	8,7
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>32,4</b>	<b>30,0</b>	<b>86,5</b>	<b>113,8</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(111,6)</b>	<b>(45,4)</b>	<b>(196,1)</b>	<b>(48,9)</b>
Receitas financeiras	37,0	14,9	161,7	91,0
Despesas financeiras	(148,6)	(60,3)	(357,8)	(139,9)
<b>LUCRO ANTES DO IR E CS</b>	<b>(79,2)</b>	<b>(15,4)</b>	<b>(109,7)</b>	<b>64,9</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>34,1</b>	<b>(2,1)</b>	<b>35,9</b>	<b>(22,7)</b>
Correntes	(7,8)	(4,4)	(76,5)	(47,1)
Diferidos	42,0	2,3	112,5	24,4
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(45,1)</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(73,7)</b>	<b>42,2</b>

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

## // ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS</b> (em R\$ milhões)	<b>4T23</b>	<b>4T24</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS</b>	<b>113,4</b>	<b>112,6</b>	<b>455,6</b>	<b>453,5</b>
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(9,5)	(8,2)	(38,1)	(33,4)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>103,9</b>	<b>104,4</b>	<b>417,5</b>	<b>420,0</b>
Custo dos serviços prestados	(68,8)	(65,8)	(275,1)	(260,9)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>35,1</b>	<b>38,6</b>	<b>142,5</b>	<b>159,1</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(40,2)</b>	<b>(39,1)</b>	<b>(153,7)</b>	<b>(155,0)</b>
Com vendas	(16,9)	(19,6)	(68,7)	(73,2)
Gerais e administrativas	(23,5)	(19,8)	(91,9)	(82,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	0,3	6,8	0,7
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>4,2</b>
DESPESAS DE DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,2	<b>20,4</b>	81,3	81,3
<b>EBITDA</b>	<b>15,1</b>	<b>20,0</b>	<b>70,1</b>	<b>85,5</b>

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

## // ANEXO III – DRE Commerce

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE</b> (em R\$ milhões)	<b>4T23</b>	<b>4T24</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS</b>	<b>267,2</b>	<b>284,8</b>	<b>958,7</b>	<b>1.042,0</b>
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(23,8)	(25,1)	(83,5)	(92,0)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>243,4</b>	<b>259,7</b>	<b>875,2</b>	<b>950,0</b>
Custo dos serviços prestados	(112,8)	(130,4)	(419,8)	(454,1)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>130,7</b>	<b>129,4</b>	<b>455,4</b>	<b>495,9</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(93,2)</b>	<b>(98,9)</b>	<b>(357,7)</b>	<b>(386,2)</b>
Com vendas	(53,2)	(51,7)	(203,8)	(219,2)
Gerais e administrativas	(44,5)	(49,8)	(160,7)	(175,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4,4	2,6	6,8	8,0
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>37,4</b>	<b>30,4</b>	<b>97,7</b>	<b>109,6</b>
<b>DESPESAS DE DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO</b>	<b>9,7</b>	<b>13,2</b>	<b>36,8</b>	<b>49,1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>47,1</b>	<b>43,6</b>	<b>134,5</b>	<b>158,8</b>

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

## // ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
ATIVO	31/12/2023	31/03/2024	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
<b>Circulante</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	1.188,2	1.126,3	565,8	460,3	447,4
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	96,6
Contas a receber	707,6	802,6	771,8	771,7	712,4
Impostos a recuperar	4,0	8,3	3,7	3,5	2,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	23,3	19,3	38,1	42,2	39,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	2,7	0,9	0,0
Outros ativos	27,3	41,2	39,4	47,1	36,0
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.950,4</b>	<b>1.997,6</b>	<b>1.421,4</b>	<b>1.325,8</b>	<b>1.334,5</b>
<b>Não circulante</b>					
Títulos e valores mobiliários	16,6	17,6	18,8	18,6	15,0
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Outros ativos	8,3	9,0	9,8	12,0	11,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	182,8	200,4	203,2	205,7	211,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	89,4	85,0	82,1	81,5	80,7
Ativos de direito de uso	68,2	65,4	63,5	60,9	64,4
Intangível	2.288,1	2.284,8	2.288,2	2.288,9	2.292,9
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.654,0</b>	<b>2.662,8</b>	<b>2.666,0</b>	<b>2.668,1</b>	<b>2.676,1</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>4.604,4</b>	<b>4.660,5</b>	<b>4.087,4</b>	<b>3.993,9</b>	<b>4.010,6</b>

## // ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T23	2T24	3T24	4T24
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>30/06/2024</b>	<b>30/09/2024</b>	<b>31/12/2024</b>
<b>Circulante</b>				
Fornecedores	45,6	28,6	35,9	40,5
Empréstimos e financiamentos	0,1	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	13,7	12,8	12,9	14,5
Pessoal, encargos e benefícios sociais	108,4	100,8	97,7	84,6
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros tributos a recolher	14,5	19,0	15,6	16,1
Serviços a prestar	94,7	95,6	102,1	99,3
Recebimentos a repassar	559,7	594,5	575,9	614,7
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,4	3,1	3,3
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0
Obrigações com aquisição de investimentos	575,1	189,4	188,8	231,1
Outros passivos	26,8	23,2	25,5	25,8
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.441,6</b>	<b>1.067,2</b>	<b>1.057,4</b>	<b>1.129,8</b>
<b>Não circulante</b>				
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	3,0	1,3	1,2	0,8
Provisão para demandas judiciais	6,2	6,1	7,8	8,2
Obrigações com aquisição de investimentos	186,1	39,0	47,1	41,9
Passivo de arrendamento	63,7	60,3	57,8	59,9
Impostos parcelados	14,3	13,3	12,8	12,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	6,8	7,1	10,0
Outros passivos	1,5	1,6	2,0	2,0
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>280,7</b>	<b>128,5</b>	<b>135,7</b>	<b>135,0</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
Capital social	2.940,1	2.868,3	2.868,3	2.868,3
Ações em Tesouraria	(63,2)	(104,6)	(58,0)	(25,4)
Ações em tesouraria canceladas	-	-	-	(189,7)
Reserva de capital	77,1	83,4	(157,1)	90,4
Reserva de lucros	0,0	0,0	87,3	2,2
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	1,8	0,6	0,0
Lucro (prejuízo) do período	(71,9)	42,8	59,7	0,0
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>2.882,1</b>	<b>2.891,7</b>	<b>2.800,8</b>	<b>2.745,8</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.604,4</b>	<b>4.087,4</b>	<b>3.993,9</b>	<b>4.010,6</b>

## // ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	4T23	4T24	2023	2024
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>				
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(79.221,0)</b>	<b>(15.391,0)</b>	<b>(109.653,0)</b>	<b>64.916,0</b>
<b>Ajustes não caixa</b>	166.169,0	84.426,0	417.442,0	222.221,0
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>	23.487,0	1.129,0	(35.688,0)	(141.135,0)
<b>Caixa líquido proveniente das atividades operacionais</b>	<b>110.435,0</b>	<b>70.164,0</b>	<b>272.101,0</b>	<b>146.002,0</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>				
Aquisição de bens para o imobilizado	(5.474,0)	(8.893,0)	(25.660,0)	(29.053,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(381,0)	(3.507,0)	(367.205,0)	(560.835,0)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	0,0	97,0	0,0	42,0
Venda de participação societária	(199,0)	0,0	0,0	0,0
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(451,0)	(75,0)	(4.950,0)	(1.175,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(20.622,0)	(25.461,0)	(75.255,0)	(83.897,0)
Recebimento pela venda de Bens	199,0	0,0	199,0	0,0
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(26.928,0)</b>	<b>(37.839,0)</b>	<b>(472.871,0)</b>	<b>(674.918,0)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	2.476,0	547,0	5.944,0	1.257,0
Arrendamentos mercantis	(4.729,0)	(5.339,0)	(18.191,0)	(20.053,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(49,0)	(5,0)	(370,0)	(59,0)
Juros e variação cambial pagos	2,0	0,0	(35,0)	(9,0)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	(40.000,0)	(30.815,0)	(40.001,0)
Ações em tesouraria	0,0	(481,0)	(15.771,0)	(153.064,0)
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(2.300,0)</b>	<b>(45.278,0)</b>	<b>(59.238,0)</b>	<b>(211.929,0)</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>81.207,0</b>	<b>(12.953,0)</b>	<b>(260.008,0)</b>	<b>(740.845,0)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.107.016,0	460.331,0	1.448.231,0	1.188.223,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.188.223,0	447.378,0	1.188.223,0	447.378,0
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>81.207,0</b>	<b>(12.953,0)</b>	<b>(260.008,0)</b>	<b>(740.845,0)</b>



## // Glossário

**Average Revenue Per User (ARPU) – Receita mensal média por cliente:** Indicador utilizado por empresas que oferecem serviços por assinatura para medir seus ganhos por usuário.

**AVP:** Sigla para Ajuste a Valor Presente.

**Bacen:** Sigla para Banco Central do Brasil.

**Bookings:** Adição de novos clientes.

**CAC:** Determina o quanto a empresa está gastando para conquistar um novo cliente.

**CAPEX:** Recursos investidos em desenvolvimento, expansão ou aquisição de um ativo.

**Churn:** Métrica utilizada para determinar a perda de receita ou de clientes.

**Cohorts de receita:** Métrica utilizada para analisar os resultados obtidos em determinada safra de clientes, percebendo a evolução durante determinado período.

**Cross-selling:** Técnica utilizada para vender mais de um serviço, de maneira complementar, para o mesmo cliente.

**Earnout:** Cláusula contratual adotada em operações de fusões e aquisições de empresas que prevê um pagamento adicional condicionado a resultados futuros do negócio.

**EBITDA:** Sigla em inglês para o Lucro Antes dos Impostos, Juros, Depreciação e Amortização.

**EBITDA Ajustado:** Métrica que é resultado do EBITDA excluindo itens não recorrentes.

**EoP:** Sigla em inglês para "End of Period" ou "Fim do Período".

**ERP (Enterprise Resource Planning):** Sistema desenvolvido para unificar o controle de diversos departamentos e processos.

**Free Float:** Parcela das ações de uma empresa que está disponível para livre negociação no mercado, ou seja, que não está nas mãos de acionistas majoritários ou controladores.

**GMV (Gross Merchandise Volume):** Corresponde ao volume bruto de mercadorias transacionadas.

**GMV do Ecossistema:** Todo o GMV transacionado dentro da Companhia pelos Assinantes de Plataforma de E-commerce, seja em Loja Própria ou Marketplaces. GMV dos clientes Tray + Bagy + Wake (LP + Mktplace) + Ideris + Bling (Mktplace).

**Goodwill:** Valor pago na compra de uma empresa, que vai além do seu valor de mercado.

**Headcount:** A quantidade de pessoas que trabalham em uma organização.

**IA:** Sigla para Inteligência Artificial.

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

**Live Shop:** Modalidade de vendas realizada a partir de uma transmissão ao vivo pela internet. Basicamente, as ofertas são mostradas enquanto os produtos à venda são apresentados juntamente com suas funcionalidades e características.

**LTV/CAC (Life Time Value/Customer Acquisition Cost):** Métricas utilizadas para medir o desempenho geral do negócio.

**LTV:** É uma métrica de negócios que estima a margem de contribuição da vida de cada cliente na empresa.

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

**Marketplaces:** Plataforma, controlada por uma empresa, que reúne produtos e serviços de diversas outras marcas.

**Omnichannel / Omnicanal:** Tendência do varejo que se baseia na concentração de todos os canais utilizados por uma empresa. Trata-se da possibilidade de fazer com que o consumidor não veja diferença entre o mundo on-line e o off-line. O omnichannel integra lojas físicas, virtuais e compradores.

**OMS ou Order Management System:** tem como principal função oferecer o suporte necessário em todas as etapas de venda. Ou seja, o OMS acompanha desde o pedido feito pelo cliente até a conclusão da sua entrega.

**PDV:** Sigla para "Ponto de Venda".

**PME ou SMB (Small and Medium Sized Businesses):** Classificação utilizada para determinar o tamanho de organização, dependendo da quantidade de colaboradores. No caso de SMB, estamos falando de pequenas e médias empresas.

**PPA:** Sigla para "Purchase Price Allocation" ou "Alocação do Preço de Compra". Tem como objetivo determinar o valor dos ativos e passivos de uma empresa adquirida, isto é, deve ser realizada após a aquisição de uma empresa ou ainda em outros tipos de combinação de negócios, tais como em fusões.

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

**TPV (Total Payment Volume):** KPI utilizado para a medição do volume total de dinheiro transacionado através dos meios de pagamento.

**Up-selling:** Estratégia adotada para incentivar o cliente a adquirir uma versão mais sofisticada, ou robusta, de um serviço/produto.

**White Label:** Modelo de negócio em que o produto pode ser revendido por outras empresas, sem que haja divulgação de quem criou. Nesse caso, a marca que aparece é a de quem está vendendo o produto ou serviço.

**YoY:** Sigla em inglês para comparação anual.

# lwsa

(B3: LWSA3)

**Confira os demais documentos do 4T24  
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.