

lwsa

Release de Resultados

1T25

08 de maio de 2025



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

09 de maio 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 DRI

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

Website // ri.lwsa.tech

Sobre a LWSA

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

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

Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25).

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, 08 de maio de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 1T25

Destaques do Trimestre

Trimestre com aceleração do crescimento das principais métricas operacionais, da receita líquida, expansão de margens e importante crescimento da geração de caixa operacional

Operacionais (1T25 vs 1T24):

+14,5% do GMV de Ecossistema (R\$18,2 bi)

+15,7% do TPV (R\$2,0 bi)

+14,1% do GMV de Loja Própria (R\$1,5 bi)

+6,8% na Base de Assinantes (195,9 mil)

Financeiros (1T25 vs 1T24):

+8,8% de Receita Líquida Consolidada (**R\$348,9 milhões**)

+12,6% de Receita Líquida - Commerce (**R\$244,2 milhões**)

+15,5% de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

+15,1% de EBITDA Ajustado (**R\$70,2 milhões**)

+1,1 p.p. de Margem EBITDA Ajustada (**20,1%**)

+46,0% de Geração Operacional de Caixa¹ (**R\$34,6 milhões**)

¹ Geração Operacional de Caixa: EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS					
Assinantes de Plataforma (mil)	195,9	183,4	6,8%	193,2	1,4%
GMV do Ecossistema	18.192,0	15.882,2	14,5%	19.542,1	-6,9%
TPV	2.022,4	1.748,4	15,7%	2.107,0	-4,0%
INDICADORES FINANCEIROS					
Receita Líquida - Commerce	244,2	216,8	12,6%	259,7	-6,0%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	122,4	106,0	15,5%	124,9	-2,0%
Receita Líquida de Ecossistema	121,7	110,8	9,9%	134,8	-9,7%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,7	103,8	0,9%	104,4	0,3%
Receita Líquida Consolidada	348,9	320,6	8,8%	364,1	-4,2%
Lucro Bruto - Commerce	129,4	113,6	13,9%	129,4	0,0%
Margem Bruta - Commerce (%)	53,0%	52,4%	0,6 p.p	49,8%	3,2 p.p
Lucro Bruto - BeOnline / SaaS	33,1	38,9	-14,9%	38,6	-14,2%
Margem Bruta - BeOnline / SaaS (%)	31,6%	37,5%	-5,8 p.p	37,0%	-5,3 p.p
Lucro Bruto Consolidado	162,5	152,5	6,5%	168,0	-3,3%
Margem Bruta - Consolidada (%)	46,6%	47,6%	-1,0 p.p	46,1%	0,4 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	42,1	32,6	29,0%	56,6	-25,6%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	17,2%	15,1%	2,2 p.p	21,8%	-4,5 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	28,1	28,4	-0,9%	24,7	13,6%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	26,8%	27,3%	-0,5 p.p	23,7%	3,1 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,5%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	20,1%	19,0%	1,1 p.p	22,3%	-2,2 p.p
Lucro Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
Margem Líquida (%)	4,2%	7,6%	-3,4 p.p	-4,8%	9,0 p.p
Lucro Líquido Ajustado	34,8	27,1	28,4%	42,9	-18,7%
Margem Líquida (%)	10,0%	8,5%	1,5 p.p	11,8%	-1,8 p.p
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(45,6)	(289,2)	n/a	(100,0)	n/a
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS					
GMV de Loja Própria	1.511,3	1.325,0	14,1%	1.662,6	-9,1%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	5.736,6	5.292,4	8,4%	6.090,7	-5,8%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	390,4	402,6	-3,0%	390,6	-0,1%

// Comentários da Administração

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com nossos indicadores operacionais demonstrando resiliência, mantendo um desempenho sólido e sem qualquer desaceleração em relação aos números de 2024, mesmo com um mês de dezembro mais fraco para todo o segmento de varejo e ecommerce. Além dos sinais positivos vindos do lado operacional, a LWSA continuou apresentando ganhos de produtividade, refletidos tanto na margem EBITDA quanto na Geração de Caixa Operacional, medida pelo EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de recebíveis, que mostraram importante expansão em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Do lado operacional, nossa base de assinantes de e-commerce cresceu 6,8% em relação ao 1T24, acelerando frente ao crescimento do 4T24 e contribuindo para o crescimento de 15,5% da receita líquida de assinaturas de plataforma no segmento de Commerce.

O GMV do Ecossistema cresceu 14,5%, enquanto o TPV registrou um crescimento de 15,7%, ambos superando o crescimento do ecommerce do Brasil no primeiro trimestre do ano. O GMV de Loja Própria avançou 14,1%, superando o crescimento do trimestre anterior, que havia sido de 12%.

Depois de um ano em que tivemos nosso crescimento impactado pela reestruturação de Squid, observamos uma retomada no ritmo de crescimento da Companhia no 1T25, que foi de 8,8% vs o mesmo período anterior. O EBITDA Ajustado da LWSA no 1T25 apresentou expansão de 15,1%, mesmo com impacto no trimestre referente à reoneração da folha de pagamentos, e a Geração Operacional de Caixa aumentou 46% em relação ao 1T24, resultado das iniciativas de eficiência operacional implementadas dentro da Companhia.

Conforme comentado na última apresentação de resultados, em 2024, realizamos um planejamento estratégico abrangente, em conjunto com uma renomada consultoria externa, que nos auxiliou na definição de diretrizes claras para o nosso crescimento nos próximos cinco anos. Como parte desse processo, desenvolvemos um plano tático detalhado com o objetivo de potencializar nosso desempenho operacional, e acelerar o crescimento da operação. Nosso objetivo é criar uma base sólida para um crescimento sustentável ao longo dos próximos anos, equilibrando expansão de receita com eficiência operacional.

Paralelamente, estamos promovendo mudanças organizacionais e estruturais estratégicas, voltadas a oferecer soluções cada vez mais centradas nas jornadas dos clientes, priorizando a experiência do usuário e a eficiência dos processos internos. Essas iniciativas incluem, por exemplo, a criação de Chapter, a otimização / consolidação das áreas de atendimento e suporte e maior integração entre os diferentes canais de negócio, buscando oferecer uma experiência mais fluida e de alta qualidade para nossos clientes.

Há dois anos lançamos a Wake, nossa operação de e-commerce voltada para clientes Enterprise. Ao longo desse período trabalhamos para aumentar a visibilidade da marca, expandir os canais de aquisição de cliente e a operação vem ganhando relevância e construindo novos e importantes cases de sucesso, exemplo disso é o case da Inbrands, uma das maiores *house of brands* do Brasil.

Depois de um ano de trabalho com a Wake, os impactos positivos foram imediatos na operação da Inbrands:

- +40% de crescimento nas vendas da Salinas já no segundo mês após a migração para a Wake Commerce.
- +18,4% no YoY nas vendas de Black Friday no site da Ellus após a migração para a Wake Commerce.
- Ganho de performance na melhor indexação dos buscadores. O algoritmo considera a velocidade e tempo de carregamento para priorizar um site no resultado de busca. Isso traz ganhos diretos para SEO. Anteriormente, o Desempenho do site da Ellus no Google Lighthouse, com a plataforma antiga, era de 20, com Acessibilidade de 77, 52 de Práticas recomendadas e 92 para SEO. Com a migração de plataforma para Wake Commerce, os números subiram para 94 de Desempenho, 86 para Acessibilidade, 96 para Práticas recomendadas e 100 para SEO.
- Melhoria na conversão e experiência do usuário com um site mais rápido e intuitivo.
- Aumento na eficiência operacional com a automação da gestão de estoque e pedidos via Wake OMS.
- Processos internos mais fluidos, tanto para os times de e-commerce quanto para as lojas físicas.

Seguimos atentos às mudanças e tendências do mercado, sempre comprometidos com a inovação, a excelência operacional e a sustentabilidade de nossos negócios. Nosso foco permanece na colocação do cliente no centro de todas as nossas ações, buscando continuamente melhorar a experiência do usuário, ampliar nossa oferta de serviços, aumentar nosso mercado endereçável e fortalecer nossa posição competitiva. Com uma equipe dedicada, estratégias bem planejadas e uma visão de longo prazo, estamos confiantes de que seguimos no caminho para consolidar nosso crescimento, gerar valor para nossos acionistas e contribuir de forma significativa para o desenvolvimento do setor de e-commerce e varejo digital.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

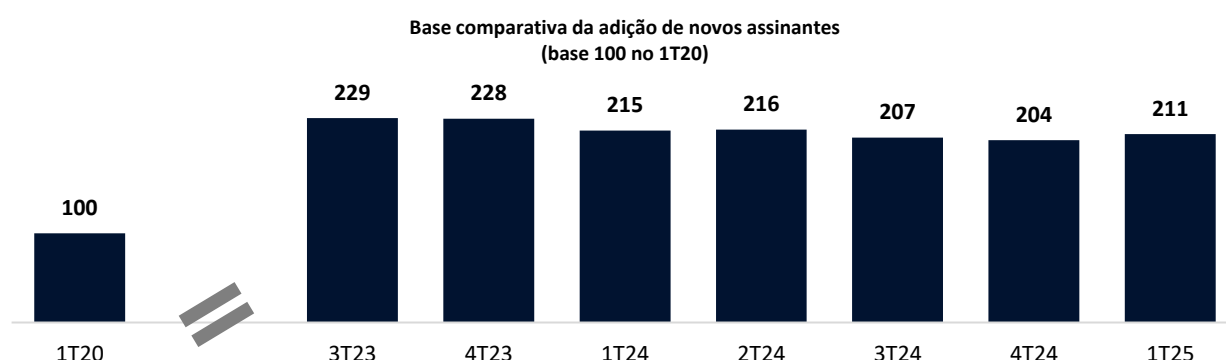
(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
Receita Operacional Líquida	244,2	216,8	12,6%	259,7	-6,0%
Participação do segmento sobre o consolidado	70,0%	67,6%	2,4 p.p.	71,3%	-1,3 p.p.
BeOnline / SaaS					
Receita Operacional Líquida	104,7	103,8	0,9%	104,4	0,3%
Participação do segmento sobre o consolidado	30,0%	32,4%	-2,4 p.p.	28,7%	1,3 p.p.
Consolidado					
Receita Operacional Líquida - Consolidado	348,9	320,6	8,8%	364,1	-4,2%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 12,6% no 1T25, passando de R\$ 216,8 milhões no 1T24 para R\$ 244,2 milhões no 1T25.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 15,5% no 1T25 vs 1T24, resultado do crescimento de 6,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 195,9 mil clientes no 1T25 e da expansão de ARPU da base existente.

Notamos uma leve retomada no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. Essa retomada aconteceu, principalmente, na operação de plataforma de ecommerce PMEs, que contribuiu tanto para a expansão do número de assinantes pagantes quanto para o crescimento da receita de assinaturas de plataforma. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



Já a Receita Líquida de Ecossistema apresentou um crescimento de 9,9% no 1T25 quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

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\$ 18,2 bilhões no 1T25, volume 14,5% superior ao 1T24. Notamos, também, o crescimento

de 14,1% vs 1T24 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes, acelerando o ritmo de crescimento versus o que foi apresentado no 4T24.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias no 1T25, 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, outro importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 15,7% no 1T25 vs 1T24, atingindo R\$ 2,0 bi no período, resultado principalmente do crescimento do GMV de Lojas Próprias e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

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 0,9% vs o 1T24.

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 348,9 milhões no 1T25, um aumento de 8,8% em relação ao 1T24.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Custo dos serviços prestados	186,4	168,1	10,9%	196,1	-5,0%
% Receita Operacional Líquida	53,4%	52,4%	1,0 p.p.	53,9%	-0,4 p.p.
Despesas com vendas	67,6	69,7	-2,9%	71,2	-5,1%
% Receita Operacional Líquida	19,4%	21,7%	-2,4 p.p.	19,6%	-0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	62,3	59,9	4,0%	69,6	-10,5%
% Receita Operacional Líquida	17,9%	18,7%	-0,8 p.p.	19,1%	-1,3 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	0,6	(0,7)	-187,6%	(2,9)	-120,0%
% Receita Operacional Líquida	0,2%	-0,2%	0,4 p.p.	-0,8%	1,0 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	316,9	297,0	6,7%	334,1	-5,1%
% Receita Operacional Líquida	90,8%	92,6%	-1,8 p.p.	91,8%	-0,9 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram aumento de 6,7% no 1T25 quando comparado ao mesmo período no ano anterior.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 1T25 foi de R\$ 186,4 milhões, um aumento de 10,9% na comparação entre os dois períodos, o que representou 53,4% da receita líquida no 1T25 e 52,4% no 1T24. Esse aumento está diretamente relacionado ao processo de migração de ambiente de nuvem em algumas empresas do grupo, que elevou pontualmente os custos dessa rubrica no período.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 1T25 foram de R\$ 67,6 milhões apresentando uma redução de 2,9% quando comparado ao 1T24, resultado dos esforços de reestruturação dos *go-to-markets* com foco na jornada do cliente dentro do ecossistema e da alavancagem operacional.

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 1T25 foi de R\$ 62,3 milhões e de R\$ 59,9 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 4,0%, 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.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
Lucro Bruto	129,4	113,6	13,9%	129,4	0,0%
Margem Bruta (%)	53,0%	52,4%	0,6 p.p.	49,8%	3,2 p.p.
BeOnline / SaaS					
Lucro Bruto	33,1	38,9	-14,9%	38,6	-14,2%
Margem Bruta (%)	31,6%	37,5%	-5,8 p.p.	37,0%	-5,3 p.p.
Consolidado					
Lucro Bruto	162,5	152,5	6,5%	168,0	-3,3%
Margem Bruta (%)	46,6%	47,6%	-1,0 p.p.	46,1%	0,4 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 6,5% no 1T25 quando comparado ao 1T24, atingindo R\$ 162,5 milhões. A Margem Bruta apresentou queda de -1,0 p.p. impactada pelo processo de migração de ambiente de nuvem em algumas empresas do grupo, que elevou pontualmente os custos dessa rubrica no período.

No segmento de Commerce, a Margem Bruta apresentou expansão de 0,6 p.p. no 1T25 vs 1T24.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Lucro (Prejuízo) Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
(+) Resultado Financeiro Líquido	8,2	(9,3)	-189,1%	45,4	-81,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	8,9	8,4	6,0%	2,1	324,4%
(+) Depreciação e Amortização	34,4	31,6	9,0%	33,6	2,5%
EBITDA	66,3	55,2	20,3%	63,6	4,4%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,8	3,4	-46,3%	3,8	-51,5%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,3	0,9	-67,8%	0,3	-14,5%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	1,7	1,5	n/a	13,6	n/a
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,1%	19,0%	1,1 p.p.	22,3%	-2,2 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 1T25 foi de R\$ 70,2 milhões, montante 15,1% superior ao 1T24, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,1 p.p. no mesmo período.

As despesas não recorrentes estão relacionadas com custos rescisórios referentes a reduções de quadro de colaboradores nas reestruturações corporativas.

Lembrando que neste trimestre, tivemos um impacto de cerca de R\$ 3,5 milhões referentes a desoneração da folha de pagamentos, impactando, também, a Margem EBITDA Ajustada em 1,0 p.p.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Commerce					
EBITDA Ajustado	42,1	32,6	29,0%	56,6	-25,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,2%	15,1%	2,2 p.p.	21,8%	-4,5 p.p.
BeOnline / SaaS					
EBITDA Ajustado	28,1	28,4	-0,9%	24,7	13,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	26,8%	27,3%	-0,5 p.p.	23,7%	3,1 p.p.
Consolidado					
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,1%	19,0%	1,1 p.p.	22,3%	-2,2 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 2,2 p.p. na comparação com o 1T24, 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 no 1T25 foi de 26,8%, praticamente em linha com os resultados do 1T24.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Receita Financeira	16,9	34,7	-51,4%	14,9	13,5%
Despesas Financeiras	(25,1)	(25,4)	-1,3%	(60,3)	-58,3%
Resultado Financeiro Líquido	(8,2)	9,3	-189,1%	(45,4)	-81,8%

O resultado financeiro líquido no 1T25 foi uma despesa de R\$ 8,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, relacionado ao AVP do saldo remanescente a ser pago no 2T25, que totalizam R\$ 7,4 milhões no 1T25;
- (ii) A despesa de R\$ 10,6 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. O referido valor em percentual do TPV foi de 0,52% no 1T25 ante 0,62% no 1T24;
- (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 feitos ao longo de 2024 e início de 2025 e do pagamento de dividendos no montante de R\$ 40,0 milhões em novembro/24. Essa redução do saldo de caixa, reduziu a Receita Financeira da Companhia em R\$ 17,8 milhões no 1T25.

// Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24
Lucro antes do IRPJ	23,7	32,9
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
IR e CS pela alíquota combinada	(8,1)	(11,2)
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	0,3	(0,6)
Imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal	(1,9)	(1,3)
Lei do Bem	1,7	4,5
Outros	(0,9)	0,2
Imposto de renda e contribuição social registrado	(8,9)	(8,4)
Alíquota Efetiva	37,4%	25,4%

A alíquota efetiva de imposto de renda no 1T25 foi de 37,4%, impactada principalmente pelo imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal em empresas adquiridas.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Lucro Líquido	14,8	24,5	-39,5%	(17,5)	-184,7%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	1,8	3,4	-46,3%	3,8	-51,5%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	10,0	-5,7%	9,4	0,3%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	7,4	7,1	4,0%	40,5	-81,8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	0,3	(17,8)	-101,6%	(2,3)	-112,5%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação ¹	1,2	0,0	n/a	9,0	-87,2%
Lucro Líquido Ajustado	34,8	27,1	28,4%	42,9	-18,7%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	10,0%	8,5%	1,5 p.p.	11,8%	-1,8 p.p.

¹ Líquido de Imposto de Renda e Contribuição Social

O Lucro Líquido do 1T25 foi de R\$ 14,8 milhões, ajustando o resultado 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 período foi de R\$ 34,8 milhões, montante 28,4% melhor do que o registrado no 1T24.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	4T24	1T24
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(399,3)	(447,4)	(1.126,3)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(399,3)	(447,4)	(1.126,3)
(+) Passivo de arrendamento ¹	78,2	74,4	74,7
Dívida (Caixa) Líquida	(321,0)	(373,0)	(1.051,6)
(-) Earnouts	275,5	273,0	762,4
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(45,6)	(100,0)	(289,2)

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

Por conta principalmente da recompra de ações realizada no 3T24, 4T24 e 1T25, o saldo de caixa da Companhia passou para R\$ 399,3 milhões no 1T25. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 45,6 milhões.

Lembrando que (i) o saldo de Passivo de Arrendamento tem prazo de amortização de 60 meses e (ii) R\$ 41,9 milhões do saldo a pagar de Earnouts será liquidado até o 2T27. O Caixa Líquido no Curto Prazo é de R\$ 145,2 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
Resultado antes do IR e CS	23,7	32,9	-27,9%	(15,4)	-254,0%
Itens que não afetam caixa	46,7	40,2	16,2%	84,4	-44,7%
Variação no Capital de Giro	(57,4)	(87,9)	-34,7%	1,1	-5184,5%
Δ (Contas a Receber - Recebimentos a Repassar) ¹	(50,6)	(53,4)	-5,2%	1,5	-3379,4%
IR Caixa	(10,0)	(21,9)	-54,2%	(11,8)	-15,0%
Outros	3,2	(12,7)	-125,0%	11,4	-72,0%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	13,0	(14,9)	-187,4%	70,2	-81,5%
Capex - Imobilizado	(4,3)	(10,2)	-57,8%	(8,9)	-51,6%
Capex - Desenvolvimento	(20,7)	(16,3)	27,0%	(25,5)	-18,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	(12,1)	(41,4)	-70,9%	35,8	-133,7%
Aquisição	(4,9)	(5,9)	-15,8%	(3,4)	44,8%
Outros Investimentos	-0,3	0,0	n/a	(0,1)	240,0%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(30,2)	(32,4)	-6,7%	(37,8)	-20,1%
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,0)	-95,7%	(0,0)	-60,0%
Arrendamentos Mercantis	(5,6)	(4,9)	14,9%	(5,3)	5,3%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(25,2)	(9,7)	159,7%	(39,9)	-36,8%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(30,9)	(14,7)	110,6%	(45,3)	-31,8%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(48,1)	(61,9)	-22,3%	(13,0)	271,4%

¹ Calculado a partir do Contas a Receber menos Recebimentos a Repassar e Caixa Restrito

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 13,0 milhões no 1T25, montante 187,4% superior ao registrado no 1T24.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 1T25 tivemos o desembolso de R\$ 10,0 milhões de imposto de renda e contribuição social. 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 1T25, pouco mais de 50% 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 e Despesa Financeira com Recebíveis)

(R\$ milhões)

LWSA	1T25	1T24	vs 1T24	4T24	vs 4T24
EBITDA Ajustado	70,2	61,0	15,1%	81,3	-13,7%
Capex	25,0	26,5	-5,6%	34,4	-27,1%
Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	10,6	10,8	-1,8%	10,2	3,9%
Geração de Caixa (R\$ mln)	34,6	23,7	46,0%	36,8	-6,0%
Margem (%)	9,9%	7,4%	2,5 p.p	10,1%	-0,2 p.p

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 23,7 milhões no 1T24 para R\$ 34,6 milhões no 1T25, com crescimento de 46,0% no período, resultado do crescimento do EBITDA (já explicado no presente relatório), da diluição do Capex em percentual da receita e da menor despesa financeira com antecipação de recebíveis.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	320,6	348,9
Custo dos serviços prestados	(168,1)	(186,4)
LUCRO BRUTO	152,5	162,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(128,9)	(130,5)
Com vendas	(69,7)	(67,6)
Gerais e administrativas	(59,9)	(62,3)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,7	(0,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	23,6	31,9
RESULTADO FINANCEIRO	9,3	(8,2)
Receitas financeiras	34,7	16,9
Despesas financeiras	(25,4)	(25,1)
LUCRO ANTES DO IR E CS	32,9	23,7
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(8,4)	(8,9)
Correntes	(26,2)	(8,6)
Diferidos	17,8	(0,3)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	24,5	14,8

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

// ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS (em R\$ milhões)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	112,1	113,1
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(8,2)	(8,4)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	103,8	104,7
Custo dos serviços prestados	(64,9)	(71,6)
LUCRO BRUTO	38,9	33,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(35,9)	(29,2)
Com vendas	(16,4)	(18,9)
Gerais e administrativas	(19,6)	(10,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	0,1
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	3,0	4,0
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,5	21,1
EBITDA	23,5	25,1

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

// ANEXO III – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE (em R\$ milhões)	1T24	1T25
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	237,7	267,9
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(20,9)	(23,8)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	216,8	244,2
Custo dos serviços prestados	(103,2)	(114,8)
LUCRO BRUTO	113,6	129,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(93,0)	(101,4)
Com vendas	(53,3)	(48,7)
Gerais e administrativas	(40,3)	(51,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,6	(0,7)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	20,6	28,0
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	11,1	13,3
EBITDA	31,7	41,3

* 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)	1T24	4T24	1T25
ATIVO	31/03/2024	31/12/2024	31/03/2025
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	1.126,3	447,4	399,3
Aplicação financeira restrita	0,0	96,6	74,5
Contas a receber	802,6	712,4	769,1
Impostos a recuperar	8,3	2,4	3,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	19,3	39,7	44,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0
Outros ativos	41,2	36,0	38,4
Total do ativo circulante	1.997,6	1.334,5	1.329,5
Não circulante			
Títulos e valores mobiliários	17,6	15,0	13,3
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,6	0,5	1,9
Outros ativos	9,0	11,4	5,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	200,4	211,2	207,3
Investimentos	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	85,0	80,7	78,9
Ativos de direito de uso	65,4	64,4	67,9
Intangível	2.284,8	2.292,9	2.291,5
Total do ativo não circulante	2.662,8	2.676,1	2.666,2
TOTAL DO ATIVO	4.660,5	4.010,6	3.995,6

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	1T24	4T24	1T25
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/03/2024	31/12/2024	31/03/2025
Circulante			
Fornecedores	34,1	40,5	39,7
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	12,8	14,5	16,4
Pessoal, encargos e benefícios sociais	120,6	84,6	95,5
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0
Outros tributos a recolher	13,9	16,1	14,5
Serviços a prestar	95,3	99,3	101,2
Recebimentos a repassar	601,3	614,7	598,8
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,3	3,3
Instrumentos financeiros derivativos	0,2	0,0	0,0
Obrigações com aquisição de investimentos	574,9	231,1	237,7
Outros passivos	23,0	25,8	28,3
Total do passivo circulante	1.479,2	1.129,8	1.135,4
Não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	5,1	0,8	0,9
Provisão para demandas judiciais	5,9	8,2	3,3
Obrigações com aquisição de investimentos	187,5	41,9	37,7
Passivo de arrendamento	61,9	59,9	61,9
Impostos parcelados	13,8	12,1	11,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,7	10,0	6,4
Outros passivos	1,5	2,0	2,1
Total do passivo não circulante	281,4	135,0	123,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.940,1	2.868,3	2.868,3
Ações em Tesouraria	(72,9)	(25,4)	(50,6)
Ações em Tesouraria Canceladas		(189,7)	(189,7)
Reserva de capital	80,1	90,4	91,4
Reserva de lucros	0,0	2,2	2,2
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,1)	0,0	0,0
Lucro (prejuízo) do período	(47,4)	0,0	14,8
Total do patrimônio líquido	2.899,8	2.745,8	2.736,5
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.660,5	4.010,6	3.995,6

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	1T24	1T25
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	32.859,0	23.703,0
Ajustes não caixa	40.186,0	46.692,0
Variações nos ativos e passivos:	(87.916,0)	(57.404,0)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	(14.871,0)	12.991,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de bens para o imobilizado	(10.200,0)	(4.308,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(5.869,0)	(4.939,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	0,0	(255,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(16.327,0)	(20.739,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(32.396,0)	(30.241,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	0,0	772,0
Arrendamentos mercantis	(4.892,0)	(5.621,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(42,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	(4,0)	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0
Ações em tesouraria	(9.717,0)	(26.008,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(14.655,0)	(30.859,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(61.922,0)	(48.109,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.126.301,0	399.269,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(61.922,0)	(48.109,0)

// Glossário

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

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

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

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

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.



Confira os demais documentos do 1T25
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.

lwsa
Earnings Release

1Q25

May 08, 2025





Help businesses be born and thrive through technology

EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

May 09, 2025 (Friday)

10:00 a.m. - Brasília time

09:00 a.m. - New York time

[Registration link](#)

Portuguese with simultaneous translation into
English

IR CONTACTS

André Kubota

CFO and IRO

Henrique Marquezi

IR Director

Henry Yuji Gomes

IR Coordinator

Ricardo Reis

IR Analyst

Phone Number // +55 11 3544-0479

E-mail // ri@lwsa.tech

Website // ri.lwsa.tech

About LWSA

LWSA is a benchmark in digital transformation in Brazil, providing essential digitalization services and reliable tools to create, manage and expand businesses of any size.

With a focus on innovation, integration and security, LWSA powers the digital ecosystem for companies, offering solutions for online presence, e-commerce, management and financial services. The Company serves +700 thousand clients in different sectors, including SMEs and large companies, connecting technology and business in an efficient and integrated manner.

LWSA
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 MLCX B3 IGC-NM B3 ITAG B3 IGCT B3 IGC B3 IBRA B3 ICO2 B3 IDIVERSA B3 IBSD B3

Disclaimer

LWSA S/A ("Company") announces today its results for the first quarter of 2025 (1Q25).

The statements contained in this document related to business prospects, projections on operating and financial results and those related to LWSA S/A's growth perspectives are merely projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Board about the future of the business.

These expectations depend materially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to changes without notice.

All variations presented here are calculated based on numbers in millions of reais (unless otherwise stated), as well as rounding.

This performance report features accounting and non-accounting data such as operational, organic and pro-forma financial data and projections based on the expectations of the Company's Management.

The non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.



São Paulo, May 08, 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3 informs its shareholders and other market participants of the 1Q25 results

Quarter Highlights

Quarter marked by accelerated growth in key operational metrics, net revenue, margin expansion, and significant growth in operational cash generation.

Operational (1Q25 vs 1Q24):

+14.5% of Ecosystem GMV (R\$18.2 billion)

+15.7% of TPV (R\$2.0 billion)

+14.1% of Own Store GMV (R\$1.5 billion)

+6.8% in the Subscriber Base (195.9 thousand)

Financial (1Q25 vs 1Q24):

+8.8% of Consolidated Net Revenue (**R\$348.9 million**)

+12.6% of Net Revenue – Commerce (**R\$244.2 million**)

+15.5% of Platform Subscription Revenue in the Commerce segment

+15.1% of Adjusted EBITDA (**R\$70.2 million**)

+1.1 p.p. of Adjusted EBITDA Margin (**20.1%**)

+46.0% of Operational Cash Generation¹ (**R\$34.6 million**)

¹ Operational Cash Generation: Adjusted EBITDA minus Capex and Financial Expense with Receivables Advance

// Summary of Indicators

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
MAIN OPERATIONAL INDICATORS					
Platform Subscribers (thousand)	195.9	183.4	6.8%	193.2	1.4%
Ecosystem GMV	18,192.0	15,882.2	14.5%	19,542.1	-6.9%
TPV	2,022.4	1,748.4	15.7%	2,107.0	-4.0%
FINANCIAL INDICATORS					
Commerce Net Revenue	244.2	216.8	12.6%	259.7	-6.0%
Platform Subscription Net Revenue	122.4	106.0	15.5%	124.9	-2.0%
Ecosystem Net Revenue	121.7	110.8	9.9%	134.8	-9.7%
Beonline / SaaS Net Revenue	104.7	103.8	0.9%	104.4	0.3%
Consolidated Net Revenue	348.9	320.6	8.8%	364.1	-4.2%
Commerce Gross Profit	129.4	113.6	13.9%	129.4	0.0%
Commerce Gross Margin (%)	53.0%	52.4%	0.6 p.p	49.8%	3.2 p.p
BeOnline / SaaS Gross Profit	33.1	38.9	-14.9%	38.6	-14.2%
BeOnline / SaaS Gross Margin (%)	31.6%	37.5%	-5.8 p.p	37.0%	-5.3 p.p
Consolidated Gross Profit	162.5	152.5	6.5%	168.0	-3.3%
Consolidated Gross Margin (%)	46.6%	47.6%	-1.0 p.p	46.1%	0.4 p.p
Commerce Adjusted EBITDA	42.1	32.6	29.0%	56.6	-25.6%
Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)	17.2%	15.1%	2.2 p.p	21.8%	-4.5 p.p
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	28.1	28.4	-0.9%	24.7	13.6%
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)	26.8%	27.3%	-0.5 p.p	23.7%	3.1 p.p
Consolidated Adjusted EBITDA	70.2	61.0	15.1%	81.3	-13.5%
Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)	20.1%	19.0%	1.1 p.p	22.3%	-2.2 p.p
Net Income	14.8	24.5	-39.5%	(17.5)	-184.7%
Net Margin (%)	4.2%	7.6%	-3.4 p.p	-4.8%	9.0 p.p
Adjusted Net Income	34.8	27.1	28.4%	42.9	-18.7%
Net Margin (%)	10.0%	8.5%	1.5 p.p	11.8%	-1.8 p.p
Net debt (cash) of Earnouts	(45.6)	(289.2)	n/a	(100.0)	n/a
OTHER OPERATIONAL INDICATORS					
Own Store GMV	1,511.3	1,325.0	14.1%	1,662.6	-9.1%
Labels issued on the logistic operation (thousand)	5,736.6	5,292.4	8.4%	6,090.7	-5.8%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	390.4	402.6	-3.0%	390.6	-0.1%

// Message from Management

We closed the first quarter of 2025 with our operating indicators demonstrating resilience, maintaining solid performance with no signs of deceleration compared to 2024 figures, despite a softer December for the entire retail and e-commerce segment. In addition to the positive signals on the operational front, LWSA continued to deliver productivity gains, reflected in both EBITDA margin and Operational Cash Generation, measured by Adjusted EBITDA minus Capex and Financial Expenses from Receivables Anticipation, which showed significant expansion compared to the same period of the previous year.

On the operational side, our e-commerce subscriber base grew by 6.8% compared to 1Q24, accelerating relative to the growth seen in 4Q24 and contributing to the 15.5% increase in net subscription revenue from platforms in the Commerce segment.

The Ecosystem GMV grew by 14.5%, while TPV recorded a 15.7% increase, both outperforming the growth of Brazil's e-commerce market in the first quarter of the year. Own Store GMV rose by 14.1%, surpassing the previous quarter's growth of 12%.

After a year in which our growth was impacted by the restructuring of Squid, we observed a recovery in the Company's growth pace in 1Q25, with an 8.8% increase compared to the same period last year. LWSA's Adjusted EBITDA in 1Q25 expanded by 15.1%, despite the impact of the reinstatement of payroll taxes during the quarter, and Operational Cash Generation rose by 46% versus 1Q24, as a result of the operational efficiency initiatives implemented within the Company.

As mentioned in our last earnings presentation, in 2024 we carried out a comprehensive strategic planning process in partnership with a renowned external consultancy, which supported us in defining clear guidelines for our growth over the next five years. As part of this process, we developed a detailed tactical plan aimed at enhancing our operational performance and accelerating business growth. Our goal is to build a solid foundation for sustainable growth in the coming years, balancing revenue expansion with operational efficiency.

In parallel, we are implementing strategic organizational and structural changes aimed at delivering increasingly customer-centric solutions, prioritizing user experience and internal process efficiency. These initiatives include, for example, the creation of Chapters, the optimization and consolidation of customer service and support areas, and greater integration across different business channels, all with the goal of providing a more seamless and high-quality experience for our clients.

Two years ago, we launched Wake, our e-commerce operation focused on Enterprise clients. Throughout this period, we have worked to increase brand visibility, expand customer acquisition channels, and the operation has been gaining relevance while building new and important success stories, a prime example being Inbrands, one of the largest house of brands in Brazil.

After a year of working with Wake, the positive impacts on Inbrands' operations were immediate:

- +40% sales growth for Salinas in just the second month after migrating to Wake Commerce.

- +18.4% YoY increase in Black Friday sales on the Ellus website following the migration to Wake Commerce.
- Performance gains due to better search engine indexing. Search algorithms prioritize websites based on speed and load time, directly improving SEO. Previously, Ellus' site performance on Google Lighthouse, using the old platform, scored 20 for Performance, 77 for Accessibility, 52 for Best Practices, and 92 for SEO. After migrating to Wake Commerce, the scores improved to 94 for Performance, 86 for Accessibility, 96 for Best Practices, and 100 for SEO.
- Improved conversion and user experience through a faster and more intuitive website.
- Increased operational efficiency with automated inventory and order management via Wake OMS.
- Smoother internal processes for both e-commerce and physical store teams.

We remain attentive to market changes and trends, always committed to innovation, operational excellence, and the sustainability of our business. Our focus remains on placing the customer at the center of all our actions, continuously striving to improve the user experience, expand our service offerings, increase our addressable market, and strengthen our competitive position. With a dedicated team, well-planned strategies, and a long-term vision, we are confident that we are on the path to consolidating our growth, generating value for our shareholders, and making a significant contribution to the development of the e-commerce and digital retail sector.

// Performance

// Net Operating Revenue

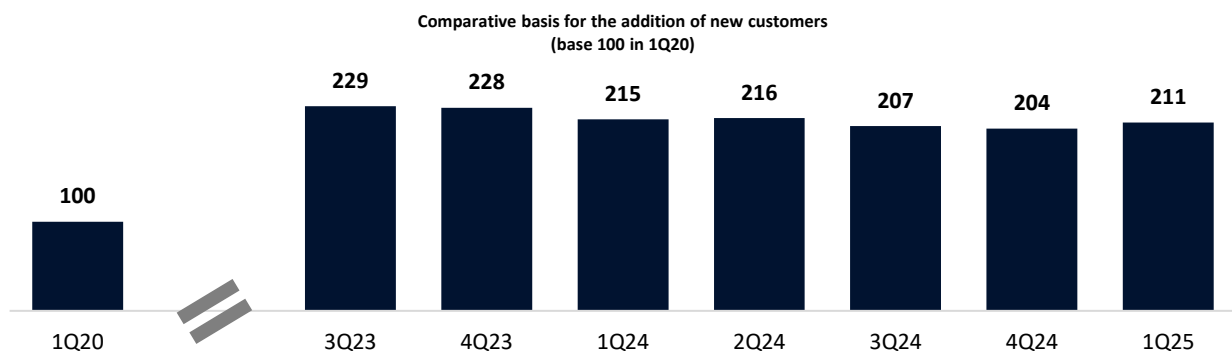
(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Commerce					
Net Revenue	244.2	216.8	12.6%	259.7	-6.0%
Segment share in the consolidated	70.0%	67.6%	2.4 p.p.	71.3%	-1.3 p.p.
BeOnline / SaaS					
Net Revenue	104.7	103.8	0.9%	104.4	0.3%
Segment share in the consolidated	30.0%	32.4%	-2.4 p.p.	28.7%	1.3 p.p.
Consolidated					
Net Revenue - Consolidated	348.9	320.6	8.8%	364.1	-4.2%

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew by 12.6% in 1Q25, increasing from R\$ 216.8 million in 1Q24 to R\$ 244.2 million in 1Q25.

Net Subscription Revenue from the Platform grew by 15.5% in 1Q25 compared to 1Q24, driven by a 6.8% increase in the number of paying subscribers, which reached 195.9 thousand customers in 1Q25, and the expansion of ARPU from the existing base.

We observed a slight recovery in the pace of gross addition of new e-commerce subscribers in the quarter compared to the previous quarter. This recovery occurred primarily in the e-commerce platform operation for SMEs, which contributed to both the expansion of the number of paying subscribers and the growth of platform subscription revenue. The chart below, with a base of 100 in 1Q20, shows the evolution of customer additions by quarter:



On the other hand, Ecosystem Net Revenue grew by 9.9% in 1Q25 compared to the same period last year.

The GMV processed through the LWSA ecosystem, that is, the GMV from Owned Stores and the GMV transacted in marketplaces by our ERP operations and marketplace integrators, reached R\$ 18.2 billion in 1Q25, a volume 14.5% higher than in 1Q24. We also observed a 14.1% growth compared to 1Q24 in sales from our clients' owned stores, accelerating the growth rate compared to what was presented in 4Q24.

It is worth emphasizing that the growth in sales from owned stores in 1Q25, above the market average, is due to the solid value proposition of the LWSA ecosystem, which enables the retailer to boost their sales across various media and channels on their own through their control panel. This process is supported by our e-learning ecosystem, which aims to give retailers greater control over their marketing efforts.

The TPV from the payments operation, another important driver for Ecosystem Revenue, grew by 15.7% in 1Q25 compared to 1Q24, reaching R\$ 2.0 billion in the period. This result was mainly driven by the growth of GMV from Owned Stores and the capture of synergies between the acquired companies through our payments solution.

In the BeOnline / SaaS segment, we continued with the discontinuation of some less profitable operations in the Nextios corporate operation, which naturally led to the stabilization of its Net Revenue in the YoY comparison (and consequently affected the group's growth when compared to the previous year). The growth was 0.9% compared to 1Q24.

LWSA's Net Revenue totaled R\$ 348.9 million in 1Q25, an increase of 8.8% compared to 1Q24.

// Operating Costs and Expenses

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Cost of Services	186.4	168.1	10.9%	196.1	-5.0%
% Net Revenue	53.4%	52.4%	1.0 p.p.	53.9%	-0.4 p.p.
Selling Expenses	67.6	69.7	-2.9%	71.2	-5.1%
% Net Revenue	19.4%	21.7%	-2.4 p.p.	19.6%	-0.2 p.p.
General and Administrative Expenses	62.3	59.9	4.0%	69.6	-10.5%
% Net Revenue	17.9%	18.7%	-0.8 p.p.	19.1%	-1.3 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	0.6	(0.7)	-187.6%	(2.9)	-120.0%
% Net Revenue	0.2%	-0.2%	0.4 p.p.	-0.8%	1.0 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	316.9	297.0	6.7%	334.1	-5.1%
% Net Revenue	90.8%	92.6%	-1.8 p.p.	91.8%	-0.9 p.p.

LWSA's total operating costs and expenses increased by 6.7% in 1Q25 compared to the same period last year.

Cost of Services

The cost of services in 1Q25 was R\$ 186.4 million, an increase of 10.9% compared to the same period in the previous year, representing 53.4% of net revenue in 1Q25 and 52.4% in 1Q24. This increase is directly related to the cloud environment migration process in some of the group companies, which temporarily raised the costs in this category during the period.

Selling Expenses

Sales expenses, which include marketing and sales teams as well as contracted services of the same nature, amounted to R\$ 67.6 million in 1Q25, showing a reduction of 2.9% compared to 1Q24. This result is due to restructuring efforts of the go-to-market strategies focused on the customer journey within the ecosystem and operational leverage.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which cover administrative areas such as finance, HR, accounting, and tax teams, as well as expenses and outsourced services related to these areas, including depreciation and amortization of assets under IFRS 16 and PPA, amounted to R\$ 62.3 million in 1Q25 and R\$ 59.9 million in the same period of 2024, reflecting a 4.0% increase, lower than the growth of the Company's Net Revenue, as a result of the Company's initiatives to consolidate structures and capture operational synergies within the group.

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Commerce					
Gross Profit	129.4	113.6	13.9%	129.4	0.0%
Gross Margin (%)	53.0%	52.4%	0.6 p.p.	49.8%	3.2 p.p.
BeOnline / SaaS					
Gross Profit	33.1	38.9	-14.9%	38.6	-14.2%
Gross Margin (%)	31.6%	37.5%	-5.8 p.p.	37.0%	-5.3 p.p.
Consolidated					
Gross Profit	162.5	152.5	6.5%	168.0	-3.3%
Gross Margin (%)	46.6%	47.6%	-1.0 p.p.	46.1%	0.4 p.p.

Consolidated Gross Profit increased by 6.5% in 1Q25 compared to 1Q24, reaching R\$ 162.5 million. The Gross Margin showed a decrease of -1.0 percentage point, impacted by the cloud environment migration process in some of the group companies, which temporarily raised the costs in this category during the period.

In the Commerce segment, the Gross Margin expanded by 0.6 percentage points in 1Q25 compared to 1Q24.

// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Net Income (Loss)	14.8	24.5	-39.5%	(17.5)	-184.7%
(+) Net Financial Income	8.2	(9.3)	-189.1%	45.4	-81.8%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	8.9	8.4	6.0%	2.1	324.4%
(+) Depreciation and Amortization	34.4	31.6	9.0%	33.6	2.5%
EBITDA	66.3	55.2	20.3%	63.6	4.4%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	1.8	3.4	-46.3%	3.8	-51.5%
(+) M&A Expenses	0.3	0.9	-67.9%	0.3	-14.7%
(+) Non-Recurring Expenses / Restructuring	1.7	1.5	n/a	13.6	n/a
Adjusted EBITDA	70.2	61.0	15.1%	81.3	-13.7%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.0%</i>	<i>1.1 p.p.</i>	<i>22.3%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>

LWSA's Adjusted EBITDA in 1Q25 was R\$ 70.2 million, an amount 15.1% higher than in 1Q24, with the Adjusted EBITDA Margin expanding by 1.1 percentage points during the same period.

Non-recurring expenses are related to severance costs associated with staff reductions in corporate restructurings.

It is worth noting that in this quarter, we had an impact of approximately R\$ 3.5 million related to payroll tax exemption, which also impacted the Adjusted EBITDA Margin by 1.0 percentage point.

// Adjusted EBITDA margin by segment

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Commerce					
Adjusted EBITDA	42.1	32.6	29.0%	56.6	-25.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>17.2%</i>	<i>15.1%</i>	<i>2.2 p.p.</i>	<i>21.8%</i>	<i>-4.5 p.p.</i>
BeOnline / SaaS					
Adjusted EBITDA	28.1	28.4	-0.9%	24.7	13.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>26.8%</i>	<i>27.3%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>	<i>23.7%</i>	<i>3.1 p.p.</i>
Consolidated					
Adjusted EBITDA	70.2	61.0	15.1%	81.3	-13.5%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>20.1%</i>	<i>19.0%</i>	<i>1.1 p.p.</i>	<i>22.3%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>

The Adjusted EBITDA margin in the Commerce segment expanded by 2.2 percentage points compared to 1Q24, primarily due to the Company's initiatives for consolidating structures and capturing operational synergies within the group.

In the BeOnline / SaaS segment, the Adjusted EBITDA margin in 1Q25 was 26.8%, nearly in line with the results from 1Q24.

// Financial Result

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Financial revenues	16.9	34.7	-51.4%	14.9	13.5%
Financial expenses	(25.1)	(25.4)	-1.3%	(60.3)	-58.3%
Net financial income (expenses)	(8.2)	9.3	-189.1%	(45.4)	-81.8%

The net financial result in 1Q25 was an expense of R\$ 8.2 million. Regarding financial expenses, we would like to highlight the following points:

- (i) Fair value remeasurement of Earnouts, related to the AVP of the remaining balance to be paid in 2Q25, totaling R\$ 7.4 million in 1Q25;
- (ii) Expense of R\$ 10.6 million due to the early payment of receivables in the payments operation, a modality chosen by the Company to finance the working capital required for payment operations. This amount, as a percentage of TPV, was 0.52% in 1Q25 compared to 0.62% in 1Q24;
- (iii) Lower financial income related to the Company's cash investments, mainly due to the reduction in cash balance resulting from the payment of Earnouts (R\$ 561 million in 2024), the share buyback program carried out throughout 2024 and early 2025, and the payment of dividends amounting to R\$ 40.0 million in November 2024. This reduction in cash balance resulted in a decrease of R\$ 17.8 million in the Company's financial income in 1Q25.

// Effective Tax Rate

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24
Income (loss) before income taxes	23.7	32.9
Combined statutory rate of 34%	34%	34%
Income taxes at a combined statutory rate of 34%	(8.1)	(11.2)
Adjustments to the effective rate		
Effect of stock options plan expenses	0.3	(0.6)
Deferred tax not accounted for tax loss	(1.9)	(1.3)
Tax benefit from Lei do Bem	1.7	4.5
Others	(0.9)	0.2
Income taxes in the statements of operations	(8.9)	(8.4)
Effective rate	37.4%	25.4%

The effective income tax rate in 1Q25 was 37.4%, mainly impacted by the deferred tax not recognized on tax losses in acquired companies.

// Net Income

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Net income	14.8	24.5	-39.5%	(17.5)	-184.7%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	1.8	3.4	-46.3%	3.8	-51.5%
(+) Intangible amortization	9.4	10.0	-5.7%	9.4	0.3%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	7.4	7.1	4.0%	40.5	-81.8%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	0.3	(17.8)	-101.6%	(2.3)	-112.5%
(+) Non-Recurring Expenses / Restructuring ¹	1.2	0.0	n/a	9.0	-87.2%
Adjusted net income	34.8	27.1	28.4%	42.9	-18.7%
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>10.0%</i>	<i>8.5%</i>	<i>1.5 p.p.</i>	<i>11.8%</i>	<i>-1.8 p.p.</i>

¹ Net of Income Tax and Social Contribution

The Net Income for 1Q25 was R\$ 14.8 million. After adjusting for the effects of Stock Option Plans, PPA Intangible Amortization, the non-recurring provision related to a dispute with a supplier, and the Earnout Adjustments from Acquisitions, as well as Deferred Income Tax and Social Contribution, the Adjusted Net Income for the period was R\$ 34.8 million, an amount 28.4% better than the result recorded in 1Q24.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	1Q25	4Q24	1Q24
Bank Gross Debt	0.0	0.0	0.0
(-) Cash and cash equivalents	(399.3)	(447.4)	(1,126.3)
Net debt (cash) (ex lease liability)	(399.3)	(447.4)	(1,126.3)
(+) Lease liability ¹	78.2	74.4	74.7
Net debt (cash)	(321.0)	(373.0)	(1,051.6)
(-) Earnouts	275.5	273.0	762.4
Net debt (cash) of Earnouts	(45.6)	(100.0)	(289.2)

¹ Leasing liability refers to the adoption of CPC 06(R2)/IFRS 16 as of January 1, 2019

Due mainly to the share buybacks carried out in 3Q24, 4Q24, and 1Q25, the Company's cash balance reached R\$ 399.3 million in 1Q25. Excluding the remaining Earnouts balance, the net cash balance is R\$ 45.6 million.

It is important to note that (i) the Leasing Liability has a 60-month amortization period and (ii) R\$ 41.9 million of the Earnouts payable balance will be settled by 2Q27. The Net Cash in the Short Term is R\$ 145.2 million.

// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Income (loss) before income taxes	23.7	32.9	-27.9%	(15.4)	-254.0%
Items that do not affect cash	46.7	40.2	16.2%	84.4	-44.7%
Variations in working capital ¹	(57.4)	(87.9)	-34.7%	1.1	-5184.5%
<i>Δ (Accounts Receivable - Receivables to be Remitted)</i>	(50.6)	(53.4)	-5.2%	1.5	-3379.4%
<i>Cash Income Tax</i>	(10.0)	(21.9)	-54.2%	(11.8)	-15.0%
<i>Others</i>	3.2	(12.7)	-125.0%	11.4	-72.0%
Net cash provided by operating activities (A)	13.0	(14.9)	-187.4%	70.2	-81.5%
Capex for permanent assets	(4.3)	(10.2)	-57.8%	(8.9)	-51.6%
Capex for development	(20.7)	(16.3)	27.0%	(25.5)	-18.5%
Free Cash Flow - After Capex	(12.1)	(41.4)	-70.9%	35.8	-133.7%
Acquisition	(4.9)	(5.9)	-15.8%	-3.4	44.8%
Other Investments	(0.3)	0.0	n/a	-0.1	240.0%
Net cash provided by investment activities (B)	(30.2)	(32.4)	-6.7%	(37.8)	-20.1%
Loan and financing	(0.0)	(0.0)	-95.7%	(0.0)	-60.0%
Commercial lease	(5.6)	(4.9)	14.9%	(5.3)	5.3%
Share Buyback / Dividends / Others	(25.2)	(9.7)	159.7%	(39.9)	-36.8%
Net cash provided by financing activities (C)	(30.9)	(14.7)	110.6%	(45.3)	-31.8%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	(48.1)	(61.9)	-22.3%	(13.0)	271.4%

¹ Calculated from Accounts Receivable minus Receivables to be Remitted and Restricted Cash

The net cash from operating activities totaled R\$ 13.0 million in 1Q25, an amount 187.4% higher than that recorded in 1Q24.

It is important to highlight that, in the working capital line, in 1Q25, we had an outflow of R\$ 10.0 million for income tax and social contribution. We emphasize that, starting in August 2024, we began the process of simplifying the organizational structure with the mergers of Tray, Bling, and Etus in August 2024, and KingHost, Melhor Envio, and Ideris in February 2025. These mergers will allow us to capture tax benefits related to the goodwill of these acquisitions, which will be amortized over the coming years, leading to a significant reduction in the income tax and social contribution paid.

Of the total income tax and social contribution paid in 1Q25, just over 50% refer to the companies whose mergers were approved at the General Shareholders' Meeting on February 28, 2025, and will provide benefits starting in April 2025.

// Cash Generation (Adjusted EBITDA – Capex and Financial Expenses on Receivables)

(R\$ million)

LWSA	1Q25	1Q24	vs 1Q24	4Q24	vs 4Q24
Adjusted EBITDA	70.2	61.0	15.1%	81.3	-13.7%
Capex	25.0	26.5	-5.6%	34.4	-27.1%
Financial Expenses - Receivables Anticipation	10.6	10.8	-1.8%	10.2	3.9%
Cash Generation (R\$ M)	34.6	23.7	46.0%	36.8	-6.0%
<i>Margin (%)</i>	9.9%	7.4%	2.5 p.p	10.1%	-0.2 p.p

The Company's cash generation, measured by Adjusted EBITDA minus Capex and Financial Expense with Early Receivables, increased from R\$ 23.7 million in 1Q24 to R\$ 34.6 million in 1Q25, a growth of 46.0% over the period. This result was driven by the growth in EBITDA (already explained in this report), the dilution of Capex as a percentage of revenue, and the lower financial expense with early receivables.

// ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

INCOME STATEMENT - CONSOLIDATED (in R\$ million)		1Q24	1Q25
NET REVENUE		320.6	348.9
Cost of Services		(168.1)	(186.4)
GROSS PROFIT		152.5	162.5
OPERATING INCOME (EXPENSES)		(128.9)	(130.5)
Selling expenses		(69.7)	(67.6)
General and administrative expenses		(59.9)	(62.3)
Other operating income (expenses), net		0.7	(0.6)
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		23.6	31.9
FINANCIAL RESULT		9.3	(8.2)
Financial income		34.7	16.9
Financial expenses		(25.4)	(25.1)
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		32.9	23.7
INCOME TAXES		(8.4)	(8.9)
Current income taxes		(26.2)	(8.6)
Deferred income taxes		17.8	(0.3)
NET INCOME (LOSS)		24.5	14.8

* Sales expenses also include the value of "loss due to impairment," which is disclosed in the Income Statement.

// ATTACHMENT II - BeOnline/SaaS Income Statement

INCOME STATEMENT - BEONLINE / SAAS (in R\$ million)	1Q24	1Q25
GROSS REVENUE, net of rebate	112.1	113.1
Taxes and rebates	(8.2)	(8.4)
NET REVENUE	103.8	104.7
Cost of Services	(64.9)	(71.6)
GROSS PROFIT	38.9	33.1
OPERATING INCOME (EXPENSES)	(35.9)	(29.2)
Selling expenses	(16.4)	(18.9)
General and administrative expenses	(19.6)	(10.4)
Other operating income (expenses), net	0.1	0.1
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS AND INCOME TAXES	3.0	4.0
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	20.5	21.1
EBITDA	23.5	25.1

* Sales expenses also include the value of "loss due to impairment," which is disclosed in the Income Statement.

// ATTACHMENT III - Commerce Income Statement

INCOME STATEMENT - COMMERCE (in R\$ million)		1Q24	1Q25
GROSS REVENUE, net of rebate		237.7	267.9
Taxes and rebates		(20.9)	(23.8)
NET REVENUE		216.8	244.2
Cost of Services		(103.2)	(114.8)
GROSS PROFIT		113.6	129.4
OPERATING INCOME (EXPENSES)		(93.0)	(101.4)
Selling expenses		(53.3)	(48.7)
General and administrative expenses		(40.3)	(51.9)
Other operating income (expenses), net		0.6	(0.7)
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS AND INCOME TAXES		20.6	28.0
DEPRECIATION AND AMORTIZATION		11.1	13.3
EBITDA		31.7	41.3

* Sales expenses also include the value of "loss due to impairment," which is disclosed in the Income Statement.

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ millions)	1Q24	4Q24	1Q25
ASSETS	03/31/2024	12/31/2024	03/31/2025
Current Assets			
Cash and cash equivalents	1,126.3	447.4	399.3
Restricted cash	0.0	96.6	74.5
Accounts receivable	802.6	712.4	769.1
Taxes recoverable	8.3	2.4	3.7
Income tax and social contribution to be recovered	19.3	39.7	44.6
Derivatives	0.0	0.0	0.0
Other assets	41.2	36.0	38.4
Total current assets	1,997.6	1,334.5	1,329.5
Non-current assets			
Marketable Securities	17.6	15.0	13.3
Restricted cash	0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	0.6	0.5	1.9
Other assets	9.0	11.4	5.4
Deferred income taxes	200.4	211.2	207.3
Investments	0.0	0.0	0.0
Property and equipment	85.0	80.7	78.9
Right of Use Assets	65.4	64.4	67.9
Intangible assets	2,284.8	2,292.9	2,291.5
Total non-current assets	2,662.8	2,676.1	2,666.2
TOTAL ASSETS	4,660.5	4,010.6	3,995.6

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ millions)	1Q24	4Q24	1Q25
	03/31/2024	12/31/2024	03/31/2025
LIABILITIES AND EQUITY			
Current liabilities			
Suppliers	34.1	40.5	39.7
Loans and financing	0.0	0.0	0.0
Lease liability	12.8	14.5	16.4
Salaries and related charges	120.6	84.6	95.5
Income tax and social contribution payable	0.0	0.0	0.0
Other taxes payable	13.9	16.1	14.5
Deferred revenue	95.3	99.3	101.2
Payables to clients	601.3	614.7	598.8
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.1	3.3	3.3
Derivative financial instruments	0.2	0.0	0.0
Accounts payable to former shareholders	574.9	231.1	237.7
Other liabilities	23.0	25.8	28.3
Total current liabilities	1,479.2	1,129.8	1,135.4
Non Current Liabilities			
Loans and financing	0.0	0.0	0.0
Deferred revenue	5.1	0.8	0.9
Provision for legal proceedings	5.9	8.2	3.3
Accounts payable to former shareholders	187.5	41.9	37.7
Lease liability	61.9	59.9	61.9
Taxes in installments	13.8	12.1	11.5
Deferred income tax and social contribution	5.7	10.0	6.4
Other liabilities	1.5	2.0	2.1
Total non-current liabilities	281.4	135.0	123.8
EQUITY			
Capital Stock	2,940.1	2,868.3	2,868.3
Shares held in Treasury	(72.9)	(25.4)	(50.6)
Canceled Shares held in Treasury		(189.7)	(189.7)
Capital reserves	80.1	90.4	91.4
Earning reserves	0.0	2.2	2.2
Asset valuation adjustment	(0.1)	0.0	0.0
Earnings of the period	(47.4)	0.0	14.8
Total EQUITY	2,899.8	2,745.8	2,736.5
Total liabilities and equity	4,660.5	4,010.6	3,995.6

// ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow	1Q24	1Q25
Net Cash provided by operating activities		
Income (loss) before income taxes	32,859.0	23,703.0
Items that do not affect cash	40,186.0	46,692.0
Variations in working capital	(87,916.0)	(57,404.0)
Net cash provided by operating activities	(14,871.0)	12,991.0
Net cash provided by investment activities		
Purchase of property and equipment	(10,200.0)	(4,308.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	(5,869.0)	(4,939.0)
Restricted Financial Application	0.0	(255.0)
Acquisition and development of intangible assets	(16,327.0)	(20,739.0)
Net cash provided by investment activities	(32,396.0)	(30,241.0)
Net cash provided by investment activities		
Capital Contribution / Proceed from the Exercise of SOP	0.0	772.0
Lease Liabilities	(4,892.0)	(5,621.0)
Loans and Financing Paid	(42.0)	(2.0)
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	(4.0)	0.0
Dividends and IOC	0.0	0.0
Treasury Shares	(9,717.0)	(26,008.0)
Net cash provided by investment activities	(14,655.0)	(30,859.0)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(61,922.0)	(48,109.0)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	1,188,223.0	447,378.0
Cash and cash equivalents at end of the year	1,126,301.0	399,269.0
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(61,922.0)	(48,109.0)

// Glossary

Adjusted EBITDA – A metric that results from EBITDA after excluding non-recurring items.

AI (Artificial Intelligence) – Acronym for Artificial Intelligence.

AVP (Present Value Adjustment) – Acronym for Present Value Adjustment.

Average Revenue Per User (ARPU) – A metric used by subscription-based companies to measure their revenue per user.

Bacen (Central Bank of Brazil) – Acronym for Central Bank of Brazil.

Bookings – Addition of new customers.

CAC (Customer Acquisition Cost) – Determines how much the company is spending to acquire a new customer.

CAPEX (Capital Expenditure) – Resources invested in the development, expansion, or acquisition of an asset.

Churn – Metric used to determine loss of revenue or customers.

Cross-Selling – A technique used to sell multiple complementary services to the same customer.

Earnout – A contractual clause in mergers and acquisitions that provides for additional payments based on future business performance.

Ecosystem GMV – All GMV transacted within the company by e-commerce platform subscribers, whether in their own stores or marketplaces.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – A financial metric measuring a company's operating performance.

EOp (End of Period) – A term referring to the end of a given period.

ERP (Enterprise Resource Planning) – A system developed to unify the control of different departments and processes.

Free Float – The portion of a company's shares that are freely available for trading on the market, meaning they are not held by majority shareholders or controllers.

GMV (Gross Merchandise Volume) – The total value of goods transacted.

Goodwill – The premium paid for acquiring a company above its market value.

Headcount – The total number of employees in an organization.

Inside Sales – A sales structure that relies on an internal team of employees.

Live Shop – A sales format that takes place through live-streaming events. Offers are presented while products are showcased along with their features and functionalities.

LTV (Lifetime Value) – A business metric that estimates the contribution margin generated by each customer over their lifecycle with the company.

LTV/CAC (Lifetime Value/Customer Acquisition Cost) – Metrics used to measure overall business performance.

Market Share – The portion of a market controlled by a particular company.

Marketplaces – Platforms managed by a company that aggregate products and services from various brands.

Omnichannel / Omnicanal – A retail trend that integrates all of a company's sales channels, ensuring a seamless experience between online and offline environments. Omnichannel strategies unify physical stores, online platforms, and customer interactions.

OMS (Order Management System) – A system that supports all stages of the sales process, from customer order placement to final delivery.

POS (Point of Sale) – The physical or digital location where transactions occur.

PPA (Purchase Price Allocation) – A process that determines the value of a company's acquired assets and liabilities, typically conducted after a merger, acquisition, or other business combination.

R&D (Research and Development) – Acronym for Research and Development.

TPV (Total Payment Volume) – KPI used to measure the total volume of money transacted through payment methods.

Up-Selling – A strategy aimed at encouraging customers to purchase a more premium or advanced version of a product or service.

White Label – A business model in which a product can be resold by other companies under their own brand, without disclosing the original manufacturer.

YoY (Year over Year) – An acronym used to compare performance on an annual basis.



**Check out the other 1Q25 documents
on the website:** <https://ri.lwsa.tech/>

Further information:

[Click here](#) to contact the Investor Relations team

[Click here](#) to join the LWSA Mailing List

Thank you.
LWSA Team.