



Apresentação de Resultados

2T25

15/08/2025



Disclaimer



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da 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 orgânico e proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia



Rafael Chamas
CEO

lwsa

Mensagens da Administração



Aceleração do Crescimento da Receita

Retomada consistente do crescimento de receita, especialmente no segmento de Commerce com excelente performance dos indicadores operacionais



Expansão da Rentabilidade

Melhor margem para 2T desde o fim das aquisições



Geração de Caixa

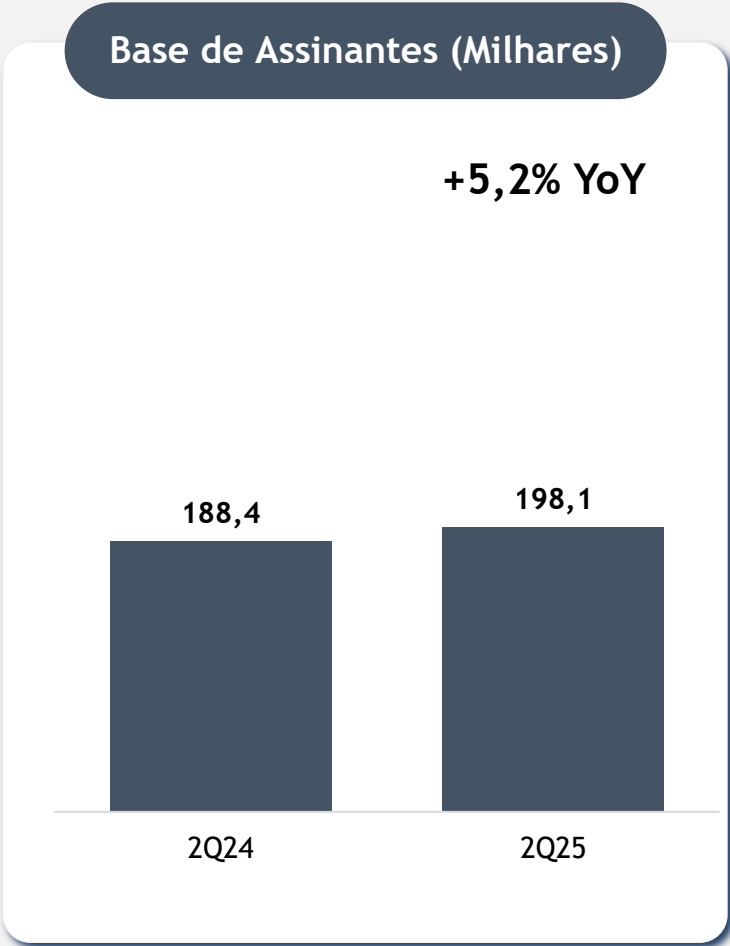
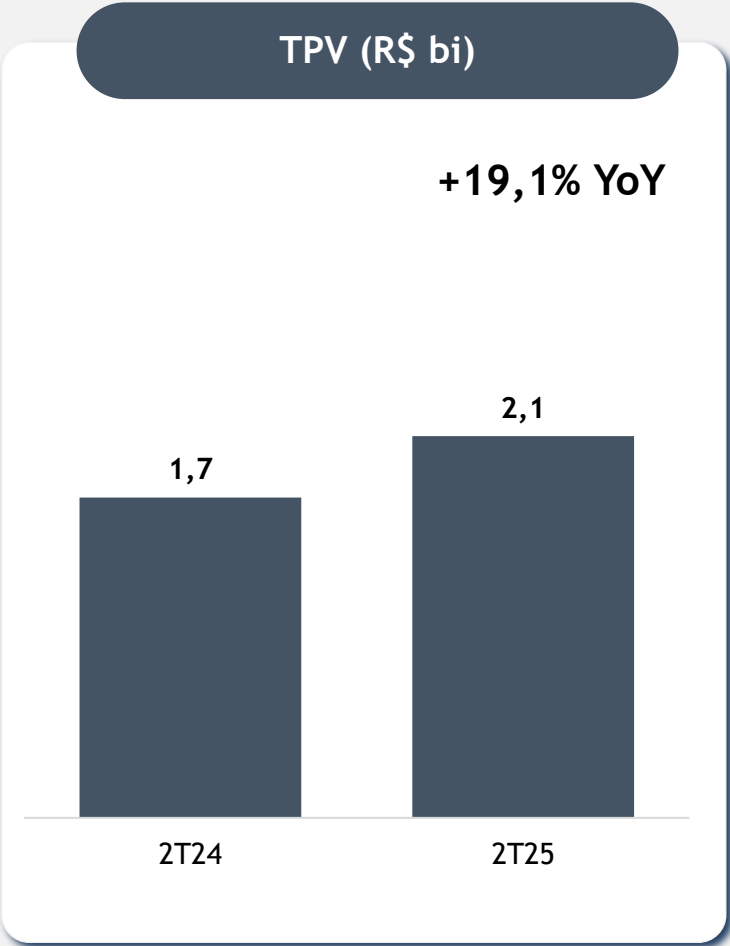
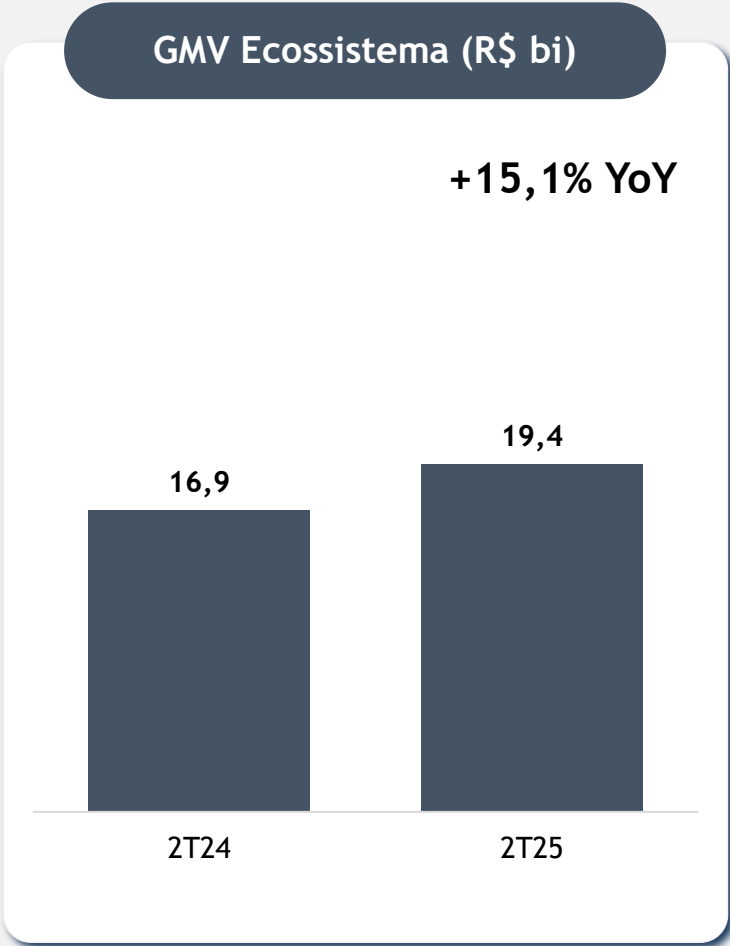
Forte Geração de Caixa no 6M25, demonstrando eficiência operacional e solidez financeira



Avanço no uso de IA

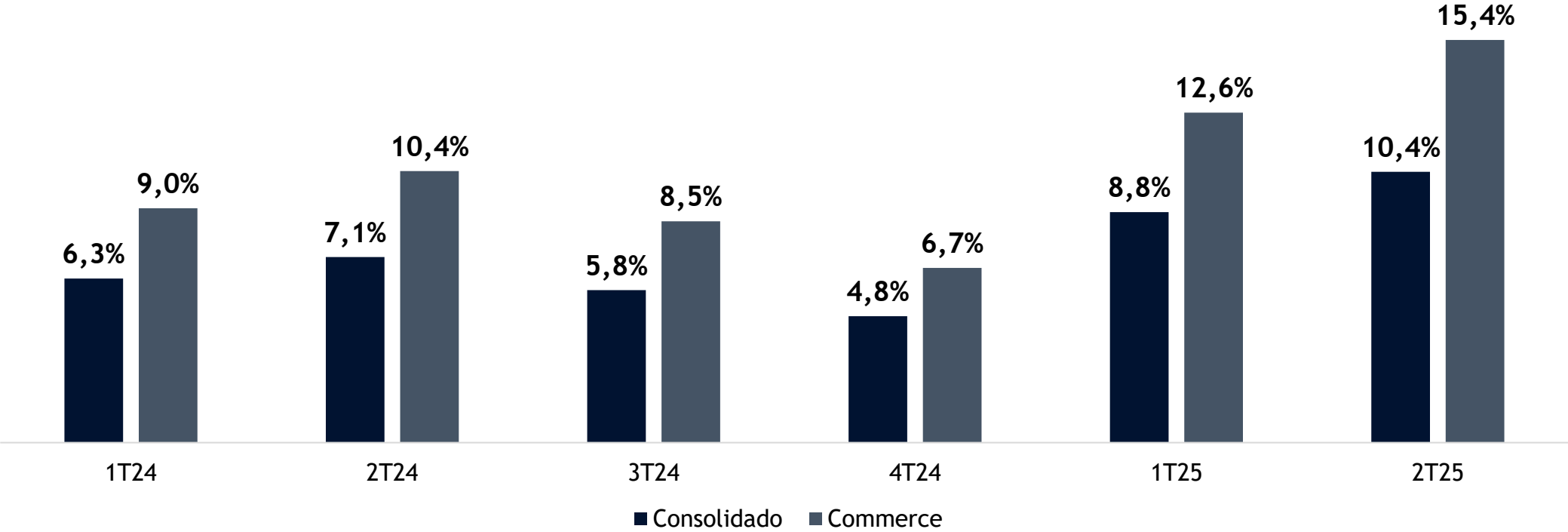
Implementação acelerada de soluções de inteligência artificial para clientes e aumento de produtividade interna

Operacional 2T25

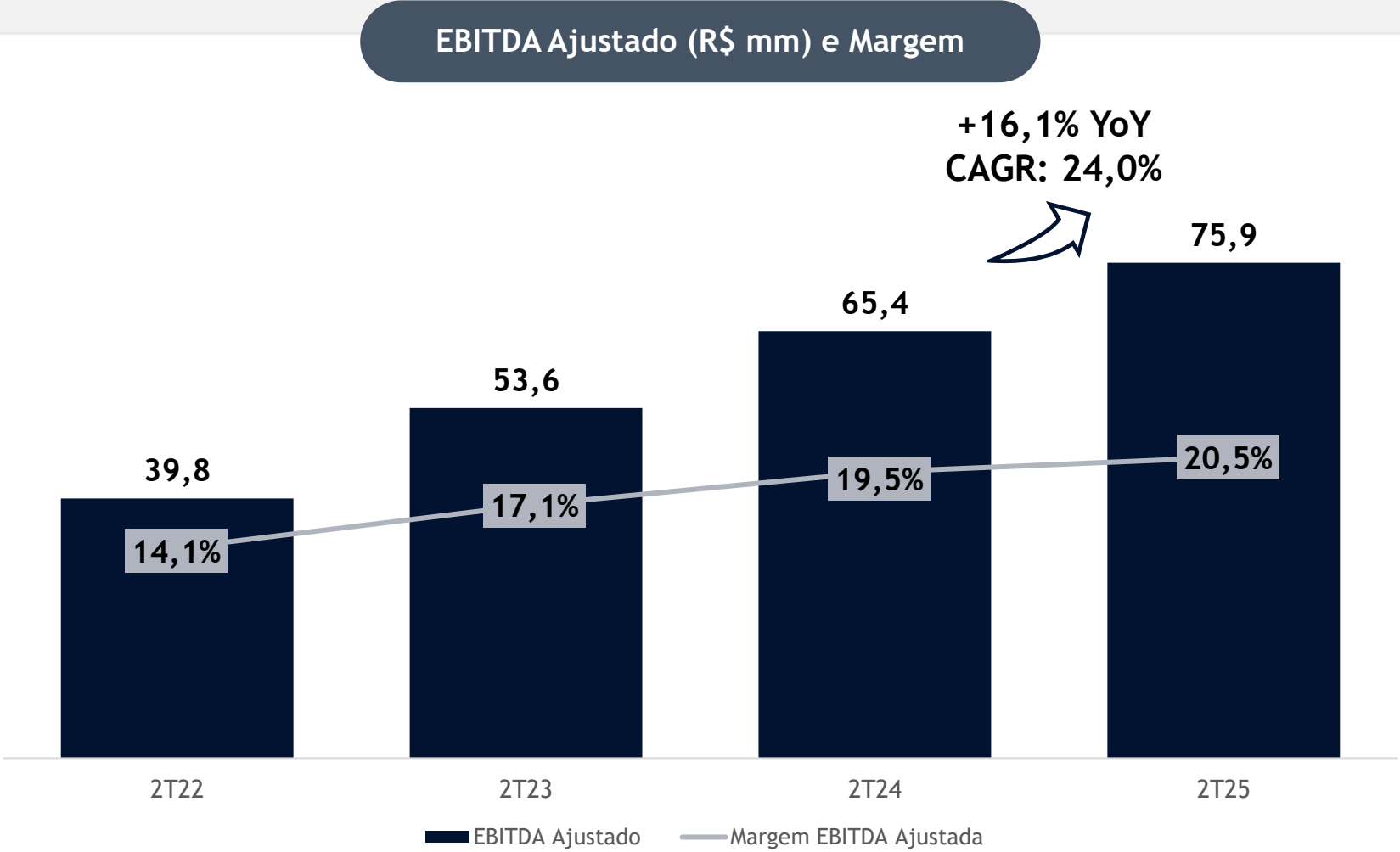


Receita Líquida acelerando

Crescimento da Receita Líquida (YoY)



Expansão de Rentabilidade



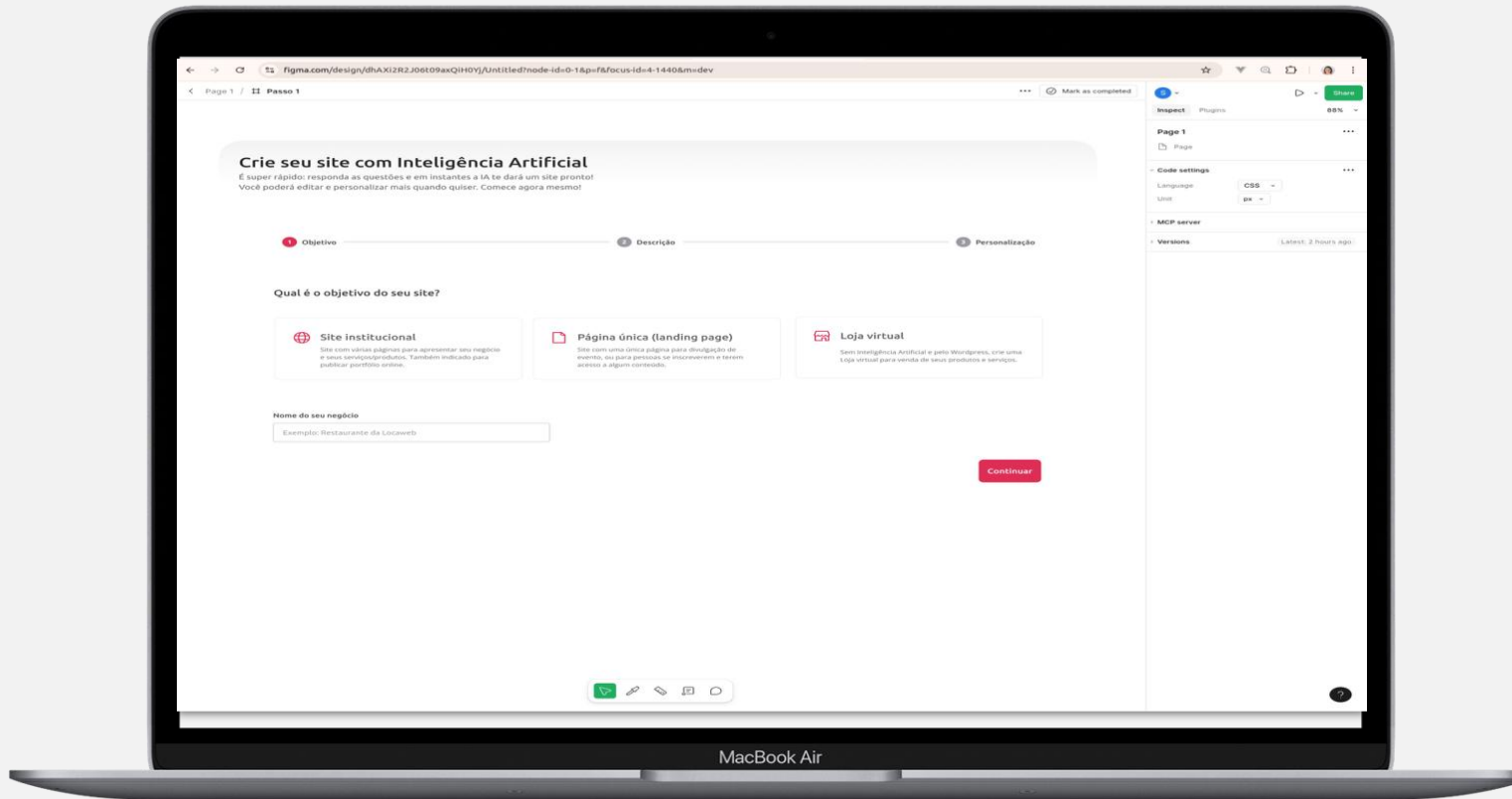
**Fluxo de Caixa
Livre - Após
Capex no 6M25**

R\$ 90,6
milhões

12,6%
Margem FCF

IA | Aumento da Produtividade Interna

Melhoria do time-to-Market e qualidade das entregas



Ferramenta de IA para Desenvolvimento de Código

Lançada no 2º trimestre, acelera entregas e melhora a eficiência dos times técnicos

Ganhos Reais de Produtividade

Redução de mais de 80% no esforço de desenvolvimento nos casos aplicados, permitindo entregas em poucas horas

Solução proprietária de IA para atendimento

Reduzindo em 50% o volume de atendimentos nas operações em que já implementamos a solução

IA | Experiência do Cliente

Desenvolvimento em todo o Ecossistema LWSA

IA focada na experiência e produtividade dos nossos clientes

Simplificação de Jornadas

- Cadastro de produtos
 - **Site próprio:** Geração automática de descrições, características e SEO a partir do nome e imagem do item
 - **Marketplace:** Sugestão automática de preenchimento de características e atributos de produtos

Onboarding

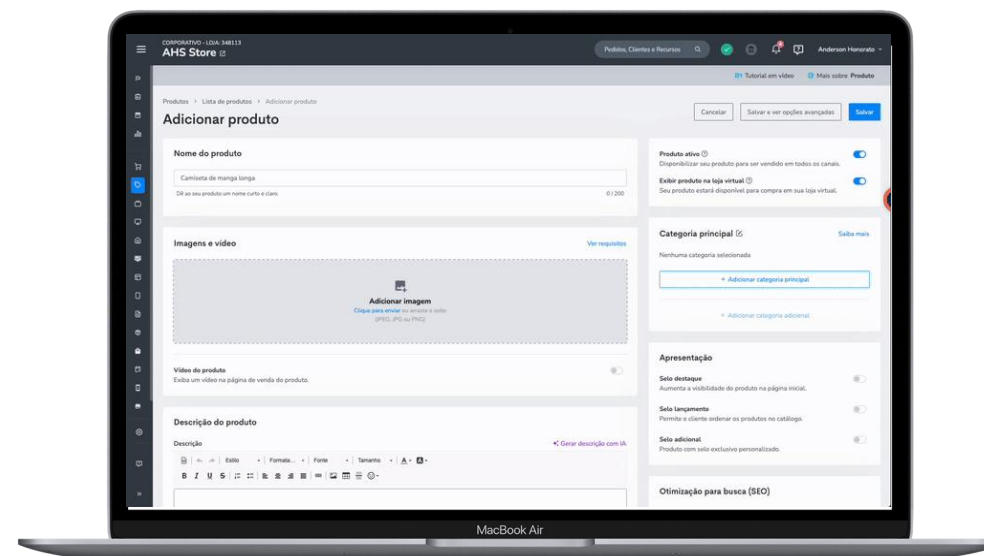
- Automatizado reduzindo fricções e lançando novas lojas em operação em tempo recorde
- Ferramenta que auxilia o cliente na escolha do melhor domínio para sua loja

Agentes Inteligentes

- Arquitetura pronta para múltiplos agentes inteligentes, possibilitando automação avançada, suporte proativo e análises profundas de dados, transformando informações em insights acionáveis para o cliente

Personalização de ofertas e jornadas

- Integração de IA entre CRM e app da loja, oferecendo jornadas personalizadas, novas funcionalidades e interações guiadas por dados



Novo VP de Serviços Financeiros



Marcelo Scarpa

- Formado em Administração, com pós-graduação em Economia e MBA Executivo pela FGV
- Possui ampla experiência em cargos de liderança em empresas como Citi, Credicard, BNP Paribas e Digio (Bradesco), onde atuou como CRO e liderou áreas como análise de crédito, prevenção a fraudes, cartões e gestão de risco
- Sua missão é ampliar a rentabilização da base de clientes por meio da evolução dos serviços financeiros do grupo



André Kubota
CFO

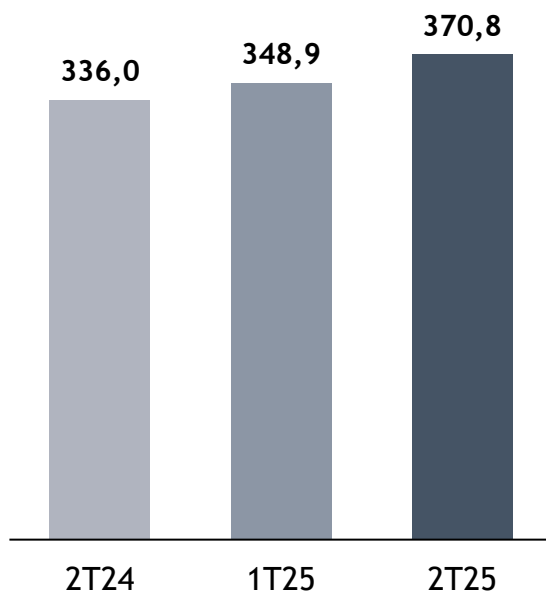
lwsa

Receita Líquida 2T25

R\$ mm

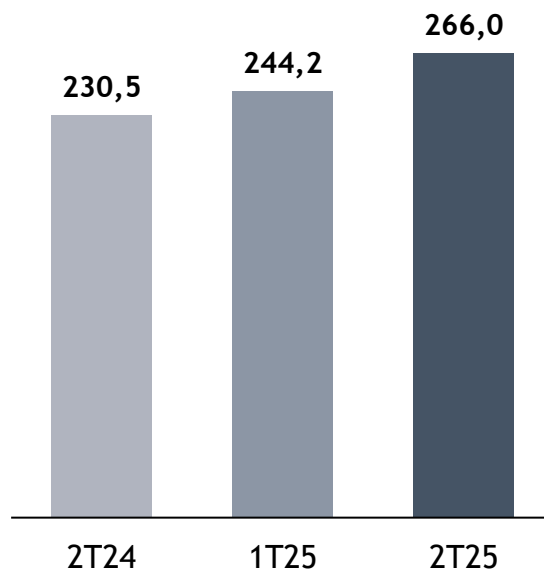
CONSOLIDADO

+6,3% vs QoQ
+10,4% vs YoY



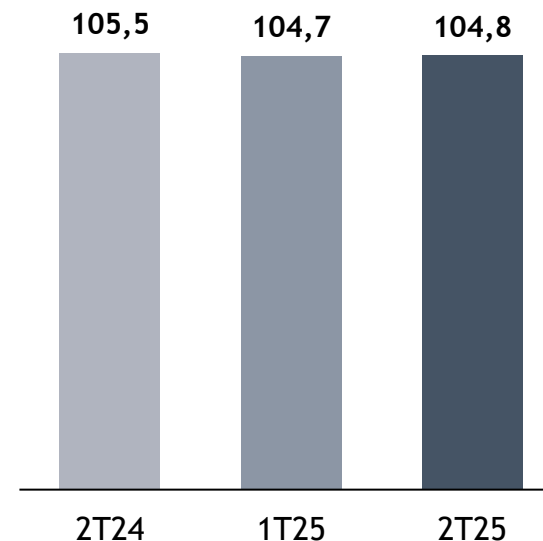
COMMERCE

+8,9% vs QoQ
+15,4% vs YoY



BEONLINE / SAAS

+0,1% vs QoQ
-0,6% vs YoY



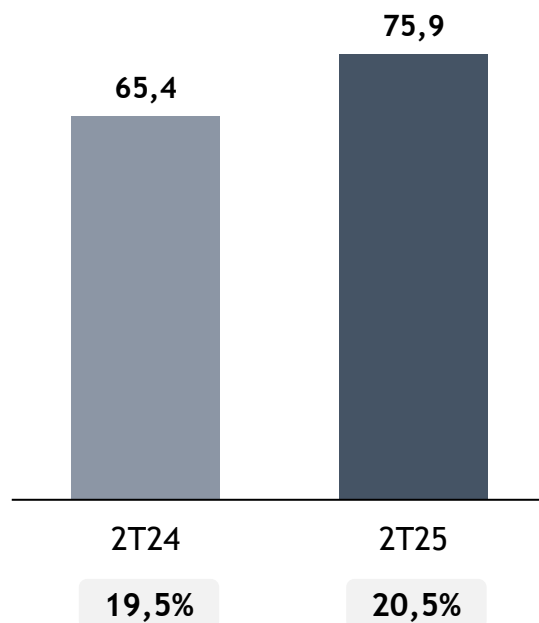
Receita de Assinatura de Plataformas: +17,7%

EBITDA Ajustado¹ 2T25

R\$ mm e Margem EBITDA Ajustada em %

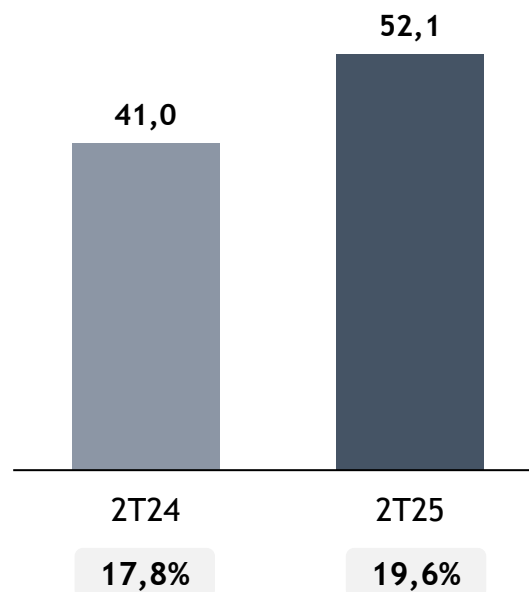
CONSOLIDADO

+16,1% vs YoY



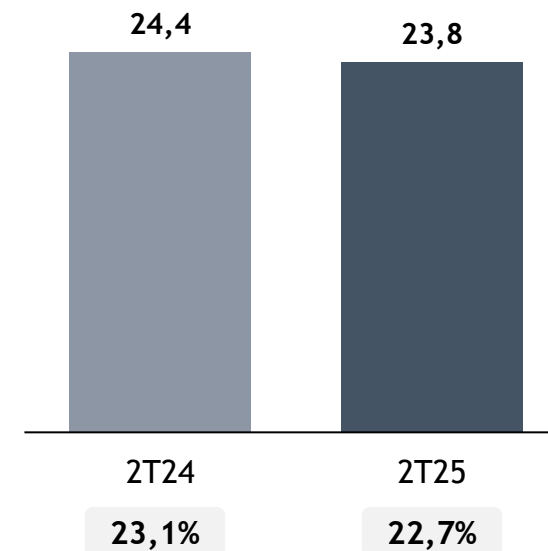
COMMERCE

+27,2% vs YoY



BEONLINE / SAAS

-2,6% vs YoY



¹ Ajustado por Stock Options e Despesas não Recorrentes

Fluxo de Caixa

LWSA	2T25	2T24	vs 2T24	1T25	vs 1T25
Resultado antes do IR e CS	27,1	21,5	25,8%	23,7	14,3%
Itens que não afetam caixa	45,7	50,1	-8,6%	46,7	-2,1%
Variação no Capital de Giro	59,8	(19,4)	408,6%	(57,4)	204,1%
<i>Δ (Contas a Receber - Recebimentos a Repassar) ¹</i>	56,3	24,0	135,0%	(50,6)	211,4%
<i>IR Caixa</i>	(4,8)	(14,5)	67,3%	(10,0)	52,5%
<i>Outros</i>	8,2	(28,8)	128,5%	3,2	157,8%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	132,6	52,2	153,9%	13,0	920,7%
Capex - Imobilizado	(8,4)	(3,5)	-140,6%	(4,3)	-95,9%
Capex - Desenvolvimento	(21,5)	(20,1)	-7,0%	(20,7)	-3,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	102,7	28,7	258,1%	(12,1)	951,9%
Aquisição	(217,7)	(551,5)	60,5%	(4,9)	-4308,0%
Outros Investimentos	(1,0)	(1,1)	9,1%	(0,3)	-292,2%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(248,6)	(576,2)	56,9%	(30,2)	-722,1%
Arrendamentos Mercantis	(6,6)	(4,9)	-35,0%	(5,6)	-17,3%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	0,6	(31,6)	102,0%	(25,2)	102,5%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(6,0)	(36,5)	83,7%	(30,9)	80,7%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(122,0)	(560,5)	78,2%	(48,1)	-153,6%
Caixa Líquido	277,3	565,8	-51,0%	399,3	-30,6%

R\$ 90,6mm no 6M25

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

Retorno aos Acionistas

R\$ 63,6 milhões em 2025¹

Recompra de Ações

- **R\$ 35,0** milhões de ações recompradas entre janeiro e julho de 2025



Dividendos

- Montante: **R\$ 28,6** milhões
- Valor por ação **R\$ 0,05190865**



lwsa



lwsa

Results Presentation

2Q25

AUGUST 15, 2025



Disclaimer



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 includes 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 have not been reviewed by the Company's independent auditors



Rafael Chamas
CEO

lwsa

Message from the Administration



Acceleration of Revenue Growth

Consistent recovery of revenue growth, especially in the Commerce segment, with excellent performance in operational indicators



Expansion of Profitability

Best margin for 2Q since the end of acquisitions



Cash Generation

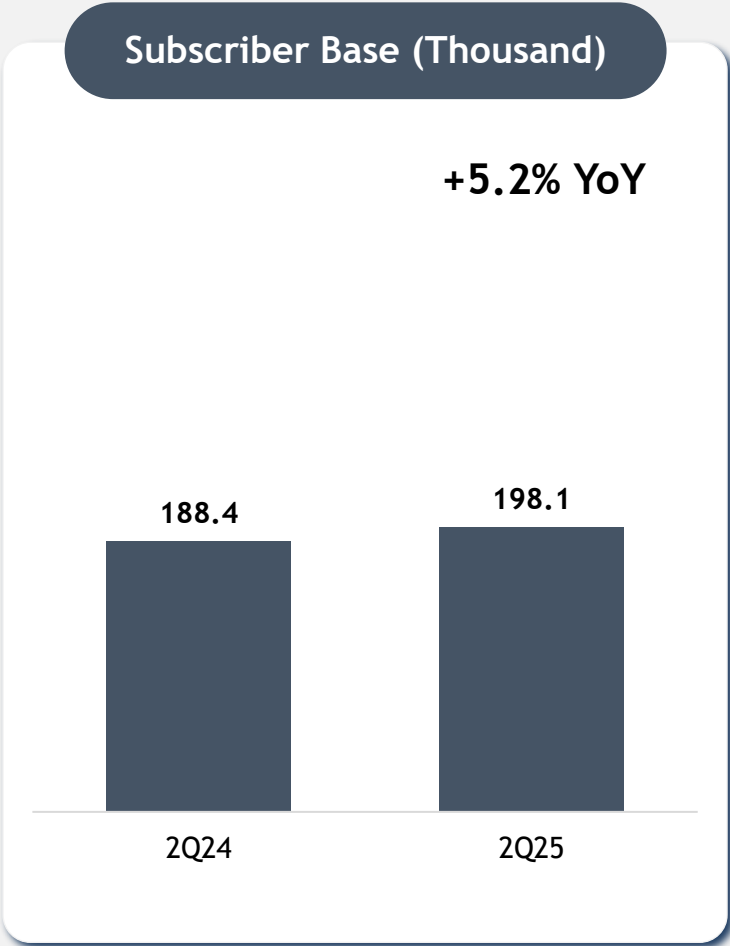
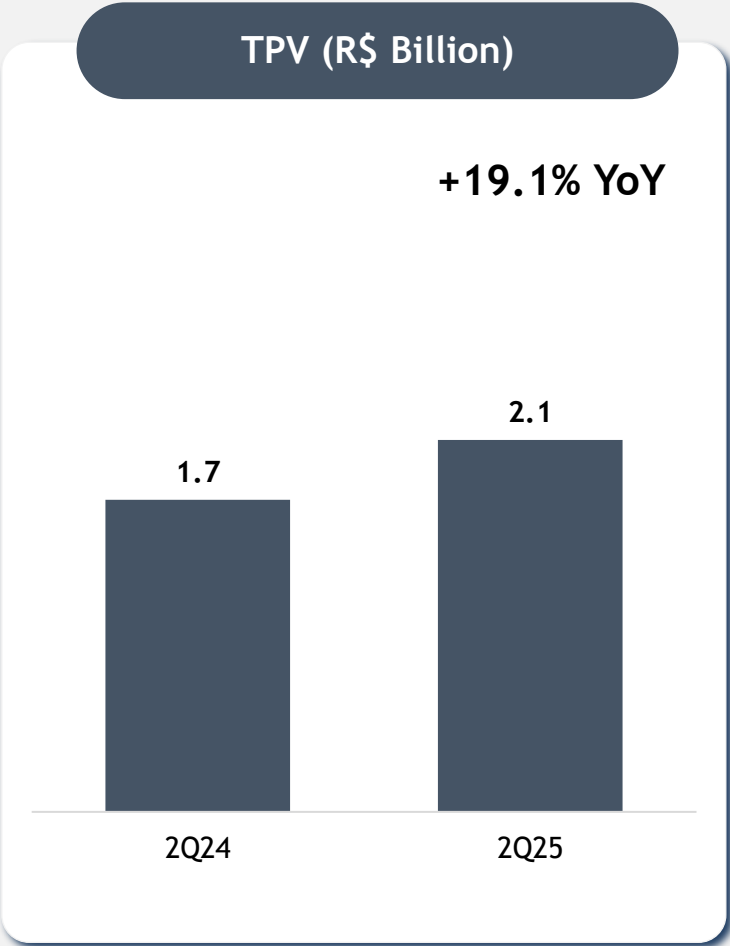
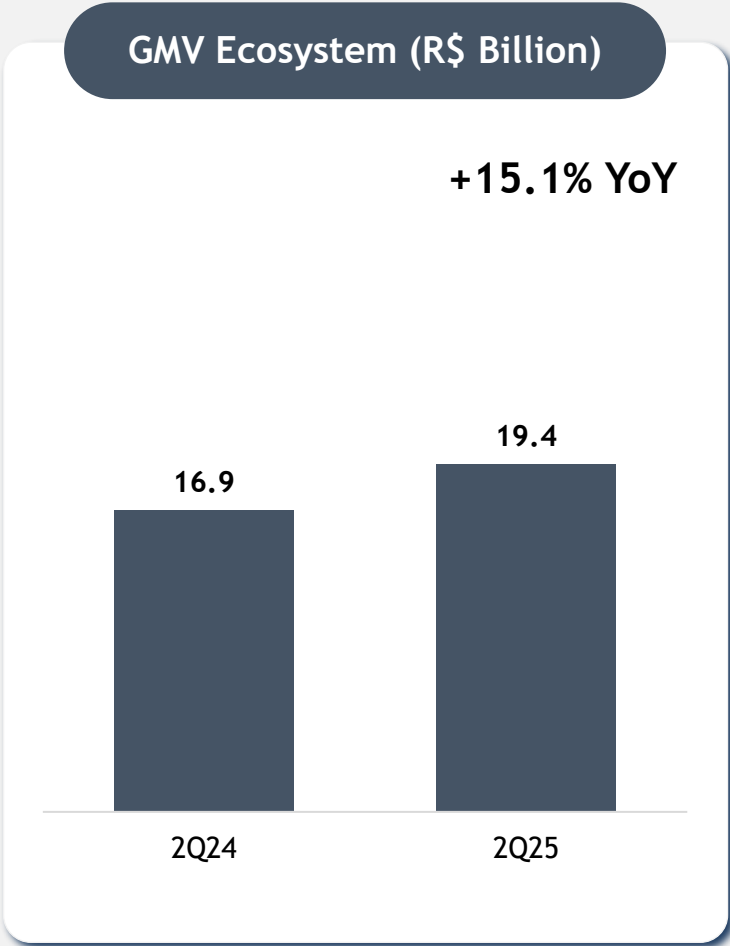
Strong Cash Generation in 6M25, demonstrating operational efficiency and financial strength



Advancement in the use of AI

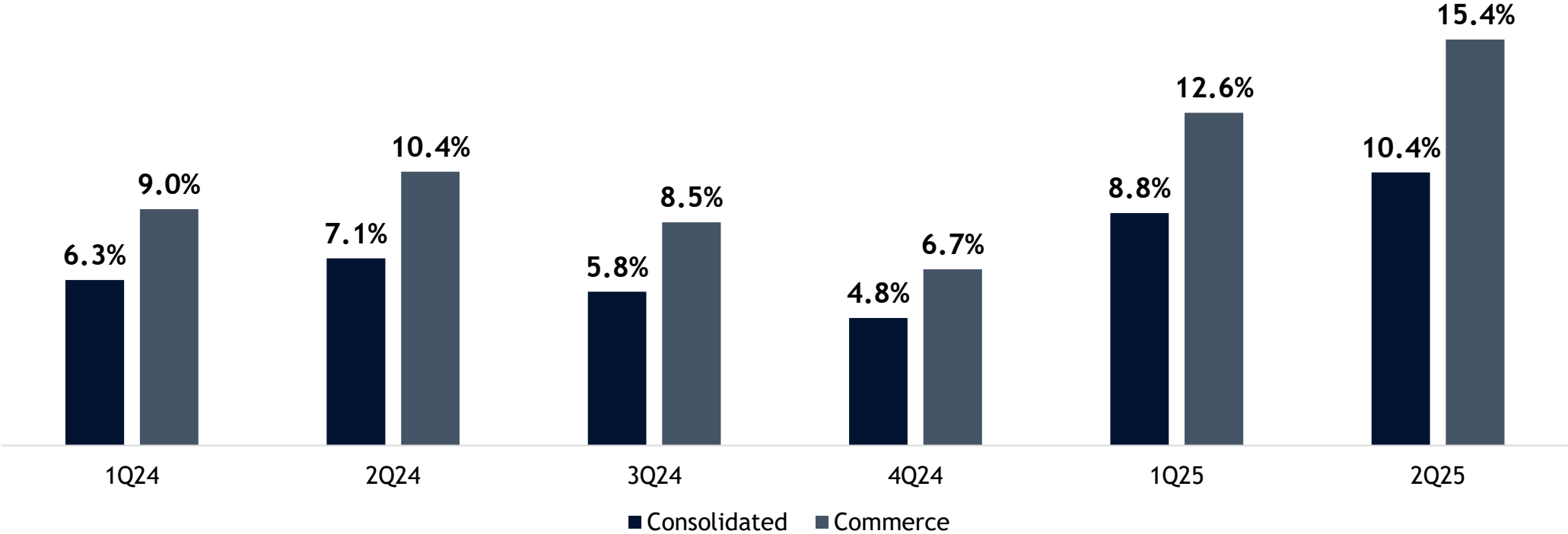
Accelerated implementation of artificial intelligence solutions for clients and increased internal productivity

Operational 2Q25

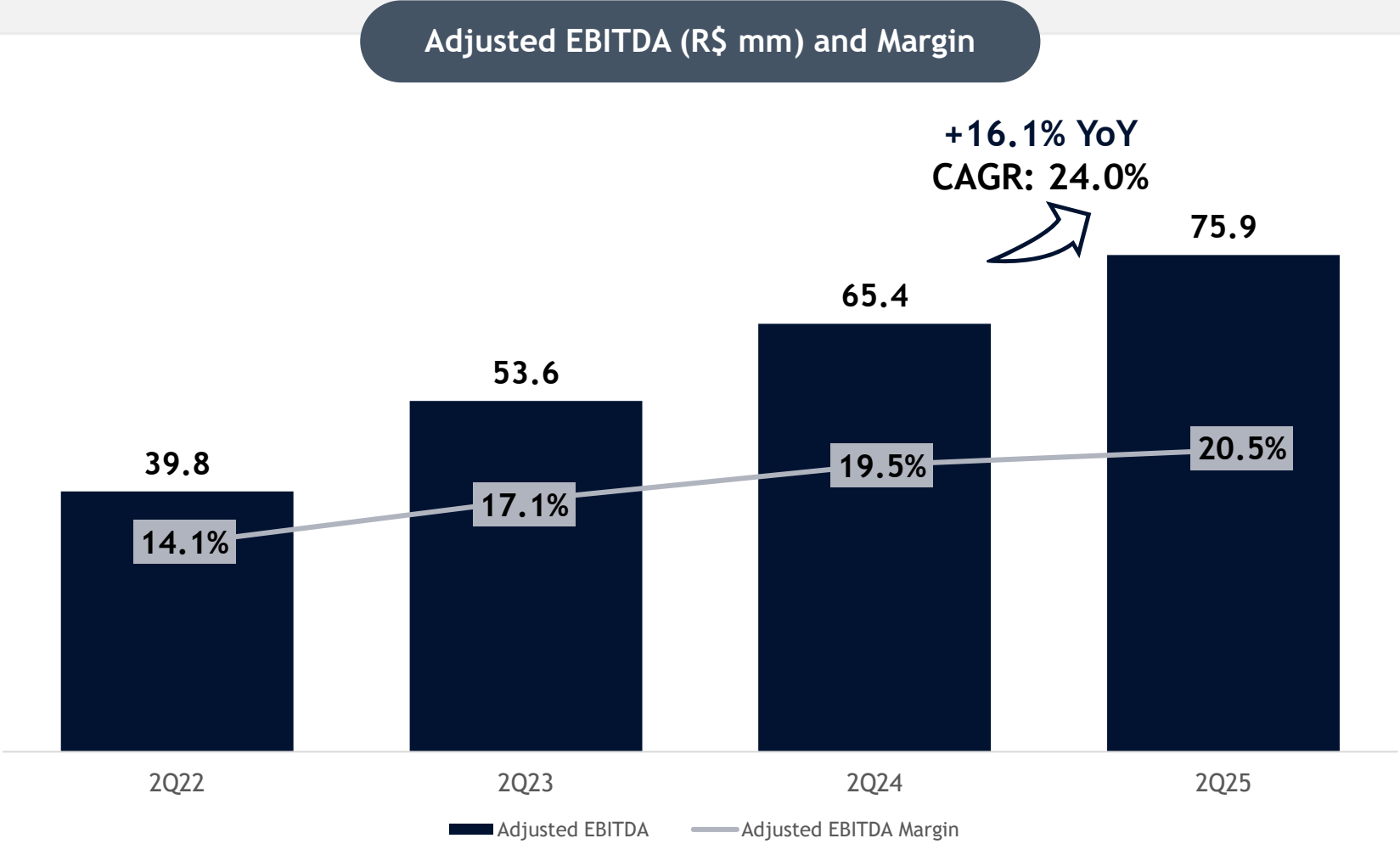


Net Revenue accelerating

Net Revenue Growth (YoY)



Profitability Expansion



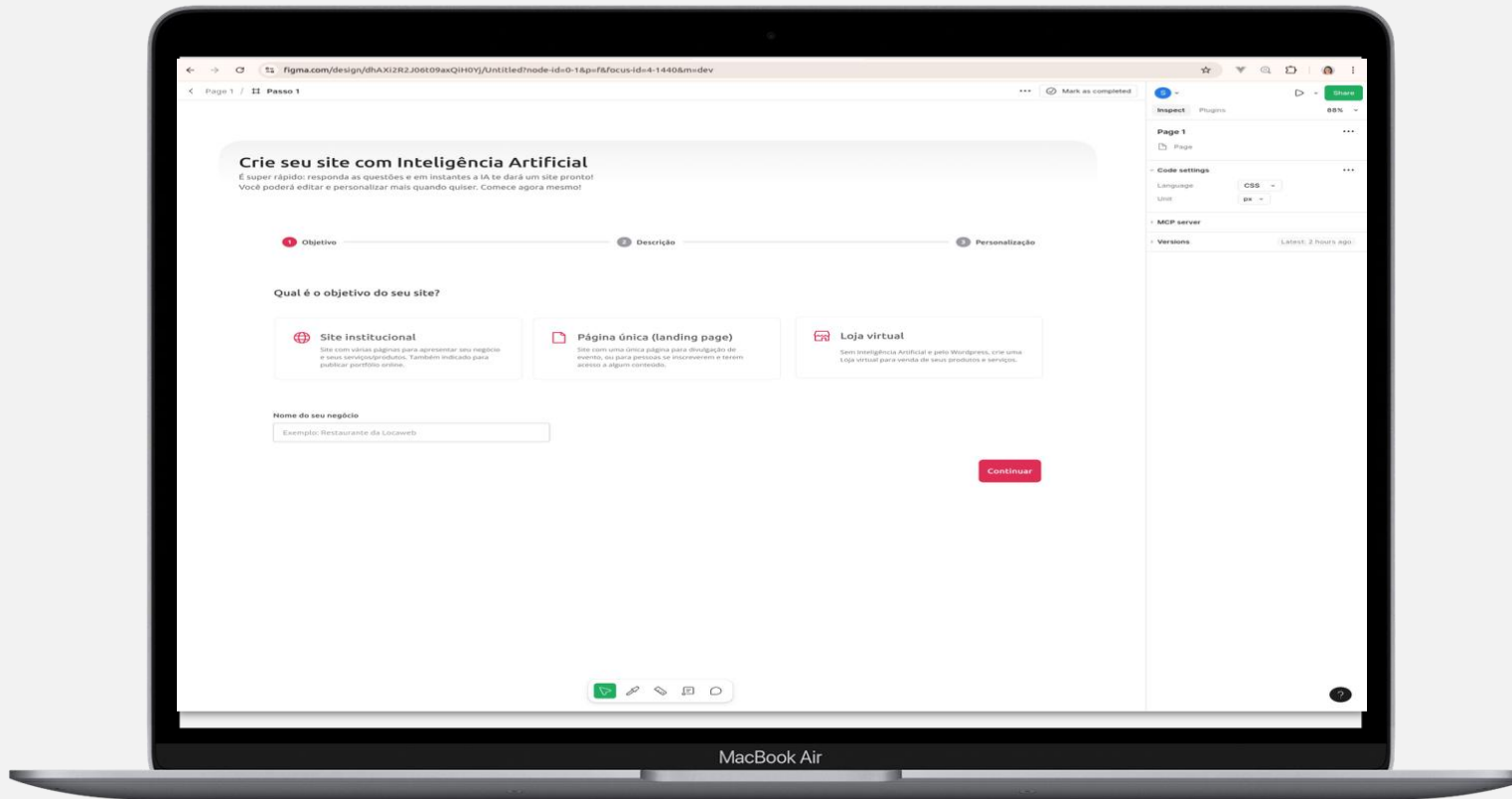
Free Cash Flow -
After Capex in
6M25

R\$ 90.6
million

12.6%
FCF Margin

AI | Increase in Internal Productivity

Improved time-to-market and quality of deliveries



AI Tool for Code Development

Launched in Q2, it accelerates deliveries and improves technical team efficiency

Real Productivity Gains

Over 80% reduction in development effort in applied cases, enabling deliveries within hours

Proprietary AI solution for customer service

Reducing service volume by 50% in operations where the solution has already been implemented

AI | Customer Experience

Development across the entire LWSA Ecosystem

AI focused on our clients' experience and productivity

Journey Simplification

- Product Listing
 - **Own Website:** Automatic generation of descriptions, features, and SEO from the item's name and image
 - **Marketplace:** Automatic suggestion for filling in product features and attributes

Onboarding

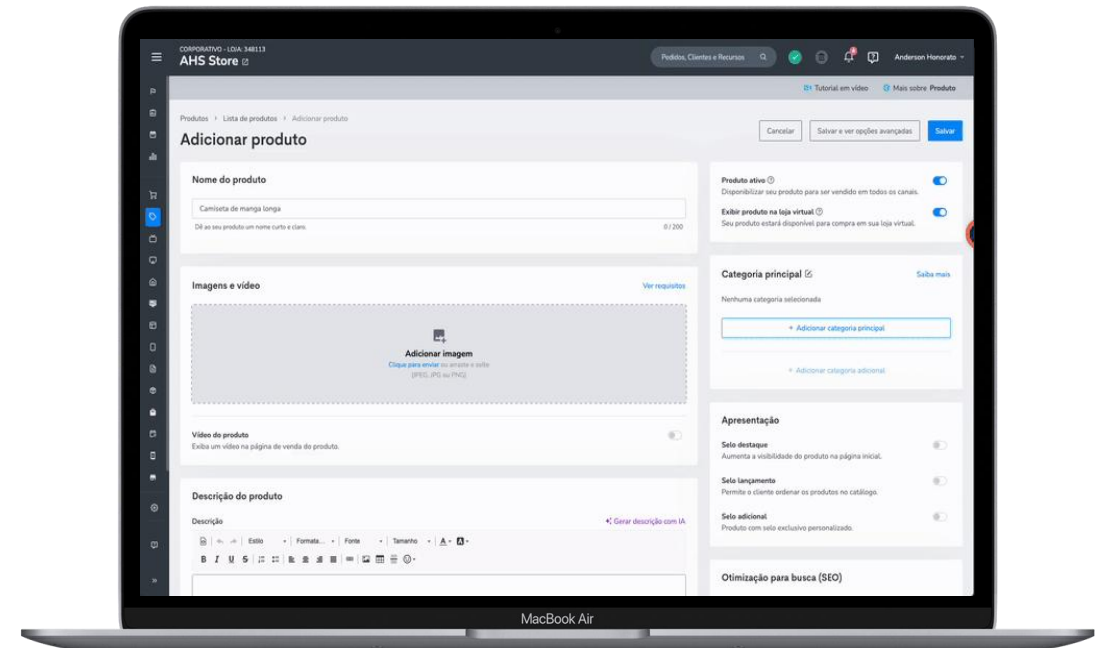
- Fully automated, reducing friction and launching new stores into operation in record time
- Tool that helps the customer choose the best domain for their store

Intelligent Agents

- Architecture ready for multiple intelligent agents, enabling advanced automation, proactive support, and in-depth data analysis, turning information into actionable insights for the client

Personalization of Offers and Journeys

- AI integration between CRM and store app, delivering personalized journeys, new features, and data-driven interactions



New VP of Financial Services



Marcelo Scarpa

- Graduated in Business Administration, with a postgraduate degree in Economics and an Executive MBA from FGV
- Extensive leadership experience in companies such as Citi, Credicard, BNP Paribas, and Digio (Bradesco), where he served as CRO and led areas such as credit analysis, fraud prevention, cards, and risk management
- His mission is to enhance customer base profitability by advancing the group's financial services



André Kubota
CFO

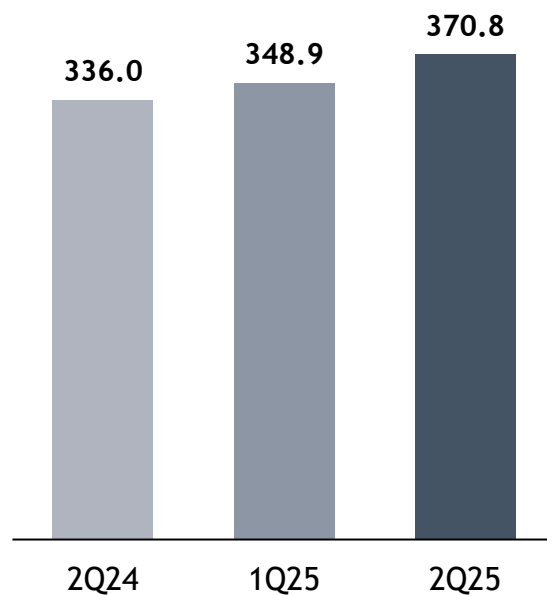
lwsa

Net Revenue 2Q25

R\$ mm

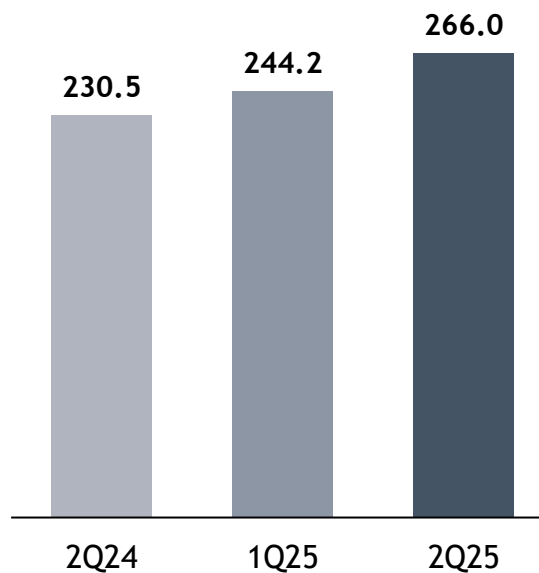
CONSOLIDATED

+6.3% vs QoQ
+10.4% vs YoY



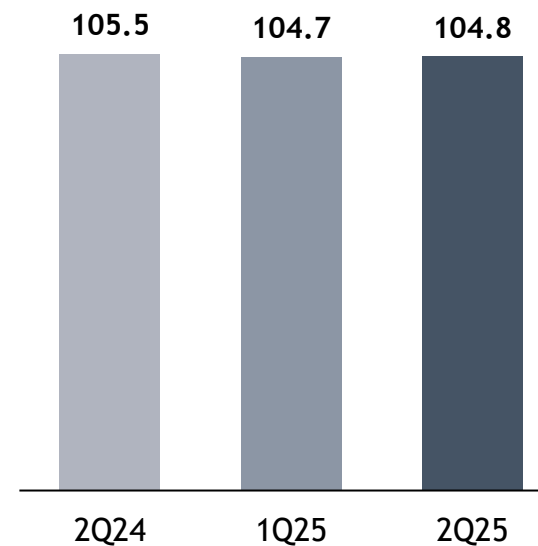
COMMERCE

+8.9% vs QoQ
+15.4% vs YoY



BEONLINE / SAAS

+0.1% vs QoQ
-0.6% vs YoY



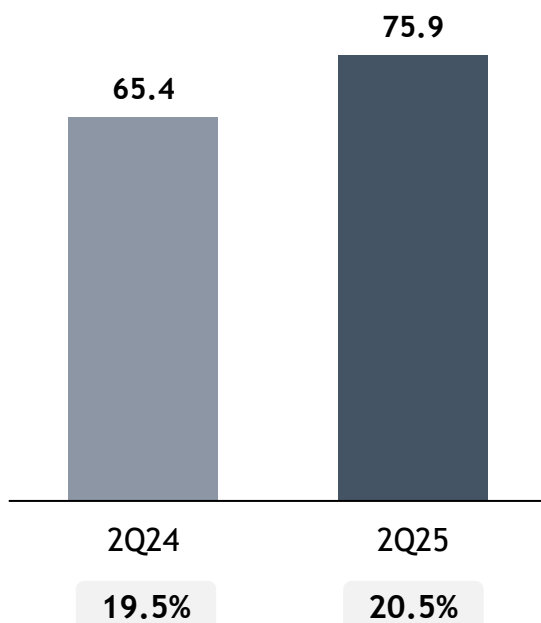
Platform Subscription Net Revenue: +17.7%

Adjusted¹ EBITDA 2Q25

R\$ mm and Adjusted EBITDA Margin (%)

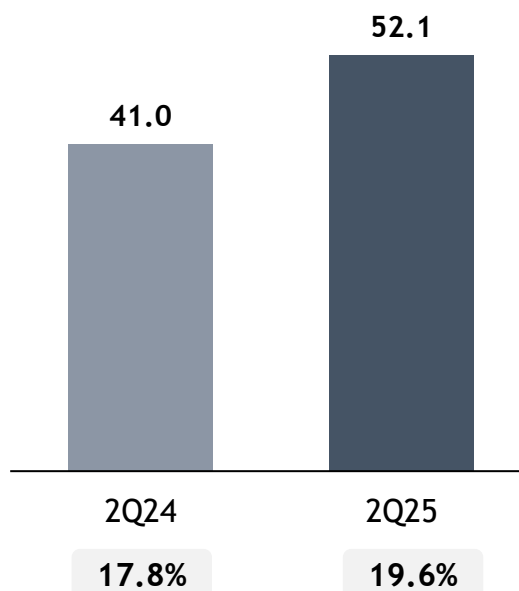
CONSOLIDATED

+16.1% vs YoY



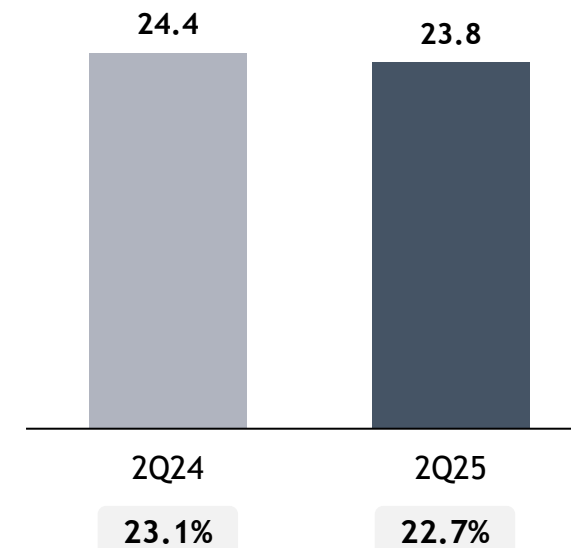
COMMERCE

+27.2% vs YoY



BEONLINE / SAAS

-2.6% vs YoY



¹ Adjusted for Stock Options and Non-Recurring Expenses

Cash Flow

LWSA	2Q25	2Q24	vs 2Q24	1Q25	vs 1Q25
Income (loss) before income taxes	27.1	21.5	25.8%	23.7	14.3%
Items that do not affect cash	45.7	50.1	-8.6%	46.7	-2.1%
Variations in working capital ¹	59.8	(19.4)	408.6%	(57.4)	204.1%
<i>Δ (Accounts Receivable – Receivables to Be Passed On) ¹</i>	56.3	24.0	135.0%	(50.6)	211.4%
Cash Income Tax	(4.8)	(14.5)	67.3%	(10.0)	52.5%
Other	8.2	(28.8)	128.5%	3.2	157.8%
Net cash provided by operating activities (A)	132.6	52.2	153.9%	13.0	920.7%
Capex for permanent assets	(8.4)	(3.5)	-140.6%	(4.3)	-95.9%
Capex for development	(21.5)	(20.1)	-7.0%	(20.7)	-3.5%
Free Cash Flow - After Capex	102.7	28.7	258.1%	(12.1)	951.9%
Acquisition	(217.7)	(551.5)	60.5%	(4.9)	-4308.0%
Other Investments	(1.0)	(1.1)	9.1%	(0.3)	-292.2%
Net cash provided by investment activities (B)	(248.6)	(576.2)	56.9%	(30.2)	-722.1%
Commercial lease	(6.6)	(4.9)	-35.0%	(5.6)	-17.3%
Share Buyback / Dividends / Others	0.6	(31.6)	102.0%	(25.2)	102.5%
Net cash provided by financing activities (C)	(6.0)	(36.5)	83.7%	(30.9)	80.7%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	(122.0)	(560.5)	78.2%	(48.1)	-153.6%
Net Cash	277.3	565.8	-51.0%	399.3	-30.6%

R\$ 90.6mm on the 6M25

¹ Calculated based on Accounts Receivable minus Receivables to Be Passed On and Restricted Cash

Return to Shareholders

R\$ 63.6 million in 2025¹

Share Buybacks

- **R\$ 35.0** million shares repurchased between January and July 2025



Dividends

- Amount: **R\$ 28.6** millions
- Value per share: **R\$ 0.05190865**



lwsa