

lwsa

Release de Resultados

3T25

13 de novembro de 2025





Transformamos negócios para crescerem e prosperarem por meio da tecnologia

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

14 de novembro de 2025 (sexta-feira)

09:00 - horário de Brasília

07:00 - horário de Nova Iorque

[Link para inscrição](#)

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota
CFO e DRI

Henrique Marquezi
Diretor Financeiro e RI

Danielle Lima
Gerente 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.

LWSA
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

MLCXB3

IGC-NM B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC B3

IBRA B3

ICO2 B3

IBSD B3

Disclaimer

A LWSA S/A ("Companhia") anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25).

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 novembro de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T25

Destaques do Trimestre

Mais um trimestre com aceleração do crescimento da receita líquida e importante geração de caixa operacional

Operacionais (3T25 vs. 3T24):

+16,8% do GMV de Ecosistema (R\$20,3 bi)

+14,9% do TPV (R\$2,3 bi)

+9,5% do GMV de Loja Própria (R\$1,6 bi)

+7,0% na Base de Assinantes (204,7 mil)

Fluxo de Caixa Operacional ¹:

R\$70,5 milhões no 3T25 (**18,2%** de Margem)

R\$161,2 milhões no 9M25 (**14,6%** de Margem)

Financeiros (3T25 vs. 3T24):

+10,9% de Receita Líquida Consolidada (**R\$387,4 milhões**)

+16,6% de Receita Líquida – Commerce (**R\$283,4 milhões**)

+20,3% de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

+13,2% de Receita de Ecosistema no segmento de Commerce

+1,4 p.p. de Margem EBITDA Ajustada (**22,5%**)

¹ Fluxo de Caixa Livre – Após Capex

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

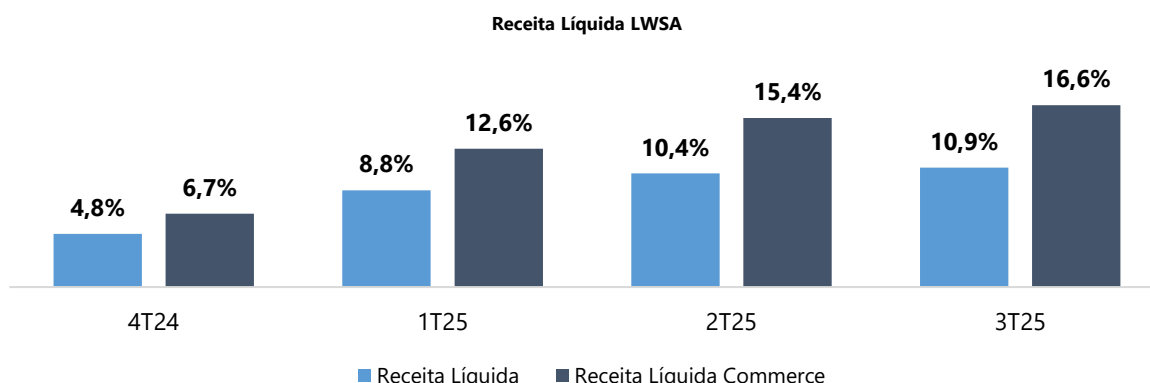
LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS								
Assinantes de Plataforma (mil)	204,7	191,2	7,0%	198,1	3,3%	204,7	191,2	7,0%
GMV do Ecossistema	20.292,6	17.377,2	16,8%	19.405,0	4,6%	57.889,5	50.121,9	15,5%
TPV	2.278,3	1.983,4	14,9%	2.076,7	9,7%	6.377,3	5.474,7	16,5%
INDICADORES FINANCEIROS								
Receita Líquida - Commerce	283,4	243,0	16,6%	266,0	6,5%	793,5	690,3	15,0%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	140,5	116,8	20,3%	130,4	7,7%	393,3	333,5	17,9%
Receita Líquida de Ecossistema	142,9	126,3	13,2%	135,6	5,4%	400,2	356,8	12,2%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,0	106,3	-2,1%	104,8	-0,7%	313,6	315,6	-0,6%
Receita Líquida Consolidada	387,4	349,3	10,9%	370,8	4,5%	1.107,1	1.005,9	10,1%
Receita Líquida Consolidada Ex Creators e Nextios ¹	362,4	328,4	10,4%	346,9	4,5%	1.039,1	945,1	9,9%
Lucro Bruto Consolidado	182,4	174,5	4,6%	177,2	2,9%	522,1	487,0	7,2%
Margem Bruta - Consolidada (%)	47,1%	49,9%	-2,9 p.p	47,8%	-0,7 p.p	47,2%	48,4%	-1,3 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	58,1	47,6	21,9%	52,1	11,5%	152,3	121,3	25,6%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	20,5%	19,6%	0,9 p.p	19,6%	0,9 p.p	19,2%	17,6%	1,6 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	29,0	26,0	11,4%	23,8	22,0%	80,9	78,8	2,7%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	27,9%	24,5%	3,4 p.p	22,7%	5,2 p.p	25,8%	25,0%	0,8 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p	20,5%	2,0 p.p	21,1%	19,9%	1,2 p.p
Lucro Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
Margem Líquida (%)	-74,3%	4,8%	-79,1 p.p	4,3%	-78,6 p.p	-23,2%	5,9%	-29,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	56,6	37,0	52,9%	44,2	28,2%	135,6	107,0	26,7%
Margem Líquida (%)	14,6%	10,6%	4,0 p.p	11,9%	2,7 p.p	12,2%	10,6%	1,6 p.p
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	70,5	10,0	607,6%	102,7	-31,3%	161,2	(2,8)	5943,1%
Caixa e Equivalente de Caixa	309,3	460,3	-32,8%	277,3	11,5%	309,3	460,3	-32,8%
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS								
GMV de Loja Própria	1.630,3	1.488,5	9,5%	1.527,7	6,7%	4.669,3	4.161,7	12,2%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	6.074,7	5.797,9	4,8%	6.022,2	0,9%	17.833,5	16.755,8	6,4%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	388,4	393,9	-1,4%	393,9	-1,4%	388,4	393,9	-1,4%

¹ Carteira de clientes corporativos da Nextios cujo signing para a venda aconteceu em agosto/2025

// Comentários da Administração

Encerramos o terceiro trimestre de 2025 dando sequência a uma trajetória de consistência na entrega de resultados operacionais e geração de caixa, reforçando o nosso compromisso com a execução do plano de negócios de forma consistente e disciplinada.

Neste trimestre, a receita líquida consolidada cresceu 10,9% em relação ao 3T24, reflexo, principalmente, da aceleração do crescimento do segmento de Commerce, que avançou 16,6% na mesma base de comparação, e segue em trajetória ascendente, conforme gráfico abaixo:



Desconsiderando a receita líquida da Wake Creators (antiga Squid) e da carteira da Nextios cujo *signing* para alienação aconteceu em agosto, o crescimento da Receita Líquida Consolidada da LWSA no 3T25 foi de 10,4% vs. 3T24, enquanto no acumulado de 2025 até setembro, o crescimento desconsiderando as duas operações está em 9,9%.

Assim como nos trimestres anteriores, o desempenho reforça o sucesso das iniciativas implementadas ao longo do ano, seja em frentes operacionais ou novas frentes de monetização que contribuem para esse crescimento. Algumas delas mencionadas a seguir.

No segmento de Commerce, observamos a aceleração dos níveis de bookings de novos clientes a patamares semelhantes aos de 2023, impulsionada por uma estratégia combinada de reempacotamento de planos tanto nas operações de plataforma de e-commerce para PMEs quanto em ERPs (exemplo: lançamento de novo plano anual de entrada a R\$ 19,00 por mês). Esses movimentos contribuíram para uma expansão de 7% da base de clientes, o que representa aproximadamente seis mil novos assinantes na comparação com o trimestre imediatamente anterior, o melhor patamar desde o primeiro trimestre de 2023 (três vezes a média trimestral dos últimos doze meses).

Além do crescimento da base, observamos aumento do ARPU no segmento de Commerce (+13% vs. 3T24), resultado direto do crescimento dos nossos clientes, que, ao expandirem seus negócios e seus volumes vendidos, tendem a migrar para planos maiores e mais completos. Essa dinâmica de upgrade de planos foi positivamente impactada, também, pelo crescimento de 16,8% do GMV do Ecossistema, uma vez que a expansão do GMV, independentemente do canal de venda (Loja ou Marketplace), é um dos gatilhos que levam os clientes a migrarem de planos.

Destacamos que, embora o GMV de Loja Própria tenha apresentado uma leve desaceleração na comparação entre o 2T25 e o 3T25, observamos uma clara aceleração ao longo do trimestre, com um mês de julho abaixo das expectativas (especialmente em clientes de moda fitness que sofreram com um inverno mais longo no Brasil), mas com recuperação consistente nos meses de agosto e setembro.

Conforme comentado no último trimestre, nossa operação de pagamentos segue em trajetória ascendente, com melhorias contínuas no nível de serviço, na monetização e na eficiência operacional (exemplo: nota do Reclame Aqui passou de Regular em Fev/25 para RA 1000 em Jul/25). No 3T25, o volume transacionado manteve ritmo de aceleração (+14,9% vs. 3T24 e +9,7% vs. 2T25), sustentado pelo aumento da penetração das nossas soluções dentro do ecossistema (em clientes PMEs e Enterprise) e pela captura de sinergias entre as empresas do grupo.

Assim como o crescimento da receita líquida, nossa rentabilidade (excluindo os efeitos não caixa relacionados à alienação de ativos e aos respectivos custos das transações) também segue em trajetória crescente, com a Margem EBITDA Ajustada atingindo 22,5% no 3T25. Esse desempenho reflete a contínua captura de sinergias operacionais e o avanço em iniciativas de eficiência, que vêm se traduzindo em geração consistente de caixa.

No trimestre, o Fluxo de Caixa Livre Operacional totalizou **R\$ 70,5 milhões**, com redução na despesa financeira relacionada à antecipação de recebíveis em comparação ao trimestre anterior. No acumulado dos nove meses encerrados em setembro de 2025, o Fluxo de Caixa Livre Operacional somou **R\$ 161,2 milhões**.

Dando continuidade à agenda de simplificação da LWSA e após um processo de mais de seis meses conduzido por uma assessoria de M&As, anunciamos em 7 de outubro a venda da Wake Creators (antiga Squid), conforme Fato Relevante divulgado na mesma data. Além disso, estamos em fase final de concretização da venda de uma carteira de clientes corporativos no segmento de BeOnline (Nextios).

Os efeitos contábeis da alienação da Wake Creators e da carteira da Nextios, acabam apresentando um impacto contábil, não caixa no nosso DRE e serão absorvidos no Capital Social da Companhia após a aprovação pela Assembleia de Acionistas.

Esses desinvestimentos reforçam nossa estratégia de foco nas operações mais rentáveis, com receitas recorrentes, e trazem melhora nas margens consolidadas, já que se tratam de negócios com rentabilidade inferior à média do grupo.

Avanços em Produtos

Em vista dos impactos da Reforma Tributária para nossos clientes, especialmente os PMEs que utilizam nosso ERP, permitimos aos nossos clientes realizarem os primeiros testes com os novos impostos, CBS e IBS.

Uma frente muito estratégica para a Companhia é o contínuo aprofundamento de serviços financeiros no nosso ecossistema. Uma feature fundamental dessa estratégia é a Conta Digital, que está em fase de testes e refinamento de backend, oferecendo funcionalidades amplas para *cash-in* e *cash-out* de forma completamente integrada ao ERP. Essa iniciativa será a base para uma oferta mais ampla de serviços financeiros dentro do grupo, fortalecendo a jornada completa de gestão e pagamentos para PMEs.

Continuamos também evoluindo nossa plataforma de e-commerce. A integração com TikTok Shops foi uma integração muito bem recebida pela nossa base de clientes, e já apresenta resultados interessantes, com crescimento médio de 30% ao mês. Mais de 530 lojas aumentaram suas vendas com o TikTok em apenas cinco meses e, nesse mesmo período, três lojas já superaram mil pedidos por mês, evidenciando o potencial de escala dessa integração.

Concluimos, também, o desenvolvimento técnico da integração com a TEMU, que já está operando com alguns clientes em fase de testes, ampliando o leque de canais de venda e reforçando nosso papel de oferecer para os nossos clientes todos os canais de vendas disponíveis em um único painel de controle.

Na Wake, lançamos a loja do nosso maior cliente, a Shoulder, que precisava de uma plataforma que unificasse a experiência do cliente e maximizasse a sua eficiência logística. A Wake entregou inteligência de ponta a ponta, transformando mais de 80 lojas físicas em centros de distribuição em tempo recorde. Além disso, melhoramos a performance da loja como um todo segundo o Page Speed (ferramenta do Google que mede boas práticas), saindo de uma nota de 20 para uma média +90 de performance, o que é crucial para conversão (principalmente no mobile) e SEO.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

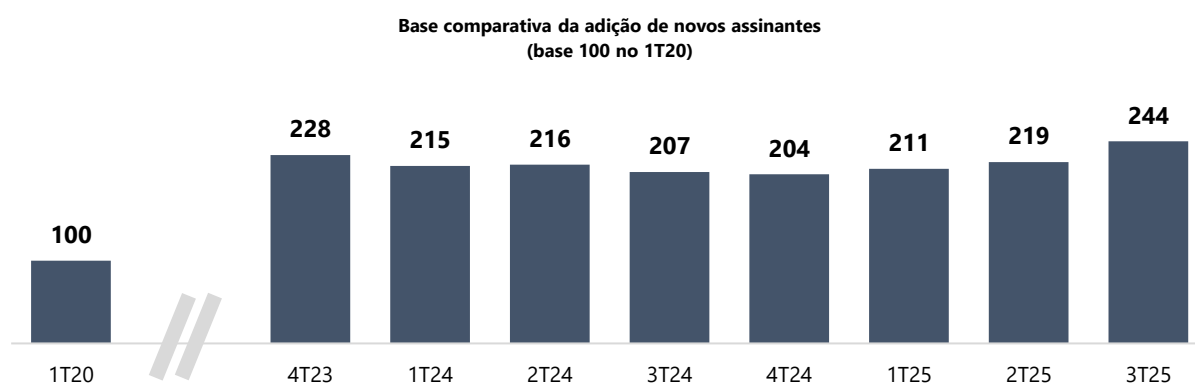
(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
Receita Operacional Líquida	283,4	243,0	16,6%	266,0	6,5%	793,5	690,3	15,0%
Participação do segmento sobre o consolidado	73,1%	69,6%	3,6 p.p.	71,7%	1,4 p.p.	71,7%	68,6%	3,1 p.p.
BeOnline / SaaS								
Receita Operacional Líquida	104,0	106,3	-2,1%	104,8	-0,7%	313,6	315,6	-0,6%
Participação do segmento sobre o consolidado	26,9%	30,4%	-3,6 p.p.	28,3%	-1,4 p.p.	28,3%	31,4%	-3,1 p.p.
Consolidado								
Receita Operacional Líquida - Consolidado	387,4	349,3	10,9%	370,8	4,5%	1.107,1	1.005,9	10,1%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 16,6% no 3T25, passando de R\$ 243,0 milhões no 3T24 para R\$ 283,4 milhões no 3T25. No acumulado do ano, o crescimento é de 15,0% atingindo R\$ 793,5 milhões.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 20,3% no 3T25 vs. 3T24, resultado do crescimento de 7,0% da base de assinantes pagantes, que atingiu 204,7 mil clientes no 3T25 e da expansão de cerca de 13% no ARPU da base existente.

Notamos uma retomada no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado aos trimestres anteriores. Essa retomada aconteceu tanto na operação de ERP quanto na operação de plataforma de e-commerce PMEs (como explicado nos Comentários da Administração), 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 13,2% no 3T25 quando comparado com o mesmo período do ano anterior, ritmo semelhante ao crescimento anual apresentado no 2T25.

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\$ 20,3 bilhões no 3T25, volume 16,8% superior ao 3T24 e 4,6% maior do que o GMV apresentado no 2T25. Notamos, também, o crescimento de 9,5% vs. 3T24 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes.

O TPV da operação de pagamentos, outro importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 14,9% no 3T25 vs. 3T24, atingindo R\$ 2,3 bi no período, resultado principalmente do crescimento do GMV de Lojas Próprias, do crescimento da penetração da nossa solução de pagamentos dentro desse GMV e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

No segmento de BeOnline / SaaS, ao longo do 3T25 seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios (cuja carteira está em processo de venda), que naturalmente trouxe queda de sua Receita Líquida na comparação com os últimos trimestres.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA, considerando tanto a Wake Creators quanto a carteira da Nextios, totalizou R\$ 387,4 milhões no 3T25, um aumento de 10,9% em relação ao 3T24 e de 4,5% quando comparado ao 2T25. No acumulado dos 9 primeiros meses de 2025, o crescimento foi de 10,1% atingindo R\$ 1.107,1 milhões.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Custo dos serviços prestados	205,0	174,9	17,2%	193,6	5,9%	585,0	518,9	12,7%
% Receita Operacional Líquida	52,9%	50,1%	2,9 p.p.	52,2%	0,7 p.p.	52,8%	51,6%	1,3 p.p.
Despesas com vendas	88,5	75,9	16,6%	75,2	17,8%	231,3	221,2	4,6%
% Receita Operacional Líquida	22,8%	21,7%	1,1 p.p.	20,3%	2,6 p.p.	20,9%	22,0%	-1,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	76,3	64,7	18,0%	65,9	15,8%	204,6	187,8	9,0%
% Receita Operacional Líquida	19,7%	18,5%	1,2 p.p.	17,8%	1,9 p.p.	18,5%	18,7%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	416,3	(0,6)	67361,6%	0,8	49583,7%	417,8	(5,8)	7321,6%
% Receita Operacional Líquida	107,5%	-0,2%	107,6 p.p.	0,2%	107,2 p.p.	37,7%	-0,6%	38,3 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	786,2	314,9	149,7%	335,5	134,3%	1.438,7	922,1	56,0%
% Receita Operacional Líquida	202,9%	90,1%	112,8 p.p.	90,5%	112,4 p.p.	130,0%	91,7%	38,3 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais Ajustado ¹	344,6	314,9	9,4%	332,2	3,7%	992,0	918,0	8,1%
% Receita Operacional Líquida	89,0%	90,1%	-1,2 p.p.	89,6%	-0,6 p.p.	89,6%	91,3%	-1,7 p.p.

¹ Ajustado pelos itens não recorrentes referentes à venda de Squid e da carteira da Nextios

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA, ou seja, considerando os impactos relacionados à provisão para *impairment* da Wake Creators e os demais custos relacionados a alienação dos ativos (Wake Creators e da carteira da Nextios), foi 149,7% maior do que o apresentado no 3T24.

Ajustando pelos efeitos não recorrentes relacionados às vendas de Wake Creators e da carteira da Nextios, o crescimento dos custos e despesas totais da LWSA foi de 9,4%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 3T25 foi de R\$ 205,0 milhões, um aumento de 17,2% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,9% da receita líquida no 3T25 e 50,1% no 3T24. Esse aumento nos custos frente ao 3T24 está diretamente relacionada a custos não recorrentes referentes a migração do serviço de cloud da carteira da Nextios, que está em processo de alienação e a custos relacionados à alienação dos ativos (Wake Creators e da carteira da Nextios).

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 3T25 foram de R\$ 88,5 milhões, apresentando um aumento de 16,6% quando comparado ao 3T24, resultado dos investimentos incrementais feitos na captação de clientes, com impacto positivo nos bookings e base de clientes no 3T25 (explorados no início do relatório) e pela participação / realização de eventos como o Fórum Ecommerce Brasil e o Wake Summit. No acumulado dos 9 meses de 2025, o crescimento é de 4,6% com diluição sobre a receita líquida de 1,1 p.p.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas como finanças, RH, contabilidade e fiscal, despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas, bem como depreciação e amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, no 3T25 foi de R\$ 76,3 milhões e de R\$ 64,7 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 18,0%. Esse aumento está diretamente relacionado a despesas incorridas nos processos de alienação das unidades de negócios Wake Creators e da carteira da Nextios (exemplos: assessorias financeira e jurídica) e foram ajustadas no cálculo do EBITDA.

Outras Despesas (Receitas) Operacionais

O valor de R\$ 416,3 milhões que impactam essa linha no 3T25, está diretamente relacionado à baixa do ativo relacionado à operação de venda da Wake Creators.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro Bruto	182,4	174,5	4,6%	177,2	2,9%	522,1	487,0	7,2%
Margem Bruta (%)	47,1%	49,9%	-2,9 p.p.	47,8%	-0,7 p.p.	47,2%	48,4%	-1,3 p.p.

O Lucro Bruto da LWSA apresentou aumento de 4,6% no 3T25 quando comparado ao 3T24, atingindo R\$ 182,4 milhões. A Margem Bruta apresentou uma queda de 2,9 p.p. vs. o 3T24. A queda na Margem Bruta está diretamente relacionada a custos não recorrentes referentes à alienação das operações da Wake Creators e da carteira da Nextios (explicado na linha de Custos dos Serviços Prestados). Excluindo os custos one-off, a Margem Bruta do trimestre seria em linha com a margem apresentada no 2T25.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 7,2% vs. o 9M24, com Margem Bruta de 47,2%.

A tabela abaixo, apresenta a Margem Bruta da Companhia excluindo os efeitos da Depreciação e Amortização nos Custos dos Serviços Prestados:

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Custo dos serviços prestados	205,0	174,9	17,2%	193,6	5,9%	585,0	518,9	12,7%
Depreciação e Amortização	22,8	18,8	21,3%	21,0	9,0%	64,3	54,7	17,4%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	182,1	156,1	16,7%	172,6	5,5%	520,7	464,1	12,2%
Margem Bruta sem D&A (%)	53,0%	55,3%	-2,3 p.p	53,4%	-0,5 p.p	53,0%	53,9%	-0,9 p.p

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro (Prejuízo) Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,5	8,5	-46,7%	8,1	-44,2%	20,9	3,5	499,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(115,5)	9,0	-1381,6%	11,3	-1123,0%	(95,3)	20,6	-562,2%
(+) Depreciação e Amortização	37,3	33,3	12,1%	35,6	4,7%	107,3	96,9	10,8%
EBITDA	(361,5)	67,7	-634,0%	70,9	-610,1%	(224,3)	180,7	-224,2%
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	441,6	0,0	n/a	3,3	13242,0%	446,6	4,1	10861,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	6,9	4,6	50,5%	1,7	301,7%	10,5	11,2	-6,0%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	1,4	-100,0%	0,0	n/a	0,3	4,2	-93,2%
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p.	20,5%	2,0 p.p.	21%	20%	1,2 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 3T25 foi de R\$ 87,0 milhões, montante 18,1% superior ao 3T24, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,4 p.p. no mesmo período.

Com relação aos ajustes de EBITDA, destacamos que, por conta da alienação da Wake Creators e da carteira da Nextios, tivemos despesas não caixa que transitam pelo DRE (provisão para *impairment*), bem como custos relacionados às transações (exemplos: custos duplicados de nuvem, consultorias e assessores legais que conduziram as transações).

Vale ressaltar que, neste trimestre (assim como nos dois trimestres anteriores), a reoneração da folha implicou em um custo adicional de aproximadamente R\$ 3,5 milhões, pressionando a Margem EBITDA Ajustada em 1,0 p.p.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
EBITDA Ajustado	58,1	47,6	21,9%	52,1	11,5%	152,3	121,3	25,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	20,5%	19,6%	0,9 p.p.	19,6%	0,9 p.p.	19,2%	17,6%	1,6 p.p.
BeOnline / SaaS								
EBITDA Ajustado	29,0	26,0	11,4%	23,8	22,0%	80,9	78,8	2,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	27,9%	24,5%	3,4 p.p.	22,7%	5,2 p.p.	25,8%	25,0%	0,8 p.p.
Consolidado								
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,5%	21,1%	1,4 p.p.	20,5%	2,0 p.p.	21,1%	19,9%	1,2 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 0,9 p.p. na comparação com o 3T24, resultado principalmente das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

No segmento de BeOnline / SaaS, destacamos que a margem EBITDA Ajustada no acumulado dos nove meses de 2025 está em 25,8%.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Receita Financeira	13,9	15,4	-9,6%	14,5	-3,9%	45,3	76,1	-40,5%
Despesas Financeiras	(18,5)	(23,9)	22,8%	(22,6)	18,4%	(66,2)	(79,6)	16,9%
Resultado Financeiro Líquido	(4,5)	(8,5)	46,7%	(8,1)	44,2%	(20,9)	(3,5)	-499,3%

O resultado financeiro líquido no 3T25 foi uma despesa de R\$ 4,5 milhões, uma redução de 46,7% vs. o resultado financeiro apresentado no 3T24.

As despesas financeiras do trimestre foram impactadas por:

- Remensuração do valor justo dos Earnouts, relacionado ao AVP do saldo remanescente a pagar, que totalizam R\$ 2,2 milhões no 3T25;
- A despesa de R\$ 9,8 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 0,43% no 3T25 ante 0,53% no 3T24, mesmo com o aumento substancial da taxa básica de juros;
- Menor receita financeira relacionada à aplicação do caixa da Companhia, principalmente pela redução do saldo de caixa resultante (i) do pagamento de Earnouts em 2024 e ao longo do 2T25, (ii) do programa de recompra de ações em 2024 e no 9M25, e (iii) do pagamento de

dividendos de R\$ 40,0 milhões em novembro/24. Essa redução do saldo de caixa reduziu a receita financeira em R\$ 2,5 milhões no 3T25 em comparação ao 3T24.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Lucro (Prejuízo) Líquido	(287,8)	16,9	-1804,2%	15,8	-1920,8%	(257,2)	59,7	-531,0%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	6,9	4,6	50,5%	1,7	301,7%	10,5	11,2	-6,0%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	9,7	-2,7%	9,4	0,0%	28,2	29,7	-4,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	2,2	7,5	-71,0%	6,7	-67,3%	16,2	28,6	-43,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(117,4)	(1,6)	-7040,9%	8,4	-1502,6%	(108,7)	(22,1)	-392,1%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	443,3	0,0	n/a	2,2	20193,8%	446,6	0,0	n/a
Lucro Líquido Ajustado	56,6	37,0	52,9%	44,2	28,2%	135,6	107,0	26,7%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	14,6%	10,6%	4,0 p.p.	11,9%	2,7 p.p.	12,2%	10,6%	1,6 p.p.

O Prejuízo Líquido do 3T25 foi R\$ 287,8 milhões, impactado principalmente pela provisão para *impairment* da operação da Wake Creators. Ajustando o resultado por essa baixa de ativos alienados, dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA 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\$ 56,6 milhões.

Nos nove primeiros meses de 2025, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 135,6 milhões (+26,7% vs. o 9M24).

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
Consolidado					
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(309,3)	(277,3)	(399,3)	(447,4)	(460,3)
Dívida (Caixa) Líquida	(309,3)	(277,3)	(399,3)	(447,4)	(460,3)
(+) Passivo de arrendamento - Curto Prazo ¹	18,5	18,3	16,4	14,5	12,9
(+) Earnouts - Curto Prazo	17,3	23,8	237,7	231,1	188,8
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts - Curto Prazo	(273,5)	(235,2)	(145,2)	(201,8)	(258,7)
(+) Passivo de arrendamento - Longo Prazo ¹	60,6	63,2	61,9	59,9	57,8
(+) Earnouts - Longo Prazo	30,3	40,6	37,7	41,9	47,1
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(182,6)	(131,4)	(45,6)	(100,0)	(153,7)

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 importante geração de caixa da Companhia no trimestre, o saldo de caixa passou de R\$ 277,3 milhões no 2T25 para R\$ 309,3 milhões no 3T25. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 182,6 milhões.

Lembrando que (i) o caixa referente à venda de Wake Creators entrará apenas no 4T25; (ii) o saldo de Passivo de Arrendamento tem prazo de amortização de 60 meses e (iii) R\$ 30,3 milhões do saldo a pagar de Earnouts será liquidado até o 2T27. O Caixa Líquido no Curto Prazo é de R\$ 273,5 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
Resultado antes do IR e CS	(403,3)	25,9	-1657,2%	27,1	-1588,4%	(352,5)	80,3	-539,0%
Itens que não afetam caixa	465,8	47,6	879,5%	45,7	918,5%	558,2	137,8	305,1%
Variação no Capital de Giro	40,4	(35,0)	215,6%	59,8	-32,4%	42,8	(142,3)	130,1%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	102,9	38,5	167,4%	132,6	-22,4%	248,5	75,8	227,6%
Capex - Imobilizado	(11,6)	(6,5)	-79,2%	(8,4)	-37,0%	(24,3)	(20,2)	-20,6%
Capex - Desenvolvimento	(20,8)	(22,1)	5,6%	(21,5)	3,0%	(63,0)	(58,4)	-7,8%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	70,5	10,0	607,6%	102,7	-31,3%	161,2	(2,8)	5943,1%
Aquisição	0,0	0,0	n/a	(217,7)	100,0%	(222,7)	(557,4)	60,1%
Outros Investimentos	0,0	0,0	n/a	(1,0)	100,0%	(1,3)	(1,1)	-14,1%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(32,4)	(28,5)	-13,6%	(248,6)	87,0%	(311,2)	(637,1)	51,2%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	100,0%	0,0	n/a	0,0	(0,1)	96,3%
Arrendamentos Mercantis	(6,6)	(4,9)	-34,5%	(6,6)	-0,7%	(18,9)	(14,7)	-28,2%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(31,8)	(110,5)	71,2%	0,6	-5195,4%	(56,5)	(151,9)	62,8%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(38,5)	(115,5)	66,7%	(6,0)	-544,5%	(75,3)	(166,7)	54,8%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	32,0	(105,5)	130,4%	(122,0)	126,3%	(138,1)	(727,9)	81,0%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 102,9 milhões no 3T25, montante 167,4% superior ao registrado no 3T24. No acumulado dos nove primeiros meses de 2025, o caixa líquido das atividades operacionais totalizou R\$ 248,5 milhões.

Destacamos no 3T25: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com queda na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,4% do TPV; e (ii) desembolso de R\$ 1,3 milhões de imposto de renda e contribuição social (vs. R\$ 26,1 milhões no 3T24 e R\$ 4,8 milhões no 2T25), resultado, principalmente, da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25.

Com relação ao Capital de Giro, como mencionado no último trimestre, a Companhia mira na melhor eficiência financeira de alocação de capital, entre trimestres podemos observar variações, no entanto, em uma janela de prazo maior a tendência é de normalização e geração de caixa.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou queda de 5,6% quando comparado ao 3T24, enquanto o Capex de Imobilizado apresentou um crescimento de cerca de R\$ 3,0 milhões na comparação com o trimestre anterior (2T25) principalmente por conta dos investimentos realizados na infraestrutura da Companhia relacionados ao produto Locaweb Cloud (comentado no último call de resultados).

O Fluxo de Caixa Livre – Após Capex apresentou crescimento de 607,6% na comparação com o 3T24 atingindo R\$ 70,5 milhões. No 9M25, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex atingiu R\$ 161,2 milhões.

No 3T25, realizamos o pagamento de R\$ 28,6 milhões em Dividendos e recomparamos cerca de R\$ 3 milhões em ações de própria emissão da Companhia.

Vale lembrar que o caixa referente às vendas da Wake Creators e da Nextios entrarão apenas nos resultados do 4T25.

// EBITDA Ajustado – Capex e Despesa Financeira com Recebíveis

(R\$ milhões)

LWSA	3T25	3T24	vs 3T24	2T25	vs 2T25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidado								
EBITDA Ajustado	87,0	73,7	18,1%	75,9	14,6%	233,1	200,1	16,5%
(-) Capex	32,4	28,5	13,6%	29,9	8,3%	87,3	78,6	11,1%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	9,8	10,5	-6,7%	10,5	-6,5%	30,8	30,8	0,3%
Geração de Caixa (R\$ mln)	44,8	34,7	29,4%	35,5	26,3%	115,0	90,7	26,7%
Margem (%)	11,6%	9,9%	1,7 p.p	9,6%	2,0 p.p	10,4%	9,0%	1,4 p.p

O indicador medido pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 34,7 milhões no 3T24 para R\$ 44,8 milhões no 3T25, com crescimento de 29,4% no período e uma expansão de 1,7 p.p. na margem.

// ANEXO I – DRE Consolidado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	349,3	387,4	1.005,9	1.107,1
Custo dos serviços prestados	(174,9)	(205,0)	(518,9)	(585,0)
LUCRO BRUTO	174,5	182,4	487,0	522,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(140,0)	(581,2)	(403,2)	(853,7)
Com vendas	(75,9)	(88,5)	(221,2)	(231,3)
Gerais e administrativas	(64,7)	(76,3)	(187,8)	(204,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,6	(416,3)	5,8	(417,8)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	34,4	(398,8)	83,8	(331,6)
RESULTADO FINANCEIRO	(8,5)	(4,5)	(3,5)	(20,9)
Receitas financeiras	15,4	13,9	76,1	45,3
Despesas financeiras	(23,9)	(18,5)	(79,6)	(66,2)
LUCRO ANTES DO IR E CS	25,9	(403,3)	80,3	(352,5)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(9,0)	115,5	(20,6)	95,3
Correntes	(10,7)	(1,9)	(42,7)	(13,4)
Diferidos	1,6	117,4	22,1	108,7
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	16,9	(287,8)	59,7	(257,2)

* 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)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	106,3	104,0	315,6	313,6
Custo dos serviços prestados	(64,3)	(74,5)	(195,1)	(219,1)
LUCRO BRUTO	42,0	29,5	120,5	94,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(41,1)	(460,2)	(115,9)	(522,6)
Com vendas	(17,8)	(20,6)	(53,7)	(61,3)
Gerais e administrativas	(23,6)	(23,8)	(62,6)	(45,7)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,2	(415,9)	0,4	(415,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	0,9	(430,7)	4,6	(428,2)
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,3	23,1	60,9	66,7
EBITDA	21,2	(407,6)	65,5	(361,4)

* 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)	3T24	3T25	9M24	9M25
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	243,0	283,4	690,3	793,5
Custo dos serviços prestados	(110,6)	(130,5)	(323,8)	(365,8)
LUCRO BRUTO	132,5	152,9	366,5	427,6
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(98,9)	(121,0)	(287,3)	(331,1)
Com vendas	(58,2)	(67,9)	(167,5)	(170,0)
Gerais e administrativas	(41,2)	(52,6)	(125,2)	(159,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,4	(0,5)	5,4	(2,1)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	33,6	31,9	79,2	96,6
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	12,9	14,2	36,0	40,6
EBITDA	46,5	46,1	115,2	137,2

* 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)	4T24	1T25	2T25	3T25
ATIVO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	447,4	399,3	277,3	309,3
Aplicação financeira restrita	96,6	74,5	68,0	71,5
Contas a receber	712,4	769,1	730,9	758,5
Impostos a recuperar	2,4	3,7	2,8	8,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	39,7	44,6	50,3	25,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros ativos	36,0	38,4	39,1	39,7
Ativos destinados a venda	0,0	0,0	0,0	77,6
Total do ativo circulante	1.334,5	1.329,5	1.168,2	1.290,4
Não circulante				
Títulos e valores mobiliários	15,0	13,3	14,1	12,9
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	1,9	0,5	0,0
Outros ativos	11,4	5,4	4,4	5,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	211,2	207,3	198,9	306,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	80,7	78,9	84,0	79,8
Ativos de direito de uso	64,4	67,9	70,8	68,3
Intangível	2.292,9	2.291,5	2.290,5	1.838,9
Total do ativo não circulante	2.676,1	2.666,2	2.663,2	2.311,4
TOTAL DO ATIVO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	<u>31/12/2024</u>	<u>31/03/2025</u>	<u>30/06/2025</u>	<u>30/09/2025</u>
Circulante				
Fornecedores	40,5	39,7	46,5	42,2
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	14,5	16,4	18,3	18,5
Pessoal, encargos e benefícios sociais	84,6	95,5	93,8	106,4
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,2
Outros tributos a recolher	16,1	14,5	15,2	14,0
Serviços a prestar	99,3	101,2	102,3	119,9
Recebimentos a repassar	614,7	598,8	610,3	649,6
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,3	3,3	3,4	3,4
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	1,4	2,1
Obrigações com aquisição de investimentos	231,1	237,7	23,8	17,3
Outros passivos	25,8	28,3	35,7	38,0
Passivos Circulantes Mantidos para venda	0,0	0,0	0,0	29,3
Total do passivo circulante	1.129,8	1.135,4	950,6	1.041,0
Não circulante				
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	0,8	0,9	1,0	1,4
Provisão para demandas judiciais	8,2	3,3	3,4	2,9
Obrigações com aquisição de investimentos	41,9	37,7	40,6	30,3
Passivo de arrendamento	59,9	61,9	63,2	60,6
Impostos parcelados	12,1	11,5	10,8	10,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10,0	6,4	5,9	6,9
Outros passivos	2,0	2,1	1,8	9,9
Total do passivo não circulante	135,0	123,8	126,7	122,2
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	2.868,3	2.868,3	2.749,1	2.749,1
Ações em Tesouraria	(25,4)	(50,6)	(52,2)	(54,3)
Ações em Tesouraria Canceladas	(189,7)	(189,7)	0,0	0,0
Reserva de capital	90,4	91,4	25,3	28,8
Reserva de lucros	2,2	2,2	2,2	(26,4)
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	0,0	(0,9)	(1,4)
Lucro (prejuízo) do período	0,0	14,8	30,6	(257,2)
Total do patrimônio líquido	2.745,8	2.736,5	2.754,1	2.438,6
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	3T24	3T25	9M24	9M25
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	25.902,0	(403.339,0)	80.307,0	(352.537,0)
Ajustes não caixa	47.553,0	465.792,0	137.795,0	558.218,0
Variações nos ativos e passivos:	(34.980,0)	40.432,0	(142.264,0)	42.796,0
Contas a receber de clientes	302,0	(53.595,0)	(62.053,0)	(73.122,0)
Impostos a recuperar	(3.216,0)	20.471,0	(14.760,0)	12.067,0
Outros ativos	(9.977,0)	(7.105,0)	(23.516,0)	20.193,0
Depósitos judiciais	(65,0)	-	(65,0)	(1,0)
Fornecedores	5.643,0	2.709,0	(6.979,0)	1.813,0
Pessoal, encargos e benefícios sociais	(3.231,0)	14.805,0	(11.053,0)	23.827,0
Outros tributos a recolher	11.307,0	(966,0)	17.653,0	364,0
Serviços a prestar	6.311,0	18.392,0	5.571,0	21.414,0
Recebimentos a repassar	(18.552,0)	40.350,0	16.248,0	35.946,0
Variação dos ativos destinados a venda	0,0	(6.782,0)	0,0	(6.782,0)
Outros passivos	2.629,0	13.431,0	(781,0)	23.133,0
Imposto de renda e contribuição social pagos	(26.131,0)	(1.278,0)	(62.529,0)	(16.056,0)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	38.475,0	102.885,0	75.838,0	248.477,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(6.452,0)	(11.560,0)	(20.160,0)	(24.308,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	0,0	0,0	(557.328,0)	(222.650,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	0,0	0,0	(1.100,0)	(1.255,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(22.059,0)	(20.816,0)	(58.436,0)	(63.016,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(28.511,0)	(32.376,0)	(637.079,0)	(311.229,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	710,0	812,0	710,0	7.171,0
Arrendamentos mercantis	(4.935,0)	(6.640,0)	(14.714,0)	(18.857,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(5,0)	0,0	(54,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	(1,0)	0,0	(9,0)	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(1,0)	(28.600,0)	(1,0)	(28.600,0)
Ações em tesouraria	(111.232,0)	(4.058,0)	(152.583,0)	(35.028,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(115.464,0)	(38.486,0)	(166.651,0)	(75.316,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(105.500,0)	32.023,0	(727.892,0)	(138.068,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	565.831,0	277.287,0	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	460.331,0	309.310,0	460.331,0	309.310,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(105.500,0)	32.023,0	(727.892,0)	(138.068,0)

ANEXO VI – Resultado sem Wake Creators (Squid) e carteira da Nextios (Ananke)

Receita Líquida	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidada	320,6	336,0	349,3	364,1	348,9	370,8	387,4
Crescimento YoY					8,8%	10,4%	10,9%
Ativos Mantidos para Venda	18,9	20,6	21,1	23,6	19,1	23,9	24,9
Consolidada excluindo Ativos Mantidos para Venda ¹	301,7	315,3	328,3	340,6	329,8	346,9	362,5
Crescimento YoY					9,3%	10,0%	10,4%
EBITDA Ajustado	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidado	61,0	65,4	73,7	81,3	70,2	75,9	87,0
Crescimento YoY					15,1%	16,1%	18,1%
Ativos Mantidos para Venda	(6,6)	(1,2)	(0,2)	(0,0)	(0,7)	1,0	1,2
Consolidada excluindo Ativos Mantidos para Venda ¹	67,6	66,6	73,8	81,3	70,9	74,9	85,8
Crescimento YoY					5,0%	12,4%	16,2%
Margem EBITDA Ajustada	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Consolidada	19,0%	19,5%	21,1%	22,3%	20,1%	20,5%	22,5%
Margem EBITDA Excluindo Ativos Mantidos para Venda	22,4%	21,1%	22,5%	23,9%	21,5%	21,6%	23,7%
Delta	3,4 p.p.	1,7 p.p.	1,4 p.p.	1,5 p.p.	1,4 p.p.	1,1 p.p.	1,2 p.p.

// 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 3T25
no site: <https://ri.lwsa.tech/>

Mais informações:

[Clique aqui](#) para falar com o RI

[Clique aqui](#) para se cadastrar no Mailing da LWSA

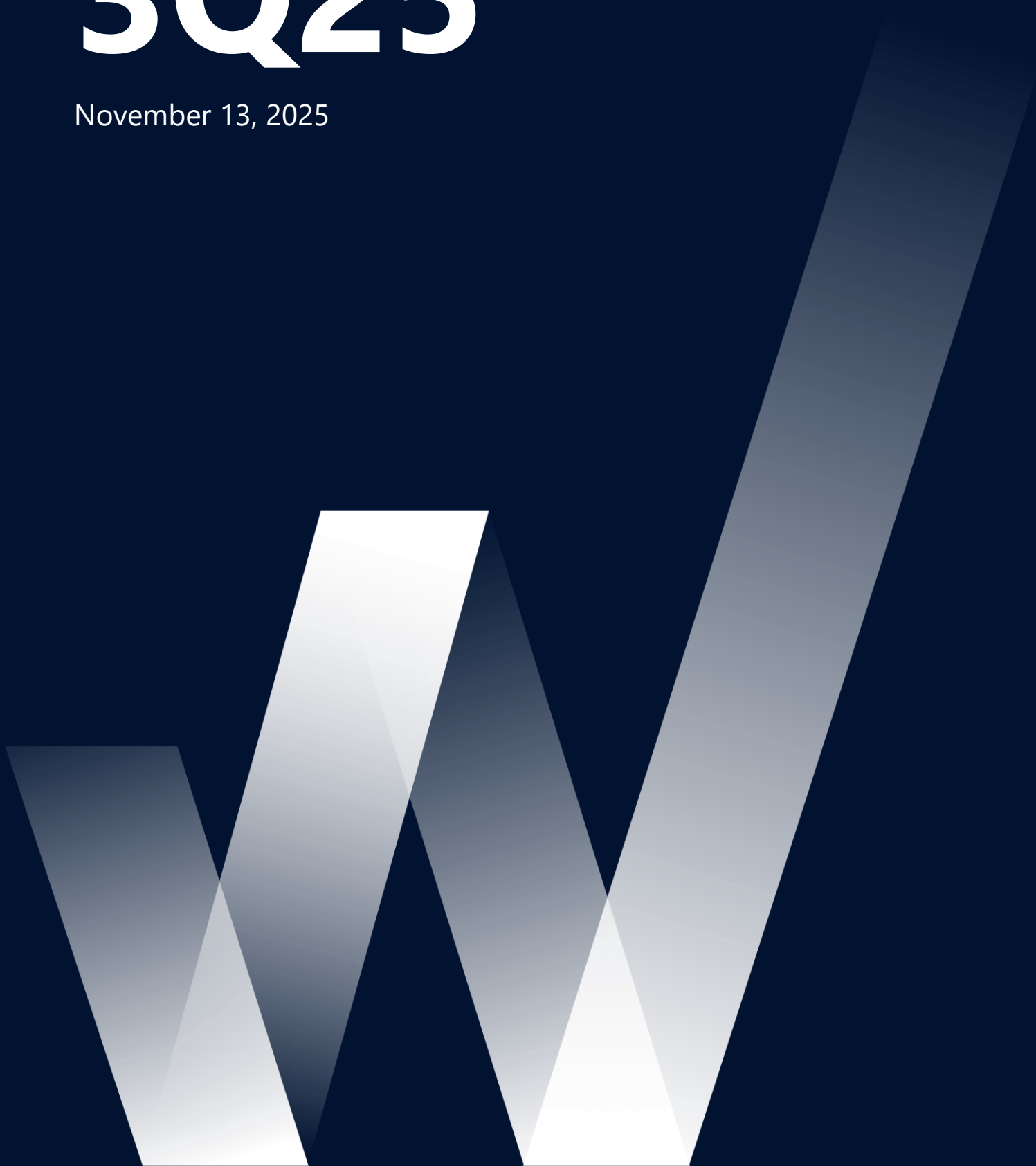
Obrigado!

Equipe LWSA.

lwsa
Earnings Release

3Q25

November 13, 2025





We transform businesses to grow and thrive through technology

EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

November 14, 2025 (Friday)

09:00 a.m. - Brasília time

07:00 a.m. - New York time

Registration link

Portuguese with simultaneous translation into
English

IR CONTACTS

André Kubota

CFO and IRO

Henrique Marquezi

IR Director

Danielle Lima

IR Manager

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 IBSD B3

Disclaimer

LWSA S/A ("Company") announces today its results for the third quarter of 2025 (3Q25).

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 prospects are merely projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Management 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, November 13, 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 3Q25 results

Quarter Highlights

Another quarter with accelerated net revenue growth and significant operating cash generation

Operational (3Q25 vs. 3Q24):

+16.8% of Ecosystem GMV (R\$20.3 billion)

+14.9% of TPV (R\$2.3 billion)

+9.5% of Own Store GMV (R\$1.6 billion)

+7.0% in the Subscriber Base (204.7 thousand)

Operating Cash Flow¹:

R\$70.5 million in 3Q25 (**18.2%** OCF Margin)

R\$161.2 million in 9M25 (OCF Margin: **14.6%**)

Financial (3Q25 vs. 3Q24):

+10.9% of Consolidated Net Revenue (**R\$387.4 million**)

+16.6% of Net Revenue – Commerce (**R\$283.4 million**)

+20.3% of Platform Subscription Revenue in the Commerce segment

+13.2% of Ecosystem Revenue in the Commerce segment

+1.4 p.p. of Adjusted EBITDA Margin (**22.5%**)

¹ Free Cash Flow – After Capex

// Summary of Indicators

(R\$ million)

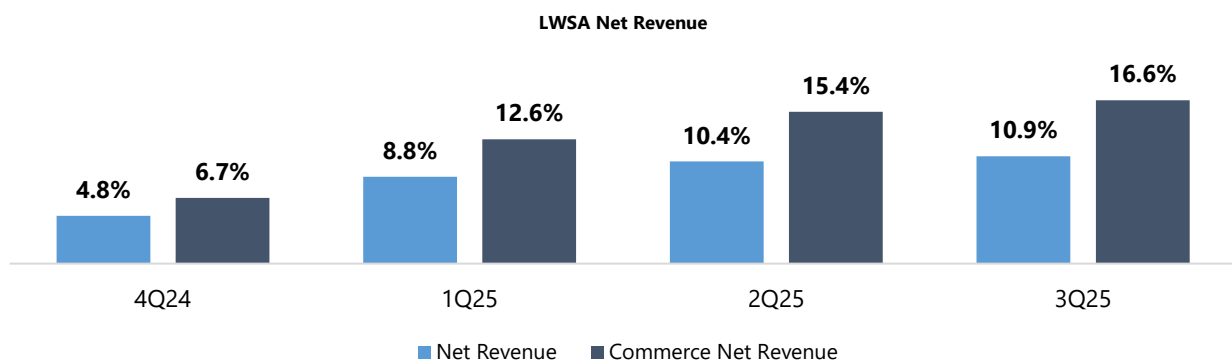
LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
MAIN OPERATIONAL INDICATORS								
Platform Subscribers (thousand)	204.7	191.2	7.0%	198.1	3.3%	204.7	191.2	7.0%
Ecosystem GMV	20,292.6	17,377.2	16.8%	19,405.0	4.6%	57,889.5	50,121.9	15.5%
TPV	2,278.3	1,983.4	14.9%	2,076.7	9.7%	6,377.3	5,474.7	16.5%
FINANCIAL INDICATORS								
Commerce Net Revenue	283.4	243.0	16.6%	266.0	6.5%	793.5	690.3	15.0%
Platform Subscription Net Revenue	140.5	116.8	20.3%	130.4	7.7%	393.3	333.5	17.9%
Ecosystem Net Revenue	142.9	126.3	13.2%	135.6	5.4%	400.2	356.8	12.2%
Beonline / SaaS Net Revenue	104.0	106.3	-2.1%	104.8	-0.7%	313.6	315.6	-0.6%
Consolidated Net Revenue	387.4	349.3	10.9%	370.8	4.5%	1,107.1	1,005.9	10.1%
Consolidated Net Revenue Ex Creators and Nextios ¹	362.4	328.4	10.4%	346.9	4.5%	1,039.1	945.1	9.9%
Consolidated Gross Profit	182.4	174.5	4.6%	177.2	2.9%	522.1	487.0	7.2%
Consolidated Gross Margin (%)	47.1%	49.9%	-2.9 p.p	47.8%	-0.7 p.p	47.2%	48.4%	-1.3 p.p
Commerce Adjusted EBITDA	58.1	47.6	21.9%	52.1	11.5%	152.3	121.3	25.6%
Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)	20.5%	19.6%	0.9 p.p	19.6%	0.9 p.p	19.2%	17.6%	1.6 p.p
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	29.0	26.0	11.4%	23.8	22.0%	80.9	78.8	2.7%
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)	27.9%	24.5%	3.4 p.p	22.7%	5.2 p.p	25.8%	25.0%	0.8 p.p
Consolidated Adjusted EBITDA	87.0	73.7	18.1%	75.9	14.6%	233.1	200.1	16.5%
Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)	22.5%	21.1%	1.4 p.p	20.5%	2.0 p.p	21.1%	19.9%	1.2 p.p
Net Income	(287.8)	16.9	-1804.2%	15.8	-1920.8%	(257.2)	59.7	-531.0%
Net Margin (%)	-74.3%	4.8%	-79.1 p.p	4.3%	-78.6 p.p	-23.2%	5.9%	-29.2 p.p
Adjusted Net Income	56.6	37.0	52.9%	44.2	28.2%	135.6	107.0	26.7%
Net Margin (%)	14.6%	10.6%	4.0 p.p	11.9%	2.7 p.p	12.2%	10.6%	1.6 p.p
Free Cash Flow - After Capex	70.5	10.0	607.6%	102.7	-31.3%	161.2	(2.8)	5943.1%
Cash and cash equivalents	309.3	460.3	-32.8%	277.3	11.5%	309.3	460.3	-32.8%
OTHER OPERATIONAL INDICATORS								
Own Store GMV	1,630.3	1,488.5	9.5%	1,527.7	6.7%	4,669.3	4,161.7	12.2%
Labels issued on the logistic operation (thousand)	6,074.7	5,797.9	4.8%	6,022.2	0.9%	17,833.5	16,755.8	6.4%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	388.4	393.9	-1.4%	393.9	-1.4%	388.4	393.9	-1.4%

¹ Nextios' corporate client portfolio with signing completed in August 2025

// Message from Management

We closed the third quarter of 2025 maintaining a consistent trajectory of operational performance and cash generation, reinforcing our commitment to executing the business plan in a disciplined and consistent manner.

In this quarter, consolidated net revenue grew 10.9% compared to 3Q24, mainly driven by the growth acceleration of the Commerce segment, which advanced 16.6% over the same period and continues an upward path, as shown in the chart below:



Excluding the net revenue from Wake Creators (formerly Squid) and the Nextios corporate client portfolio, whose sale signing took place in August, LWSA's consolidated net revenue growth in 3Q25 was 10.4% vs. 3Q24, while in the nine-month period ended September 2025, growth excluding these two operations reached 9.9%.

As in previous quarters, the performance reflects the success of initiatives implemented throughout the year, both operational fronts and new monetization initiatives that have contributed to this growth. Some of these are highlighted below.

In the Commerce segment, we observed an acceleration in new-client bookings to levels comparable to those of 2023, driven by a combined strategy of plan repackaging across both the e-commerce platform for SMBs and ERP operations (for example, the launch of a new entry-level annual plan at R\$19.00 per month). These movements contributed to a 7% expansion in the customer base, representing approximately 6,000 new subscribers compared to the previous quarter, the highest level since 1Q23 (three times the quarterly average of the past twelve months).

In addition to customer base growth, we also saw an increase in ARPU in the Commerce segment (+13% vs. 3Q24), a direct result of our customers' business expansion. As they grow and increase their sales volumes, they tend to migrate to larger and more complete plans. This plan-upgrade dynamic was positively influenced by the 16.8% growth in Ecosystem GMV, since GMV expansion, regardless of the sales channel (Store or Marketplace), is one of the main triggers leading customers to upgrade their plans.

Although GMV from Own Stores showed a slight slowdown between 2Q25 and 3Q25, we observed clear acceleration throughout the quarter, with July below expectations (particularly among fitness fashion clients affected by an unusually long winter in Brazil), followed by consistent recovery in August and September.

As mentioned last quarter, our payments operation remains on an upward trajectory, with continuous improvements in service level, monetization, and operational efficiency (for instance, our “Reclame Aqui” score improved from Regular in Feb/25 to RA 1000 in Jul/25). In 3Q25, transaction volume maintained an acceleration pace (+14.9% vs. 3Q24 and +9.7% vs. 2Q25), supported by increased penetration of our solutions within the ecosystem (both SMB and Enterprise clients) and by synergy capture among group companies.

Similar to net revenue growth, our profitability (excluding non-cash effects related to asset disposals and associated transaction costs) also continued an upward trajectory, with Adjusted EBITDA Margin reaching 22.5% in 3Q25. This performance reflects the continued capture of operational synergies and progress in efficiency initiatives, which have consistently translated into cash generation.

In the quarter, Operating Free Cash Flow totaled **R\$70.5 million**, with a reduction in financial expenses related to receivables anticipation compared to the previous quarter. In the nine-month period ended September 2025, Operating Free Cash Flow amounted to **R\$161.2 million**.

Continuing LWSA’s simplification agenda and following a process of more than six months conducted with M&A advisory support, we announced on October 7 the sale of Wake Creators (formerly Squid), as disclosed in the Material Fact published on the same date. In addition, we are in the final stages of completing the sale of a corporate client portfolio in the BeOnline segment (Nextios).

The accounting effects of the divestments of Wake Creators and the Nextios portfolio represent non-cash impacts on our income statement and will be absorbed into the Company’s Share Capital following approval by the Shareholders’ Meeting.

These divestments reinforce our strategy of focusing on the most profitable operations, with recurring revenue streams and improved consolidated margins, as these were businesses with profitability below the group’s average.

Product Developments

Given the impacts of the Tax Reform on our clients, especially SMBs using our ERP, we enabled them to begin initial testing with the new taxes, CBS and IBS.

A particularly strategic front for the Company is the ongoing deep dive into financial services within our ecosystem. A cornerstone of this strategy is the Digital Account, currently in the testing and backend-refinement phase, offering comprehensive cash-in and cash-out functionalities fully integrated into the ERP. This initiative will serve as the foundation for a broader financial services offering across the group, strengthening the complete management and payments journey for SMBs.

We also continue to advance our e-commerce platform. The integration with TikTok Shop has been very well received by our client base and is already delivering interesting results, with average monthly sales growth of 30%. Over 530 stores have increased their sales through TikTok within just five months, and in the same period, three stores surpassed one thousand monthly orders, demonstrating the scalability potential of this integration.

We also completed the technical development of the integration with TEMU, which is already operating with some clients in the testing phase, expanding our sales-channel portfolio and reinforcing our role in providing clients with all available sales channels in a single control panel.

At Wake, we launched the online store for our largest client, Shoulder, which required a platform capable of unifying the customer's experience and maximizing logistics efficiency. Wake delivered end-to-end intelligence, transforming more than 80 physical stores into distribution centers in record time. In addition, we improved the store's overall performance according to Google's Page Speed (a tool that measures best practices), moving from an average score of 20 to over 90, a crucial factor for conversion (especially on mobile) and for SEO.

// Performance

// Net Operating Revenue

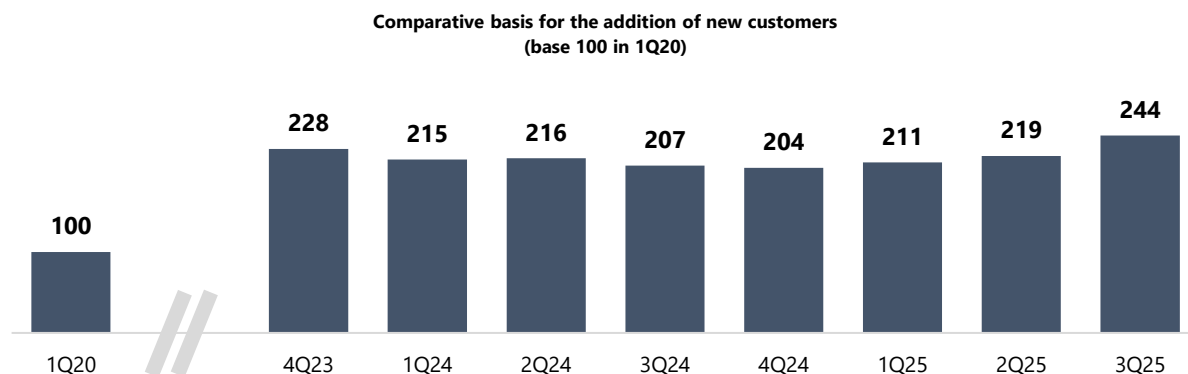
(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
Net Revenue	283.4	243.0	16.6%	266.0	6.5%	793.5	690.3	15.0%
Segment share in the consolidated	73.1%	69.6%	3.6 p.p.	71.7%	1.4 p.p.	71.7%	68.6%	3.1 p.p.
BeOnline / SaaS								
Net Revenue	104.0	106.3	-2.1%	104.8	-0.7%	313.6	315.6	-0.6%
Segment share in the consolidated	26.9%	30.4%	-3.6 p.p.	28.3%	-1.4 p.p.	28.3%	31.4%	-3.1 p.p.
Consolidated								
Net Revenue - Consolidated	387.4	349.3	10.9%	370.8	4.5%	1,107.1	1,005.9	10.1%

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew 16.6% in 3Q25, increasing from R\$243.0 million in 3Q24 to R\$283.4 million in 3Q25. Year to date, growth reached 15.0%, totaling R\$793.5 million.

Platform Subscription Net Revenue grew 20.3% in 3Q25 versus 3Q24, driven by a 7.0% expansion in the paying subscriber base, which reached 204.7 thousand clients in 3Q25, and by an approximately 13% increase in ARPU among existing customer base.

We observed a recovery in the pace of gross additions of new e-commerce subscribers during the quarter compared to previous quarters. This recovery occurred in both the ERP operation and the SMB e-commerce platform operation (as explained in the Message from Management) contributing to the expansion of the paying subscriber base and the growth of platform subscription revenue. The chart below, indexed to 100 in 1Q20, illustrates the evolution of customer additions per quarter:



Net Ecosystem Revenue grew 13.2% in 3Q25 compared to the same period of the previous year, maintaining a pace similar to the annual growth recorded in 2Q25.

The GMV processed through LWSA's ecosystem, which includes the GMV from Own Stores and the GMV transacted in marketplaces through our ERP operations and marketplace integrators, reached R\$20.3 billion in 3Q25, a volume 16.8% higher than in 3Q24 and 4.6% above the GMV recorded in 2Q25. We also observed a 9.5% increase versus 3Q24 in sales from our clients' own stores.

The TPV from the payment operation, another key driver of Ecosystem Revenue, grew 14.9% in 3Q25 versus 3Q24, reaching R\$2.3 billion in the period. This result was mainly driven by the growth in Own Store GMV, the increased penetration of our payment solution within this GMV, and the capture of synergies between the companies acquired and our payment solution.

In the BeOnline / SaaS segment, throughout 3Q25 we continued the discontinuation of certain less profitable operations within the corporate operation Nextios, whose client portfolio is in the process of being sold, which naturally led to a decrease in its Net Revenue compared to recent quarters.

LWSA's Consolidated Net Revenue, including both Wake Creators and the Nextios portfolio, totaled R\$387.4 million in 3Q25, representing an increase of 10.9% compared to 3Q24 and 4.5% compared to 2Q25. In the first nine months of 2025, growth reached 10.1%, totaling R\$1,107.1 million.

// Operating Costs and Expenses

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Cost of Services	205.0	174.9	17.2%	193.6	5.9%	585.0	518.9	12.7%
% Net Revenue	52.9%	50.1%	2.9 p.p.	52.2%	0.7 p.p.	52.8%	51.6%	1.3 p.p.
Selling Expenses	88.5	75.9	16.6%	75.2	17.8%	231.3	221.2	4.6%
% Net Revenue	22.8%	21.7%	1.1 p.p.	20.3%	2.6 p.p.	20.9%	22.0%	-1.1 p.p.
General and Administrative Expenses	76.3	64.7	18.0%	65.9	15.8%	204.6	187.8	9.0%
% Net Revenue	19.7%	18.5%	1.2 p.p.	17.8%	1.9 p.p.	18.5%	18.7%	-0.2 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	416.3	(0.6)	67361.6%	0.8	49583.7%	417.8	(5.8)	7321.6%
% Net Revenue	107.5%	-0.2%	107.6 p.p.	0.2%	107.2 p.p.	37.7%	-0.6%	38.3 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	786.2	314.9	149.7%	335.5	134.3%	1,438.7	922.1	56.0%
% Net Revenue	202.9%	90.1%	112.8 p.p.	90.5%	112.4 p.p.	130.0%	91.7%	38.3 p.p.
Adjusted Total Operating Cost and Expenses ¹	344.6	314.9	9.4%	332.2	3.7%	992.0	918.0	8.1%
% Net Revenue	89.0%	90.1%	-1.2 p.p.	89.6%	-0.6 p.p.	89.6%	91.3%	-1.7 p.p.

¹ Adjusted for non-recurring items related to the sale of Squid and the Nextios client portfolio.

LWSA's total operating costs and expenses, including the impacts related to the write-off of Wake Creators' assets and other costs associated with the divestment of assets (Wake Creators and the Nextios portfolio), were 149.7% higher than those reported in 3Q24.

Adjusting for the non-recurring effects related to the sales of Wake Creators and the Nextios portfolio, LWSA's total costs and expenses increased by 9.4%.

Cost of Services

Cost of services rendered in 3Q25 totaled R\$205.0 million, a 17.2% increase compared to the same period of the previous year, representing 52.9% of net revenue in 3Q25 and 50.1% in 3Q24. This increase in costs compared to 3Q24 is directly related to non-recurring expenses associated with the

cloud service migration of the Nextios portfolio, which is in the process of being sold, as well as costs related to the divestment of assets (Wake Creators and the Nextios portfolio).

Selling Expenses

Selling expenses, which include marketing and sales teams as well as outsourced services of the same nature, totaled R\$88.5 million in 3Q25, an increase of 16.6% compared to 3Q24. This increase reflects incremental investments in customer acquisition, which had a positive impact on bookings and the client base in 3Q25 (as discussed earlier in this report), as well as participation and hosting of events such as the Fórum Ecommerce Brasil and Wake Summit. For the first nine months of 2025, selling expenses grew 4.6%, with a 1.1 percentage point dilution over net revenue.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which include teams from administrative areas such as finance, HR, accounting, and tax, as well as related outsourced services, depreciation and amortization of IFRS 16 and PPA assets, totaled R\$76.3 million in 3Q25 compared to R\$64.7 million in the same period of 2024, representing an 18.0% increase. This increase is directly related to expenses incurred in the divestment processes of the Wake Creators business unit and the Nextios portfolio (such as financial and legal advisory services) and were adjusted in the EBITDA calculation.

Other Operating Expenses (Income)

The amount of R\$416.3 million impacting this line in 3Q25 is directly related to the write-off of the asset associated with the sale of Wake Creators operation.

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Gross Profit	182.4	174.5	4.6%	177.2	2.9%	522.1	487.0	7.2%
Gross Margin (%)	47.1%	49.9%	-2.9 p.p.	47.8%	-0.7 p.p.	47.2%	48.4%	-1.3 p.p.

LWSA's Gross Profit increased 4.6% in 3Q25 compared to 3Q24, reaching R\$182.4 million. Gross Margin declined 2.9 p.p. versus 3Q24. This decrease in Gross Margin is directly related to non-recurring costs associated with the divestment of the Wake Creators operation and the Nextios portfolio (as explained in the Cost of Services segment). Excluding these one-off costs, the quarter's Gross Margin would be in line with that reported in 2Q25.

Year to date, Gross Profit grew 7.2% versus 9M24, with a Gross Margin of 47.2%.

The table below presents the Company's Gross Margin excluding the effects of Depreciation and Amortization in Cost of Services:

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Cost of Services	205.0	174.9	17.2%	193.6	5.9%	585.0	518.9	12.7%
Depreciation and Amortization	22.8	18.8	21.3%	21.0	9.0%	64.3	54.7	17.4%
Cost of Services (ex D&A)	182.1	156.1	16.7%	172.6	5.5%	520.7	464.1	12.2%
Gross Margin without D&A (%)	53.0%	55.3%	-2.3 p.p	53.4%	-0.5 p.p	53.0%	53.9%	-0.9 p.p

// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Net Income (Loss)	(287.8)	16.9	-1804.2%	15.8	-1920.8%	(257.2)	59.7	-531.0%
(+) Net Financial Income	4.5	8.5	-46.7%	8.1	-44.2%	20.9	3.5	499.3%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	(115.5)	9.0	-1381.6%	11.3	-1123.0%	(95.3)	20.6	-562.2%
(+) Depreciation and Amortization	37.3	33.3	12.1%	35.6	4.7%	107.3	96.9	10.8%
EBITDA	(361.5)	67.7	-634.0%	70.9	-610.1%	(224.3)	180.7	-224.2%
(+) Results of Discontinued Operations and Non-Recurring Expenses	441.6	0.0	n/a	3.3	13242.0%	446.6	4.1	10861.8%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	6.9	4.6	50.5%	1.7	301.7%	10.5	11.2	-6.0%
(+) M&A Expenses	0.0	1.4	-100.0%	0.0	n/a	0.3	4.2	-93.2%
Adjusted EBITDA	87.0	73.7	18.1%	75.9	14.6%	233.1	200.1	16.5%
Adjusted EBITDA Margin (%)	22.5%	21.1%	1.4 p.p.	20.5%	2.0 p.p.	21%	20%	1.2 p.p.

LWSA's Adjusted EBITDA in 3Q25 totaled R\$ 87.0 million, an increase of 18.1% compared to 3Q24, with the Adjusted EBITDA Margin expanding by 1.4 percentage points over the same period.

Regarding EBITDA adjustments, it is worth highlighting that, due to the divestment of Wake Creators and the Nextios client portfolio, we recorded non-cash expenses reflected in the income statement (asset write-off), as well as transaction-related costs (such as, duplicated cloud costs, consulting services, and legal advisors involved in the transactions).

It is worth noting that in this quarter, as well as in the previous two quarters, the reinstatement of payroll taxes resulted in an additional cost of approximately R\$ 3.5 million, exerting a 1.0 p.p. pressure on the Adjusted EBITDA Margin.

// Adjusted EBITDA margin by segment

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Commerce								
Adjusted EBITDA	58.1	47.6	21.9%	52.1	11.5%	152.3	121.3	25.6%
Adjusted EBITDA Margin (%)	20.5%	19.6%	0.9 p.p.	19.6%	0.9 p.p.	19.2%	17.6%	1.6 p.p.
BeOnline / SaaS								
Adjusted EBITDA	29.0	26.0	11.4%	23.8	22.0%	80.9	78.8	2.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	27.9%	24.5%	3.4 p.p.	22.7%	5.2 p.p.	25.8%	25.0%	0.8 p.p.
Consolidated								
Adjusted EBITDA	87.0	73.7	18.1%	75.9	14.6%	233.1	200.1	16.5%
Adjusted EBITDA Margin (%)	22.5%	21.1%	1.4 p.p.	20.5%	2.0 p.p.	21.1%	19.9%	1.2 p.p.

The Adjusted EBITDA Margin of the Commerce segment expanded by 0.9 p.p. compared to 3Q24, mainly driven by the Company's initiatives to consolidate structures and capture operational synergies across the group.

In the BeOnline / SaaS segment, the Adjusted EBITDA Margin for the first nine months of 2025 reached 25.8%.

// Financial Result

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Financial revenues	13.9	15.4	-9.6%	14.5	-3.9%	45.3	76.1	-40.5%
Financial expenses	(18.5)	(23.9)	22.8%	(22.6)	18.4%	(66.2)	(79.6)	16.9%
Net financial income (expenses)	(4.5)	(8.5)	46.7%	(8.1)	44.2%	(20.9)	(3.5)	-499.3%

Net financial result in 3Q25 was an expense of R\$ 4.5 million, a reduction of 46.7% compared to the financial result reported in 3Q24.

The financial expenses for the quarter were impacted by:

- Revaluation of the fair value of Earnouts, related to the present value adjustment of the remaining balance payable, totaling R\$ 2.2 million in 3Q25;
- The expense of R\$ 9.8 million resulting from the anticipation of receivables in the payments operation, a modality chosen by the Company to finance the working capital required for its payments activities. This amount represented 0.43% of TPV in 3Q25, compared to 0.53% in 3Q24, despite the substantial increase in the benchmark interest rate;
- Lower financial income related to the Company's cash investments, mainly due to the reduced cash balance resulting from (i) the payment of Earnouts in 2024 and throughout 2Q25, (ii) the share buyback program in 2024 and 9M25, and (iii) the payment of R\$ 40.0 million in dividends in November 2024. This lower cash balance led to a R\$ 2.5 million decrease in financial income in 3Q25 compared to 3Q24.

// Net Income

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Net income	(287.8)	16.9	-1804.2%	15.8	-1920.8%	(257.2)	59.7	-531.0%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	6.9	4.6	50.5%	1.7	301.7%	10.5	11.2	-6.0%
(+) Intangible amortization	9.4	9.7	-2.7%	9.4	0.0%	28.2	29.7	-4.9%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	2.2	7.5	-71.0%	6.7	-67.3%	16.2	28.6	-43.3%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	(117.4)	(1.6)	-7040.9%	8.4	-1502.6%	(108.7)	(22.1)	-392.1%
(+) Results of Discontinued Operations and Non-Recurring Expenses	443.3	0.0	n/a	2.2	20193.8%	446.6	0.0	n/a
Adjusted net income	56.6	37.0	52.9%	44.2	28.2%	135.6	107.0	26.7%
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>14.6%</i>	<i>10.6%</i>	<i>4.0 p.p.</i>	<i>11.9%</i>	<i>2.7 p.p.</i>	<i>12.2%</i>	<i>10.6%</i>	<i>1.6 p.p.</i>

Net Income for 3Q25 was a loss of R\$ 287.8 million, mainly impacted by the impairment provision related to the Wake Creators operation. Adjusting for this write-off, as well as for Stock Option Plans, Amortization of PPA Intangibles, Earnout Adjustments from Acquisitions, and Deferred Income Tax and Social Contribution, Adjusted Net Income for the period totaled R\$ 56.6 million.

In the first nine months of 2025, Adjusted Net Income totaled R\$ 135.6 million, representing an increase of 26.7% compared to 9M24.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24
Consolidated					
Bank Gross Debt	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
(-) Cash and cash equivalents	(309.3)	(277.3)	(399.3)	(447.4)	(460.3)
Net debt (cash)	(309.3)	(277.3)	(399.3)	(447.4)	(460.3)
(+) Short Term - Lease liability ¹	18.5	18.3	16.4	14.5	12.9
(+) Short Term Earnouts	17.3	23.8	237.7	231.1	188.8
Short Term Net debt (cash) of Earnouts	(273.5)	(235.2)	(145.2)	(201.8)	(258.7)
(+) Long Term - Lease liability ¹	60.6	63.2	61.9	59.9	57.8
(+) Long Term Earnouts	30.3	40.6	37.7	41.9	47.1
Net debt (cash) of Earnouts	(182.6)	(131.4)	(45.6)	(100.0)	(153.7)

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

Mainly due to the Company's strong cash generation during the quarter, the cash balance increased from R\$ 277.3 million in 2Q25 to R\$ 309.3 million in 3Q25. Excluding the remaining Earnouts balance, net cash totaled R\$ 182.6 million.

It is worth noting that (i) the cash inflow related to the sale of Wake Creators will be recognized only in 4Q25, (ii) the lease liability has an amortization term of 60 months, and (iii) R\$ 30.3 million of the Earnouts payable balance will be settled by 2Q27. Short-term Net Cash amounts to R\$ 273.5 million.

// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Income (loss) before income taxes	(403.3)	25.9	-1657.2%	27.1	-1588.4%	(352.5)	80.3	-539.0%
Items that do not affect cash	466.3	47.6	880.7%	45.7	919.7%	558.8	137.8	305.5%
Variations in working capital	39.9	(35.0)	214.0%	59.8	-33.3%	42.3	(142.3)	129.7%
Net cash provided by operating activities (A)	102.9	38.5	167.4%	132.6	-22.4%	248.5	75.8	227.6%
Capex for permanent assets	(11.6)	(6.5)	-79.2%	(8.4)	-37.0%	(24.3)	(20.2)	-20.6%
Capex for development	(20.8)	(22.1)	5.6%	(21.5)	3.0%	(63.0)	(58.4)	-7.8%
Free Cash Flow - After Capex	70.5	10.0	607.6%	102.7	-31.3%	161.2	(2.8)	5943.1%
Acquisition	0.0	0.0	n/a	(217.7)	100.0%	(222.7)	(557.3)	60.1%
Other Investments	0.0	0.0	n/a	(1.0)	100.0%	(1.3)	(1.1)	-14.1%
Net cash provided by investment activities (B)	(32.4)	(28.5)	-13.6%	(248.6)	87.0%	(311.2)	(637.0)	51.1%
Loan and financing	0.0	0.0	100.0%	0.0	n/a	0.0	(0.1)	96.3%
Commercial lease	(6.6)	(4.9)	-34.5%	(6.6)	-0.7%	(18.9)	(14.7)	-28.2%
Share Buyback / Dividends / Others	(31.8)	(110.5)	71.2%	0.6	-5195.4%	(56.5)	(151.9)	62.8%
Net cash provided by financing activities (C)	(38.5)	(115.5)	66.7%	(6.0)	-544.5%	(75.3)	(166.7)	54.8%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	32.0	(105.5)	130.4%	(122.0)	126.3%	(138.1)	(727.8)	81.0%

Net cash provided by operating activities totaled R\$ 102.9 million in 3Q25, representing a 167.4% increase compared to 3Q24. In the first nine months of 2025, net cash from operating activities reached R\$ 248.5 million.

Highlights for 3Q25 include: (i) greater use of third-party capital in the payments operation, resulting in lower financial expenses from receivables advances, which represented 0.4% of TPV, and (ii) income tax and social contribution payments totaling R\$ 1.3 million (compared to R\$ 26.1 million in 3Q24 and R\$ 4.8 million in 2Q25), mainly due to the simplification of the organizational structure following the mergers of Tray, Bling, and Etus in August 2024, and KingHost, Melhor Envio, and Ideris in February 2025.

Regarding Working Capital, as mentioned in the previous quarter, the Company remains focused on achieving greater financial efficiency in capital allocation. While some fluctuations may occur between quarters, over a longer time frame the trend is toward normalization and consistent cash generation.

In this quarter, Development Capex decreased by 5.6% compared to 3Q24, while Fixed Asset Capex increased by approximately R\$ 3.0 million compared to the previous quarter (2Q25), mainly due to investments in the Company's infrastructure related to the Locaweb Cloud product (as mentioned in the last earnings call).

Free Cash Flow – After Capex increased 607.6% compared to 3Q24, reaching R\$ 70.5 million. In 9M25, Free Cash Flow – After Capex totaled R\$ 161.2 million.

In 3Q25, we paid R\$ 28.6 million in dividends and repurchased approximately R\$ 3 million of the Company's own shares.

It is worth noting that the cash inflows related to the sales of Wake Creators and Nextios will be recognized only in 4Q25 results.

// Adjusted EBITDA – Capex and Financial Expenses with Receivables

(R\$ million)

LWSA	3Q25	3Q24	vs 3Q24	2Q25	vs 2Q25	9M25	9M24	vs 9M24
Consolidated								
Adjusted EBITDA	87.0	73.7	18.1%	75.9	14.6%	233.1	200.1	16.5%
(-) Capex	32.4	28.5	13.6%	29.9	8.3%	87.3	78.6	11.1%
(-) Financial Expenses - Receivables Anticipation	9.8	10.5	-6.7%	10.5	-6.5%	30.8	30.8	0.3%
Cash Generation (R\$ M)	44.8	34.7	29.4%	35.5	26.3%	115.0	90.7	26.7%
Margin (%)	11.6%	9.9%	1.7 p.p	9.6%	2.0 p.p	10.4%	9.0%	1.4 p.p

The indicator measured by Adjusted EBITDA minus Capex and Financial Expenses from Receivables Advances increased from R\$ 34.7 million in 3Q24 to R\$ 44.8 million in 3Q25, representing growth of 29.4% for the period and a 1.7 p.p. margin expansion.

// ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	3Q24	3Q25	9M24	9M25
NET REVENUE	349.3	387.4	1,005.9	1,107.1
Cost of Services	(174.9)	(205.0)	(518.9)	(585.0)
GROSS PROFIT	174.5	182.4	487.0	522.1
Operating income (expenses)	(140.0)	(581.2)	(403.2)	(853.7)
Selling expenses	(75.9)	(88.5)	(221.2)	(231.3)
General and administrative expenses	(64.7)	(76.3)	(187.8)	(204.6)
Other operating income (expenses), net	0.6	(416.3)	5.8	(417.8)
Income before financial results and income taxes	34.4	(398.8)	83.8	(331.6)
FINANCIAL RESULT	(8.5)	(4.5)	(3.5)	(20.9)
Financial income	15.4	13.9	76.1	45.3
Financial expenses	(23.9)	(18.5)	(79.6)	(66.2)
Income (loss) before income taxes	25.9	(403.3)	80.3	(352.5)
Income Taxes	(9.0)	115.5	(20.6)	95.3
Current income taxes	(10.7)	(1.9)	(42.7)	(13.4)
Deferred income taxes	1.6	117.4	22.1	108.7
Net income (loss)	16.9	(287.8)	59.7	(257.2)

* 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)	3Q24	3Q25	9M24	9M25
NET REVENUE	106.3	104.0	315.6	313.6
Cost of Services	(64.3)	(74.5)	(195.1)	(219.1)
GROSS PROFIT	42.0	29.5	120.5	94.5
Operating income (expenses)	(41.1)	(460.2)	(115.9)	(522.6)
Selling expenses	(17.8)	(20.6)	(53.7)	(61.3)
General and administrative expenses	(23.6)	(23.8)	(62.6)	(45.7)
Other operating income (expenses), net	0.2	(415.9)	0.4	(415.6)
Income before financial results and income taxes	0.9	(430.7)	4.6	(428.2)
Depreciation and amortization	20.3	23.1	60.9	66.7
EBITDA	21.2	(407.6)	65.5	(361.4)

* 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)	3Q24	3Q25	9M24	9M25
NET REVENUE	243.0	283.4	690.3	793.5
Cost of Services	(110.6)	(130.5)	(323.8)	(365.8)
GROSS PROFIT	132.5	152.9	366.5	427.6
Operating income (expenses)	(98.9)	(121.0)	(287.3)	(331.1)
Selling expenses	(58.2)	(67.9)	(167.5)	(170.0)
General and administrative expenses	(41.2)	(52.6)	(125.2)	(159.0)
Other operating income (expenses), net	0.4	(0.5)	5.4	(2.1)
Income before financial results and income taxes	33.6	31.9	79.2	96.6
Depreciation and amortization	12.9	14.2	36.0	40.6
EBITDA	46.5	46.1	115.2	137.2

* 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\$ million)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
ASSETS	12/31/2024	03/31/2025	06/30/2025	09/30/2025
Current Assets				
Cash and cash equivalents	447.4	399.3	277.3	309.3
Restricted cash	96.6	74.5	68.0	71.5
Accounts receivable	712.4	769.1	730.9	758.5
Taxes recoverable	2.4	3.7	2.8	8.7
Income tax and social contribution to be recovered	39.7	44.6	50.3	25.1
Derivatives	0.0	0.0	0.0	0.0
Other assets	36.0	38.4	39.1	39.7
Assets held for sale and discontinued operations	0.0	0.0	0.0	77.6
Total current assets	1,334.5	1,329.5	1,168.2	1,290.4
Non-current assets				
Marketable Securities	15.0	13.3	14.1	12.9
Restricted cash	0.0	0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	0.5	1.9	0.5	0.0
Other assets	11.4	5.4	4.4	5.3
Deferred income taxes	211.2	207.3	198.9	306.2
Investments	0.0	0.0	0.0	0.0
Property and equipment	80.7	78.9	84.0	79.8
Right of Use Assets	64.4	67.9	70.8	68.3
Intangible assets	2,292.9	2,291.5	2,290.5	1,838.9
Total non-current assets	2,676.1	2,666.2	2,663.2	2,311.4
Total assets	4,010.6	3,995.6	3,831.5	3,601.8

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Liabilities and Equity	12/31/2024	03/31/2025	06/30/2025	09/30/2025
Current liabilities				
Suppliers	40.5	39.7	46.5	42.2
Loans and financing	0.0	0.0	0.0	0.0
Lease liability	14.5	16.4	18.3	18.5
Salaries and related charges	84.6	95.5	93.8	106.4
Income tax and social contribution payable	0.0	0.0	0.0	0.2
Other taxes payable	16.1	14.5	15.2	14.0
Deferred revenue	99.3	101.2	102.3	119.9
Payables to clients	614.7	598.8	610.3	649.6
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.3	3.3	3.4	3.4
Derivative financial instruments	0.0	0.0	1.4	2.1
Accounts payable to former shareholders	231.1	237.7	23.8	17.3
Other liabilities	25.8	28.3	35.7	38.0
Current Liabilities Held for Sale	0.0	0.0	0.0	29.3
Total current liabilities	1,129.8	1,135.4	950.6	1,041.0
Loans and financing				
Deferred revenue	0.0	0.0	0.0	0.0
Deferred revenue	0.8	0.9	1.0	1.4
Provision for legal proceedings	8.2	3.3	3.4	2.9
Accounts payable to former shareholders	41.9	37.7	40.6	30.3
Lease liability	59.9	61.9	63.2	60.6
Taxes in installments	12.1	11.5	10.8	10.2
Deferred income tax and social contribution	10.0	6.4	5.9	6.9
Other liabilities	2.0	2.1	1.8	9.9
Total non-current liabilities	135.0	123.8	126.7	122.2
EQUITY				
Capital Stock	2,868.3	2,868.3	2,749.1	2,749.1
Shares held in Treasury	(25.4)	(50.6)	(52.2)	(54.3)
Treasury shares canceled	(189.7)	(189.7)	0.0	0.0
Capital reserves	90.4	91.4	25.3	28.8
Earning reserves	2.2	2.2	2.2	(26.4)
Asset valuation adjustment	0.0	0.0	(0.9)	(1.4)
Earnings of the period	0.0	14.8	30.6	(257.2)
Total EQUITY	2,745.8	2,736.5	2,754.1	2,438.6
Total liabilities and equity	4,010.6	3,995.6	3,831.5	3,601.8

// ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow (R\$ mln)	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	25,902.0	(403,339.0)	80,307.0	(352,537.0)
Items that do not affect cash	47,553.0	465,792.0	137,795.0	558,218.0
Variations in working capital	(34,980.0)	40,432.0	(142,264.0)	42,796.0
Accounts receivable from customers	302.0	(53,595.0)	(62,053.0)	(73,122.0)
Taxes recoverable	(3,216.0)	20,471.0	(14,760.0)	12,067.0
Other assets	(9,977.0)	(7,105.0)	(23,516.0)	20,193.0
Judicial deposits	(65.0)	-	(65.0)	(1.0)
Suppliers	5,643.0	2,709.0	(6,979.0)	1,813.0
Personnel, charges, and social benefits	(3,231.0)	14,805.0	(11,053.0)	23,827.0
Other taxes payable	11,307.0	(966.0)	17,653.0	364.0
Services to be rendered	6,311.0	18,392.0	5,571.0	21,414.0
Receipts to be transferred	(18,552.0)	40,350.0	16,248.0	35,946.0
Change in assets held for sale	0.0	(6,782.0)	0.0	(6,782.0)
Other liabilities	2,629.0	13,431.0	(781.0)	23,133.0
Income tax and social contribution paid	(26,131.0)	(1,278.0)	(62,529.0)	(16,056.0)
Net cash provided by operating activities	38,475.0	102,885.0	75,838.0	248,477.0
Net cash provided by investment activities				
Purchase of property and equipment	(6,452.0)	(11,560.0)	(20,160.0)	(24,308.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	0.0	0.0	(557,328.0)	(222,650.0)
Restricted Financial Application	0.0	0.0	(1,100.0)	(1,255.0)
Acquisition and development of intangible assets	(22,059.0)	(20,816.0)	(58,436.0)	(63,016.0)
Net cash provided by investment activities	(28,511.0)	(32,376.0)	(637,079.0)	(311,229.0)
Net cash provided by investment activities				
Capital Contribution / Proceed from the Exercise of SOP	710.0	812.0	710.0	7,171.0
Lease Liabilities	(4,935.0)	(6,640.0)	(14,714.0)	(18,857.0)
Loans and Financing Paid	(5.0)	0.0	(54.0)	(2.0)
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	(1.0)	0.0	(9.0)	0.0
Dividends and IOC	(1.0)	(28,600.0)	(1.0)	(28,600.0)
Treasury Shares	(111,232.0)	(4,058.0)	(152,583.0)	(35,028.0)
Net cash provided by investment activities	(115,464.0)	(38,486.0)	(166,651.0)	(75,316.0)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(105,500.0)	32,023.0	(727,892.0)	(138,068.0)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	565,831.0	277,287.0	1,188,223.0	447,378.0
Cash and cash equivalents at end of the year	460,331.0	309,310.0	460,331.0	309,310.0
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(105,500.0)	32,023.0	(727,892.0)	(138,068.0)

ATTACHMENT V - Results excluding Wake Creators (Squid) and Nextios (Ananke) portfolio

Net Revenue	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Consolidated	320.6	336.0	349.3	364.1	348.9	370.8	387.4
YoY Growth					8.8%	10.4%	10.9%
Assets Held for Sale	18.9	20.6	21.1	23.6	19.1	23.9	24.9
Consolidated excluding Assets Held for Sale ¹	301.7	315.3	328.3	340.6	329.8	346.9	362.5
YoY Growth					9.3%	10.0%	10.4%

Adjusted EBITDA	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Consolidated	61.0	65.4	73.7	81.3	70.2	75.9	87.0
YoY Growth					15.1%	16.1%	18.1%
Assets Held for Sale	(6.6)	(1.2)	(0.2)	(0.0)	(0.7)	1.0	1.2
Consolidated excluding Assets Held for Sale ¹	67.6	66.6	73.8	81.3	70.9	74.9	85.8
YoY Growth					5.0%	12.4%	16.2%

Adjusted EBITDA Margin	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Consolidated	19.0%	19.5%	21.1%	22.3%	20.1%	20.5%	22.5%
EBITDA Margin Excluding Assets Held for Sale	22.4%	21.1%	22.5%	23.9%	21.5%	21.6%	23.7%
Delta	3.4 p.p.	1.7 p.p.	1.4 p.p.	1.5 p.p.	1.4 p.p.	1.1 p.p.	1.2 p.p.

// 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 Own Stores or Marketplaces. GMV from Tray + Bagy + Wake clients (Own Store + Marketplace) + Ideris + Bling (Marketplace).

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 Sale – 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.

Revenue cohorts – A metric used to analyze the results obtained from a specific batch of customers, observing their progression over a given period.

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

SME or SMB (Small and Medium-Sized Businesses) – Classification used to determine the size of an organization based on the number of employees. In the case of SMB, we are referring to small and medium-sized companies.

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 3Q25 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.

