



# lwsa



**4T25**

LWSA S/A.





**lwsa**

## 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



# lwsa



**Rafael Chamas**

CEO



## Resumo Executivo

01

Crescimento consistente da Receita Líquida, com avanço de duplo dígito em 2025 (+10,3% vs 2024), refletindo a evolução do ecossistema e a maior monetização da base de clientes

02

Expansão de rentabilidade, com ganhos de alavancagem operacional e captura contínua de eficiências ao longo do ano (Margem EBITDA Ajustada +1,3 p.p. vs 2024)

03

Geração robusta de caixa, com Free Cash Flow de **R\$ 224,8 milhões** em 2025, equivalente a um FCF Yield de high-single / low-double digit

04

Avanços consistentes em **Inteligência Artificial**, tanto no desenvolvimento de produtos voltados aos clientes quanto na eficiência operacional interna

## Resultados 4T25

**+10,6%**

GMV do Ecossistema  
R\$ 21,6 bi

**+20,8%**

TPV  
R\$ 2,5 bi



**206,3 mil**

Assinantes de Plataforma  
+6,8%

**+16,4%**

Receita Líquida de Commerce  
R\$ 279,7 mm

**+11,1%**

Receita Líquida Consolidada  
R\$ 381,5 mm

**+18,7%**

EBITDA Ajustado  
R\$ 96,6 mm  
25,3% de Margem  
+ 1,6 p.p. de margem

**+77,7%**

Fluxo de Caixa Livre  
R\$ 63,6 mm  
16,7% de margem

## Resultados 2025

**+14,1%**

GMV do Ecossistema  
R\$ 79,5 bi

**+17,7%**

TPV  
R\$ 8,9 bi



**206,3 mil**

Assinantes de Plataforma  
+6,8%

**+15,3%**

Receita Líquida de Commerce  
R\$ 1.073,2 mm

**+10,3%**

Receita Líquida Consolidada  
R\$ 1.488,5 mm

**+17,2%**

EBITDA Ajustado  
R\$ 329,7 mm  
22,1% de Margem  
+ 1,3 p.p. de margem

**R\$ 224,8 mm**

Fluxo de Caixa Livre  
15,1% de margem

## O que somos: Uma Plataforma Integrada de Soluções

Construímos a infraestrutura operacional  
que permite que o varejo digital  
funcione...

- organizamos dados de produto e cliente
- habilitamos canais de vendas digitais relevantes no Brasil (loja própria, D2C, marketplace, social commerce)
- orquestramos logística entre físico e digital
- integramos múltiplos players logísticos
- operamos pagamentos e checkout, conectamos conta digital e gestão financeira

Nossos **206,3 mil** clientes representam  
**20,8%** do e-commerce brasileiro



# O futuro agêntico

**IA Agêntica aumentam a centralidade da LWSA |**

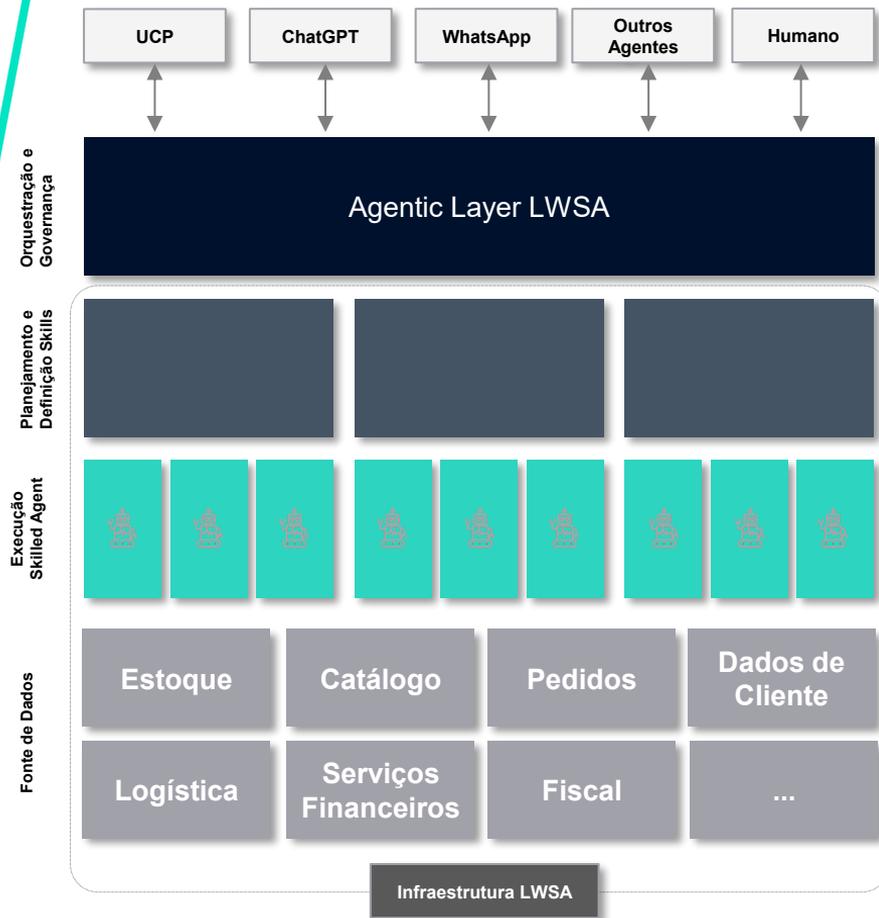
**Evolução da Interface:** Agentes dependem de dados, integrações e contexto de negócio para funcionar — infraestrutura que a LWSA já domina

**Infraestrutura Integrada como Diferencial:** Ambientes complexos exigem robustez estrutural. Aplicações monoproducto não replicam esse modelo integrado

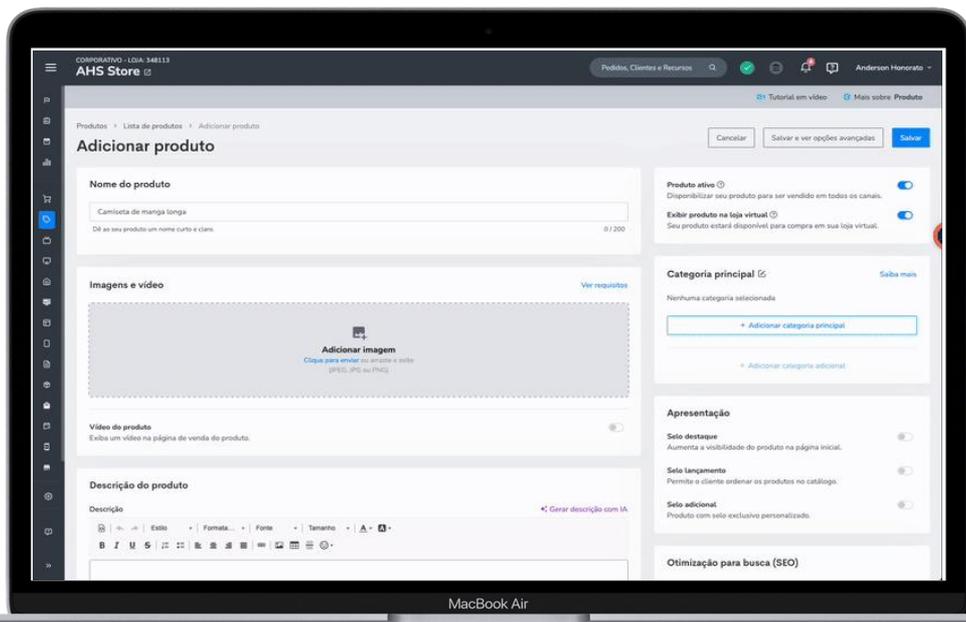
**Menos Fricção, Mais Operação:** Cliente gasta menos tempo integrando ferramentas e mais tempo no negócio

**Quem dominar dados, integrações e contexto de negócio tende a se destacar — papel natural da LWSA**

A arquitetura pensada para habilitar agentes de maneira fluida e funcional no ecossistema **LWSA**



# IA focada na experiência e produtividade dos nossos clientes



## Simplificação de Jornadas

- 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

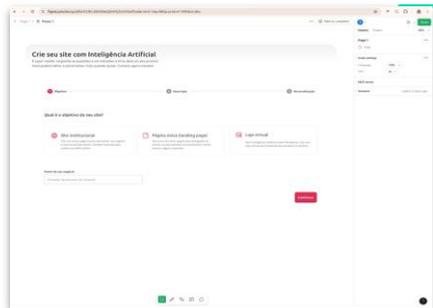
## Onboarding

- 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

## Personalização de ofertas e jornadas

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

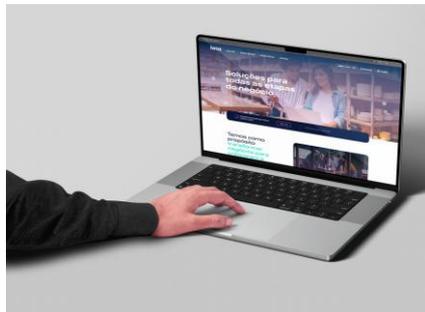
# IA focada no aumento da Produtividade Interna



## Desenvolvimento de Software

### Produtividade de Desenvolvimento e Aceleração do Roadmap

- Unificação de Ferramenta de IA para **Desenvolvimento de Código**
- Adoção da ferramenta e prototipação próxima de **100%** nas verticais
- Ganhos de produtividade de até **55%** no 4T25



## Eficiência Operacional

### Automatização do atendimento ao usuário e redesenho de workflows

- Redução de **35%** no número de contatos por dia útil e **25%** no headcount do time de atendimento
- Retenção por Bot passou de 20% para **49%** nas operações do grupo



# lwsa

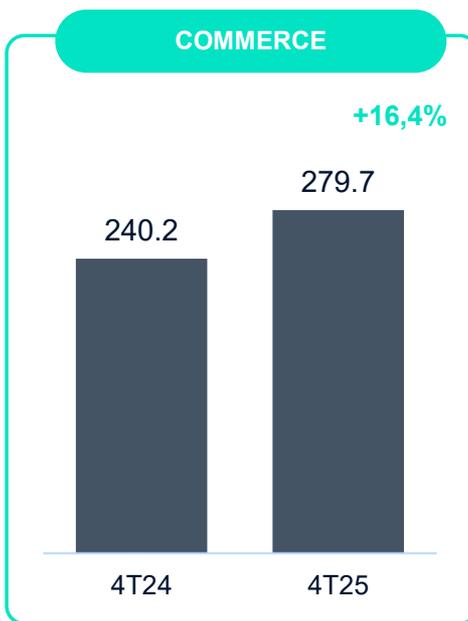
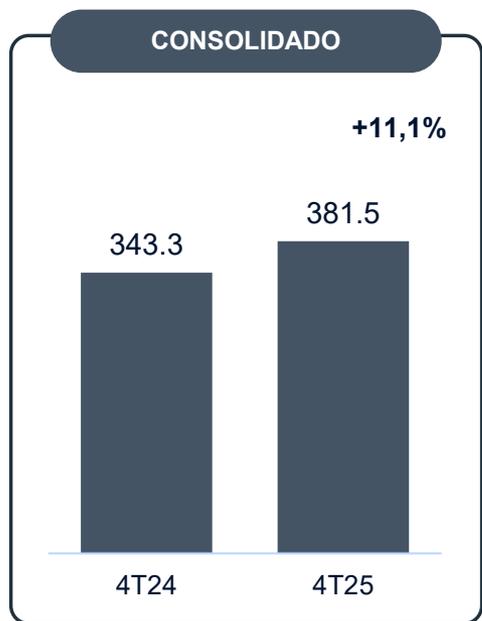
**André Kubota**

CFO



# Receita Líquida 4T25

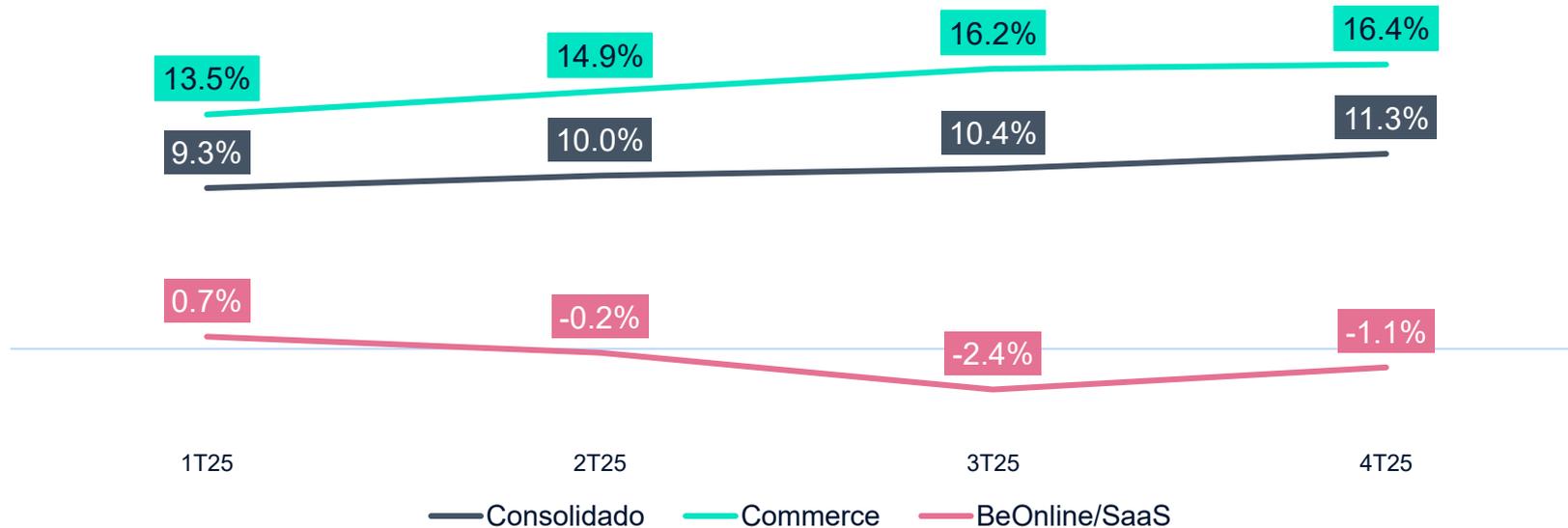
R\$ mm



<sup>1</sup> Em bases comparáveis, ou seja, excluindo 3 meses de Squid e dois meses de Nextios do 4T24

# Receita Líquida acelerando ao longo do ano

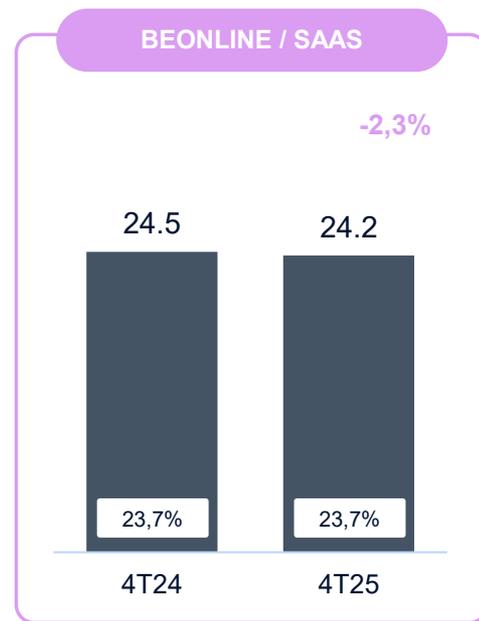
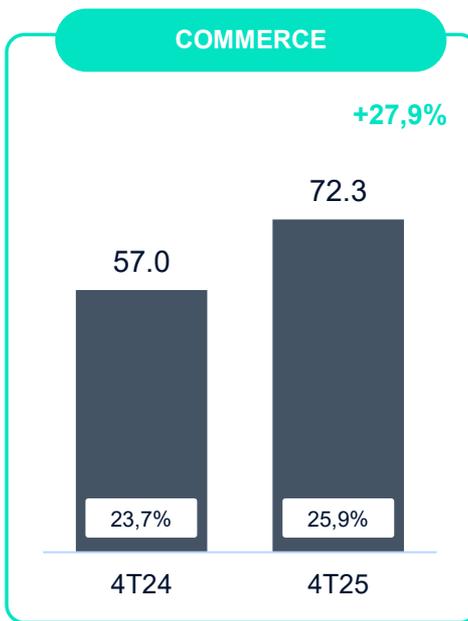
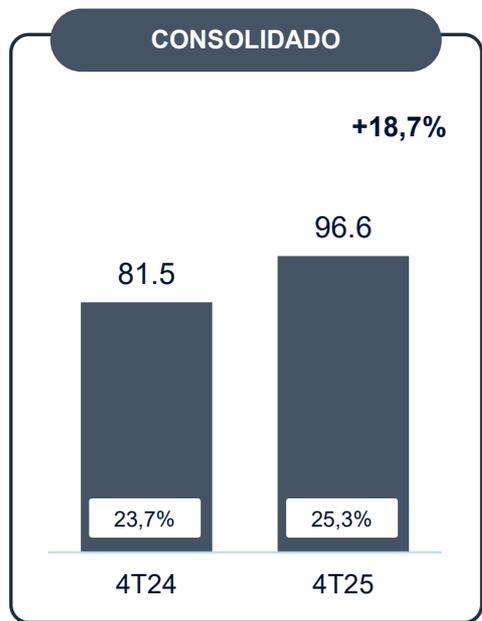
YoY



<sup>1</sup> Excluindo 100% de Squid e Nextios em 2024 e 2025

# EBITDA Ajustado 4T25

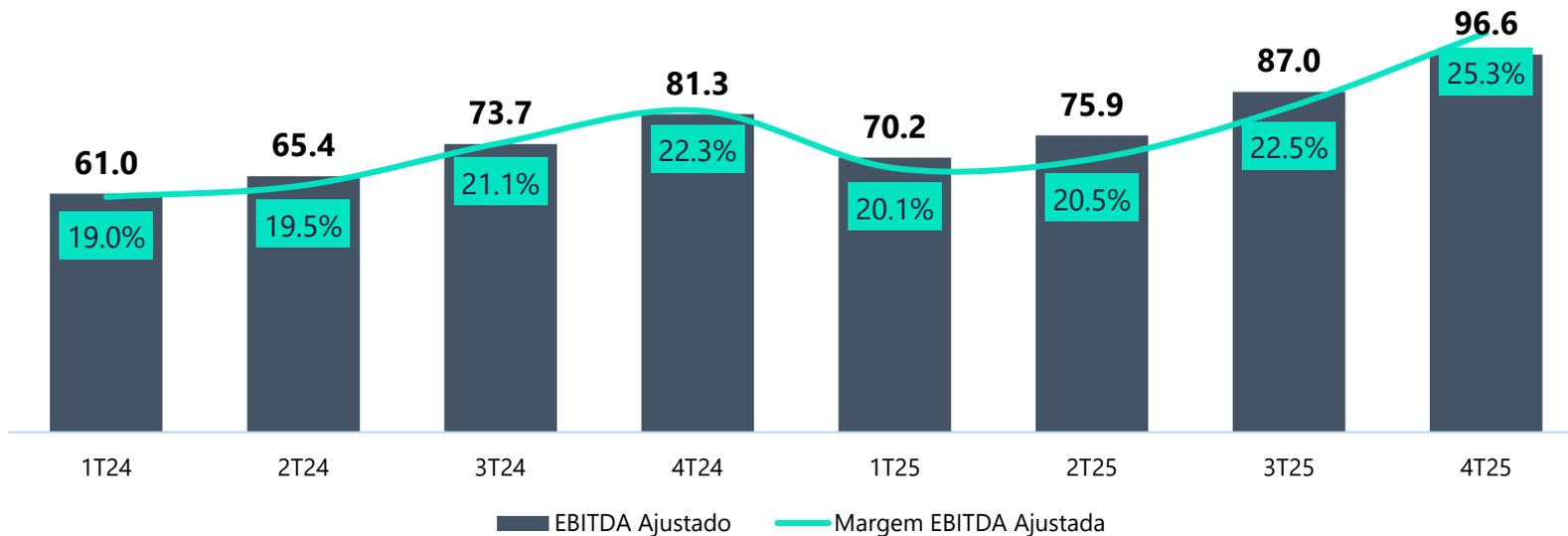
R\$ mm e Margem EBITDA Ajustada em %



<sup>1</sup> Em bases comparáveis, ou seja, excluindo 3 meses de Squid e dois meses de Nextios do 4T24

# Aceleração ao longo dos últimos 24 meses

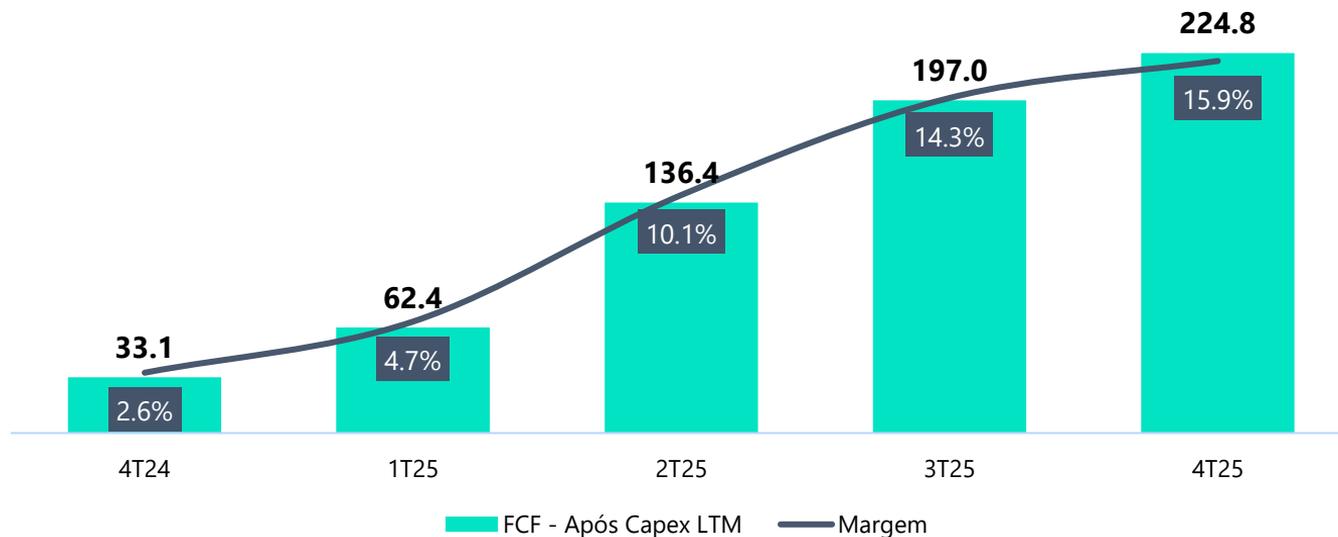
YoY



<sup>1</sup> Excluindo 100% das operações vendidas

# Geração de Caixa LTM

R\$ mm



# Retorno aos Acionistas: R\$ 216,7 milhões

R\$ mm

## Recompra de Ações

- **R\$ 48,1** milhões de ações recompradas em 2025



## Dividendos / Redução de Capital<sup>1</sup>

- Montante: **R\$ 168,6** milhões
- Valor por ação **R\$ 0,30**

<sup>1</sup> Pagamento em Fev/2026 da Redução de Capital no valor de R\$ 140 mm

lwsa



lwsa



Q&A





# lwsa



**4Q25**

LWSA S/A.





**lwsa**

## 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.



# lwsa



**Rafael Chamas**

CEO



# Executive Summary

01

Consistent Net Revenue growth, with double-digit expansion in 2025 (+**10.3%** vs. 2024), reflecting the continued development of the ecosystem and increased monetization of the customer base

02

Profitability expansion, driven by operating leverage gains and continued efficiency capture throughout the year (Adjusted EBITDA Margin +**1.3 p.p.** vs. 2024)

03

Robust cash generation, with Free Cash Flow of **R\$224.8 million** in 2025, equivalent to a high-single / low-double digit FCF yield

04

Consistent progress in **Artificial Intelligence**, both in customer-facing product development and internal operational efficiency

## 4Q25 Results

**+10.6%**

Ecosystem GMV  
R\$ 21.6 billion

**+20.8%**

TPV  
R\$ 2.5 billion



**206.3 k**

Platform Subscribers  
+6.8%

**+16.4%**

Net Commerce Revenue  
R\$ 279.7 mm

**+11.1%**

Consolidated Net Revenue  
R\$ 381.5 mm

**+18.7%**

Adjusted EBITDA  
R\$ 96.6 mm  
25.3% margin  
+ 1.6 p.p. margin

**+77.7%**

Free Cash Flow  
R\$ 63.6 mm  
16.7% margin

## 2025 Results

**+14.1%**

Ecosystem GMV  
R\$ 79.5 billion

**+17.7%**

TPV  
R\$ 8.9 billion



**206.3 k**

Platform Subscribers  
+6.8%

**+15.3%**

Net Commerce Revenue  
R\$ 1,073.2 mm

**+10.3%**

Consolidated Net Revenue  
R\$ 1,488.5 mm

**+17.2%**

Adjusted EBITDA  
R\$ 329.7 mm  
22.1% margin  
+ 1.3 p.p. margin

**R\$ 224.8 mm**

Free Cash Flow  
15.1% margin

# What we are: An Integrated Solutions Platform

We built the operational infrastructure that enables digital retail to operate seamlessly...

- We structure and organize product and customer data
- We enable relevant digital sales channels in Brazil (proprietary online store, D2C, marketplace, and social commerce)
- We orchestrate logistics across physical and digital environments
- We integrate multiple logistics players
- We operate payments and checkout, connecting digital accounts and financial management

Our **206.3 thousand** customers represent **20.8%** of Brazilian e-commerce



# The Agentic Future

## Agentic AI increases LWSA's centrality | Interface

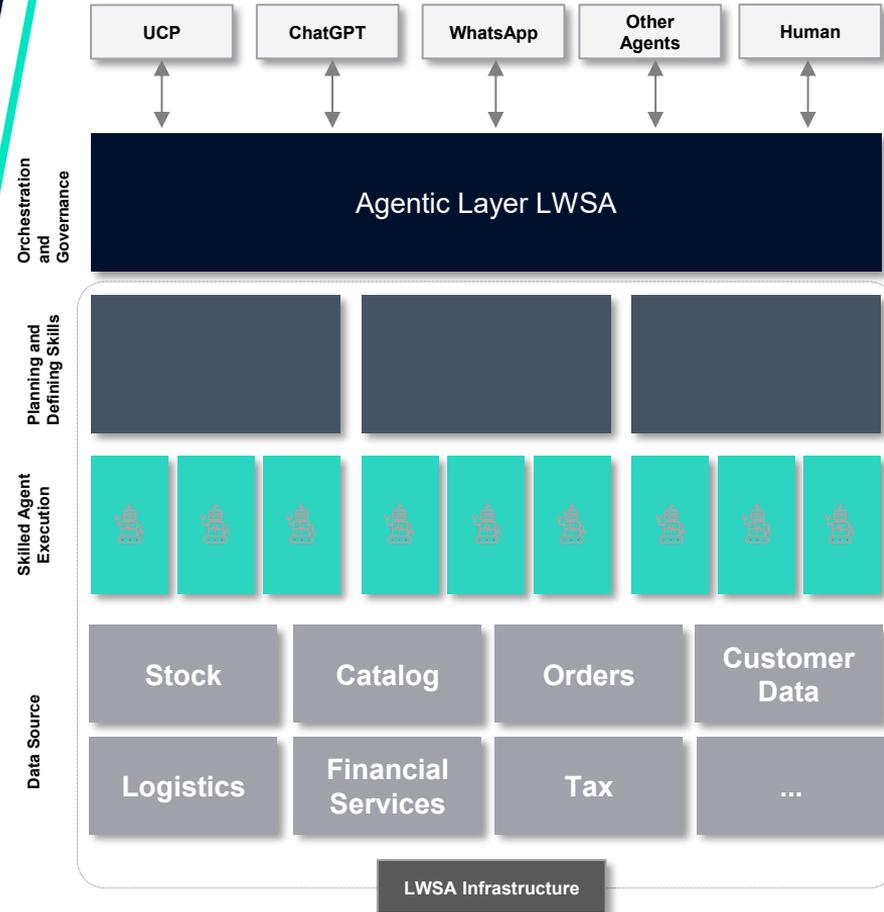
**Evolution:** Agents depend on data, integrations, and business context to operate — infrastructure that LWSA already masters

**Integrated Infrastructure as a Differentiator:** Complex environments require structural robustness. Single-product applications cannot replicate this integrated model

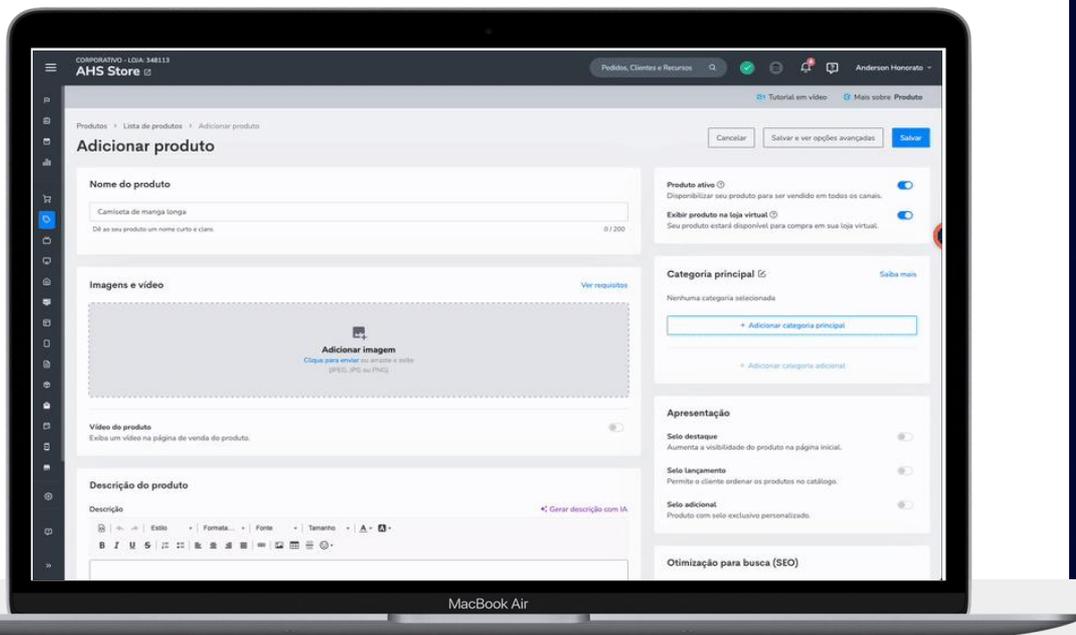
**Less Friction, More Execution:** Customers spend less time integrating tools and more time running their business

**Those who master data, integrations, and business context tend to stand out — a natural role for LWSA**

An architecture designed to enable agents to operate seamlessly and effectively within the **LWSA** ecosystem



# AI Focused on Customer Experience and Productivity



## Journey Simplification

- Automatic generation of product descriptions, features, and SEO based on the item's name and image
- Marketplace: Automated suggestions for completing product attributes and specifications

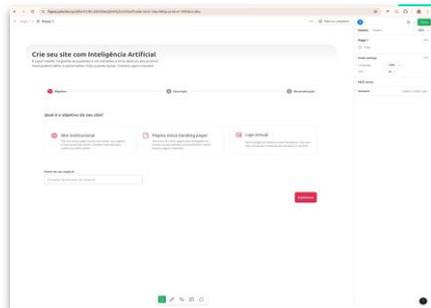
## Onboarding

- Automated onboarding that reduces friction and enables new stores to go live in record time
- Tool that assists customers in selecting the optimal domain for their store

## Offer and Journey Personalization

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

# AI Focused on Increasing Internal Productivity



## Software Development

### Development Productivity and Roadmap Acceleration

- Unification of AI Tools for **Code Development**
- Tool adoption and prototyping close to **100%** across business verticals
- Productivity gains of up to **55%** in 4Q25



## Operational Efficiency

### Automation of customer support and workflow redesign

- **35%** reduction in the number of contacts per business day and **25%** reduction in customer support headcount
- Bot retention rate increased from 20% to **49%** across group operations



# lwsa



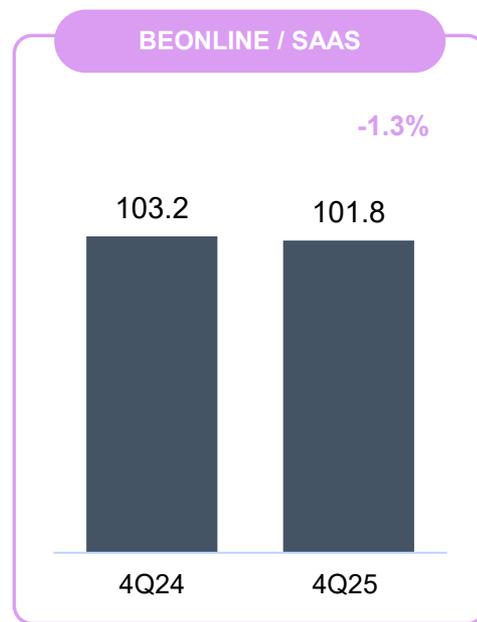
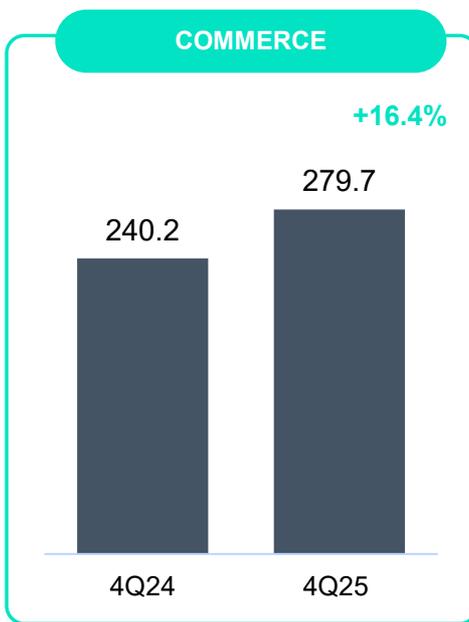
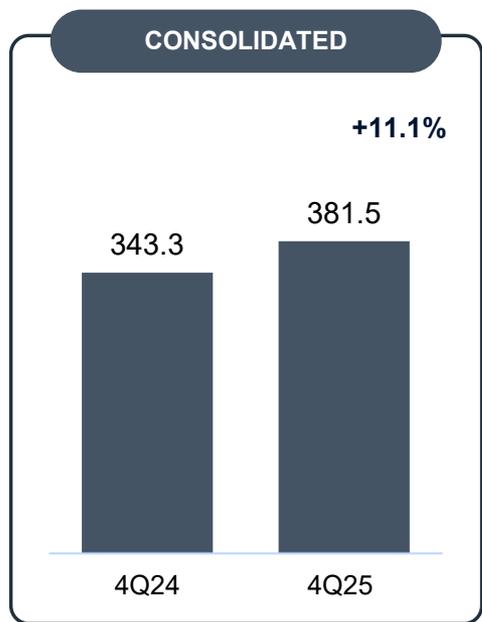
**André Kubota**

CFO



# Net Revenue 4Q25

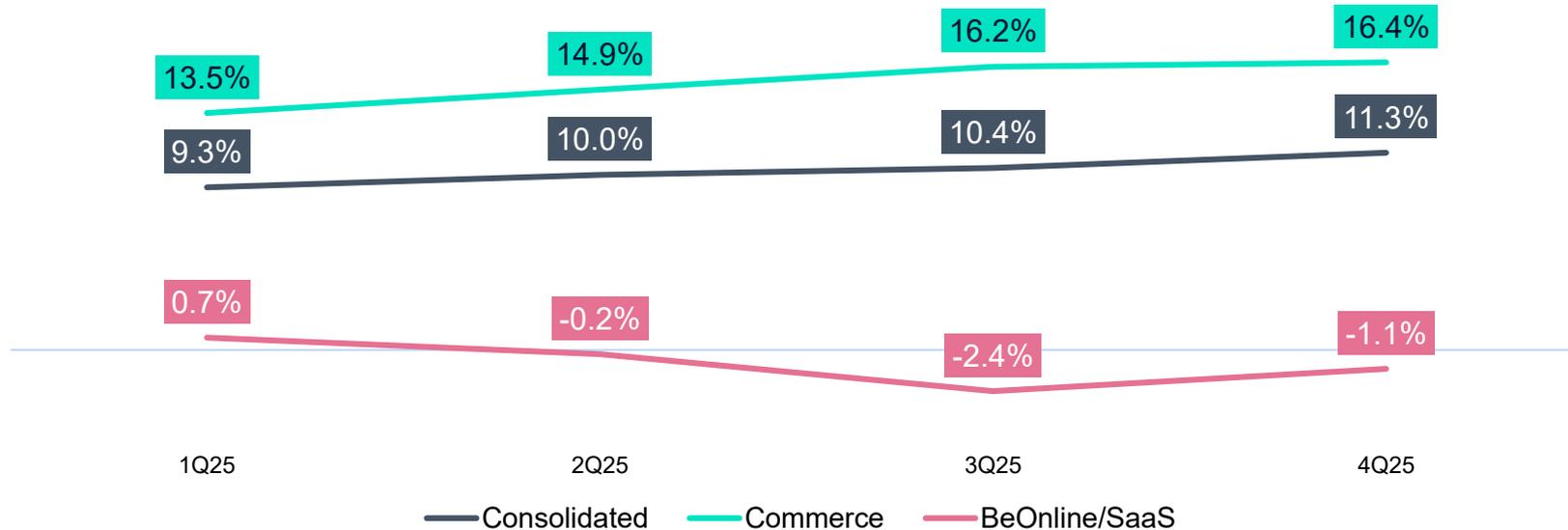
R\$ mm



<sup>1</sup> On a comparable basis, i.e., excluding three months of Squid and two months of Nextios from 4Q24

# Net Revenue accelerating throughout the year

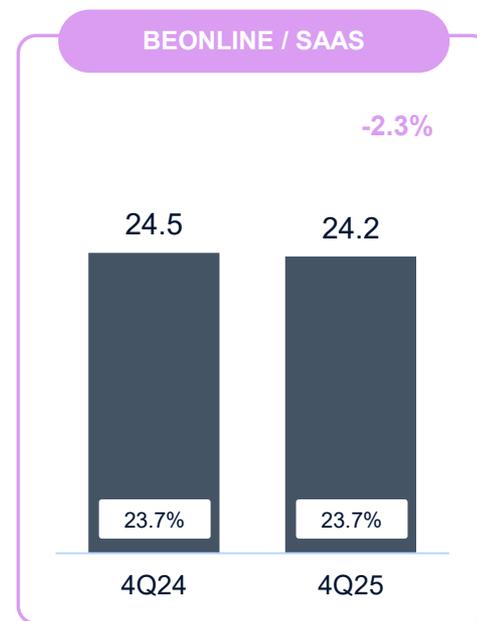
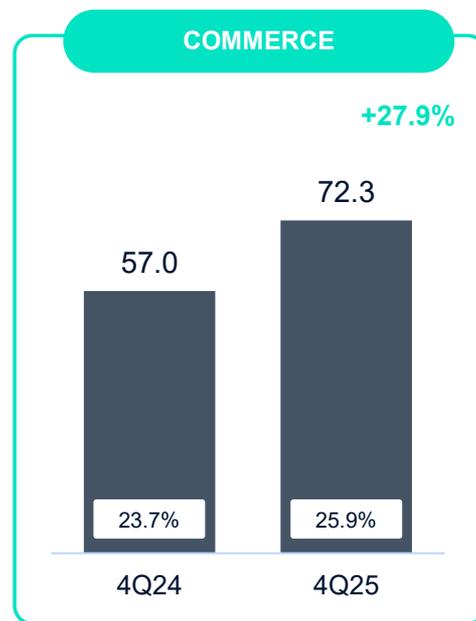
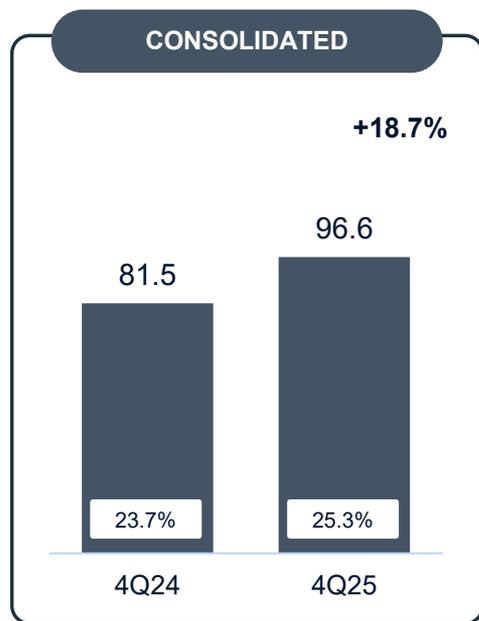
YoY



<sup>1</sup> Excluding 100% of Squid and Nextios in 2024 and 2025

# Adjusted EBITDA 4Q25

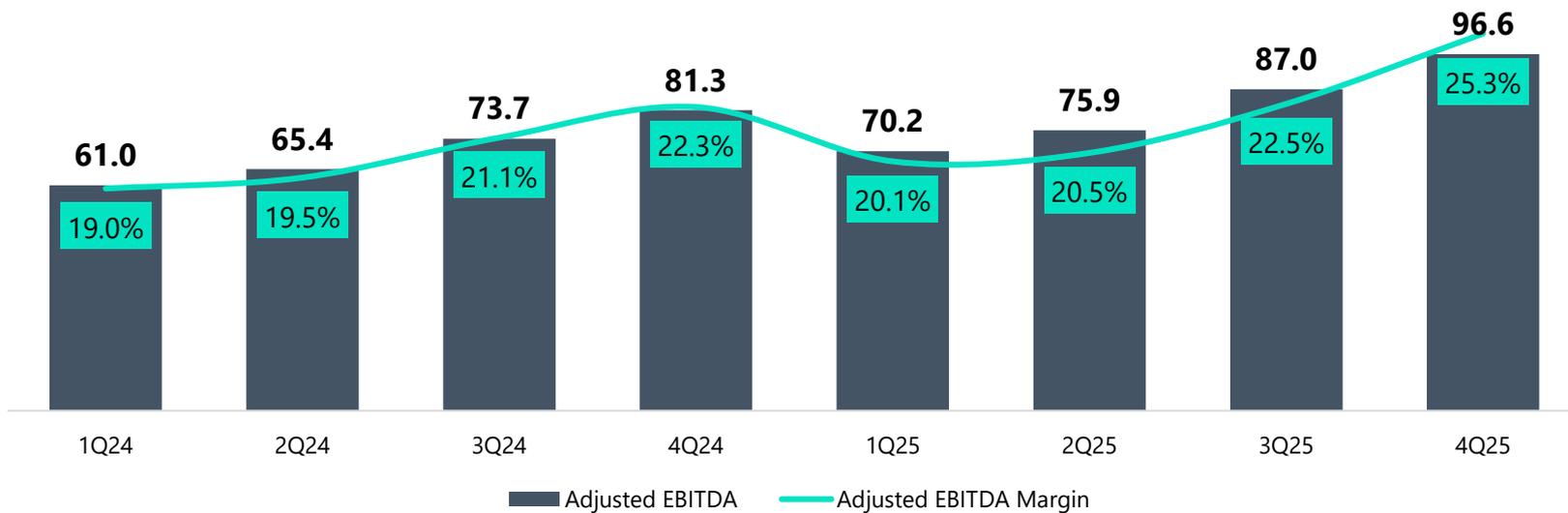
R\$ mm and Adjusted EBITDA Margin in %



<sup>1</sup> On a comparable basis, i.e., excluding three months of Squid and two months of Nextios from 4Q24

# Acceleration over the last 24 months

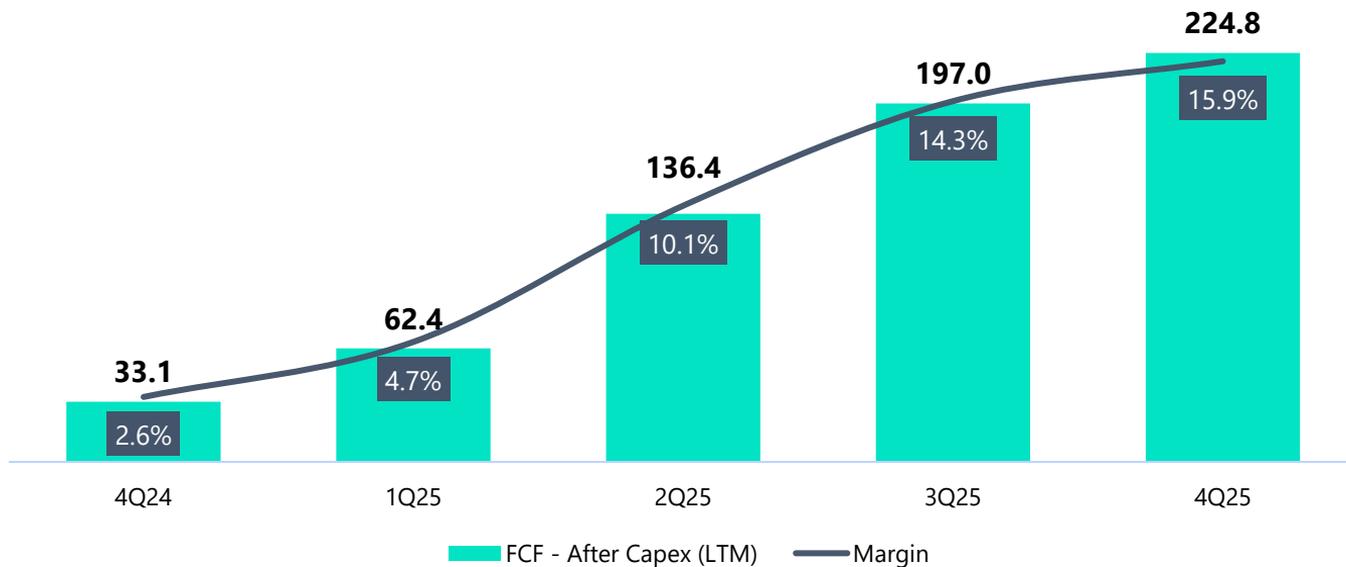
YoY



<sup>1</sup> Excluding 100% of the divested operations

# LTM Cash Generation

YoY



# Return to Shareholders: R\$ 216.7 million

R\$ mm



## Share Buybacks

- **R\$ 48.1** million shares repurchased in 2025



## Dividends / Capital Reduction<sup>1</sup>

- Amount: **R\$ 168.6** million
- Amount per share **R\$ 0.30**

<sup>1</sup> Capital reduction payment in February 2026 in the amount of R\$ 140 million.

lwsa



lwsa



Q&A

