

lwsa

Release de Resultados

4T25

03 de março de 2026



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

04 de março de 2026 (quarta-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.

Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25).

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, 03 de março de 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T25

Destaques

Os resultados do quarto trimestre confirmam a aceleração do crescimento ao longo de 2025, com sólida geração de caixa, reforçando a previsibilidade do modelo de negócios e a consistente capacidade de execução da Companhia

Resumo Executivo

Crescimento consistente da Receita Líquida, com avanço de duplo dígito em 2025 em bases comparáveis (+10,3% vs. 2024), refletindo a evolução do ecossistema e a maior monetização da base de clientes. No 4T25, o crescimento foi de **11,1%** vs. 4T24

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). No 4T25, a Margem EBITDA Ajustada foi de **25,3%** (**+1,6 p.p.** vs. 4T24)

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 digits. No 4T25, o FCF foi de **R\$ 63,6 milhões**

Disciplina estratégica e foco no core, com a conclusão dos desinvestimentos de Squid e Nextios e maior concentração em operações rentáveis e com potencial de sinergias

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

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS						
Assinantes de Plataforma (mil)	206,3	193,2	6,8%	206,3	193,2	6,8%
GMV do Ecossistema	21.620,3	19.542,1	10,6%	79.509,8	69.664,0	14,1%
TPV	2.545,4	2.107,0	20,8%	8.922,7	7.581,7	17,7%
INDICADORES FINANCEIROS						
Receita Líquida - Commerce	279,7	240,2	16,4%	1.073,2	930,4	15,3%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	142,3	124,9	13,9%	535,6	458,5	16,8%
Receita Líquida de Ecossistema	137,4	115,2	19,3%	537,6	472,0	13,9%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	101,8	103,2	-1,3%	415,4	418,8	-0,8%
Receita Líquida Consolidada¹	381,5	343,3	11,1%	1.488,5	1.349,2	10,3%
Lucro Bruto Consolidado	197,0	168,0	17,3%	719,1	655,0	9,8%
<i>Margem Bruta - Consolidada (%)</i>	51,6%	46,1%	5,5 p.p	48,3%	47,8%	0,5 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	72,3	57,0	27,9%	224,6	178,2	26,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)</i>	25,9%	23,7%	2,1 p.p	20,9%	19,2%	2,2 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	24,2	24,5	-2,3%	105,1	103,3	1,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)</i>	23,7%	23,7%	0,0 p.p	25,3%	24,7%	0,6 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado¹	96,6	81,5	18,7%	329,7	281,5	17,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)</i>	25,3%	23,7%	1,6 p.p	22,1%	20,9%	1,3 p.p
Lucro Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
<i>Margem Líquida (%)</i>	8,3%	-4,8%	13,1 p.p	-15,1%	3,1%	-18,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	69,0	42,9	60,9%	204,6	149,9	36,5%
<i>Margem Líquida (%)</i>	18,1%	11,8%	6,3 p.p	13,7%	10,9%	2,8 p.p
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	63,6	35,8	77,7%	224,8	33,1	580,1%
<i>Margem (%)</i>	16,7%	10,4%	6,3 p.p	15,1%	2,4%	12,7 p.p
Caixa e Equivalente de Caixa	371,9	447,4	-16,9%	371,9	447,4	-16,9%
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS						
GMV de Loja Própria	1.810,6	1.662,6	8,9%	6.479,9	5.824,3	11,3%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	389,4	390,6	-0,3%	389,4	390,6	-0,3%

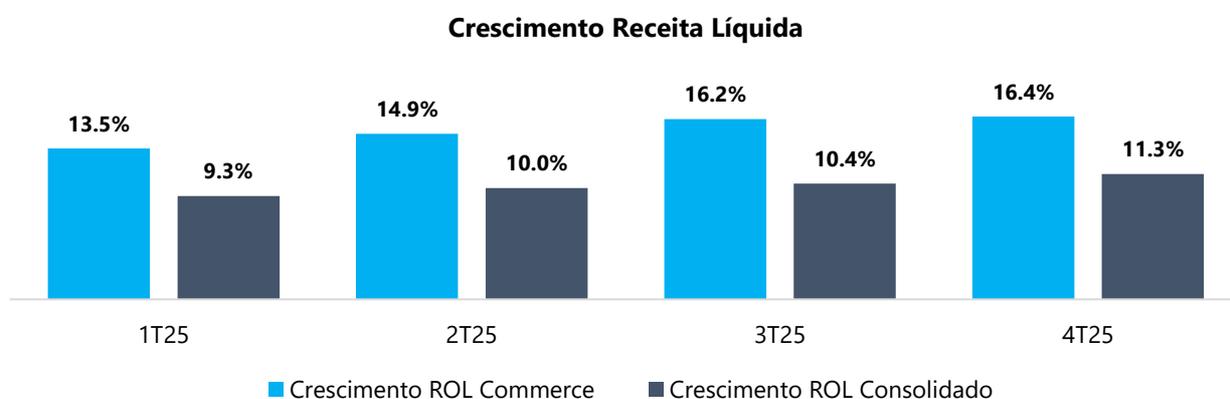
¹ Números do 4T24 de Receita Líquida e EBITDA Ajustado em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25). Em 2024, para fins de comparação, desconsideramos os números de Squid nos três meses do trimestre e de Nextios em dezembro

// Comentários da Administração

Receita Líquida

Encerramos o quarto trimestre e o ano de 2025 reafirmando uma trajetória de entrega consistente de resultados, marcada pela reaceleração do crescimento da receita, expansão contínua de margens e forte geração de caixa.

A tendência de aceleração de crescimento foi consistente ao longo dos quatro trimestres de 2025, conforme apresentado no gráfico abaixo (desconsiderando Squid e Nextios tanto em 2024 quanto em 2025).



Em 2025, a Receita Líquida de Commerce cresceu **15,3%** em bases comparáveis. A receita de Ecossistema cresceu **13,9%**, reflexo da melhoria operacional em pagamentos e do avanço da penetração da operação de logística na base de clientes.

A receita de Assinatura de Plataformas avançou **16,8%**, sustentada pela adição de mais de 13,1 mil clientes (+6,8% na base) e expansão de 10% no ARPU.

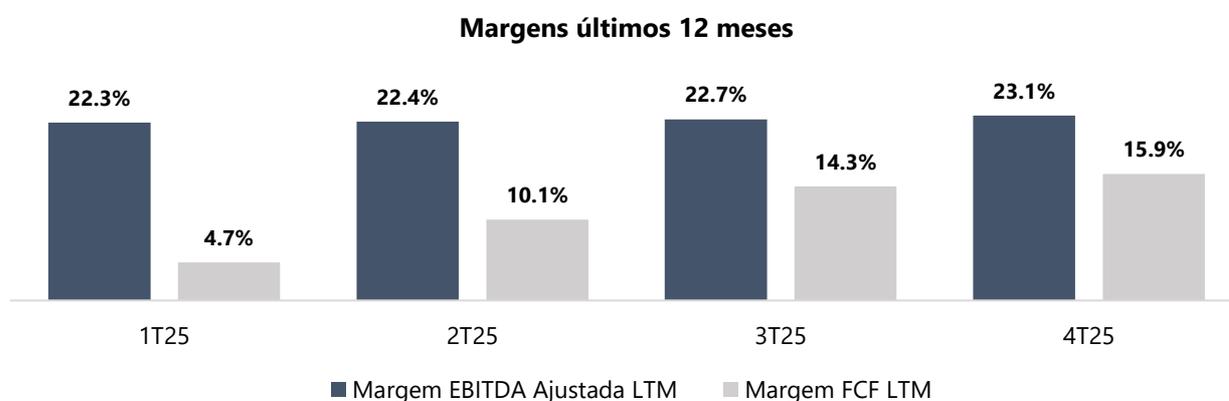
EBITDA e Geração de Caixa

Ao longo do ano, mantivemos disciplina na execução da estratégia e foco nos direcionadores pactuados com o Conselho de Administração, avançando de forma equilibrada entre o desenvolvimento do nosso ecossistema de soluções, a expansão do crescimento, o ganho de rentabilidade e a criação de valor para os acionistas.

O desempenho do quarto trimestre refletiu tendências semelhantes às observadas ao longo de todo o ano, com evolução consistente e continuidade do processo de alavancagem operacional. Seguimos capturando ganhos de eficiência por meio da simplificação organizacional, da maior integração entre os produtos do ecossistema, da disseminação do uso de ferramentas de Inteligência Artificial para ganhos de produtividade e da priorização de investimentos com maior retorno econômico, reforçando a previsibilidade do modelo de negócios e a capacidade de execução da Companhia.

Essa combinação de crescimento com disciplina financeira permitiu que a LWSA encerrasse 2025 com uma geração de caixa robusta. O Free Cash Flow atingiu **R\$ 224,8 milhões no ano**, resultado da elevada capacidade de conversão de EBITDA em caixa e de uma gestão eficiente de capital, posicionando a Companhia em um patamar de Free Cash Flow Yield de high-single / low-double digits.

Esse desempenho amplia nossa flexibilidade financeira e reforça a resiliência do modelo para sustentar ciclos contínuos de crescimento e geração de valor. O gráfico abaixo apresenta a evolução das margens EBITDA Ajustada (excluindo Squid e Nextios do ano inteiro de 2024 e 2025) e FCF ao longo dos últimos 12 meses nos últimos quatro trimestres:



Alocação de Capital

Avançamos também de forma relevante na agenda estratégica e de alocação eficiente de capital. A conclusão dos desinvestimentos das operações da Squid e da Nextios está alinhada à nossa visão de concentrar esforços em negócios rentáveis, escaláveis e com elevado potencial de sinergias, contribuindo para a simplificação do portfólio e para a construção de uma base operacional mais coerente para a execução do plano estratégico dos próximos anos.

Além dos desinvestimentos, em 2025 a Companhia recomprou **R\$ 48,1 milhões** em ações de própria emissão, distribuiu **R\$ 28,6 milhões** em dividendos e aprovou em dezembro de 2025 uma redução de capital com distribuição do caixa para os acionistas no valor de **R\$ 140,0 milhões** (pagos em 20/02/2026), totalizando **R\$ 216,7 milhões**.

Avanços em Inteligência Artificial

Ao longo de 2025, avançamos de forma estrutural na evolução da Companhia. Integramos intencionalmente nosso portfólio, eliminamos fricções, consolidamos nossa atuação como uma **Plataforma Integrada de Soluções**, essencial para o dia a dia dos negócios de nossos clientes e, principalmente, construímos uma base tecnológica sólida para permitir nosso crescimento tecnológico ao longo dos próximos anos.

Os avanços em inteligência artificial fortalecem estruturalmente nosso posicionamento estratégico e potencializam as nossas ferramentas para nossos clientes.

A IA transforma a forma de interação com sistemas, automatiza workflows e reduz fricções operacionais. Nesse cenário, o diferencial deixa de estar na interface e passa a estar na infraestrutura: dados estruturados, integrações nativas, lógica de negócio, governança e capacidade de execução operacional.

É exatamente nessa camada que a LWSA está posicionada.

Empreender no Brasil exige operar em um ambiente de elevada complexidade fiscal, logística e financeira, e nosso cliente (um pequeno lojista com até 5 funcionários em média) não quer integrar ferramentas: ele precisa de uma infraestrutura completa que funcione. Ao longo dos anos, construímos essa infraestrutura de ponta a ponta (dados de produto e cliente, sistema de gestão, múltiplos canais de venda, logística, pagamentos, gestão financeira e fiscal, marketing) de modo que o empreendedor não compre software, ele opera seu negócio dentro do nosso ecossistema. Nosso valor está na orquestração: ao centralizar workflows críticos, reduzimos fricção, aumentamos produtividade, melhoramos margens e elevamos a probabilidade de sucesso do cliente. Clientes que performam melhor permanecem e expandem (LTV).

A IA acelera essa dinâmica.

Com uma jornada integrada da LWSA, agentes atuam com contexto real: acessam dados estruturados, executam workflows confiáveis, operam pagamentos e respeitam governança. A evolução para o comércio agêntico já está em curso, com MCP habilitado, OMS robusto e CDP estruturada, nossa infraestrutura está preparada para operar independentemente da interface utilizada pelo consumidor. Em um ambiente complexo como o brasileiro, não há outro player com estrutura tão abrangente e integrada quanto a LWSA para lojistas PMEs.

Internamente, a IA já gera impacto concreto. A adoção em coding e prototipação se aproxima de 100% nas verticais, com ganhos de produtividade de até 55% no 4T25. O WOZ, agente autônomo da Octadesk, reduziu 35,1% dos contatos diários em operações do grupo, elevou retenção por agente a patamares superiores a 50% e contribuiu para redução de 25% no headcount de atendimento em pelo menos três operações.

Automatizações para clientes, como descrição automática de produtos, criação de lojas em poucos cliques, onboarding totalmente integrado à IA, eliminaram mais de 70 mil tarefas manuais dos nossos clientes apenas no primeiro mês de funcionamento, acelerando expansão de GMV e redução de mortalidade.

Não somos apenas um conjunto de softwares. Somos a infraestrutura operacional e o ecossistema que sustenta o e-commerce brasileiro. E, na era da inteligência artificial, essa infraestrutura e ecossistema se tornam ainda mais estratégicos.

// Desempenho

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Commerce						
Receita Operacional Líquida	279,7	240,2	16,4%	1.073,2	930,4	15,3%
BeOnline / SaaS						
Receita Operacional Líquida	101,8	103,2	-1,3%	415,4	418,8	-0,8%
Consolidado						
Receita Operacional Líquida - Consolidado	381,5	343,3	11,1%	1.488,5	1.349,2	10,3%

¹ Receita do 4T24 e 2024 ajustadas em razão dos desinvestimentos de Squid e Nextios. Consideramos o 4T24 e 2024 sem a receita dos 3 meses em Squid e de dezembro em Nextios.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 16,4% no 4T25, passando de R\$ 240,2 milhões no 4T24 (ex Squid) para R\$ 279,7 milhões no 4T25. Em 2025, o crescimento em bases comparáveis foi de 15,3% atingindo R\$ 1.073,2 milhões.

A Receita Líquida de Assinatura de Plataformas apresentou crescimento de 13,9% no 4T25 vs. 4T24, resultado do crescimento de 6,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 206,3 mil clientes no 4T25 e da expansão de cerca de 7,0% no ARPU da base existente.

Já a Receita Líquida de Ecossistema, impulsionada pelo bom desempenho das operações de pagamentos e logística – que ampliaram seus índices de penetração dentro do ecossistema – cresceu 19,3% no 4T25 em comparação com o mesmo período do ano anterior (excluindo Squid).

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\$ 21,6 bilhões no 4T25, volume 10,6% superior ao 4T24. Em 2025, nossos clientes transacionaram R\$ 79,5 bilhões em GMV, um crescimento de 14,1% vs. 2024.

O TPV da operação de pagamentos, importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 20,8% no 4T25 vs. 4T24, atingindo R\$ 2,5 bi no período, resultado principalmente 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.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA totalizou R\$ 381,5 milhões no 4T25, um aumento de 11,1% em relação ao 4T24 (mesmas bases de comparação). Em 2025, o crescimento foi de 10,3% atingindo R\$ 1.488,5 milhões.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Custo dos serviços prestados	184,5	196,1	-6,0%	769,4	715,0	7,6%
% Receita Operacional Líquida	48,4%	53,9%	-5,5 p.p.	51,7%	52,2%	-0,5 p.p.
Despesas com vendas	70,8	71,2	-0,7%	302,1	292,5	3,3%
% Receita Operacional Líquida	18,6%	19,6%	-1,0 p.p.	20,3%	21,3%	-1,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	71,8	69,6	3,1%	276,4	257,4	7,4%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	19,1%	-0,3 p.p.	18,6%	18,8%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,4)	(2,9)	84,9%	417,3	(8,7)	4891,4%
% Receita Operacional Líquida	-0,1%	-0,8%	0,7 p.p.	28,0%	-0,6%	28,7 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	326,6	334,1	-2,3%	1.765,2	1.256,2	40,5%
% Receita Operacional Líquida	85,6%	91,8%	-6,1 p.p.	118,6%	91,7%	26,9 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais Ajustado ¹	326,6	334,1	-2,3%	1.317,1	1.238,5	6,3%
% Receita Operacional Líquida	85,6%	91,8%	-6,1 p.p.	88,5%	90,4%	-1,9 p.p.

¹ Ajustado pelos itens não recorrentes referentes à venda de Squid e da carteira da Nextios no 3T25

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA foram 2,3% menores do que o apresentado no 4T24.

No ano, ajustando pelos efeitos não recorrentes relacionados às vendas de Squid e da carteira da Nextios, o crescimento dos custos e despesas totais da LWSA foi de 6,3%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T25 foi de R\$ 184,5 milhões, queda de 6,0% na comparação entre os dois períodos, o que representou 48,4% da receita líquida no 4T25 e 53,9% no 4T24. Essa redução nos custos frente ao 4T24 está diretamente relacionada à venda de ativos que possuíam estruturas de custos mais robustos, bem como do início da captura de sinergias na migração dos custos de cloud (como mencionado no 3T25).

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem equipes e serviços de marketing e vendas, totalizaram R\$ 70,8 milhões no 4T25, queda de 0,7% vs. 4T24, reflexo, principalmente, da maior eficiência nos investimentos em marketing viabilizada pelo uso de dados do ecossistema. Ressaltamos que, mesmo com a referida queda nas despesas com vendas, a Receita Líquida da Companhia segue acelerando.

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 4T25 foi de R\$ 71,8 milhões e de R\$ 69,6 milhões em igual período de 2024, o que representou um aumento de 3,1%, abaixo da inflação acumulada no período, resultado da captura de sinergias dentro do ecossistema da Companhia.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro Bruto	197,0	168,0	17,3%	719,1	655,0	9,8%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>51,6%</i>	<i>46,1%</i>	<i>5,5 p.p.</i>	<i>48,3%</i>	<i>47,8%</i>	<i>0,5 p.p.</i>

O Lucro Bruto atingiu R\$ 197,0 milhões no 4T25, crescimento de 17,3% vs. 4T24, com expansão de 5,5 p.p. na Margem Bruta. A melhora reflete a venda de ativos com margens mais apertadas, conforme mencionado anteriormente, e o início da captura de benefícios da migração de cloud em algumas operações do grupo.

No acumulado do ano, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 9,8% vs. 2024, com Margem Bruta de 48,3%.

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

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Custo dos serviços prestados	184,5	196,1	-6,0%	769,4	715,0	7,6%
Depreciação e Amortização	22,2	19,4	14,6%	86,5	74,1	16,7%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	162,2	176,7	-8,2%	682,9	640,9	6,6%
<i>Margem Bruta sem D&A (%)</i>	<i>57,5%</i>	<i>51,5%</i>	<i>6,0 p.p.</i>	<i>54,1%</i>	<i>53,2%</i>	<i>0,9 p.p.</i>

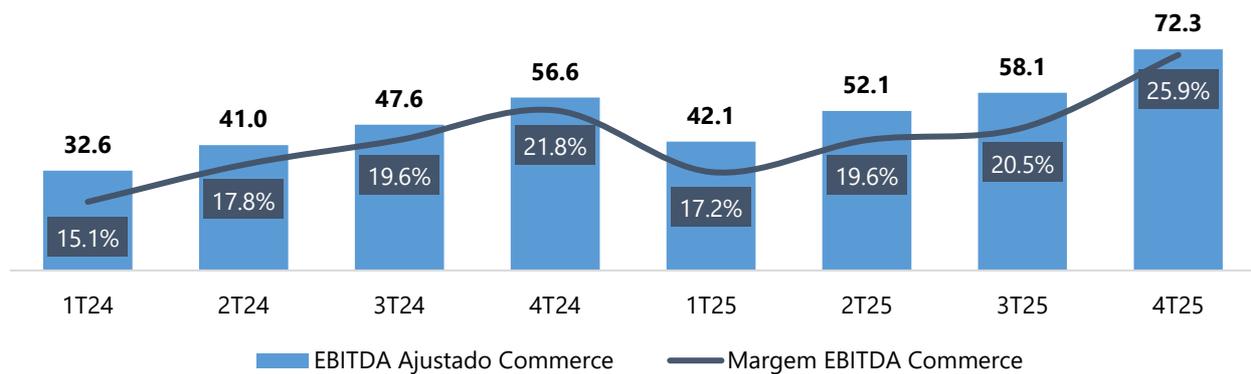
// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	6,8	45,4	-85,1%	27,7	48,9	-43,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	16,4	2,1	680,2%	(79,0)	22,7	-447,6%
(+) Depreciação e Amortização	34,7	33,6	3,4%	142,0	130,4	8,9%
EBITDA	89,6	63,6	41,0%	(134,7)	244,2	-155,1%
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	1,5	13,6	-89,3%	448,1	17,7	2430,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,5	3,8	44,9%	16,0	15,0	6,9%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	0,3	-100,0%	0,3	4,5	-93,7%
EBITDA Ajustado	96,6	81,3	18,7%	329,7	281,4	17,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>25,3%</i>	<i>22,3%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>22,1%</i>	<i>20,5%</i>	<i>1,6 p.p.</i>
EBITDA Ajustado Consolidado Ex Squid e Nextios	96,6	81,5	18,5%	329,7	281,5	17,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada Ex Squid e Nextios (%)</i>	<i>25,3%</i>	<i>23,7%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>22,1%</i>	<i>20,9%</i>	<i>1,3 p.p.</i>

O EBITDA Ajustado da LWSA no 4T25 foi de R\$ 96,6 milhões, montante 18,5% superior ao 4T24 (em bases comparáveis), com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 1,6 p.p. no mesmo período.

No segmento de Commerce, o EBITDA Ajustado do 4T25 foi de R\$ 72,3 milhões, representando um crescimento de 27,9% com a Margem EBITDA Ajustada expandindo 4,1 p.p. atingindo 25,9%. Essa expansão foi consistente ao longo dos últimos dois anos, conforme gráfico abaixo:



¹ EBITDA e Margem EBITDA divulgada do segmento de Commerce, ou seja, no histórico estão os números de Squid.

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.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Receita Financeira	15,6	14,9	4,7%	60,8	91,0	-33,1%
Despesas Financeiras	(22,3)	(60,3)	62,9%	(88,5)	(139,9)	36,7%
Resultado Financeiro Líquido	(6,8)	(45,4)	85,1%	(27,7)	(48,9)	43,3%

O resultado financeiro líquido no 4T25 foi uma despesa de R\$ 6,8 milhões, uma redução de 85,1% vs. o resultado financeiro apresentado no 4T24.

As despesas financeiras do trimestre foram impactadas por:

- (i) A despesa de R\$ 12,4 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 0,49% no 4T25 ante 0,48% no 4T24;

- (ii) A receita financeira do 4T25 foi 4,7% maior que a apresentada no 4T24, mesmo considerando (i) o pagamento de Earnouts em 2024 e ao longo de 2025, (ii) o programa de recompra de ações, e (iii) os pagamentos de dividendos em Nov/24 e Ago/25 (somando R\$ 68 milhões).

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	31,8	(17,5)	281,6%	(225,5)	42,2	-634,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,5	3,8	44,9%	16,0	15,0	6,9%
(+) Amortização de intangíveis PPA	7,7	9,4	-17,5%	36,0	39,0	-7,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	3,4	40,5	-91,5%	19,6	69,0	-71,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	19,1	(2,3)	944,2%	(89,7)	(24,4)	-268,2%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	1,5	9,0	-83,7%	448,1	9,0	4888,9%
Lucro Líquido Ajustado	69,0	42,9	60,9%	204,6	149,9	36,5%
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>18,1%</i>	<i>11,8%</i>	<i>6,3 p.p.</i>	<i>13,7%</i>	<i>10,9%</i>	<i>2,8 p.p.</i>

O Lucro Líquido do 4T25 foi R\$ 31,8 milhões, revertendo prejuízo apresentado no mesmo trimestre do ano anterior. Ajustando o resultado pelos 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\$ 69,0 milhões. Em 2025, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 204,6 milhões.

// Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	3T25	4T24
Consolidado			
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(371,9)	(309,3)	(447,4)
Dívida (Caixa) Líquida	(371,9)	(309,3)	(447,4)
(+) Passivo de arrendamento - Curto Prazo ¹	18,8	18,5	14,5
(+) Earnouts - Curto Prazo	18,3	17,3	231,1
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts - Curto Prazo	(334,8)	(273,5)	(201,8)
(+) Passivo de arrendamento - Longo Prazo ¹	56,7	60,6	59,9
(+) Earnouts - Longo Prazo	27,5	30,3	41,9
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(250,6)	(182,6)	(100,0)

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 e da entrada da primeira parcela da venda da Squid, o saldo de caixa líquido passou de R\$ 182,6 milhões no 3T25 para R\$ 250,6 milhões no 4T25.

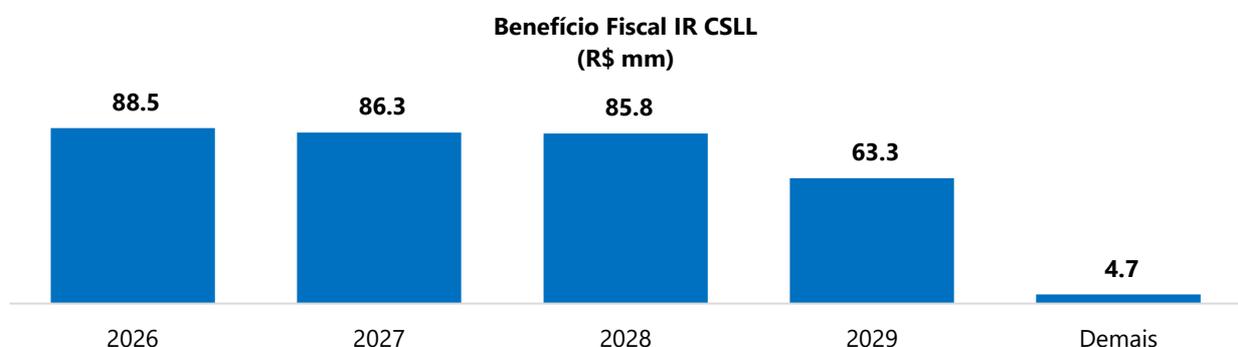
// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
Resultado antes do IR e CS	48,1	(15,4)	412,6%	(304,4)	64,9	-569,0%
Itens que não afetam caixa	39,7	84,4	-53,0%	597,9	222,2	169,0%
Variação no Capital de Giro	11,4	1,1	910,3%	54,2	(141,1)	138,4%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	99,2	70,2	41,4%	347,7	146,0	138,1%
Capex - Imobilizado	(6,7)	(8,9)	24,5%	(31,0)	(29,1)	-6,8%
Capex - Desenvolvimento	(28,8)	(25,5)	-13,2%	(91,8)	(83,9)	-9,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	63,6	35,8	77,7%	224,8	33,1	580,1%
Aquisição	14,8	(3,5)	521,8%	(207,9)	(560,9)	62,9%
Outros Investimentos	(0,7)	(0,1)	-766,7%	(1,9)	(1,2)	-62,1%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(21,4)	(37,9)	43,6%	(332,6)	(675,1)	50,7%
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	100,0%	0,0	(0,1)	96,6%
Arrendamentos Mercantis	(6,6)	(5,3)	-23,8%	(25,5)	(20,1)	-27,0%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(8,6)	(39,9)	78,6%	(65,0)	(191,8)	66,1%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(15,2)	(45,3)	66,5%	(90,5)	(211,9)	57,3%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	62,6	(13,1)	579,9%	(75,4)	(741,0)	89,8%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 99,2 milhões no 4T25, montante 41,4% superior ao registrado no 4T24. No acumulado de 2025, o caixa líquido das atividades operacionais totalizou R\$ 347,7 milhões.

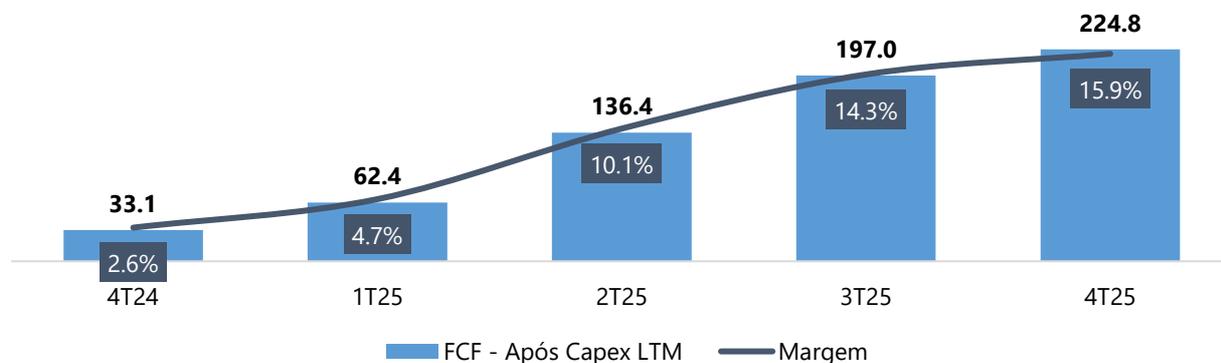
Destacamos no 4T25: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com estabilidade na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,5% do TPV; e (ii) desembolso de R\$ 0,8 milhões de imposto de renda e contribuição social (vs. R\$ 11,8 milhões no 4T24), resultado, 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. O gráfico abaixo apresenta o cronograma do benefício fiscal a ser capturado nos próximos anos:



Com relação ao Capital de Giro, conforme mencionado no último trimestre, a Companhia busca maior eficiência na alocação de capital. Embora possam ocorrer variações entre trimestres, em um horizonte mais longo a tendência é de normalização e geração de caixa.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou aumento de 13,2% quando comparado ao 4T24, enquanto o Capex de Imobilizado apresentou queda de cerca de R\$ 2,2 milhões na comparação com o ano anterior. No ano de 2025, o Capex foi de R\$ 122,9 milhões, crescimento de 8,8% vs. 2024.

O Fluxo de Caixa Livre – Após Capex apresentou crescimento de 77,7% na comparação com o 4T24 atingindo R\$ 63,6 milhões. Em 2025, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex atingiu R\$ 224,8 milhões. O gráfico abaixo (em R\$ mm) apresenta o crescimento do Fluxo de Caixa Livre – Após Capex LTM nos últimos trimestres:



// EBITDA Ajustado – Capex e Despesa Financeira com Recebíveis

(R\$ milhões)

LWSA	4T25	4T24	vs 4T24	2025	2024	vs 2024
Consolidado						
EBITDA Ajustado	96,6	81,3	18,7%	329,7	281,4	17,2%
(-) Capex	35,5	34,4	3,4%	122,9	113,0	8,8%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	12,4	10,2	21,5%	43,2	40,9	5,6%
Geração de Caixa (R\$ mln)	48,7	36,8	32,3%	163,6	127,5	28,3%
Margem (%)	12,8%	10,1%	2,7 p.p	11,0%	9,3%	1,7 p.p

O indicador medido pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 36,8 milhões no 4T24 para R\$ 48,7 milhões no 4T25, com crescimento de 32,3% no período e uma expansão de 2,7 p.p. na margem.

// ANEXO I – DRE Consolidado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	364,1	381,5	1.370,0	1.488,5
Custo dos serviços prestados	(196,1)	(184,5)	(715,0)	(769,4)
LUCRO BRUTO	168,0	197,0	655,0	719,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(138,0)	(142,1)	(541,2)	(995,8)
Com vendas	(71,2)	(70,8)	(292,5)	(302,1)
Gerais e administrativas	(69,6)	(71,8)	(257,4)	(276,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,9	0,4	8,7	(417,3)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	30,0	54,9	113,8	(276,7)
RESULTADO FINANCEIRO	(45,4)	(6,8)	(48,9)	(27,7)
Receitas financeiras	14,9	15,6	91,0	60,8
Despesas financeiras	(60,3)	(22,3)	(139,9)	(88,5)
LUCRO ANTES DO IR E CS	(15,4)	48,1	64,9	(304,4)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2,1)	(16,4)	(22,7)	79,0
Correntes	(4,4)	2,7	(47,1)	(10,7)
Diferidos	2,3	(19,1)	24,4	89,7
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(17,5)	31,8	42,2	(225,5)

* 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)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	104,4	101,8	420,0	415,4
Custo dos serviços prestados	(65,8)	(70,5)	(260,9)	(289,7)
LUCRO BRUTO	38,6	31,3	159,1	125,7
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(39,1)	(32,4)	(155,0)	(555,0)
Com vendas	(19,6)	(18,0)	(73,2)	(79,3)
Gerais e administrativas	(19,8)	(15,3)	(82,4)	(60,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	0,9	0,7	(414,8)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	(0,4)	(1,1)	4,2	(429,3)
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,4	21,1	81,3	87,8
EBITDA	20,0	20,0	85,5	(341,5)

* 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)	4T24	4T25	2024	2025
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	259,7	279,7	950,0	1.073,2
Custo dos serviços prestados	(130,4)	(113,9)	(454,1)	(479,8)
LUCRO BRUTO	129,4	165,7	495,9	593,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(98,9)	(109,7)	(386,2)	(440,8)
Com vendas	(51,7)	(52,8)	(219,2)	(222,8)
Gerais e administrativas	(49,8)	(56,5)	(175,0)	(215,5)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,6	(0,4)	8,0	(2,6)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	30,4	56,0	109,6	152,6
DESPESAS DE DEPRECIACÃO E AMORTIZACÃO	13,2	13,6	49,1	54,2
EBITDA	43,6	69,6	158,8	206,8

* 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	4T25
ATIVO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	31/12/2025
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	447,4	399,3	277,3	309,3	371,9
Aplicação financeira restrita	96,6	74,5	68,0	71,5	92,7
Contas a receber	712,4	769,1	730,9	758,5	797,6
Impostos a recuperar	2,4	3,7	2,8	8,7	4,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	39,7	44,6	50,3	25,1	14,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Outros ativos	36,0	38,4	39,1	39,7	43,9
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	1.324,9
Não circulante					
Títulos e valores mobiliários	15,0	13,3	14,1	12,9	13,5
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	1,9	0,5	0,0	0,3
Outros ativos	11,4	5,4	4,4	5,3	23,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	211,2	207,3	198,9	306,2	287,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	80,7	78,9	84,0	79,8	76,4
Ativos de direito de uso	64,4	67,9	70,8	68,3	64,5
Intangível	2.292,9	2.291,5	2.290,5	1.838,9	1.848,6
Total do ativo não circulante	2.676,1	2.666,2	2.663,2	2.311,4	2.313,5
TOTAL DO ATIVO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8	3.638,4

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	31/12/2025
Circulante					
Fornecedores	40,5	39,7	46,5	42,2	41,1
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	14,5	16,4	18,3	18,5	18,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	84,6	95,5	93,8	106,4	115,2
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Outros tributos a recolher	16,1	14,5	15,2	14,0	15,9
Serviços a prestar	99,3	101,2	102,3	119,9	120,2
Recebimentos a repassar	614,7	598,8	610,3	649,6	687,4
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,3	3,3	3,4	3,4	3,5
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	1,4	2,1	0,0
Obrigação com aquisição de investimentos	231,1	237,7	23,8	17,3	18,3
Outros passivos	25,8	28,3	35,7	38,0	34,1
Passivos Circulantes Mantidos para venda				29,3	-
Total do passivo circulante	1.129,8	1.135,4	950,6	1.041,0	1.054,5
Não circulante					
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	0,8	0,9	1,0	1,4	1,5
Provisão para demandas judiciais	8,2	3,3	3,4	2,9	3,0
Obrigação com aquisição de investimentos	41,9	37,7	40,6	30,3	27,5
Passivo de arrendamento	59,9	61,9	63,2	60,6	56,7
Impostos parcelados	12,1	11,5	10,8	10,2	9,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10,0	6,4	5,9	6,9	7,6
Outros passivos	2,0	2,1	1,8	9,9	10,0
Total do passivo não circulante	135,0	123,8	126,7	122,2	116,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital social	2.868,3	2.868,3	2.749,1	2.749,1	2.469,9
Ações em Tesouraria	(25,4)	(50,6)	(52,2)	(54,3)	(67,0)
Ações em Tesouraria Canceladas	(189,7)	(189,7)	0,0	0,0	0,0
Reserva de capital	90,4	91,4	25,3	28,8	33,1
Reserva de lucros	2,2	2,2	2,2	(26,4)	31,9
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	0,0	(0,9)	(1,4)	0,0
Lucro (prejuízo) do período	0,0	14,8	30,6	(257,2)	0,0
Total do patrimônio líquido	2.745,8	2.736,5	2.754,1	2.438,6	2.467,9
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.010,6	3.995,6	3.831,5	3.601,8	3.638,4

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	4T24	4T25	2024	2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(15.391,0)	48.113,0	64.916,0	(304.424,0)
Ajustes não caixa	84.426,0	39.658,0	222.221,0	597.876,0
Variações nos ativos e passivos:	1.129,0	11.406,0	(141.135,0)	54.202,0
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	70.164,0	99.177,0	146.002,0	347.654,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(8.893,0)	(6.712,0)	(29.053,0)	(31.020,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	-3.507,0	-5.207,0	(560.835,0)	(227.857,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	-75,0	-650,0	(1.175,0)	(1.905,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(25.461,0)	(28.819,0)	(83.897,0)	(91.835,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(37.839,0)	(21.388,0)	(674.918,0)	(332.617,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	547,0	4.484,0	1.257,0	11.655,0
Arrendamentos mercantis	(5.339,0)	(6.610,0)	(20.053,0)	(25.467,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(5,0)	0,0	(59,0)	(2,0)
Juros e variação cambial pagos	0,0	0,0	(9,0)	-
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(40.000,0)	-	(40.001,0)	(28.600,0)
Ações em tesouraria	(481,0)	(13.042,0)	(153.064,0)	(48.070,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(45.278,0)	(15.168,0)	(211.929,0)	(90.484,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(12.953,0)	62.621,0	(740.845,0)	(75.447,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	460.331,0	309.310,0	1.188.223,0	447.378,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	447.378,0	371.931,0	447.378,0	371.931,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(12.953,0)	62.621,0	(740.845,0)	(75.447,0)

// Glossário

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

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

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

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

CDP (Customer Data Platform): Plataforma que centraliza, organiza e unifica dados de clientes provenientes de diferentes canais e sistemas, permitindo visão única do consumidor e suportando personalização, automação e tomada de decisão baseada em dados.

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.

CRM: Sigla para "Gestão de Relacionamento", é uma estratégia de negócios combinada a um software, que centraliza informações de clientes, automatiza tarefas de vendas/marketing e melhora o atendimento.

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.

Fluxo de Caixa Livre (FCF): Indicador utilizado para medir o caixa real gerado pelas operações da empresa. Métrica importante como indicador de saúde financeira e geração de riqueza.

Free Cash Flow Yield: Indicador que relaciona o Fluxo de Caixa Livre ao valor de mercado da empresa, demonstrando o retorno de caixa gerado em relação ao seu preço de mercado.

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.

LTM (Last Twelve Months): Métrica financeira usada para avaliar o desempenho nos 12 meses mais recentes.

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.

MCP (Model Context Protocol): Um protocolo aberto que padroniza a forma como aplicações de AI interagem com dados e serviços externos, permitindo que modelos de AI possam acessar bases de dados através de um protocolo unificado.

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.

Workflow: Sequência estruturada de etapas, tarefas e regras que organizam e automatizam a execução de um processo operacional dentro de um sistema.

WOZ: Agente autônomo desenvolvido pela Octadesk para atendimento ao cliente, automatizador de respostas, transcrição de áudios e resolução de demandas instantaneamente para redução do tempo de espera de atendimento.

YoY: Sigla em inglês para comparação anual.

Confira os demais documentos do 4T25
no site: <https://ri.lwsa.tech/>

Mais informações:

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

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

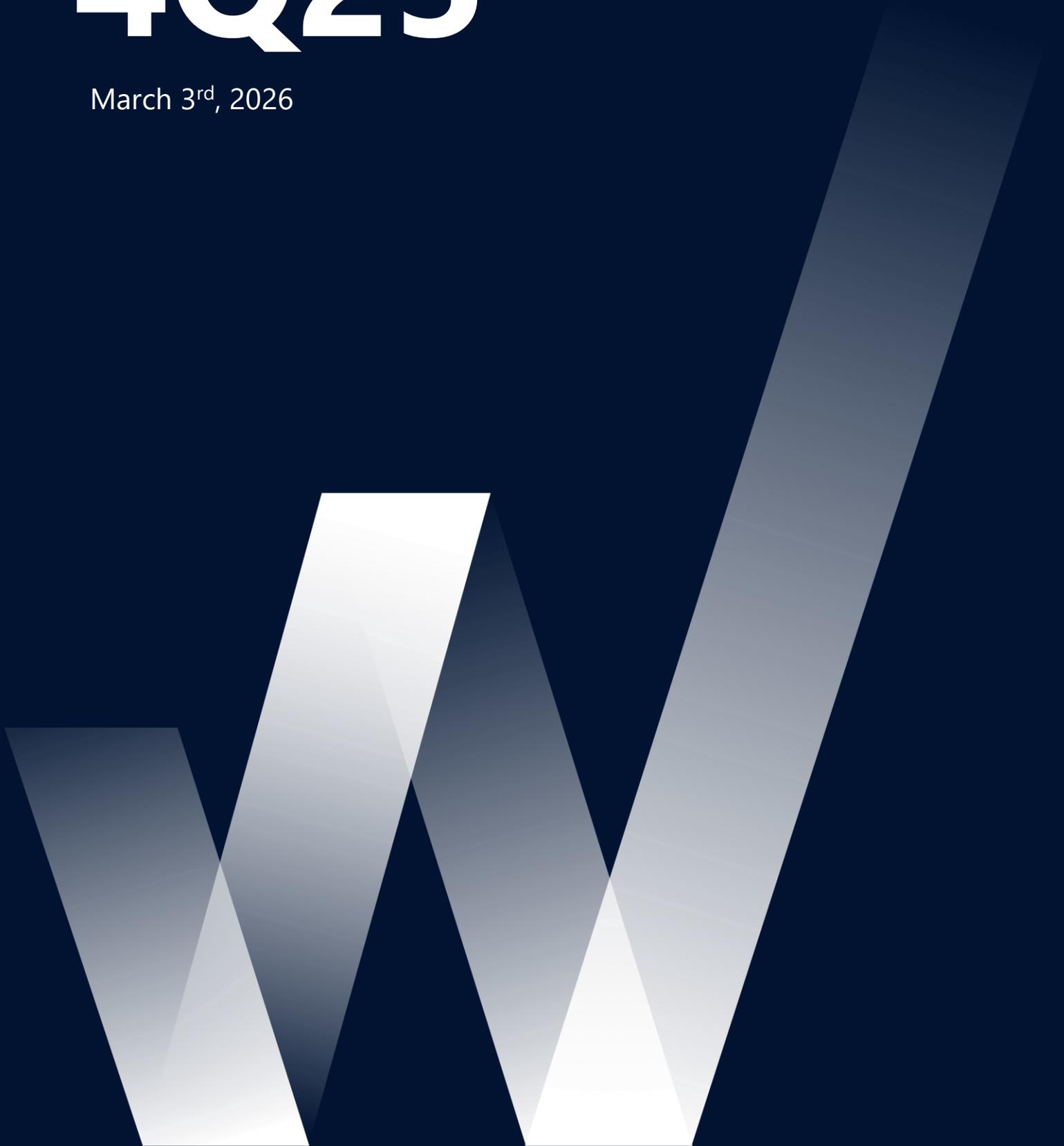
Obrigado!

Equipe LWSA.

lwsa
Earnings Release

4Q25

March 3rd, 2026





We transform businesses to grow and thrive through technology

EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

March 4th, 2026 (Wednesday)

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 fourth quarter of 2025 (4Q25).

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, March 03, 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 4Q25 results

Highlights

The fourth quarter results confirm the acceleration of growth throughout 2025, with solid cash generation, reinforcing the predictability of the business model and the Company's consistent execution capability

Executive Summary

Consistent Net Revenue growth, with double-digit expansion in 2025 on a comparable basis (+**10.3%** vs. 2024), reflecting the continued evolution of the ecosystem and increased monetization of the customer base. In 4Q25, growth was **11.1%** compared to 4Q24

Profitability expansion, driven by operating leverage gains and ongoing efficiency capture throughout the year (Adjusted EBITDA Margin **+1.3 p.p.** vs. 2024). In 4Q25, Adjusted EBITDA Margin was **25.3%** (**+1.6 p.p.** compared to 4Q24)

Robust cash generation, with Free Cash Flow of **R\$224.8 million** in 2025, equivalent to a high-single / low-double digits FCF yield. In 4Q25, FCF totaled **R\$63.6 million**

Strategic discipline and focus on the core business, with the completion of the divestitures of Squid and Nextios and increased concentration on profitable operations with synergy potential

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

// Summary of Indicators

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
MAIN OPERATIONAL INDICATORS						
Platform Subscribers (thousand)	206.3	193.2	6.8%	206.3	193.2	6.8%
Ecosystem GMV	21,620.3	19,542.1	10.6%	79,509.8	69,664.0	14.1%
TPV	2,545.4	2,107.0	20.8%	8,922.7	7,581.7	17.7%
FINANCIAL INDICATORS						
Commerce Net Revenue	279.7	240.2	16.4%	1,073.2	930.4	15.3%
Platform Subscription Net Revenue	142.3	124.9	13.9%	535.6	458.5	16.8%
Ecosystem Net Revenue	137.4	115.2	19.3%	537.6	472.0	13.9%
Beonline / SaaS Net Revenue	101.8	103.2	-1.3%	415.4	418.8	-0.8%
Consolidated Net Revenue¹	381.5	343.3	11.1%	1,488.5	1,349.2	10.3%
Consolidated Gross Profit	197.0	168.0	17.3%	719.1	655.0	9.8%
<i>Consolidated Gross Margin (%)</i>	51.6%	46.1%	5.5 p.p	48.3%	47.8%	0.5 p.p
Commerce Adjusted EBITDA	72.3	57.0	27.9%	224.6	178.2	26.3%
<i>Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	25.9%	23.7%	2.1 p.p	20.9%	19.2%	2.2 p.p
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	24.2	24.5	-2.3%	105.1	103.3	1.5%
<i>BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	23.7%	23.7%	0.0 p.p	25.3%	24.7%	0.6 p.p
Consolidated Adjusted EBITDA¹	96.6	81.5	18.7%	329.7	281.5	17.2%
<i>Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	25.3%	23.7%	1.6 p.p	22.1%	20.9%	1.3 p.p
Net Income	31.8	(17.5)	281.6%	(225.5)	42.2	-634.3%
<i>Net Margin (%)</i>	8.3%	-4.8%	13.1 p.p	-15.1%	3.1%	-18.2 p.p
Adjusted Net Income	69.0	42.9	60.9%	204.6	149.9	36.5%
<i>Net Margin (%)</i>	18.1%	11.8%	6.3 p.p	13.7%	10.9%	2.8 p.p
Free Cash Flow - After Capex	63.6	35.8	77.7%	224.8	33.1	580.1%
<i>Margin (%)</i>	16.7%	10.4%	6.3 p.p	15.1%	2.4%	12.7 p.p
Cash and cash equivalents	371.9	447.4	-16.9%	371.9	447.4	-16.9%
OTHER OPERATIONAL INDICATORS						
Own Store GMV	1,810.6	1,662.6	8.9%	6,479.9	5,824.3	11.3%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	389.4	390.6	-0.3%	389.4	390.6	-0.3%

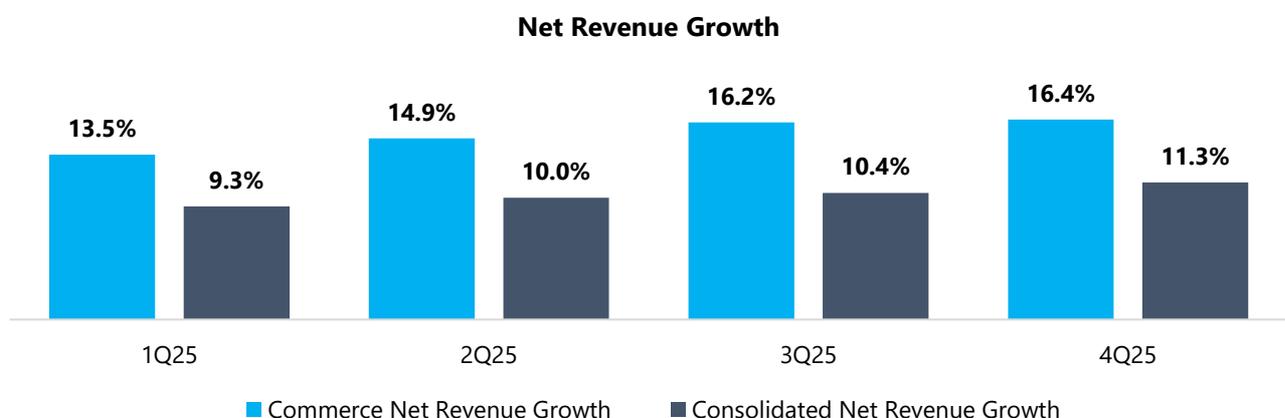
¹ 4Q24 figures have been adjusted to reflect the divestitures of Squid (September/25) and Nextios (December/25). For comparison purposes, 2024 figures exclude Squid's results for the three months of the quarter and Nextios' results for December

// Message from Management

Net Revenue

We closed the fourth quarter and full year 2025 reaffirming a consistent track record of results delivery, marked by the reacceleration of revenue growth, continued margin expansion, and strong cash generation.

The growth acceleration trend was consistent throughout the four quarters of 2025, as shown in the chart below (excluding Squid and Nextios in both 2024 and 2025).



In 2025, Commerce Net Revenue grew 15.3% on a comparable basis. Ecosystem revenue increased 13.9%, reflecting operational improvements in payments and greater penetration of the logistics operation within the customer base.

Platform Subscription revenue advanced 16.8%, supported by the addition of more than 13.1 thousand customers (+6.8% growth in the customer base) and a 10% expansion in ARPU.

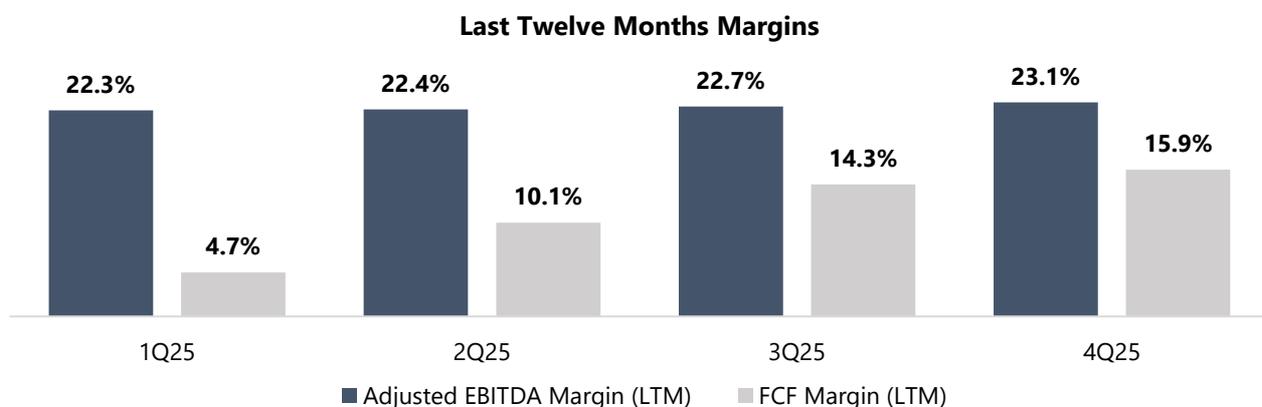
EBITDA and Cash Generation

Throughout the year, we maintained disciplined execution of our strategy and focus on the key priorities agreed upon with the Board of Directors, advancing in a balanced manner across the development of our solutions ecosystem, growth expansion, profitability gains, and value creation for shareholders.

Fourth-quarter performance reflected trends similar to those observed throughout the year, with consistent progress and continued operating leverage expansion. We continued to capture efficiency gains through organizational simplification, greater integration among ecosystem products, broader adoption of Artificial Intelligence tools to enhance productivity, and the prioritization of investments with higher economic returns, thereby reinforcing the predictability of the business model and the Company's execution capabilities.

This combination of growth and financial discipline allowed LWSA to close 2025 with robust cash generation. Free Cash Flow reached **R\$224.8 million for the year**, driven by strong EBITDA-to-cash conversion and efficient capital management, positioning the Company at a high-single / low-double digits Free Cash Flow yield.

This performance enhances our financial flexibility and reinforces the resilience of the model to sustain ongoing cycles of growth and value creation. The chart below shows the evolution of Adjusted EBITDA (excluding Squid and Nextios for the full year of 2024 and 2025) and FCF margins over the last twelve months across the past four quarters:



Capital Allocation

We also made meaningful progress on our strategic agenda and capital allocation efficiency. The completion of the divestments of the Squid and Nextios operations is aligned with our vision of concentrating efforts on profitable, scalable businesses with strong synergy potential, contributing to portfolio simplification and the establishment of a more coherent operating base to execute our strategic plan in the coming years.

In addition to the divestment, in 2025 the Company repurchased **R\$48.1 million** of its own shares, distributed **R\$28.6 million** in dividends, and approved in December 2025 a capital reduction with a cash distribution to shareholders in the amount of **R\$140.0 million**, paid on February 20, 2026, totaling **R\$216.7 million**.

Advances in Artificial Intelligence

Throughout 2025, we made structural progress in the evolution of the Company. We intentionally integrated our portfolio, eliminated operational frictions, consolidated our position as an **Integrated Solutions Platform** that is essential to our customers' daily business operations, and, most importantly, built a robust technological foundation to support our long term innovation and growth.

Advancements in artificial intelligence structurally reinforce our strategic positioning and enhance the capabilities we deliver to our customers.

Artificial intelligence is transforming how users interact with systems, automating workflows and reducing operational friction. In this environment, differentiation shifts away from the interface and toward the underlying infrastructure: structured data, native integrations, business logic, governance, and the ability to reliably execute operational processes.

This is precisely the layer where LWSA is positioned.

Operating a business in Brazil requires navigating a highly complex fiscal, logistics, and financial environment. Our typical customer, a small merchant with an average of up to five employees, does not want to integrate multiple tools. They need a complete infrastructure that simply works. Over the years, we have built this infrastructure from end to end, including product and customer data, management systems, multiple sales channels, logistics, payments, financial and tax management, and marketing. This enables entrepreneurs not merely to purchase software, but to operate their businesses within our ecosystem.

Our value lies in orchestration. By centralizing critical workflows, we reduce friction, increase productivity, improve margins, and raise the probability of success for our customers. Customers that perform better stay longer and expand their engagement with our platform, driving higher lifetime value.

Artificial intelligence accelerates this dynamic.

With LWSA's fully integrated customer journey, AI agents operate with real context. They access structured data, execute reliable workflows, manage payments, and operate within established governance frameworks. The transition toward agentic commerce is already underway. With MCP enabled, a robust OMS, and a structured CDP, our infrastructure is prepared to operate independently of the interface through which consumers engage. In a market as complex as Brazil, we believe no other platform provides a more comprehensive and integrated infrastructure for SMB merchants than LWSA.

Internally, artificial intelligence is already delivering tangible impact. Adoption in coding and prototyping approaches 100% across our business units, with productivity gains of up to 55% in the fourth quarter of 2025. WOZ, Octadesk's autonomous agent, reduced daily customer contacts by 35.1% across several operations, increased agent retention rates to above 50%, and contributed to a 25% reduction in customer support headcount in at least three operations.

Customer automations such as automated product descriptions, store creation in just a few clicks, and artificial intelligence driven onboarding eliminated more than 70,000 manual tasks for our customers in the first month alone, accelerating GMV expansion and reducing merchant churn.

We are not simply a collection of software solutions. We are the operational infrastructure and ecosystem that powers Brazilian ecommerce. In the era of artificial intelligence, this infrastructure and ecosystem become even more strategic.

// Performance

// Net Operating Revenue

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Commerce						
Net Revenue	279.7	240.2	16.4%	1,073.2	930.4	15.3%
BeOnline / SaaS						
Net Revenue	101.8	103.2	-1.3%	415.4	418.8	-0.8%
Consolidated						
Net Revenue - Consolidated	381.5	343.3	11.1%	1,488.5	1,349.2	10.3%

¹ 4Q24 revenue adjusted to reflect the divestitures of Squid and Nextios. We present 4Q24 excluding the three months of revenue from Squid and December revenue from Nextios.

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew 16.4% in 4Q25, increasing from R\$240.2 million in 4Q24 (ex-Squid) to R\$279.7 million in 4Q25. In 2025, growth on a comparable basis was 15.3%, reaching R\$1,073.2 million.

Platform Subscription Net Revenue grew 13.9% in 4Q25 compared to 4Q24, driven by a 6.8% increase in the paying subscriber base, which reached 206.3 thousand clients in 4Q25, and by approximately 7.0% ARPU expansion within the existing customer base.

Ecosystem Net Revenue, driven by a strong quarter in both the payments and logistics operations, which increased their penetration rates within the ecosystem, grew 19.3% in 4Q25 compared to the same period of the prior year (excluding Squid).

GMV processed through the LWSA ecosystem, meaning the GMV of Owned Stores and the GMV transacted on marketplaces through our ERP and marketplace integration operations, reached R\$21.6 billion in 4Q25, representing a 10.6% increase compared to 4Q24. In 2025, our clients transacted R\$79.5 billion in GMV, up 14.1% versus 2024.

TPV in the payment's operation, an important driver of Ecosystem Revenue, grew 20.8% in 4Q25 compared to 4Q24, reaching R\$2.5 billion in the period. This performance was primarily driven by increased penetration of our payment's solution within GMV and by the capture of synergies between acquired companies and our payments solution.

LWSA's Consolidated Net Revenue totaled R\$381.5 million in 4Q25, an increase of 11.1% compared to 4Q24 on a comparable basis. In 2025, revenue grew 10.3%, reaching R\$1,488.5 million.

// Operating Cost and Expenses

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Cost of Services	184.5	196.1	-6.0%	769.4	715.0	7.6%
% Net Revenue	48.4%	53.9%	-5.5 p.p.	51.7%	52.2%	-0.5 p.p.
Selling Expenses	70.8	71.2	-0.7%	302.1	292.5	3.3%
% Net Revenue	18.6%	19.6%	-1.0 p.p.	20.3%	21.3%	-1.1 p.p.
General and Administrative Expenses	71.8	69.6	3.1%	276.4	257.4	7.4%
% Net Revenue	18.8%	19.1%	-0.3 p.p.	18.6%	18.8%	-0.2 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	(0.4)	(2.9)	84.9%	417.3	(8.7)	4891.4%
% Net Revenue	-0.1%	-0.8%	0.7 p.p.	28.0%	-0.6%	28.7 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	326.6	334.1	-2.3%	1,765.2	1,256.2	40.5%
% Net Revenue	85.6%	91.8%	-6.1 p.p.	118.6%	91.7%	26.9 p.p.
Adjusted Total Operating Cost and Expenses ¹	326.6	334.1	-2.3%	1,317.1	1,238.5	6.3%
% Net Revenue	85.6%	91.8%	-6.1 p.p.	88.5%	90.4%	-1.9 p.p.

¹ Adjusted for non-recurring items related to the sale of Squid and the Nextios portfolio in 3Q25

LWSA's total operating costs and expenses were 2.3% lower than those reported in 4Q24.

For the year, adjusting for non-recurring effects related to the divestitures of Squid and the Nextios portfolio, total costs and expenses increased by 6.3%.

Cost of Services

Cost of services rendered totaled R\$184.5 million in 4Q25, a 6.0% decrease compared to the same period of the prior year, representing 48.4% of net revenue in 4Q25 versus 53.9% in 4Q24. This reduction compared to 4Q24 is directly related to the divestment of assets with more robust cost structures, as well as the initial capture of synergies from the migration of cloud costs (as mentioned in 3Q25).

Selling Expenses

Selling expenses, which comprise sales and marketing teams and services, totaled R\$ 70.8 million in 4Q25, a decrease of 0.7% versus 4Q24, primarily reflecting greater efficiency in marketing investments enabled by the use of ecosystem data. We highlight that, even with the decline in selling expenses mentioned above, the Company's Net Revenue continues to accelerate.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which comprise administrative teams such as finance, HR, accounting and tax, related outsourced services, as well as depreciation and amortization of IFRS 16 right-of-use assets and PPA assets, totaled R\$71.8 million in 4Q25, compared to R\$69.6 million in the same period of 2024, representing an increase of 3.1%, below the accumulated inflation in the period, driven by the capture of synergies within the Company's ecosystem.

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Gross Profit	197.0	168.0	17.3%	719.1	655.0	9.8%
Gross Margin (%)	51.6%	46.1%	5.5 p.p.	48.3%	47.8%	0.5 p.p.

Gross Profit reached R\$ 197.0 million in 4Q25, up 17.3% versus 4Q24, with a 5.5 p.p. expansion in Gross Margin. The improvement reflects the divestment of lower-margin assets, as previously mentioned, and the initial capture of benefits from cloud migration in certain group operations.

For the full year, Gross Profit grew 9.8% compared to 2024, with a Gross Margin of 48.3%.

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

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Cost of Services	184.5	196.1	-6.0%	769.4	715.0	7.6%
Depreciation and Amortization	22.2	19.4	14.6%	86.5	74.1	16.7%
Cost of Services (ex D&A)	162.2	176.7	-8.2%	682.9	640.9	6.6%
Gross Margin without D&A (%)	57.5%	51.5%	6.0 p.p.	54.1%	53.2%	0.9 p.p.

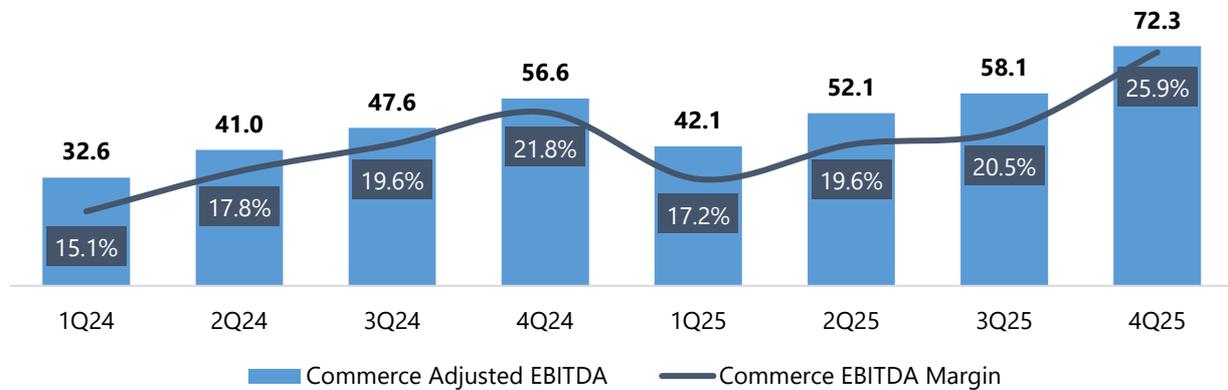
// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Net Income (Loss)	31.8	(17.5)	281.6%	(225.5)	42.2	-634.3%
(+) Net Financial Income	6.8	45.4	-85.1%	27.7	48.9	-43.3%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	16.4	2.1	680.2%	(79.0)	22.7	-447.6%
(+) Depreciation and Amortization	34.7	33.6	3.4%	142.0	130.4	8.9%
EBITDA	89.6	63.6	41.0%	(134.7)	244.2	-155.1%
(+) Results from the Sale of Assets and Non-Recurring Expenses	1.5	13.6	-89.3%	448.1	17.7	2430.3%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.5	3.8	44.9%	16.0	15.0	6.9%
(+) M&A Expenses	0.0	0.3	-100.0%	0.3	4.5	-93.7%
Adjusted EBITDA	96.6	81.3	18.7%	329.7	281.4	17.2%
Adjusted EBITDA Margin (%)	25.3%	22.3%	3.0 p.p.	22.1%	20.5%	1.6 p.p.
Consolidated Adjusted EBITDA Ex Squid e Nextios	96.6	81.5	18.5%	329.7	281.5	17.1%
Adjusted EBITDA Margin Ex Squid e Nextios (%)	25.3%	23.7%	1.6 p.p.	22.1%	20.9%	1.3 p.p.

LWSA's Adjusted EBITDA in 4Q25 totaled R\$96.6 million, 18.5% higher than in 4Q24 on a comparable basis, with Adjusted EBITDA Margin expanding by 1.6 percentage points over the same period.

In the Commerce segment, Adjusted EBITDA in 4Q25 reached R\$72.3 million, representing growth of 27.9%, with Adjusted EBITDA Margin expanding by 4.1 percentage points to 25.9%. This expansion has been consistent over the past two years, as shown in the chart below:



¹ Reported EBITDA margin for the Commerce segment, i.e., historical figures include Squid's numbers.

It is worth noting that, in this quarter (as in the two previous quarters) the reinstatement of payroll taxes resulted in an additional cost of approximately R\$3.5 million, impacting the Adjusted EBITDA Margin by 1.0 percentage point.

// Financial Results

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Financial revenues	15.6	14.9	4.7%	60.8	91.0	-33.1%
Financial expenses	(22.3)	(60.3)	62.9%	(88.5)	(139.9)	36.7%
Net financial income (expenses)	(6.8)	(45.4)	85.1%	(27.7)	(48.9)	43.3%

Net financial results in 4Q25 were an expense of R\$6.8 million, a reduction of 85.1% compared to the net financial result reported in 4Q24.

Financial expenses for the quarter were impacted by:

- (i) An expense of R\$12.4 million related to receivables prepayments in the payments operation, structure chosen by the Company to finance the working capital required for its payments activities. This amount represented 0.49% of TPV in 4Q25, compared to 0.48% in 4Q24;
- (ii) Financial income in 4Q25 was 4.7% higher than in 4Q24, even considering (i) earnout payments made in 2024 and throughout 2025, (ii) the share buyback program, and (iii) dividend payments in Nov/24 and Aug/25, totaling R\$68 million.

// Net Income

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Net Income (Loss)	31.8	(17.5)	281.6%	(225.5)	42.2	-634.3%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.5	3.8	44.9%	16.0	15.0	6.9%
(+) Intangible amortization	7.7	9.4	-17.5%	36.0	39.0	-7.9%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	3.4	40.5	-91.5%	19.6	69.0	-71.5%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	19.1	(2.3)	944.2%	(89.7)	(24.4)	-268.2%
(+) Results of Discontinued Operations and Non-Recurring Expenses	1.5	9.0	-83.7%	448.1	9.0	4888.9%
Adjusted net income	69.0	42.9	60.9%	204.6	149.9	36.5%
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>18.1%</i>	<i>11.8%</i>	<i>6.3 p.p.</i>	<i>13.7%</i>	<i>10.9%</i>	<i>2.8 p.p.</i>

Net Income in 4Q25 totaled R\$31.8 million, reversing the loss reported in the same quarter of the prior year. Adjusting for Stock Option Plans, PPA Intangible Amortization, Acquisition Earnout Adjustments, as well as Deferred Income Tax and Social Contribution, Adjusted Net Income for the period was R\$69.0 million. In 2025, Adjusted Net Income totaled R\$204.6 million.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	4Q25	3Q25	4Q24
Consolidated			
Bank Gross Debt	0.0	0.0	0.0
(-) Cash and cash equivalents	(371.9)	(309.3)	(447.4)
Net debt (cash)	(371.9)	(309.3)	(447.4)
(+) Short Term - Lease liability ¹	18.8	18.5	14.5
(+) Short Term Earnouts	18.3	17.3	231.1
Short Term Net debt (cash) of Earnouts	(334.8)	(273.5)	(201.8)
(+) Long Term - Lease liability ¹	56.7	60.6	59.9
(+) Long Term Earnouts	27.5	30.3	41.9
Net debt (cash) of Earnouts	(250.6)	(182.6)	(100.0)

¹ Lease liabilities refer to the adoption of CPC 06 (R2) / IFRS 16 as of January 1, 2019

Primarily driven by the Company's strong cash generation during the quarter and the receipt of the first installment from the sale of Squid, the net cash balance increased from R\$182.6 million in 3Q25 to R\$250.6 million in 4Q25.

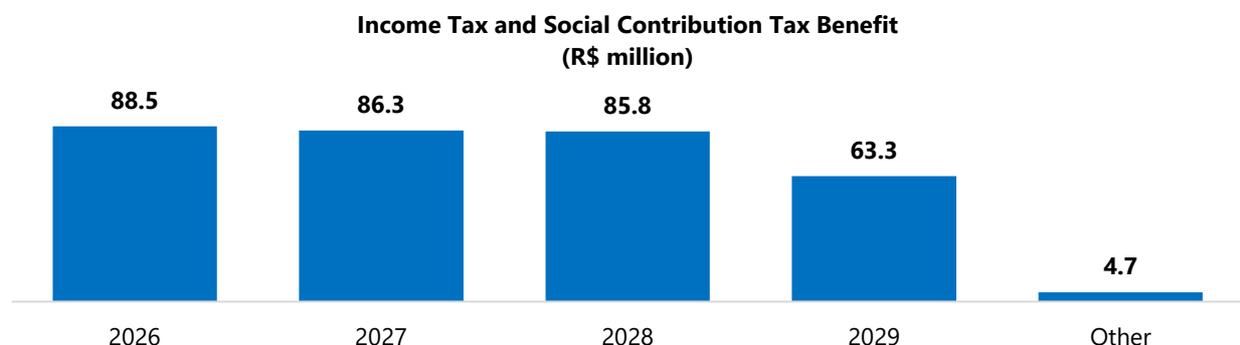
// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Income (loss) before income taxes	48.1	(15.4)	412.6%	(304.4)	64.9	-569.0%
Items that do not affect cash	39.7	84.4	-53.0%	597.9	222.2	169.0%
Variations in working capital	11.4	1.1	910.3%	54.2	(141.1)	138.4%
Net cash provided by operating activities (A)	99.2	70.2	41.4%	347.7	146.0	138.1%
Capex for permanent assets	(6.7)	(8.9)	24.5%	(31.0)	(29.1)	-6.8%
Capex for development	(28.8)	(25.5)	-13.2%	(91.8)	(83.9)	-9.5%
Free Cash Flow - After Capex	63.6	35.8	77.7%	224.8	33.1	580.1%
Acquisition	14.8	(3.5)	521.8%	(207.9)	(560.9)	62.9%
Other Investments	(0.7)	(0.1)	-766.7%	(1.9)	(1.2)	-62.1%
Net cash provided by investment activities (B)	(21.4)	(37.9)	43.6%	(332.6)	(675.1)	50.7%
Loan and financing	0.0	0.0	100.0%	0.0	(0.1)	96.6%
Commercial lease	(6.6)	(5.3)	-23.8%	(25.5)	(20.1)	-27.0%
Share Buyback / Dividends / Others	(8.6)	(39.9)	78.6%	(65.0)	(191.8)	66.1%
Net cash provided by financing activities (C)	(15.2)	(45.3)	66.5%	(90.5)	(211.9)	57.3%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	62.6	(13.1)	579.9%	(75.4)	(741.0)	89.8%

Net cash provided by operating activities totaled R\$99.2 million in 4Q25, 41.4% higher than the amount recorded in 4Q24. For the full year 2025, net cash from operating activities totaled R\$347.7 million.

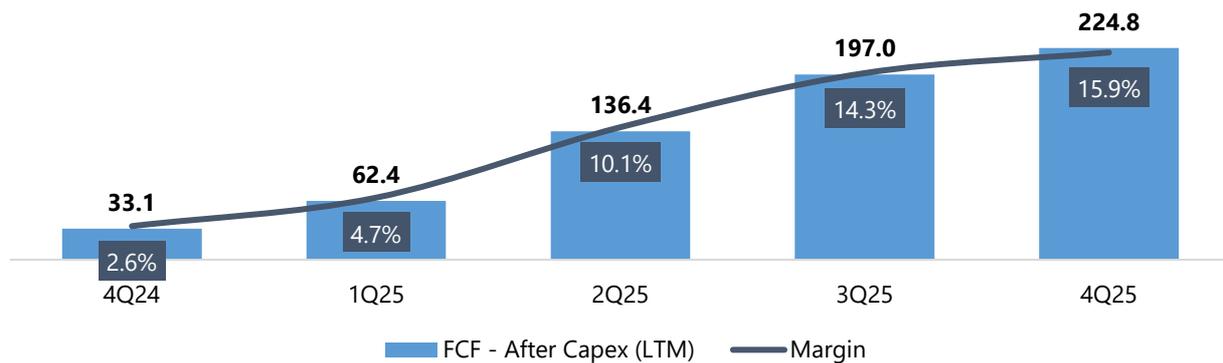
In 4Q25, we highlight: (i) increased use of third-party capital in the payments operation, with financial expenses related to receivables prepayments remaining stable at 0.5% of TPV; and (ii) cash disbursement of R\$0.8 million in income tax and social contribution (vs. R\$11.8 million in 4Q24), primarily driven by the simplification of the organizational structure following the mergers of Tray, Bling, and Etus in August/24 and KingHost, Melhor Envio, and Ideris in February/25. The chart below presents the schedule of the tax benefit to be captured in the coming years:



With respect to Working Capital, as mentioned last quarter, the Company seeks greater efficiency in capital allocation. Although variations may occur between quarters, over a longer time horizon the trend is toward normalization and cash generation.

In this quarter, Development Capex increased by 13.2% compared to 4Q24, while Property, Plant and Equipment Capex decreased by approximately R\$2.2 million year over year. In 2025, total Capex amounted to R\$122.9 million, up 8.8% versus 2024.

Free Cash Flow – After Capex grew 77.7% compared to 4Q24, reaching R\$63.6 million. In 2025, Free Cash Flow – After Capex totaled R\$224.8 million. The chart below (in R\$ million) shows the growth of LTM Free Cash Flow – After Capex in recent quarters:



// Adjusted EBITDA – Capex and Financial Expenses with Receivables

(R\$ million)

LWSA	4Q25	4Q24	vs 4Q24	2025	2024	vs 2024
Consolidated						
Adjusted EBITDA	96.6	81.3	18.7%	329.7	281.4	17.2%
(-) Capex	35.5	34.4	3.4%	122.9	113.0	8.8%
(-) Financial Expenses - Receivables Anticipation	12.4	10.2	21.5%	43.2	40.9	5.6%
Cash Generation (R\$ M)	48.7	36.8	32.3%	163.6	127.5	28.3%
Margin (%)	12.8%	10.1%	2.7 p.p	11.0%	9.3%	1.7 p.p

The metric calculated as Adjusted EBITDA minus Capex and financial expenses related to receivables prepayments increased from R\$36.8 million in 4Q24 to R\$48.7 million in 4Q25, representing growth of 32.3% over the period and a margin expansion of 2.7 percentage points.

// ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	4Q24	4Q25	2024	2025
NET REVENUE	364.1	381.5	1,370.0	1,488.5
Cost of Services	(196.1)	(184.5)	(715.0)	(769.4)
GROSS PROFIT	168.0	197.0	655.0	719.1
Operating income (expenses)	(138.0)	(142.1)	(541.2)	(995.8)
Selling expenses	(71.2)	(70.8)	(292.5)	(302.1)
General and administrative expenses	(69.6)	(71.8)	(257.4)	(276.4)
Other operating income (expenses), net	2.9	0.4	8.7	(417.3)
Income before financial results and income taxes	30.0	54.9	113.8	(276.7)
FINANCIAL RESULT	(45.4)	(6.8)	(48.9)	(27.7)
Financial income	14.9	15.6	91.0	60.8
Financial expenses	(60.3)	(22.3)	(139.9)	(88.5)
Income (loss) before income taxes	(15.4)	48.1	64.9	(304.4)
Income Taxes	(2.1)	(16.4)	(22.7)	79.0
Current income taxes	(4.4)	2.7	(47.1)	(10.7)
Deferred income taxes	2.3	(19.1)	24.4	89.7
Net income (loss)	(17.5)	31.8	42.2	(225.5)

* Selling Expenses also include the amount related to "impairment loss," which is presented separately in the income statement.

// ATTACHMENT II - BeOnline/SaaS Income Statement

Income Statement (in R\$ million)	4Q24	4Q25	2024	2025
NET REVENUE	104.4	101.8	420.0	415.4
Cost of Services	(65.8)	(70.5)	(260.9)	(289.7)
GROSS PROFIT	38.6	31.3	159.1	125.7
Operating income (expenses)	(39.1)	(32.4)	(155.0)	(555.0)
Selling expenses	(19.6)	(18.0)	(73.2)	(79.3)
General and administrative expenses	(19.8)	(15.3)	(82.4)	(60.9)
Other operating income (expenses), net	0.3	0.9	0.7	(414.8)
Income before financial results and income taxes	(0.4)	(1.1)	4.2	(429.3)
Depreciation and amortization	20.4	21.1	81.3	87.8
EBITDA	20.0	20.0	85.5	(341.5)

* Selling Expenses also include the amount related to "impairment loss," which is presented separately in the income statement.

// ATTACHMENT III - Commerce Income Statement

Income Statement (in R\$ million)	4Q24	4Q25	2024	2025
NET REVENUE	259.7	279.7	950.0	1,073.2
Cost of Services	(130.4)	(113.9)	(454.1)	(479.8)
GROSS PROFIT	129.4	165.7	495.9	593.4
Operating income (expenses)	(98.9)	(109.7)	(386.2)	(440.8)
Selling expenses	(51.7)	(52.8)	(219.2)	(222.8)
General and administrative expenses	(49.8)	(56.5)	(175.0)	(215.5)
Other operating income (expenses), net	2.6	(0.4)	8.0	(2.6)
Income before financial results and income taxes	30.4	56.0	109.6	152.6
Depreciation and amortization	13.2	13.6	49.1	54.2
EBITDA	43.6	69.6	158.8	206.8

* Selling Expenses also include the amount related to "impairment loss," which is presented separately in the income statement.

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
ASSETS	12/31/2024	02/31/3035	06/30/2025	09/30/2025	12/31/2025
Current Assets					
Cash and cash equivalents	447.4	399.3	277.3	309.3	371.9
Restricted cash	96.6	74.5	68.0	71.5	92.7
Accounts receivable	712.4	769.1	730.9	758.5	797.6
Taxes recoverable	2.4	3.7	2.8	8.7	4.0
Income tax and social contribution to be recovered	39.7	44.6	50.3	25.1	14.7
Derivatives	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Other assets	36.0	38.4	39.1	39.7	43.9
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	1,324.9
Non-current assets					
Marketable Securities	15.0	13.3	14.1	12.9	13.5
Restricted cash	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	0.5	1.9	0.5	0.0	0.3
Other assets	11.4	5.4	4.4	5.3	23.1
Deferred income taxes	211.2	207.3	198.9	306.2	287.2
Investments	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Porperty and equipment	80.7	78.9	84.0	79.8	76.4
Right of Use Assets	64.4	67.9	70.8	68.3	64.5
Intangible assets	2,292.9	2,291.5	2,290.5	1,838.9	1,848.6
Total non-current assets	2,676.1	2,666.2	2,663.2	2,311.4	2,313.5
Total assets	4,010.6	3,995.6	3,831.5	3,601.8	3,638.4

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
<u>Liabilities and Equity</u>	12/31/2024	02/31/3035	06/30/2025	09/30/2025	12/31/2025
Current liabilities					
Suppliers	40.5	39.7	46.5	42.2	41.1
Loans and financing	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lease liability	14.5	16.4	18.3	18.5	18.8
Salaries and related charges	84.6	95.5	93.8	106.4	115.2
Income tax and social contribution payable	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1
Other taxes payable	16.1	14.5	15.2	14.0	15.9
Deferred revenue	99.3	101.2	102.3	119.9	120.2
Payables to clients	614.7	598.8	610.3	649.6	687.4
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.3	3.3	3.4	3.4	3.5
Derivative financial instruments	0.0	0.0	1.4	2.1	0.0
Accounts payable to former shareholders	231.1	237.7	23.8	17.3	18.3
Other liabilities	25.8	28.3	35.7	38.0	34.1
Current Liabilities Held for Sale	0.0	0.0	0.0	29.3	0.0
Total non-current liabilities	1,129.8	1,135.4	950.6	1,041.0	1,054.5
Loans and financing					
Deferred revenue	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Deferred revenue	0.8	0.9	1.0	1.4	1.5
Provision for legal proceedings	8.2	3.3	3.4	2.9	3.0
Accounts payable to former shareholders	41.9	37.7	40.6	30.3	27.5
Lease liability	59.9	61.9	63.2	60.6	56.7
Taxes in installments	12.1	11.5	10.8	10.2	9.5
Deferred income tax and social contribution	10.0	6.4	5.9	6.9	7.6
Other liabilities	2.0	2.1	1.8	9.9	10.0
Total non-current liabilities	135.0	123.8	126.7	122.2	116.0
EQUITY					
Capital Stock	2,868.3	2,868.3	2,749.1	2,749.1	2,469.9
Shares held in Treasury	(25.4)	(50.6)	(52.2)	(54.3)	(67.0)
Treasury shares canceled	(189.7)	(189.7)	0.0	0.0	0.0
Capital reserves	90.4	91.4	25.3	28.8	33.1
Earning reserves	2.2	2.2	2.2	(26.4)	31.8
Asset valuation adjustment	0.0	0.0	(0.9)	(1.4)	0.0
Earnings of the period	0.0	14.8	30.6	(257.2)	0.0
Total EQUITY	2,745.8	2,736.5	2,754.1	2,438.6	2,467.9
Total liabilities and equity	4,010.6	3,995.6	3,831.5	3,601.8	3,638.4

// ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow	4Q24	4Q25	2024	2025
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	(15,391.0)	48,113.0	64,916.0	(304,424.0)
Items that do not affect cash	84,426.0	39,658.0	222,221.0	597,876.0
Variations in working capital	1,129.0	11,406.0	(141,135.0)	54,202.0
Net cash provided by operating activities	70,164.0	99,177.0	146,002.0	347,654.0
Net cash provided by investment activities				
Purchase of property and equipment	(8,893.0)	(6,712.0)	(29,053.0)	(31,020.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	-3,507.0	-5,207.0	(560,835.0)	(227,857.0)
Restricted Financial Application	-75.0	-650.0	(1,175.0)	(1,905.0)
Acquisition and development of intangible assets	(25,461.0)	(28,819.0)	(83,897.0)	(91,835.0)
Net cash provided by investment activities	(37,839.0)	(21,388.0)	(674,918.0)	(332,617.0)
Net cash provided by investment activities				
Capital Contribution / Proceed from the Exercise of SOP	547.0	4,484.0	1,257.0	11,655.0
Lease Liabilities	(5,339.0)	(6,610.0)	(20,053.0)	(25,467.0)
Loans and Financing Paid	(5.0)	0.0	(59.0)	(2.0)
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	0.0	0.0	(9.0)	-
Dividends and IOC	(40,000.0)	-	(40,001.0)	(28,600.0)
Treasury Shares	(481.0)	(13,042.0)	(153,064.0)	(48,070.0)
Net cash provided by investment activities	(45,278.0)	(15,168.0)	(211,929.0)	(90,484.0)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(12,953.0)	62,621.0	(740,845.0)	(75,447.0)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	460,331.0	309,310.0	1,188,223.0	447,378.0
Cash and cash equivalents at end of the year	447,378.0	371,931.0	447,378.0	371,931.0
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(12,953.0)	62,621.0	(740,845.0)	(75,447.0)

// Glossary

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

AI (Artificial Intelligence) – Acronym for Artificial Intelligence.

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

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

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

Bookings – Addition of new customers.

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

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

CDP (Customer Data Platform) – A platform that centralizes, organizes, and unifies customer data from different channels and systems, enabling a single customer view and supporting personalization, automation, and data-driven decision-making.

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

CRM (Customer Relationship Management) – It refers to a business strategy combined with software that centralizes customer information, automates sales and marketing tasks, and enhances customer service.

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 Cash Flow (FCF) – A metric used to measure the actual cash generated by the Company's operations. It is an important indicator of financial health and value creation.

Free Cash Flow Yield – A metric that relates Free Cash Flow to the Company's market capitalization, indicating the cash return generated relative to its market value.

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.

LTM (Last Twelve Months) – A financial metric used to assess performance over the most recent 12-month period.

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.

MCP (Model Context Protocol) – An open protocol that standardizes how AI applications interact with external data and services, enabling AI models to access databases through a unified protocol.

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.

Workflow – A structured sequence of steps, tasks, and rules that organize and automate the execution of an operational process within a system.

WOZ – An autonomous agent developed by Octadesk for customer service, designed to automate responses, transcribe audio messages, and instantly resolve requests, reducing customer wait times.

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

lwsa

(B3: LWSA3)

**Check out the other 4Q25 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.