

**lwsa**

**Release de Resultados**

**1T26**

07 de maio de 2026





Transformamos negócios para crescerem e prosperarem por meio da tecnologia

# TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**08 de maio de 2026 (sexta-feira)**

09:00 - horário de Brasília

08:00 - 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*

**Ricardo Reis**

*Analista de RI*

Telefone // +55 11 3544-0479

E-mail // [ri@lwsa.tech](mailto:ri@lwsa.tech)

Website // [ri.lwsa.tech](http://ri.lwsa.tech)

## Sobre a LWSA

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

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

## Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26).

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, 07 de maio de 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 1T26

## Destques

*Os resultados do primeiro trimestre dão sequência à trajetória apresentada ao longo de 2025: crescimento de duplo dígito e sólida geração de caixa, reforçando a previsibilidade do modelo de negócios e a consistência da capacidade de execução da Companhia*

### Resumo Executivo

**Crescimento consistente da Receita Líquida**, com avanço de duplo dígito no 1T26 em bases comparáveis (+10,0% vs. 1T25), totalizando **R\$ 362,8 milhões**

**Crescimento da Receita Líquida do segmento de Commerce** (+14,3% vs. 1T25), atingindo **R\$ 262,1 milhões**, refletindo a expansão da base de clientes e maior monetização da base

**Expansão de rentabilidade**, com ganhos de alavancagem operacional e captura contínua de eficiências ao longo do trimestre

- EBITDA Ajustado de **R\$ 91,0 milhões** (+28,4% vs. 1T25)

- Margem EBITDA Ajustada **+3,6 p.p.** vs. 1T25 alcançando **25,1%** no 1T26

**Geração robusta de caixa**, com Free Cash Flow de **R\$ 80,6 milhões** no 1T26, representando uma margem FCF de **22,2%** no trimestre

## // Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

<b>LWSA</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>vs 1T25</b>
<b>PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS</b>			
Assinantes de Plataforma (mil)	211,0	195,9	7,7%
GMV do Ecossistema	20.290,0	18.192,0	11,5%
TPV	2.227,5	2.022,4	10,1%
<b>INDICADORES FINANCEIROS</b>			
Receita Líquida - Commerce	262,1	229,2	14,3%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	145,6	122,4	18,9%
Receita Líquida de Ecossistema	116,5	106,8	9,1%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	100,7	100,6	0,1%
<b>Receita Líquida Consolidada<sup>1</sup></b>	<b>362,8</b>	<b>329,8</b>	<b>10,0%</b>
<b>Lucro Bruto Consolidado<sup>2</sup></b>	<b>175,5</b>	<b>162,5</b>	<b>8,0%</b>
<i>Margem Bruta - Consolidada (%)</i>	48,4%	46,6%	1,8 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	64,9	42,5	52,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)</i>	24,8%	18,5%	6,2 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	26,0	28,3	-7,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)</i>	25,8%	28,2%	-2,3 p.p
<b>EBITDA Ajustado Consolidado<sup>1</sup></b>	<b>91,0</b>	<b>70,8</b>	<b>28,4%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)</i>	25,1%	21,5%	3,6 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>21,5</b>	<b>14,8</b>	<b>45,3%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	5,9%	4,2%	1,7 p.p
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>54,0</b>	<b>34,8</b>	<b>55,0%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	14,9%	10,0%	4,9 p.p
<b>Fluxo de Caixa Livre - Após Capex</b>	<b>80,6</b>	<b>(12,1)</b>	<b>NM</b>
<i>Margem (%)</i>	22,2%	-3,7%	25,9 p.p
<b>Caixa e Equivalente de Caixa</b>	<b>288,6</b>	<b>399,3</b>	<b>-27,7%</b>
<b>OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS</b>			
GMV de Loja Própria	1.616,8	1.511,3	7,0%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	381,0	390,4	-2,4%

<sup>1</sup> Números do 1T25 de Receita Líquida e EBITDA Ajustado em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25).

<sup>2</sup> Lucro Bruto e Margem Bruta do 1T25 referem-se aos números contábeis, ou seja, consideram Squid e Nextios

## // **Comentários da Administração**

Encerramos o primeiro trimestre de 2026 reafirmando a trajetória de entrega consistente de resultados que marcaram o ano de 2025, com crescimento da receita em duplo dígito, expansão contínua de margens e importante geração de caixa, mesmo diante de um ambiente de consumo mais desafiador no varejo brasileiro.

O Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA) registrou retração real de 1,3% no volume de vendas no 1T26, com crescimento nominal de apenas 1,8%. Do ponto de vista da dinâmica dentro do trimestre, fevereiro foi o mês mais desafiador, impactado pelo efeito calendário do Carnaval 2026, que ocorreu em meados de fevereiro ante o início de março em 2025 (segundo o mesmo ICVA, o varejo recuou 8% no período de carnaval na comparação anual). Adicionalmente, em fevereiro, um cliente relevante do segmento de Commerce Enterprise sofreu um sinistro operacional, com impacto temporário no GMV de Loja Própria e no GMV do Ecossistema no trimestre. A retomada das operações desse cliente deve ocorrer de forma gradual ao longo do 2T26, com normalização plena esperada até o início do 3T26.

Março, por sua vez, apresentou recuperação, com o varejo crescendo 10,5% na comparação anual segundo o ICVA, impulsionado pelas campanhas do Mês do Consumidor e contribuindo para o crescimento do GMV de Loja Própria próximo de 15% na Companhia.

Mesmo em um cenário mais desafiador, seguimos ampliando os índices de penetração dos produtos do ecossistema, especialmente pagamentos e logística, o que sustentou a manutenção do crescimento em duplo dígito da Companhia. O desempenho do trimestre reflete a qualidade do nosso posicionamento no e-commerce, a resiliência do modelo de receitas recorrentes e a solidez financeira da LWSA.

### **Receita Líquida**

A Receita Líquida Consolidada cresceu 10,0% na comparação com o 1T25 (proforma), resultado da evolução do ecossistema e da maior monetização da base de clientes no período, com destaque para o segmento de Commerce que cresceu 14,3% no trimestre.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma, dentro do segmento de Commerce, apresentou crescimento de 18,9% sustentado pela adição líquida de 4,7 mil assinantes em relação à base encerrada no 4T25 e pela expansão contínua do ARPU da base existente. Esse segundo ponto reflete diretamente a tração do nosso modelo de up-selling: à medida que os lojistas expandem suas operações, vendem mais e passam a usar mais ferramentas do ecossistema, migrando naturalmente para planos com maior capacidade de GMV, dados e funcionalidades.

No segmento de clientes maiores (Wake), importante frente de crescimento da Companhia no trimestre, avançamos na captação e go-live de novos clientes, com incremento de 21,8% no ticket-médio (receita por cliente) vs. 1T25. Os go-lives de marcas como Haight, Yamaha, Loja Coty e Farmácia Super Popular são representativos da diversidade de categorias atendidas pela Wake e da

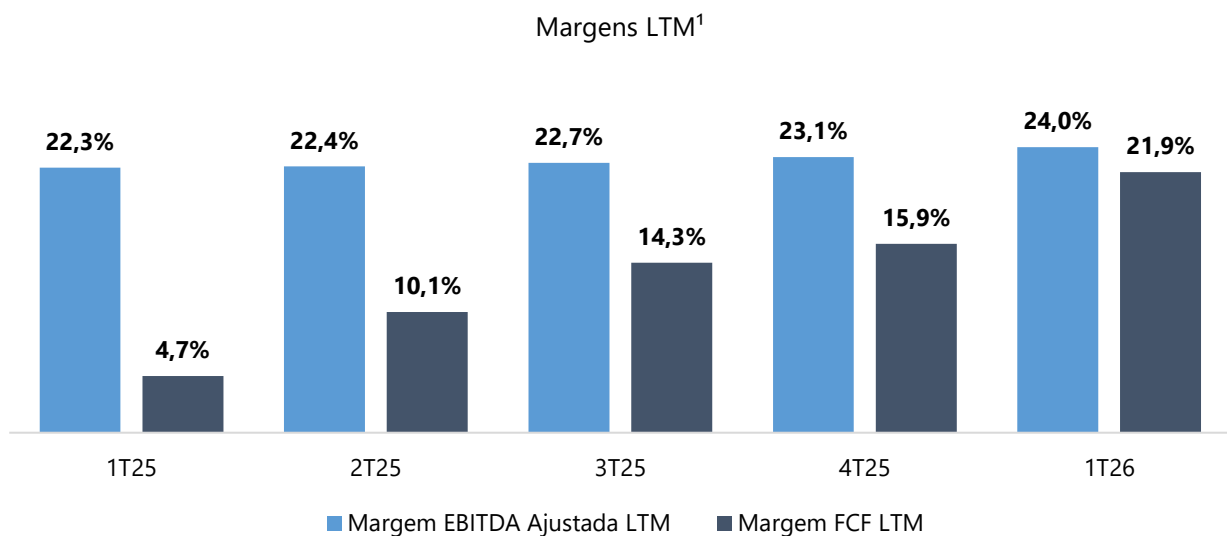
robustez técnica da plataforma para suportar operações de alto volume, com complexidade de integração e exigências específicas de infraestrutura.

### Rentabilidade e Geração de Caixa

A Margem EBITDA Ajustada avançou +360 bps na comparação com o 1T25, atingindo 25,1%, evidenciando a continuidade do processo de alavancagem operacional da Companhia. Os ganhos de eficiência foram capturados principalmente por meio de três frentes: (i) otimização contínua do portfólio de soluções; (ii) maior integração entre os produtos do ecossistema; e (iii) disseminação do uso de ferramentas de Inteligência Artificial para ganhos de produtividade.

O Fluxo de Caixa Livre atingiu R\$ 80,6 milhões no trimestre, resultado da capacidade da Companhia de conversão de EBITDA em caixa e de uma gestão eficiente de capital. Vale destacar que essa foi a melhor geração de caixa para um primeiro trimestre na história da Companhia.

O gráfico abaixo apresenta a expansão das margens EBITDA e FCF por trimestre considerando os últimos 12 meses (LTM):



<sup>1</sup> LTM: Últimos doze meses

### Inteligência Artificial

Seguimos avançando na nossa agenda de Inteligência Artificial, tanto na evolução dos produtos para os nossos clientes quanto na eficiência operacional interna, cujos resultados podem ser observados na expansão de margem apresentada no trimestre. Reiteramos o que comunicamos no último call de resultados: o valor da LWSA não está na interface - está na infraestrutura operacional do e-commerce brasileiro com dados estruturados, workflows críticos integrados, domínios operacionais conectados, governança e capacidade de execução. Essa é exatamente a camada sobre a qual agentes de IA precisam operar para funcionar. Não somos uma interface a ser substituída; somos a base que viabiliza execução agêntica confiável.

Em linha com essa tese, evoluímos no trimestre em três frentes complementares. Primeiro, demos os passos iniciais de deploy do orquestrador de agentes mencionado no último call, com o lançamento de vários agentes proprietários, com o intuito de auxiliar nossos clientes a obter sucesso. Um exemplo disso é um agente voltado ao enriquecimento de catálogo dos lojistas (contextualização de estoque), operando sobre a nossa infraestrutura. Segundo, disponibilizamos toolkits que permitem a conexão de LLMs de mercado à nossa plataforma, hoje já utilizados pelo nosso ecossistema de parceiros e desenvolvedores para criar layouts no storefront com maior velocidade e sofisticação. E, terceiro, seguimos expandindo as funcionalidades da nossa camada de integração para agentes de IA, ampliando a superfície de APIs por meio das quais agentes conseguem operar nossas plataformas, uma direção arquitetural que materializa a tese de infraestrutura como camada de execução agêntica.

Além disso, continuamos expandindo o uso de IA para simplificar a jornada dos nossos clientes: onboarding de loja com configuração automatizada de catálogo, precificação e meios de pagamento, que permite ao lojista começar a vender em um tempo muito menor do que nos modelos tradicionais; ferramentas de automação de campanhas e personalização de vitrine, que aumentam a taxa de conversão e o GMV por operação; e o WOZ, agente autônomo da Octadesk, que segue reduzindo o volume de contatos nas operações do grupo e contribuindo para a eficiência de atendimento. Internamente, a adoção de ferramentas de IA em desenvolvimento de software segue próxima de 100% nas verticais, com aplicação intensiva em correção de bugs, automação de deploys e fluxos de QA, com ganhos importantes de produtividade que contribuem para a expansão de margem da Companhia.

Para dimensionar concretamente o impacto da IA na jornada do lojista, comparamos o cohort de lojas criadas antes e depois da implementação das ferramentas de onboarding com IA. Os resultados são relevantes: 30% mais lojas entraram em operação dentro dos primeiros 30 dias, e reduzimos em 15% o tempo médio da primeira venda do cliente.

Dois benefícios concretos que trazem resultados no longo prazo: (i) redução do churn, uma vez que a tecnologia tem trazido maior índice de sucesso dos empreendedores e (ii) quanto mais o lojista vende, maior a nossa monetização, o que nos posiciona para crescer com o sucesso do cliente, sem depender de venda adicional de módulos de IA.

A IA reduz a curva de aprendizado das nossas plataformas, ampliando o público endereçável para perfis menos técnicos e acelerando o time-to-revenue dos novos lojistas.

## // Desempenho

### // Receita Operacional Líquida

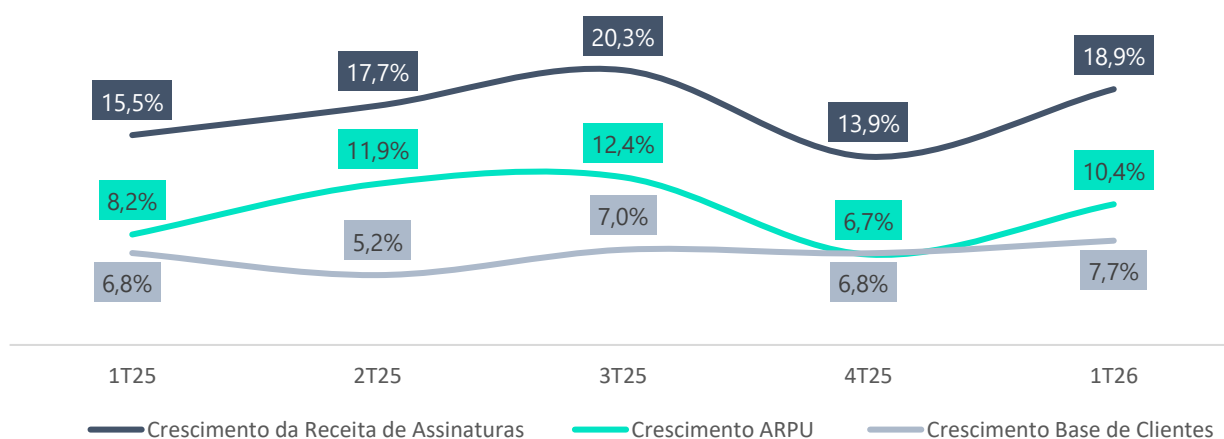
(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Commerce</b>			
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>262,1</b>	<b>229,2</b>	<b>14,3%</b>
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	145,6	122,4	18,9%
Receita Líquida de Ecossistema	116,5	106,8	9,1%
<b>BeOnline / SaaS</b>			
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>100,7</b>	<b>100,6</b>	<b>0,1%</b>
<b>Consolidado</b>			
<b>Receita Operacional Líquida - Consolidado</b>	<b>362,8</b>	<b>329,8</b>	<b>10,0%</b>

<sup>1</sup> Receita do 1T25 ajustada em razão dos desinvestimentos de Squid e Nextios.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 14,3% no 1T26, passando de R\$ 229,2 milhões no 1T25 (ex Squid) para R\$ 262,1 milhões no 1T26.

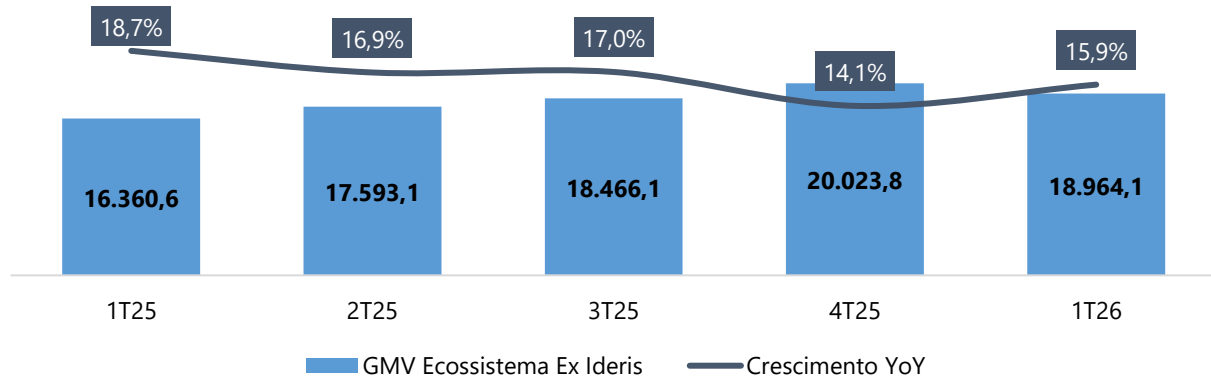
A Receita Líquida de Assinatura de Plataformas apresentou crescimento de 18,9% no 1T26 vs. 1T25, resultado do crescimento de 7,7% da base de assinantes pagantes, que atingiu 211,0 mil clientes no 1T26 e da expansão de 10,4% no ARPU da base existente, conforme apresentado no gráfico abaixo:



Já a Receita Líquida de Ecossistema, impulsionada pelo desempenho das operações de pagamentos e logística, que seguem ampliando seus índices de penetração dentro do ecossistema, cresceu 9,1% no 1T26 em comparação com o mesmo período do ano anterior (excluindo Squid).

O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA (soma do GMV de Lojas Próprias, o GMV transacionado em marketplaces pelos nossos Assinantes de Plataforma de Ecommerce e ERP, além do GMV dos integradores de marketplace), atingiu R\$ 20,3 bilhões no 1T26, volume 11,5% superior ao 1T25.

Considerando apenas o GMV dos Assinantes de Plataforma de Ecommerce, ou seja, excluindo o GMV de clientes de integração de marketplaces (Ideris), que não são considerados na quantidade total de clientes e possuem um perfil distinto de monetização dos demais clientes do ecossistema, o crescimento foi de 15,9%. O gráfico abaixo apresenta o valor desse GMV e o seu crescimento anual:



O TPV da operação de pagamentos, importante driver para a Receita de Ecosistema, apresentou crescimento de 10,1% no 1T26 vs. 1T25, atingindo R\$ 2,2 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.

O segmento de BeOnline / SaaS, após alguns períodos de queda, estabilizou sua receita no 1T26 atingindo R\$ 100,7 milhões no período.

A Receita Líquida Consolidada da LWSA totalizou R\$ 362,8 milhões no 1T26, um aumento de 10,0% em relação ao 1T25 (mesmas bases de comparação).

## // Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
Custo dos serviços prestados	187,3	186,4	0,5%
<i>% Receita Operacional Líquida</i>	<i>51,6%</i>	<i>53,4%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>
Despesas com vendas	69,9	67,6	3,3%
<i>% Receita Operacional Líquida</i>	<i>19,3%</i>	<i>19,4%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Despesas Gerais e Administrativas	55,8	62,3	-10,4%
<i>% Receita Operacional Líquida</i>	<i>15,4%</i>	<i>17,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	0,1	0,6	-83,6%
<i>% Receita Operacional Líquida</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,2%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
<b>Custos e Despesas Operacionais Totais</b>	<b>313,0</b>	<b>316,9</b>	<b>-1,2%</b>
<i>% Receita Operacional Líquida</i>	<i>86,3%</i>	<i>90,8%</i>	<i>-4,6 p.p.</i>

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA foram 1,2% menores do que o apresentado no 1T25.

### Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 1T26 foi de R\$ 187,3 milhões, aumento de 0,5% na comparação entre os dois períodos, o que representou 51,6% da receita líquida no 1T26 e 53,4% no 1T25. Esse leve aumento nos custos, inferior ao crescimento da Receita Líquida, está diretamente relacionado 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\$ 69,9 milhões no 1T26, aumento de 3,3% vs. 1T25. O crescimento abaixo da Receita Líquida é reflexo, principalmente, da maior eficiência nos investimentos em marketing viabilizada pelo uso de dados do ecossistema.

### Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas que compreendem as equipes das áreas administrativas (finanças, RH, contabilidade e fiscal), serviços terceirizados correlatos e depreciação/amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, totalizaram R\$ 55,8 milhões no 1T26, vs R\$ 62,3 milhões no 1T25 representando uma queda de 10,4%. A redução é resultado de três fatores: (i) captura de sinergias dentro do ecossistema; (ii) redução de headcount total, de 3,5 mil para 3,2 mil colaboradores entre 1T25 e 1T26; e (iii) maior adoção de ferramentas de Inteligência Artificial nas operações.

## // Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
<b>Lucro Bruto<sup>1</sup></b>	<b>175,5</b>	<b>162,5</b>	<b>8,0%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>48,4%</i>	<i>46,6%</i>	<i>1,8 p.p.</i>

<sup>1</sup> Lucro Bruto e Margem Bruta do 1T25 referem-se aos números contábeis, ou seja, consideram Squid e Nextios

O Lucro Bruto atingiu R\$ 175,5 milhões no 1T26, crescimento de 8,0% vs. 1T25, com expansão de 1,8 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.

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

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
Custo dos serviços prestados	187,3	186,4	0,5%
Depreciação e Amortização	25,4	20,5	24,0%
<b>Custo dos serviços prestados (ex D&amp;A)</b>	<b>161,9</b>	<b>165,9</b>	<b>-2,4%</b>
<i>Margem Bruta sem D&amp;A (%)</i>	<i>55,4%</i>	<i>52,4%</i>	<i>2,9 p.p.</i>

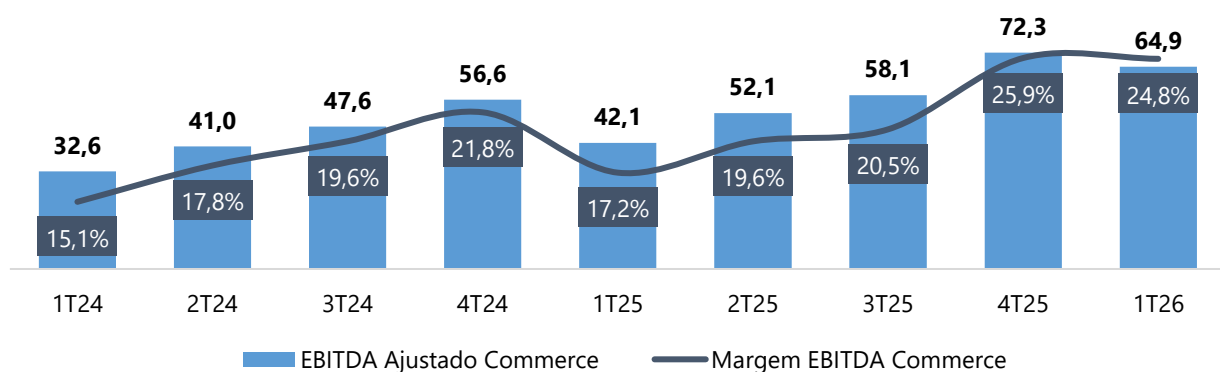
## // EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>21,5</b>	<b>14,8</b>	<b>45,3%</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	9,0	8,2	8,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	19,2	8,9	116,3%
(+) Depreciação e Amortização	36,3	34,4	5,5%
<b>EBITDA</b>	<b>86,0</b>	<b>66,3</b>	<b>29,6%</b>
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	0,0	1,7	-100,0%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,0	1,8	169,2%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	0,3	-100,0%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>91,0</b>	<b>70,2</b>	<b>29,5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	25,1%	20,1%	4,9 p.p.
<b>EBITDA Ajustado Consolidado Ex Squid e Nextios</b>	<b>91,0</b>	<b>70,8</b>	<b>28,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada Ex Squid e Nextios (%)	25,1%	21,5%	3,6 p.p.

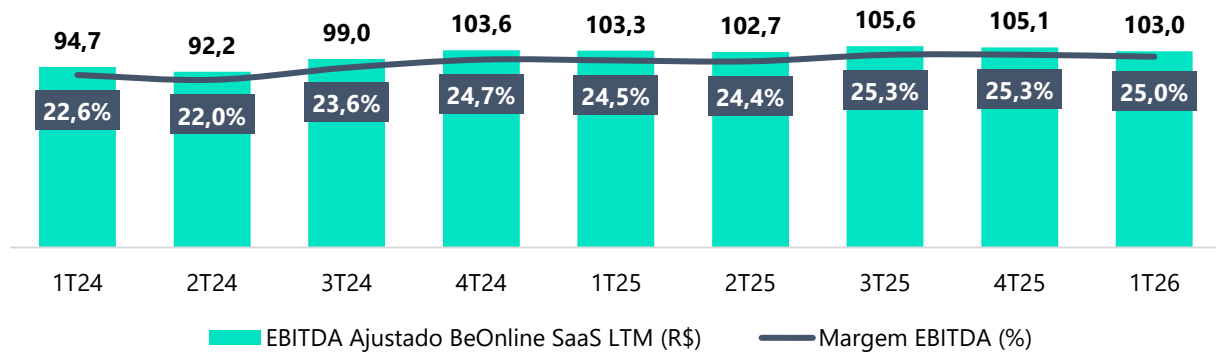
O EBITDA Ajustado da LWSA no 1T26 foi de R\$ 91,0 milhões, montante 28,4% superior ao 1T25 (em bases comparáveis), com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 3,6 p.p. no mesmo período.

No segmento de Commerce, o EBITDA Ajustado do 1T26 foi de R\$ 64,9 milhões, representando um crescimento de 52,8% (em bases comparáveis). Considerando uma visão histórica, apresentada no gráfico abaixo, a Margem EBITDA Ajustada expandiu 7,5 p.p. atingindo 24,8%.



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

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a margem EBITDA Ajustada estável em torno de 25,0% como observado nos últimos trimestres. O gráfico abaixo apresenta o EBITDA Ajustado e suas respectivas margens considerando os últimos 12 meses de cada período no segmento:



## // Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
Receita Financeira	11,0	16,9	-34,5%
Despesas Financeiras	(20,0)	(25,1)	20,2%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(9,0)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>-8,9%</b>

O resultado financeiro líquido no 1T26 foi uma despesa de R\$ 9,0 milhões, um aumento de 8,9% vs. o resultado financeiro apresentado no 1T25.

As despesas financeiras do trimestre foram impactadas por:

- (i) A despesa de R\$ 10,9 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 1T26 ante 0,52% no 1T25;
- (ii) A receita financeira do 1T26 foi cerca de 30,0% menor que a apresentada no 1T25, principalmente pelo menor saldo de caixa da Companhia na comparação entre os períodos.

## // Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>21,5</b>	<b>14,8</b>	<b>45,3%</b>
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,0	1,8	169,2%
(+) Amortização de intangíveis PPA	6,0	9,4	-36,0%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	3,2	7,4	-56,0%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	18,3	0,3	NM
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	0,0	1,2	-100,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>54,0</b>	<b>34,8</b>	<b>55,0%</b>
<i>Margem Lucro Líquido Ajustado (%)</i>	<i>14,9%</i>	<i>10,0%</i>	<i>4,9 p.p.</i>

O Lucro Líquido do 1T26 foi R\$ 21,5 milhões, crescimento de 45,3% quando comparado ao 1T25. 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\$ 54,0 milhões.

## // Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	1T26	1T25	vs 1T25
<b>Consolidado</b>			
<b>Resultado antes do IR e CS</b>	<b>40,8</b>	<b>23,7</b>	<b>71,9%</b>
Itens que não afetam caixa	48,0	46,7	2,7%
Variação no Capital de Giro	16,5	(57,4)	NM
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)</b>	<b>105,2</b>	<b>13,0</b>	<b>709,8%</b>
Capex - Imobilizado	(2,1)	(4,3)	50,2%
Capex - Desenvolvimento	(22,5)	(20,7)	-8,4%
<b>Fluxo de Caixa Livre - Após Capex</b>	<b>80,6</b>	<b>(12,1)</b>	<b>NM</b>
Aquisição	(8,7)	(4,9)	-75,9%
Outros Investimentos	(0,3)	(0,3)	2,0%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)</b>	<b>(33,6)</b>	<b>(30,2)</b>	<b>-11,0%</b>
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	NM
Arrendamentos Mercantis	(6,3)	(5,6)	-12,4%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(148,7)	(25,2)	-489,1%
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)</b>	<b>(155,0)</b>	<b>(30,9)</b>	<b>-402,2%</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)</b>	<b>(83,3)</b>	<b>(48,1)</b>	<b>-73,2%</b>

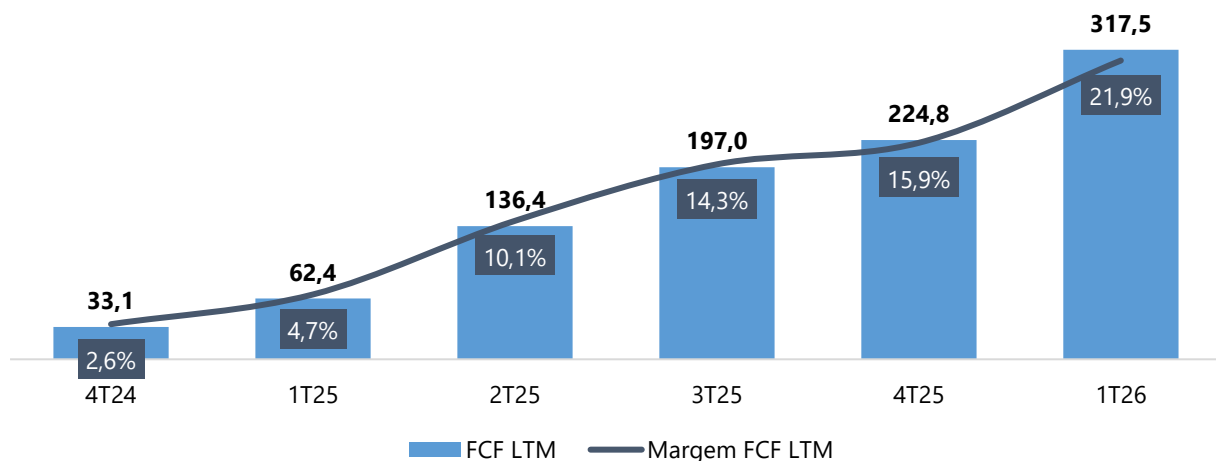
O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 105,2 milhões no 1T26, montante 709,8% superior ao registrado no 1T25.

Destacamos no 1T26: (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\$ 0,5 milhão de imposto de renda e contribuição social (vs. R\$ 10,0 milhões no 1T25), resultado, principalmente, da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25.

Com relação ao Capital de Giro, 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 8,4% quando comparado ao 1T25, enquanto o Capex de Imobilizado apresentou queda de cerca de R\$ 2,2 milhões na comparação com o ano anterior.

O Fluxo de Caixa Livre, após Capex, foi de R\$ 80,6 milhões no 1T26, revertendo um consumo de R\$ 12,1 milhões em igual período do ano anterior. O gráfico abaixo apresenta a evolução do FCF e da Margem FCF por trimestre considerando os últimos 12 meses:



Cabe destacar que, em fevereiro de 2026, a Companhia concluiu a redução de capital social no valor total de R\$ 140 milhões, mediante restituição em dinheiro aos acionistas correspondente a R\$ 0,2547359132 por ação. No mesmo trimestre, foram adquiridas R\$ 8,7 milhões em ações de própria emissão no âmbito do programa de recompra, totalizando aproximadamente R\$ 148,7 milhões em retorno ao acionista no período.

## // EBITDA Ajustado, Capex e Despesa Financeira com Recebíveis

(R\$ milhões)

<b>LWSA</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>vs 1T25</b>
<b>Consolidado</b>			
EBITDA Ajustado	91,0	70,8	28,4%
(-) Capex	24,6	25,0	-1,7%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	10,9	10,6	2,8%
<b>Geração de Caixa (R\$ mln)</b>	<b>55,5</b>	<b>35,2</b>	<b>57,5%</b>
<i>Margem<sup>1</sup> (%)</i>	<i>15,3%</i>	<i>10,7%</i>	<i>4,6 p.p</i>

<sup>1</sup> Margem do 1T25 calculada a partir da Receita Líquida Ex Squid e Nextios

O indicador medido pelo EBITDA Ajustado menos o Capex e a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis, passou de R\$ 35,2 milhões no 1T25 para R\$ 55,5 milhões no 1T26, com crescimento de 57,5% no período e uma expansão de 4,6 p.p. na margem.

## // ANEXO I – DRE Consolidado

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO</b> (em R\$ milhões)	<b>1T25</b>	<b>1T26</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>348,9</b>	<b>362,8</b>
Custo dos serviços prestados	(186,4)	(187,3)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>162,5</b>	<b>175,5</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(130,5)</b>	<b>(125,8)</b>
Com vendas	(67,6)	(69,9)
Gerais e administrativas	(62,3)	(55,8)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,6)	(0,1)
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>31,9</b>	<b>49,7</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(9,0)</b>
Receitas financeiras	16,9	11,0
Despesas financeiras	(25,1)	(20,0)
<b>LUCRO ANTES DO IR E CS</b>	<b>23,7</b>	<b>40,8</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(8,9)</b>	<b>(19,2)</b>
Correntes	(8,6)	(0,9)
Diferidos	(0,3)	(18,3)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>14,8</b>	<b>21,5</b>

\* 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)	1T25	1T26
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>104,7</b>	<b>100,7</b>
Custo dos serviços prestados	(71,6)	(71,8)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>33,1</b>	<b>28,9</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(29,2)</b>	<b>(27,1)</b>
Com vendas	(18,9)	(16,8)
Gerais e administrativas	(10,4)	(9,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	(1,0)
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>4,0</b>	<b>1,8</b>
<b>DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO</b>	<b>21,1</b>	<b>21,1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>25,1</b>	<b>22,8</b>

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

## // ANEXO III – DRE Commerce

<b>DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE</b> (em R\$ milhões)	<b>1T25</b>	<b>1T26</b>
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>244,2</b>	<b>262,1</b>
Custo dos serviços prestados	(114,8)	(115,4)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>129,4</b>	<b>146,6</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(101,4)</b>	<b>(98,7)</b>
Com vendas	(48,7)	(49,2)
Gerais e administrativas	(51,9)	(46,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,7)	(3,0)
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS</b>	<b>28,0</b>	<b>48,0</b>
DESPESAS DE DEPRECIACÃO E AMORTIZACÃO	<b>13,3</b>	<b>15,2</b>
<b>EBITDA</b>	<b>41,3</b>	<b>63,2</b>

\* 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)	1T25	4T25	1T26
ATIVO	31/03/2025	31/12/2025	31/03/2026
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	399,3	371,9	288,6
Aplicação financeira restrita	74,5	92,7	85,2
Contas a receber	769,1	797,6	810,8
Impostos a recuperar	3,7	4,0	4,5
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	44,6	14,7	7,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,1	0,0
Outros ativos	38,4	43,9	41,1
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.329,5</b>	<b>1.324,9</b>	<b>1.237,3</b>
<b>Não circulante</b>			
Títulos e valores mobiliários	13,3	13,5	13,4
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	1,9	0,3	0,0
Outros ativos	5,4	23,1	23,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	207,3	287,2	269,7
Investimentos	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	78,9	76,4	69,3
Ativos de direito de uso	67,9	64,5	60,2
Intangível	2.291,5	1.848,6	1.846,9
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.666,2</b>	<b>2.313,5</b>	<b>2.282,6</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>3.995,6</b>	<b>3.638,4</b>	<b>3.519,9</b>

## // ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26
	31/03/2025	31/12/2025	31/03/2026
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>Circulante</b>			
Fornecedores	39,7	41,1	40,1
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	16,4	18,8	18,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	95,5	115,2	138,5
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,1	0,2
Outros tributos a recolher	14,5	15,9	11,5
Serviços a prestar	101,2	120,2	118,3
Recebimentos a repassar	598,8	687,4	685,2
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,3	3,5	3,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	2,9
Obrigação com aquisição de investimentos	237,7	18,3	27,2
Outros passivos	28,3	34,1	42,8
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>1.135,4</b>	<b>1.054,5</b>	<b>1.089,1</b>
<b>Não circulante</b>			
Fornecedores	0,0	0,0	1,5
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	0,9	1,5	1,8
Provisão para demandas judiciais	3,3	3,0	2,5
Obrigação com aquisição de investimentos	37,7	27,5	13,2
Passivo de arrendamento	61,9	56,7	52,4
Impostos parcelados	11,5	9,5	8,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,4	7,6	7,4
Outros passivos	2,1	10,0	0,0
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>123,8</b>	<b>116,0</b>	<b>87,7</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	2.868,3	2.469,9	2.329,9
Ações em Tesouraria	(50,6)	(67,0)	(75,6)
Ações em Tesouraria Canceladas	(189,7)	0,0	0,0
Reserva de capital	91,4	33,1	37,4
Reserva de lucros	2,2	31,9	31,9
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	0,0	(1,9)
Lucro (prejuízo) do período	14,8	0,0	21,5
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>2.736,5</b>	<b>2.467,9</b>	<b>2.343,1</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>3.995,6</b>	<b>3.638,4</b>	<b>3.519,9</b>

## // ANEXO V – DFC

<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>1T25</b>	<b>1T26</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>23.703,0</b>	<b>40.752,0</b>
<b>Ajustes não caixa</b>	<b>46.692,0</b>	<b>47.959,0</b>
<b>Variações nos ativos e passivos:</b>	<b>(57.404,0)</b>	<b>16.495,0</b>
<b>Caixa líquido proveniente das atividades operacionais</b>	<b>12.991,0</b>	<b>105.206,0</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição de bens para o imobilizado	(4.308,0)	(2.145,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	-4.939,0	-8.689,0
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	-255,0	-250,0
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(20.739,0)	(22.477,0)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(30.241,0)</b>	<b>(33.561,0)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	772,0	0,0
Arrendamentos mercantis	(5.621,0)	(6.317,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(2,0)	0,0
Juros e variação cambial pagos	0,0	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	(139.999,0)
Ações em tesouraria	(26.008,0)	(8.661,0)
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(30.859,0)</b>	<b>(154.977,0)</b>
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(48.109,0)</b>	<b>(83.332,0)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	447.378,0	371.931,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	399.269,0	288.599,0
<b>Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(48.109,0)</b>	<b>(83.332,0)</b>

## // 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.

**API (Application Programming Interface):** Interface de programação que permite a comunicação e integração entre diferentes sistemas e plataformas de software, possibilitando que agentes e aplicações troquem dados e executem ações de forma automatizada.

**Antecipação de Recebíveis:** Operação financeira em que a empresa recebe antecipadamente valores a receber de vendas parceladas ou a prazo, mediante o pagamento de uma taxa de desconto ao agente financeiro ou à operação de pagamentos.

**AVP:** Sigla para Ajuste a Valor Presente.

**Bacen:** Sigla para Banco Central do Brasil.

**Bookings:** Adição de novos clientes.

**bps (Basis Points / Pontos-base):** Unidade de medida equivalente a 0,01 ponto percentual (0,01%), utilizada para expressar variações em taxas, margens e outros indicadores financeiros.

**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.

**Commerce Enterprise:** Segmento de clientes de maior porte atendidos pela plataforma Wake, caracterizados por operações de alto volume, maior complexidade de integração e exigências específicas de infraestrutura de e-commerce.

**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.

**DRE (Demonstração do Resultado do Exercício):** Relatório contábil que apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa em determinado período, demonstrando o resultado líquido (lucro ou prejuízo) do exercício.

**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).

**Go-live:** Ativação e entrada em operação de um novo cliente ou projeto em uma plataforma, marcando o início efetivo das suas operações.

**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.

**ICVA (Índice Cielo do Varejo Ampliado):** Indicador que mede o desempenho do varejo brasileiro, calculado pela Cielo com base no volume de transações realizadas em sua rede de credenciamento, abrangendo diferentes segmentos e canais de venda.

**Inside Sale:** Estrutura de vendas que utiliza uma equipe interna de colaboradores.

**KPI (Key Performance Indicator):** Indicador-chave de desempenho utilizado para mensurar e acompanhar os resultados de uma empresa ou processo em relação às suas metas estratégicas.

**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.

**Margem FCF:** Indicador que expressa o Fluxo de Caixa Livre como percentual da Receita Líquida, evidenciando a eficiência da empresa na conversão de receita em caixa disponível.

**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.

**LLM (Large Language Model):** Modelo de linguagem de grande escala baseado em Inteligência Artificial, treinado em grandes volumes de texto para compreender e gerar linguagem natural, sendo a base de assistentes e agentes de IA generativa.

**Market share:** Fatia de mercado que uma determinada empresa possui.

**Monetização da Base:** Processo de geração de receita incremental a partir de clientes já existentes, por meio da adoção de novos produtos, aumento de planos ou maior utilização de serviços do ecossistema.

**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 interage 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.

**Proforma:** Apresentação de dados financeiros ajustados para refletir uma base de comparação homogênea, excluindo efeitos de aquisições ou desinvestimentos ocorridos no período analisado, de forma a tornar as comparações mais representativas.

**R&D:** Sigla em inglês para Pesquisa e Desenvolvimento.

**QA (Quality Assurance):** Conjunto de processos e práticas de garantia de qualidade em desenvolvimento de software, destinados a identificar e corrigir defeitos antes da entrega ao usuário final.

**Storefront:** Interface visual da loja virtual apresentada ao consumidor final, responsável pela experiência de navegação, exibição de produtos e conversão de vendas no e-commerce.

**Ticket-médio:** Valor médio de receita gerado por cliente em um determinado período, utilizado como indicador de monetização e evolução do mix de produtos contratados.

**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.

# lwsa

(B3: LWSA3)

**Confira os demais documentos do 1T26  
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**

**1Q26**

May 7<sup>th</sup>, 2026





We transform businesses to grow and thrive through technology

# EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

**May 8<sup>th</sup>, 2026 (Friday)**

09:00 a.m. - Brasília time

08:00 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*

**Ricardo Reis**  
*IR Analyst*

Phone Number // +55 11 3544-0479

E-mail // [ri@lwsa.tech](mailto:ri@lwsa.tech)

Website // [ri.lwsa.tech](http://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 first quarter of 2026 (1Q26).

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, May 07, 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 1Q26 results

## Highlights

*First-quarter results reinforce the trend presented throughout 2025: double-digit growth 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 1Q26 on a comparable basis (+**10.0%** vs. 1Q25), totaling **R\$ 362.8 million**

**Commerce Net Revenue growth (+14.3%** vs. 1Q25), reaching **R\$ 262.1 million**, reflecting the expansion of the customer base and increased monetization

**Profitability expansion**, driven by operating leverage gains and ongoing efficiency capture throughout the quarter

- Adjusted EBITDA of R\$ **91.0 million (+28.4%** vs. 1Q25)

- Adjusted EBITDA Margin **+3.6 p.p.** vs. 1Q25, reaching **25.1%** in 1Q26

**Robust cash generation**, with Free Cash Flow of **R\$ 80.6 million** in 1Q26, representing a **22.2%** FCF margin in the quarter

## // Summary of Indicators

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>MAIN OPERATIONAL INDICATORS</b>			
Platform Subscribers (thousand)	211.0	195.9	7.7%
Ecosystem GMV	20,290.0	18,192.0	11.5%
TPV	2,227.5	2,022.4	10.1%
<b>FINANCIAL INDICATORS</b>			
Commerce Net Revenue	262.1	229.2	14.3%
Platform Subscription Net Revenue	145.6	122.4	18.9%
Ecosystem Net Revenue	116.5	106.8	9.1%
Beonline / SaaS Net Revenue	100.7	100.6	0.1%
<b>Consolidated Net Revenue<sup>1</sup></b>	<b>362.8</b>	<b>329.8</b>	<b>10.0%</b>
<b>Consolidated Gross Profit<sup>2</sup></b>	<b>175.5</b>	<b>162.5</b>	<b>8.0%</b>
<i>Consolidated Gross Margin (%)</i>	48.4%	46.6%	1.8 p.p
Commerce Adjusted EBITDA	64.9	42.5	52.8%
<i>Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	24.8%	18.5%	6.2 p.p
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	26.0	28.3	-7.5%
<i>BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	25.8%	28.2%	-2.3 p.p
<b>Consolidated Adjusted EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>91.0</b>	<b>70.8</b>	<b>28.4%</b>
<i>Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	25.1%	21.5%	3.6 p.p
<b>Net Income</b>	<b>21.5</b>	<b>14.8</b>	<b>45.3%</b>
<i>Net Margin (%)</i>	5.9%	4.2%	1.7 p.p
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>54.0</b>	<b>34.8</b>	<b>55.0%</b>
<i>Net Margin (%)</i>	14.9%	10.0%	4.9 p.p
<b>Free Cash Flow - After Capex</b>	<b>80.6</b>	<b>(12.1)</b>	<b>NM</b>
<i>Margin (%)</i>	22.2%	-3.7%	25.9 p.p
<b>Cash and cash equivalents</b>	<b>288.6</b>	<b>399.3</b>	<b>-27.7%</b>
<b>OTHER OPERATIONAL INDICATORS</b>			
Own Store GMV	1,616.8	1,511.3	7.0%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	381.0	390.4	-2.4%

<sup>1</sup> 1Q25 Net Revenue and Adjusted EBITDA figures have been adjusted to reflect the divestitures of Squid (September/25) and Nextios (December/25).

<sup>2</sup> 1Q25 Gross Profit and Gross Margin refer to accounting figures, meaning they include Squid and Nextios

## // Message from Management

We ended the first quarter of 2026 reaffirming the trajectory of consistent delivery of results that marked the year 2025, with double-digit revenue growth, continuous margin expansion, and significant cash generation, even in the face of a more challenging consumption environment in the Brazilian retail sector.

The Cielo Extended Retail Index (ICVA) recorded a real contraction of 1.3% in sales volume in 1Q26, with nominal growth of only 1.8%. Regarding the dynamics within the quarter, February was the most challenging month, impacted by the calendar effect of Carnival 2026, which occurred in mid-February compared to early March in 2025 (according to the same ICVA, retail declined 8% during the Carnival period on a year-over-year basis). Additionally, in February, a relevant client in the Commerce Enterprise segment suffered an operational loss, with a temporary impact on Owned Store GMV and Ecosystem GMV for the quarter. The resumption of this client's operations is expected to occur gradually throughout 2Q26, with full normalization expected by the beginning of 3Q26.

March, in turn, showed a recovery, with retail growing 10.5% year-over-year according to the ICVA, driven by Consumer Month campaigns and contributing to the Company's Owned Store GMV growth of approximately 15%.

Even in a more challenging scenario, we continue to increase the penetration rates of our ecosystem products, especially payments and logistics, which sustained the Company's double-digit growth. The quarter's performance reflects the quality of our e-commerce positioning, the resilience of the recurring revenue model, and LWSA's financial strength.

### **Net Revenue**

Consolidated Net Revenue grew 10.0% compared to 1Q25 (pro forma), a result of the ecosystem's evolution and greater monetization of the client base during the period, with a highlight on the Commerce segment, which grew 14.3% in the quarter.

Platform Subscription Net Revenue, within the Commerce segment, grew by 18.9% sustained by the net addition of 4.7 thousand subscribers compared to the base at the end of 4Q25 and the continuous expansion of the ARPU of the existing base. This second point directly reflects the traction of our up-selling model: as merchants expand their operations, sell more, and use more ecosystem tools, they naturally migrate to plans with greater GMV capacity, data, and functionalities.

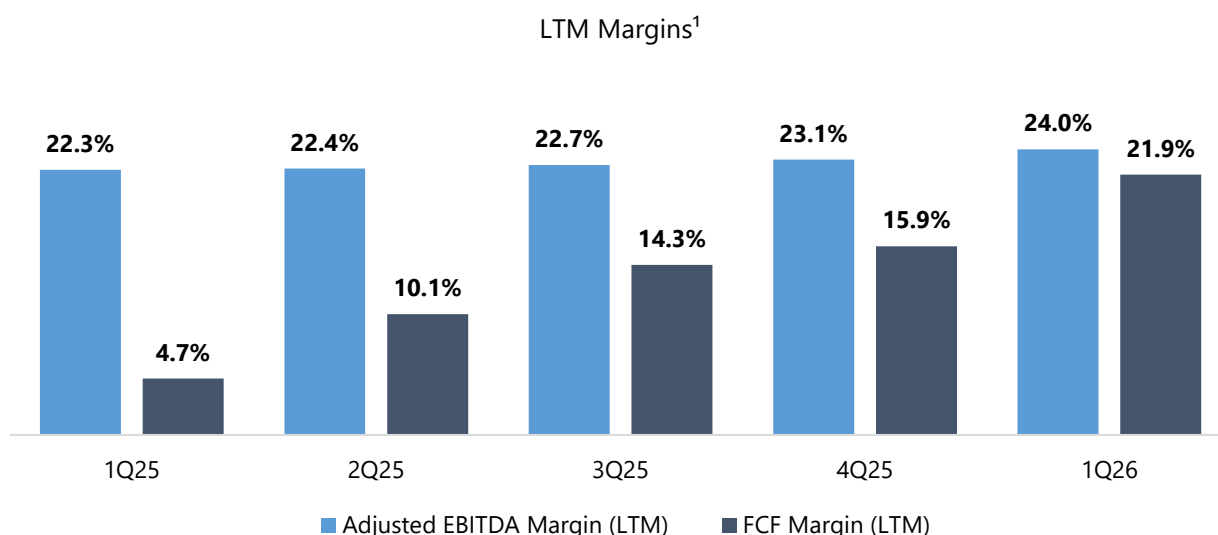
In the large client segment (Wake), an important growth front for the Company this quarter, we made progress in the acquisition and go-live of new clients, with a 21.8% increase in average ticket (revenue per client) vs. 1Q25. The go-lives of brands such as Haight, Yamaha, Loja Coty, and Farmácia Super Popular are representative of the diversity of categories served by Wake and the technical robustness of the platform to support high-volume operations with integration complexity and specific infrastructure requirements.

## Profitability and Cash Generation

The Adjusted EBITDA Margin advanced +360 bps compared to 1Q25, reaching 25.1%, evidencing the continuity of the Company's operational leverage process. Efficiency gains were captured primarily through three fronts: (i) continuous optimization of the solutions portfolio; (ii) greater integration between ecosystem products; and (iii) the widespread use of Artificial Intelligence tools to drive productivity gains.

Free Cash Flow reached R\$ 80.6 million in the quarter, resulting from the Company's ability to convert EBITDA into cash and efficient capital management. It is worth noting that this was the best cash generation for a first quarter in the Company's history.

The chart below shows the expansion of EBITDA and FCF margins per quarter on a last twelve months (LTM) basis:



<sup>1</sup> LTM: Last twelve months

## Artificial Intelligence

We continue to advance our Artificial Intelligence agenda, both in product evolution for our clients and in internal operational efficiency, the results of which can be observed in the margin expansion presented this quarter. We reiterate what was communicated during the last earnings call: LWSA's value does not lie in the interface; it lies in the operational infrastructure of Brazilian e-commerce, with structured data, integrated critical workflows, connected operational domains, governance, and execution capability. This is exactly the layer on which AI agents must operate to function. We are not an interface to be replaced; we are the foundation that enables reliable agentic execution.

In line with this thesis, we progressed across three complementary fronts during the quarter. First, we took the initial steps in deploying the agent orchestrator mentioned in the last call, with the launch of several proprietary agents intended to help our clients achieve success. An example of this

is an agent focused on merchant catalog enrichment (inventory contextualization), operating on our infrastructure. Second, we provided toolkits that allow for the connection of market LLMs to our platform, which are currently used by our ecosystem of partners and developers to create storefront layouts with greater speed and sophistication. And third, we continue to expand the functionalities of our integration layer for AI agents, broadening the surface of APIs through which agents can operate our platforms, an architectural direction that materializes the infrastructure thesis as an agentic execution layer.

Additionally, we continue expanding the use of AI to simplify our clients' journeys: store onboarding with automated catalog configuration, pricing, and payment methods, which allows merchants to start selling in much less time than in traditional models; campaign automation and storefront personalization tools, which increase conversion rates and GMV per operation; and WOZ, Octadesk's autonomous agent, which continues to reduce contact volume across the group's operations and contribute to service efficiency. Internally, the adoption of AI tools in software development remains near 100% across the verticals, with intensive application in bug fixing, deployment automation, and QA flows, leading to significant productivity gains that contribute to the Company's margin expansion.

To concretely measure the impact of AI on the merchant journey, we compared the cohort of stores created before and after the implementation of AI onboarding tools. The results are significant: 30% more stores went live within the first 30 days, and we reduced the average time to a client's first sale by 15%.

Two concrete benefits that bring long-term results: (i) churn reduction, since technology has brought a higher success rate for entrepreneurs; and (ii) the more the merchant sells, the higher our monetization, which positions us to grow with the client's success, without depending on additional sales of AI modules.

AI reduces the learning curve of our platforms, broadening the addressable market to include less technical profiles and accelerating the time-to-revenue for new merchants.

## // Performance

### // Net Operating Revenue

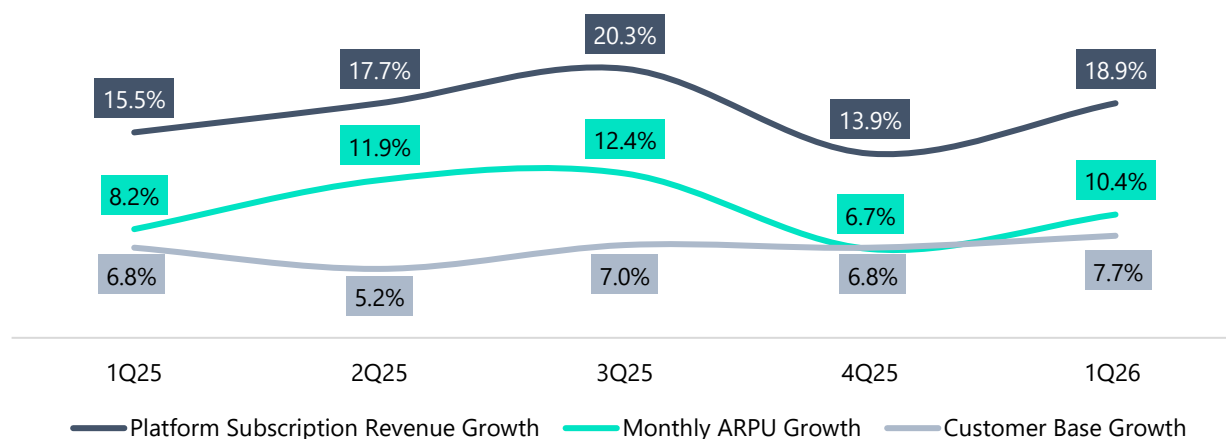
(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Commerce</b>			
<b>Net Revenue</b>	<b>262.1</b>	<b>229.2</b>	<b>14.3%</b>
Platform Subscription Net Revenue	145.6	122.4	18.9%
Ecosystem Net Revenue	116.5	106.8	9.1%
<b>BeOnline / SaaS</b>			
<b>Net Revenue</b>	<b>100.7</b>	<b>100.6</b>	<b>0.1%</b>
<b>Consolidated</b>			
<b>Net Revenue - Consolidated</b>	<b>362.8</b>	<b>329.8</b>	<b>10.0%</b>

<sup>1</sup> 1Q25 revenue adjusted to reflect the divestitures of Squid and Nextios.

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew 14.3% in 1Q26, increasing from R\$ 229.2 million in 1Q25 (ex-Squid) to R\$ 262.1 million in 1Q26.

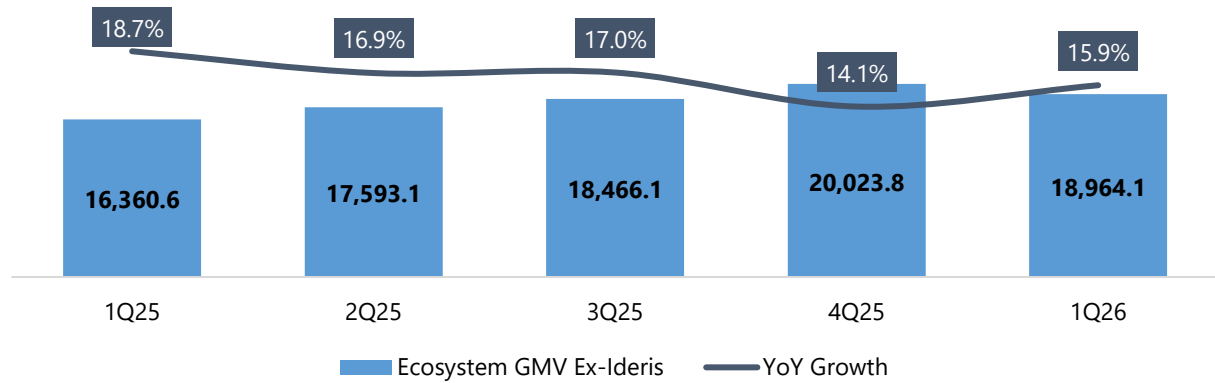
Platform Subscription Net Revenue grew 18.9% in 1Q26 compared to 1Q25, driven by a 7.7% increase in the paying subscriber base, which reached 211.0 thousand clients in 1Q26, and by the 10.4% ARPU expansion within the existing customer base, as shown in the chart below:



Ecosystem Net Revenue, driven by the performance of the payments and logistics operations, which continue to increase their penetration rates within the ecosystem, grew 9.1% in 1Q26 compared to the same period of the prior year (excluding Squid).

GMV processed through the LWSA ecosystem (the sum of GMV of Owned Stores, GMV transacted on marketplaces by our E-commerce Platform and ERP subscribers, as well as GMV from marketplace integrators) reached R\$ 20.3 billion in 1Q26, representing an 11.5% increase compared to 1Q25.

Considering only the GMV of E-commerce Platform Subscribers, that is, excluding the GMV of marketplace integration clients (Ideris), who are not included in the total number of clients and have a distinct monetization profile from other ecosystem clients, growth was 15.9%. The chart below shows the value of this GMV and its annual growth.:



TPV in the payments operation, an important driver of Ecosystem Revenue, grew 10.1% in 1Q26 compared to 1Q25, reaching R\$ 2.2 billion in the period. This performance was primarily driven by increased penetration of our payments solution within this GMV and by the capture of synergies between acquired companies and our payments solution.

The BeOnline / SaaS segment, after some periods of decline, stabilized its revenue in 1Q26, reaching R\$ 100.7 million in the period.

LWSA's Consolidated Net Revenue totaled R\$ 362.8 million in 1Q26, a 10.0% increase compared to 1Q25 on a comparable basis.

## // Operating Cost and Expenses

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
Cost of Services	187.3	186.4	0.5%
% Net Revenue	51.6%	53.4%	-1.8 p.p.
Selling Expenses	69.9	67.6	3.3%
% Net Revenue	19.3%	19.4%	-0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	55.8	62.3	-10.4%
% Net Revenue	15.4%	17.9%	-2.5 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	0.1	0.6	-83.6%
% Net Revenue	0.0%	0.2%	-0.1 p.p.
<b>Total Operating Cost and Expenses</b>	<b>313.0</b>	<b>316.9</b>	<b>-1.2%</b>
% Net Revenue	86.3%	90.8%	-4.6 p.p.

LWSA's total operating costs and expenses were 1.2% lower than those reported in 1Q25.

### Cost of Services

The Cost of Services Provided in 1Q26 was R\$ 187.3 million, a 0.5% increase when comparing the two periods, representing 51.6% of net revenue in 1Q26 and 53.4% in 1Q25. This slight increase in costs, which was lower than the Net Revenue growth, is directly related to the sale of assets that had more robust cost structures, as well as the beginning of synergy capture from the migration of cloud costs (as mentioned in 3Q25).

### Selling Expenses

Selling expenses, which comprise marketing and sales teams and services, totaled R\$ 69.9 million in 1Q26, a 3.3% increase vs. 1Q25. The growth below Net Revenue primarily reflects greater efficiency in marketing investments enabled by the use of ecosystem data.

### General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which comprise teams from administrative areas (finance, HR, accounting, and tax), related outsourced services, and depreciation/amortization of IFRS 16 and PPA assets, totaled R\$ 55.8 million in 1Q26, a 10.4% decrease vs. R\$ 62.3 million in 1Q25. The reduction is the result of three factors: (i) capture of synergies within the ecosystem; (ii) reduction in total headcount, from 3.5 thousand to 3.2 thousand employees between 1Q25 and 1Q26; and (iii) greater adoption of Artificial Intelligence tools in operations.

## // Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
<b>Gross Profit</b>	<b>175.5</b>	<b>162.5</b>	<b>8.0%</b>
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>48.4%</i>	<i>46.6%</i>	<i>1.8 p.p.</i>

<sup>1</sup> 1Q25 Gross Profit and Gross Margin refer to accounting figures, meaning they include Squid and Nextios.

Gross Profit reached R\$ 175.5 million in 1Q26, up 8.0% versus 1Q25, with a 1.8 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.

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

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
Cost of Services	187.3	186.4	0.5%
Depreciation and Amortization	25.4	20.5	24.0%
<b>Cost of Services (ex D&amp;A)</b>	<b>161.9</b>	<b>165.9</b>	<b>-2.4%</b>
<i>Gross Margin without D&amp;A (%)</i>	<i>55.4%</i>	<i>52.4%</i>	<i>2.9 p.p.</i>

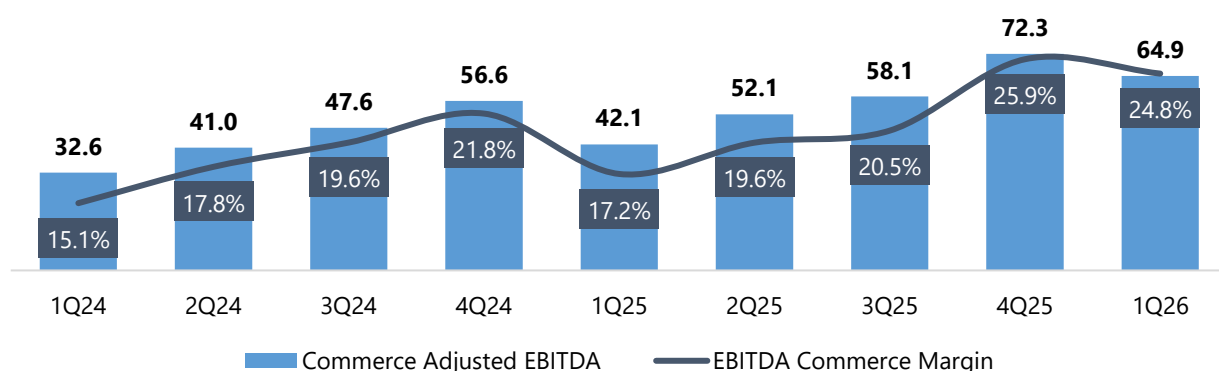
## // EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>21.5</b>	<b>14.8</b>	<b>45.3%</b>
(+) Net Financial Income	9.0	8.2	8.9%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	19.2	8.9	116.3%
(+) Depreciation and Amortization	36.3	34.4	5.5%
<b>EBITDA</b>	<b>86.0</b>	<b>66.3</b>	<b>29.6%</b>
(+) Results from the Sale of Assets and Non-Recurring Expenses	0.0	1.7	-100.0%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.0	1.8	169.2%
(+) M&A Expenses	0.0	0.3	-100.0%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>91.0</b>	<b>70.2</b>	<b>29.5%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>25.1%</i>	<i>20.1%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
<b>Consolidated Adjusted EBITDA Ex Squid e Nextios</b>	<b>91.0</b>	<b>70.8</b>	<b>28.4%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin Ex Squid e Nextios (%)</i>	<i>25.1%</i>	<i>21.5%</i>	<i>3.6 p.p.</i>

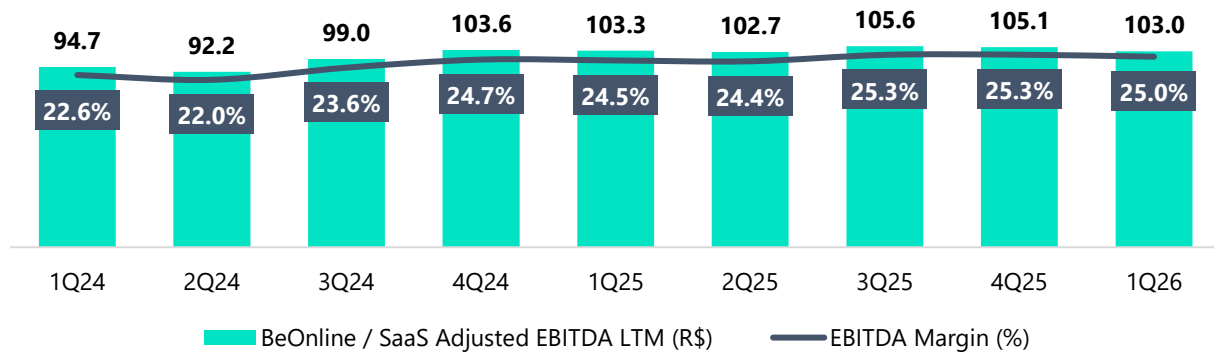
LWSA's Adjusted EBITDA in 1Q26 was R\$ 91.0 million, 28.4% higher than in 1Q25 on a comparable basis, with the Adjusted EBITDA Margin expanding by 3.6 p.p. in the same period.

In the Commerce segment, Adjusted EBITDA for 1Q26 was R\$ 64.9 million, representing a growth of 52.8% on a comparable basis. Considering the historical view presented in the chart below, the Adjusted EBITDA Margin expanded by 7.5 p.p. reaching 24.8%.



<sup>1</sup> Reported EBITDA and EBITDA margin for the Commerce segment, meaning historical figures include Squid's numbers.

In the BeOnline / SaaS segment, we continue with a stable Adjusted EBITDA Margin hovering around 25.0%, as observed in recent quarters. The chart below presents the Adjusted EBITDA and its respective margins considering the last twelve months (LTM) of each period in the segment:



## // Financial Results

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
Financial revenues	11.0	16.9	-34.5%
Financial expenses	(20.0)	(25.1)	20.2%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>(9.0)</b>	<b>(8.2)</b>	<b>-8.9%</b>

Net financial results in 1Q26 were an expense of R\$ 9.0 million, an increase of 8.9% compared to the net financial result reported in 1Q25.

Financial expenses for the quarter were impacted by:

- (i) An expense of R\$ 10.9 million related to receivables prepayments in the payments operation, a structure chosen by the Company to finance the working capital required for its payments activities. This amount represented 0.49% of TPV in 1Q26, compared to 0.52% in 1Q25;
- (ii) Financial income in 1Q26 was approximately 30.0% lower than in 1Q25, primarily due to the Company's lower cash balance in the period-over-period comparison.

## // Net Income

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>21.5</b>	<b>14.8</b>	<b>45.3%</b>
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.0	1.8	169.2%
(+) Intangible amortization	6.0	9.4	-36.0%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	3.2	7.4	-56.0%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	18.3	0.3	NM
(+) Results of Discontinued Operations and Non-Recurring Expenses	0.0	1.2	-100.0%
<b>Adjusted net income</b>	<b>54.0</b>	<b>34.8</b>	<b>55.0%</b>
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>14.9%</i>	<i>10.0%</i>	<i>4.9 p.p.</i>

Net Income in 1Q26 totaled R\$ 21.5 million, a growth of 45.3% when compared to 1Q25. Adjusting for Stock Option Plans, PPA Intangible Amortization, and Acquisition Earnout Adjustments, as well as Deferred Income Tax and Social Contribution, Adjusted Net Income for the period was R\$ 54.0 million.

## // Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
<b>Income (loss) before income taxes</b>	<b>40.8</b>	<b>23.7</b>	<b>71.9%</b>
Items that do not affect cash	48.0	46.7	2.7%
Variations in working capital	16.5	(57.4)	NM
<b>Net cash provided by operating activities (A)</b>	<b>105.2</b>	<b>13.0</b>	<b>709.8%</b>
Capex for permanent assets	(2.1)	(4.3)	50.2%
Capex for development	(22.5)	(20.7)	-8.4%
<b>Free Cash Flow - After Capex</b>	<b>80.6</b>	<b>(12.1)</b>	<b>NM</b>
Acquisition	(8.7)	(4.9)	-75.9%
Other Investments	(0.3)	(0.3)	2.0%
<b>Net cash provided by investment activities (B)</b>	<b>(33.6)</b>	<b>(30.2)</b>	<b>-11.0%</b>
Loan and financing	0.0	0.0	NM
Commercial lease	(6.3)	(5.6)	-12.4%
Share Buyback / Dividends / Others	(148.7)	(25.2)	-489.1%
<b>Net cash provided by financing activities (C)</b>	<b>(155.0)</b>	<b>(30.9)</b>	<b>-402.2%</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)</b>	<b>(83.3)</b>	<b>(48.1)</b>	<b>-73.2%</b>

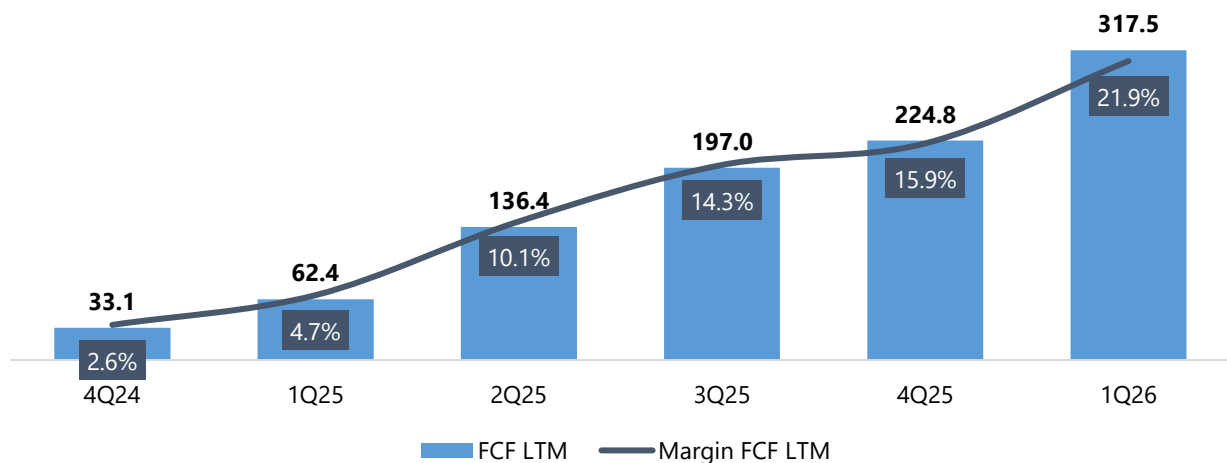
Net cash provided by operating activities totaled R\$ 105.2 million in 1Q26, an amount 709.8% higher than that recorded in 1Q25.

In 1Q26, 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\$ 0.5 million in income tax and social contribution, compared to R\$ 10.0 million in 1Q25, 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.

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 8.4% compared to 1Q25, while Property, Plant and Equipment Capex decreased by approximately R\$ 2.2 million year-over-year.

Free Cash Flow, after Capex, was R\$ 80.6 million in 1Q26, reversing a consumption of R\$ 12.1 million in the same period of the previous year. The chart below shows the evolution of FCF and FCF Margin per quarter considering the last 12 months:



It is worth noting that, in February 2026, the Company concluded a capital reduction in the total amount of R\$ 140 million, through a cash refund to shareholders corresponding to R\$ 0.2547359132 per share. In the same quarter, R\$ 8.7 million in shares of its own issuance were acquired under the buyback program, totaling approximately R\$ 148.7 million in returns to shareholders during the period.

## // Adjusted EBITDA, Capex, and Financial Expense with Receivables

(R\$ million)

LWSA	1Q26	1Q25	vs 1Q25
<b>Consolidated</b>			
Adjusted EBITDA	91.0	70.8	28.4%
(-) Capex	24.6	25.0	-1.7%
(-) Financial Expenses - Receivables Anticipation	10.9	10.6	2.8%
<b>Cash Generation (R\$ M)</b>	<b>55.5</b>	<b>35.2</b>	<b>57.5%</b>
<i>Margin<sup>1</sup> (%)</i>	<i>15.3%</i>	<i>10.7%</i>	<i>4.6 p.p</i>

<sup>1</sup> 1Q25 Margin calculated based on Net Revenue Ex-Squid and Nextios

The indicator measured by Adjusted EBITDA less Capex and Financial Expenses from Receivables Prepayments went from R\$ 35.2 million in 1Q25 to R\$ 55.5 million in 1Q26, representing a 57.5% growth in the period and a 4.6 p.p. margin expansion.

## // ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	1Q25	1Q26
<b>NET REVENUE</b>	<b>348.9</b>	<b>362.8</b>
Cost of Services	(186.4)	(187.3)
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>162.5</b>	<b>175.5</b>
<b>Operating income (expenses)</b>	<b>(130.5)</b>	<b>(125.8)</b>
Selling expenses	(67.6)	(69.9)
General and administrative expenses	(62.3)	(55.8)
Other operating income (expenses), net	(0.6)	(0.1)
<b>Income before financial results and income taxes</b>	<b>31.9</b>	<b>49.7</b>
<b>FINANCIAL RESULT</b>	<b>(8.2)</b>	<b>(9.0)</b>
Financial income	16.9	11.0
Financial expenses	(25.1)	(20.0)
<b>Income (loss) before income taxes</b>	<b>23.7</b>	<b>40.8</b>
<b>Income Taxes</b>	<b>(8.9)</b>	<b>(19.2)</b>
Current income taxes	(8.6)	(0.9)
Deferred income taxes	(0.3)	(18.3)
<b>Net income (loss)</b>	<b>14.8</b>	<b>21.5</b>

\* 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)	1Q25	1Q26
<b>NET REVENUE</b>	<b>104.7</b>	<b>100.7</b>
Cost of Services	(71.6)	(71.8)
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>33.1</b>	<b>28.9</b>
<b>Operating income (expenses)</b>	<b>(29.2)</b>	<b>(27.1)</b>
Selling expenses	(18.9)	(16.8)
General and administrative expenses	(10.4)	(9.4)
Other operating income (expenses), net	0.1	(1.0)
<b>Income before financial results and income taxes</b>	<b>4.0</b>	<b>1.8</b>
<b>Depreciation and amortization</b>	<b>21.1</b>	<b>21.1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>25.1</b>	<b>22.8</b>

\* 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)	1Q25	1Q26
<b>NET REVENUE</b>	<b>244.2</b>	<b>262.1</b>
Cost of Services	(114.8)	(115.4)
<b>GROSS PROFIT</b>	<b>129.4</b>	<b>146.6</b>
<b>Operating income (expenses)</b>	<b>(101.4)</b>	<b>(98.7)</b>
Selling expenses	(48.7)	(49.2)
General and administrative expenses	(51.9)	(46.4)
Other operating income (expenses), net	(0.7)	(3.0)
<b>Income before financial results and income taxes</b>	<b>28.0</b>	<b>48.0</b>
Depreciation and amortization	<b>13.3</b>	<b>15.2</b>
<b>EBITDA</b>	<b>41.3</b>	<b>63.2</b>

\* 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)	1Q25	4Q25	1Q26
ASSETS	03/31/2025	12/31/2025	03/31/2026
<b>Current Assets</b>			
Cash and cash equivalents	399.3	371.9	288.6
Restricted cash	74.5	92.7	85.2
Accounts receivable	769.1	797.6	810.8
Taxes recoverable	3.7	4.0	4.5
Income tax and social contribution to be recovered	44.6	14.7	7.1
Derivatives	0.0	0.1	0.0
Other assets	38.4	43.9	41.1
<b>Total current assets</b>	<b>1,329.5</b>	<b>1,324.9</b>	<b>1,237.3</b>
<b>Non-current assets</b>			
Marketable Securities	13.3	13.5	13.4
Restricted cash	0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	1.9	0.3	0.0
Other assets	5.4	23.1	23.1
Deferred income taxes	207.3	287.2	269.7
Investments	0.0	0.0	0.0
Property and equipment	78.9	76.4	69.3
Right of Use Assets	67.9	64.5	60.2
Intangible assets	2,291.5	1,848.6	1,846.9
<b>Total non-current assets</b>	<b>2,666.2</b>	<b>2,313.5</b>	<b>2,282.6</b>
<b>Total assets</b>	<b>3,995.6</b>	<b>3,638.4</b>	<b>3,519.9</b>

## // ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26
<u>Liabilities and Equity</u>	03/31/2025	12/31/2025	03/31/2026
<b>Current liabilities</b>			
Suppliers	39.7	41.1	40.1
Loans and financing	0.0	0.0	0.0
Lease liability	16.4	18.8	18.8
Salaries and related charges	95.5	115.2	138.5
Income tax and social contribution payable	0.0	0.1	0.2
Other taxes payable	14.5	15.9	11.5
Deferred revenue	101.2	120.2	118.3
Payables to clients	598.8	687.4	685.2
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.3	3.5	3.6
Derivative financial instruments	0.0	0.0	2.9
Accounts payable to former shareholders	237.7	18.3	27.2
Other liabilities	28.3	34.1	42.8
<b>Total current liabilities</b>	<b>1,135.4</b>	<b>1,054.5</b>	<b>1,089.1</b>
<b>Loans and financing</b>			
Suppliers	0.0	0.0	1.5
Loans and financing	0.0	0.0	0.0
Services to be Rendered	0.9	1.5	1.8
Provision for legal proceedings	3.3	3.0	2.5
Accounts payable to former shareholders	37.7	27.5	13.2
Lease liability	61.9	56.7	52.4
Taxes in installments	11.5	9.5	8.8
Deferred income tax and social contribution	6.4	7.6	7.4
Other liabilities	2.1	10.0	0.0
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>123.8</b>	<b>116.0</b>	<b>87.7</b>
<b>EQUITY</b>			
Capital Stock	2,868.3	2,469.9	2,329.9
Shares held in Treasury	(50.6)	(67.0)	(75.6)
Treasury shares canceled	(189.7)	0.0	0.0
Capital reserves	91.4	33.1	37.4
Earning reserves	2.2	31.9	31.9
Asset valuation adjustment	0.0	0.0	(1.9)
Earnings of the period	14.8	0.0	21.5
<b>Total EQUITY</b>	<b>2,736.5</b>	<b>2,467.9</b>	<b>2,343.1</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>3,995.6</b>	<b>3,638.4</b>	<b>3,519.9</b>

## // ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow	1Q25	1Q26
<b>Net Cash provided by operating activities</b>		
<b>Income (loss) before income taxes</b>	23,703.0	40,752.0
<b>Items that do not affect cash</b>	46,692.0	47,959.0
<b>Variations in working capital</b>	(57,404.0)	16,495.0
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>12,991.0</b>	<b>105,206.0</b>
<b>Net cash provided by investment activities</b>		
Purchase of property and equipment	(4,308.0)	(2,145.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	-4,939.0	-8,689.0
Restricted Financial Application	-255.0	-250.0
Acquisition and development of intangible assets	(20,739.0)	(22,477.0)
<b>Net cash provided by investment activities</b>	<b>(30,241.0)</b>	<b>(33,561.0)</b>
<b>Net cash provided by financing activities</b>		
Capital Contribution / Proceed from the Exercise of SOP	772.0	0.0
Lease Liabilities	(5,621.0)	(6,317.0)
Loans and Financing Paid	(2.0)	0.0
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	0.0	0.0
Dividends and IOC	0.0	(139,999.0)
Treasury Shares	(26,008.0)	(8,661.0)
<b>Net cash provided by financing activities</b>	<b>(30,859.0)</b>	<b>(154,977.0)</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(48,109.0)</b>	<b>(83,332.0)</b>
Cash and cash equivalents at beginning of the year	447,378.0	371,931.0
Cash and cash equivalents at end of the year	399,269.0	288,599.0
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(48,109.0)</b>	<b>(83,332.0)</b>

## // Glossary

**Adjusted EBITDA:** A metric that results from EBITDA excluding non-recurring items.

**AI:** Abbreviation for Artificial Intelligence.

**API (Application Programming Interface):** A programming interface that allows communication and integration between different software systems and platforms, enabling agents and applications to exchange data and perform automated actions.

**ARPU (Average Revenue Per User):** Average monthly revenue per client. An indicator used by subscription-based companies to measure earnings per user.

**Average Ticket:** Average revenue value generated per client in a given period, used as an indicator of monetization and the evolution of the contracted product mix.

**AVP:** Abbreviation for Present Value Adjustment.

**Bacen:** Abbreviation for the Central Bank of Brazil.

**Base Monetization:** The process of generating incremental revenue from existing clients through the adoption of new products, plan upgrades, or increased utilization of ecosystem services.

**Bookings:** The addition of new clients.

**bps (Basis Points):** A unit of measurement equivalent to 0.01 percentage point (0.01%), used to express variations in rates, margins, and other financial indicators.

**CAC (Customer Acquisition Cost):** Determines how much the company is spending to acquire a new client.

**CAPEX:** 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, allowing for a single view of the consumer and supporting personalization, automation, and data-driven decision-making.

**Churn:** A metric used to determine the loss of revenue or clients.

**Commerce Enterprise:** A segment of larger clients served by the Wake platform, characterized by high-volume operations, greater integration complexity, and specific e-commerce infrastructure requirements.

**Cohorts:** A metric used to analyze the results obtained from a specific "vintage" of clients, tracking their evolution over a certain period.

**CRM (Customer Relationship Management):** A business strategy combined with software that centralizes client information, automates sales/marketing tasks, and improves service.

**Cross-selling:** A technique used to sell more than one service, in a complementary manner, to the same client.

**EBITDA:** Abbreviation for Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization.

**Ecosystem GMV:** The total GMV transacted within the Company by E-commerce Platform Subscribers, whether through Proprietary Stores or Marketplaces. Includes GMV from Tray + Bagy + Wake (Proprietary Store + Marketplace) + Ideris + Bling (Marketplace) clients.

**EoP (End of Period):** Abbreviation for "End of Period."

**Earnout:** A contractual clause adopted in M&A (mergers and acquisitions) transactions that provides for an additional payment contingent on the future results of the business.

**ERP (Enterprise Resource Planning):** A system developed to unify the control of various departments and processes.

**FCF Margin:** An indicator that expresses Free Cash Flow as a percentage of Net Revenue, highlighting the company's efficiency in converting revenue into available cash.

**FCF Yield (Free Cash Flow Yield):** An indicator that relates Free Cash Flow to the company's market value, demonstrating the cash return generated relative to its market price.

**Free Cash Flow (FCF):** An indicator used to measure the actual cash generated by the company's operations. An important metric as an indicator of financial health and generation of wealth.

**Free Float:** The portion of a company's shares available for free trading on the market; those not held by majority or controlling shareholders.

**GMV (Gross Merchandise Volume):** Corresponds to the gross volume of transacted merchandise.

**Go-live:** The activation and start of operation for a new client or project on a platform, marking the effective beginning of its operations.

**Goodwill:** The amount paid in the purchase of a company that exceeds its market value.

**Headcount:** The number of people working in an organization.

**ICVA (Cielo Expanded Retail Index):** An indicator that measures the performance of Brazilian retail, calculated by Cielo based on the volume of transactions carried out in its accreditation network, covering different segments and sales channels.

**Inside Sales:** A sales structure that utilizes an internal team of employees.

**KPI (Key Performance Indicator):** A key performance indicator used to measure and track the results of a company or process in relation to its strategic goals.

**Live Shop:** A sales modality conducted via a live internet broadcast. Offers are shown while products are presented along with their features and characteristics.

**LLM (Large Language Model):** A large-scale language model based on Artificial Intelligence, trained on vast volumes of text to understand and generate natural language, serving as the foundation for generative AI assistants and agents.

**LTM (Last Twelve Months):** A financial metric used to evaluate performance over the most recent 12 months.

**LTV (Lifetime Value):** A business metric that estimates the contribution margin of each client's lifespan within the company.

**LTV/CAC:** Metrics used to measure the overall performance of the business.

**Market share:** The portion of the market held by a specific company.

**Marketplaces:** A platform controlled by one company that brings together products and services from various other brands.

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

**Omnichannel:** A retail trend based on the concentration of all channels used by a company. It allows the consumer to see no difference between the online and offline worlds, integrating physical stores, virtual stores, and buyers.

**OMS (Order Management System):** A system whose main function is to provide the necessary support across all sales stages, tracking from the customer's order to the completion of delivery.

**PDV (POS - Point of Sale):** Abbreviation for "Point of Sale."

**P&L (Profit and Loss Statement):** An accounting report that summarizes the operations carried out by the company in a given period, showing the net result (profit or loss) for the fiscal year.

**PPA (Purchase Price Allocation):** A process to determine the value of assets and liabilities of an acquired company, performed after an acquisition or in other business combinations such as mergers.

**Prepayment of Receivables:** A financial operation where the company receives early payments for installment or term sales, subject to a discount rate paid to the financial agent or payment operation.

**Proforma:** Presentation of financial data adjusted to reflect a homogenous comparison base, excluding the effects of acquisitions or divestments during the analyzed period to make comparisons more representative.

**QA (Quality Assurance):** A set of processes and quality assurance practices in software development aimed at identifying and correcting defects before delivery to the end user.

**R&D:** Abbreviation for Research and Development.

**SMB (Small and Medium Sized Businesses):** Classification used to determine organization size based on headcount.

**Storefront:** The visual interface of the virtual store presented to the end consumer, responsible for the browsing experience, product display, and sales conversion in e-commerce.

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

**Up-selling:** A strategy adopted to encourage the customer to acquire a more sophisticated or robust version of a product/service.

**White Label:** A business model where a product can be resold by other companies without disclosing who created it; the brand displayed is that of the seller.

**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, automating responses, transcribing audio, and resolving demands instantly to reduce wait times.

**YoY (Year-over-Year):** Abbreviation for annual comparison.

# lwsa

(B3: LWSA3)

**Check out the other 1Q26 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.