



lwsa



2T26

LWSA S/A.





Disclaimer

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da LWSA S/A são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhões de reais (exceto quando informado), assim como os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros orgânico e proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



lwsa

Rafael Chamas

CEO



Resumo Executivo

01

Crescimento da **Receita Líquida de Commerce** em duplo dígito vs 2T25, totalizando **R\$ 276,0 milhões**. Destaque para a expansão da base de clientes e da receita de assinaturas de + **14%**

+12,4%

Receita Líquida Commerce

02

Recorde histórico da **Margem EBITDA Ajustada** de **27,3%** (+5,4 p.p. vs 2T25) no valor de **R\$ 102,5 milhões** a maior nos últimos **24 trimestres**

+35,1%

EBITDA Ajustado

03

No Commerce, recorde histórico da **Margem EBITDA Ajustada** de **27,7%** (+6,4 p.p. vs 2T25) no valor de **R\$ 76,3 milhões**, a maior nos últimos **24 trimestres**

27,7%

Margem Commerce

04

Geração robusta de caixa, com FCF de **R\$ 137,2 milhões** no 1S26 (+51,4% vs 1S25) e **18,6%** de Margem FCF no semestre. Nos últimos 12 meses, o FCF foi de **R\$ 271,4 milhões** (Yield de ~15%)

+51,4%

FCF 1S26

05

Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 65,7 milhões** no trimestre (+48,7% vs 2T25) e **R\$ 119,7 milhões** no 6M26 (+51,5% vs 6M25)

+48,7%

Lucro Líquido Ajustado

Resultados 2T26

+15,2%

GMV do Ecossistema

R\$ 20,3 bi

+13,0%

TPV

R\$ 2,3 bi

+8,2%

Receita Líquida

R\$ 375,2 mm

+12,4%

Receita Líquida de Commerce

R\$ 276,0 mm

+14,0%

Rec. Assinaturas em Commerce

R\$ 148,6 mm

215,5 mil

Assinantes de Plataforma

+8,8%

+35,1%

EBITDA Ajustado

R\$ 102,5 mm

27,3% de Margem · +5,4 p.p.

137,2 mm

Fluxo de Caixa Após Capex (1S26)

18,6% de margem

Orquestrador de agentes

Arquitetura modular: o lojista compõe visualmente uma sequência de passos (extração de intenção, roteamento, chamadas a APIs e a modelos de linguagem, formatação de resposta) sem programar. A mesma espinha dorsal é aplicável a diferentes jornadas e plataformas do grupo.

Agente de Logística

Audita o racional de cada cotação de frete e permite simular escolhas de rotas e transportadoras.

Agente de Catálogo

Automatiza a curadoria e o enriquecimento das informações de produto, otimizando para SEO e para descoberta via IA.

Agente de Criação

Gera estruturas de hotspots e páginas comerciais a partir de comandos conectados aos dados reais da operação.

Agente de Promoções

Sugere e configura dinâmicas comerciais com base em comportamento de compra, estoque e margem.

E muitos outros em breve.

Agente de Enriquecimento de Catálogo

Automatiza a curadoria e o enriquecimento de dados do catálogo, otimizando para SEO e buscas por IA (GEO)

O que você está procurando?

Layout Clássico

wakemoda

Produto > Editar Produto

Editar Produto

Detalhes do Produto

Nome do Vendedor
Nome wakemoda

Nome do Produto
Informe um nome para o produto. (Preenchimento obrigatório)
Nome MACACÃO LONGO COMBINADO

Marca
Selecione a Marca do produto. (Preenchimento opcional)
Marca ZARA

Produto Pai
Informe o ParentID do Produto Pai ao qual este produto estará relacionado. (Preenchimento opcional)
Produto Pai 166531

Informações
Defina os Tipos de Informação do Produto (Preenchimento opcional)

INFORMAÇÕES

CARRINHO

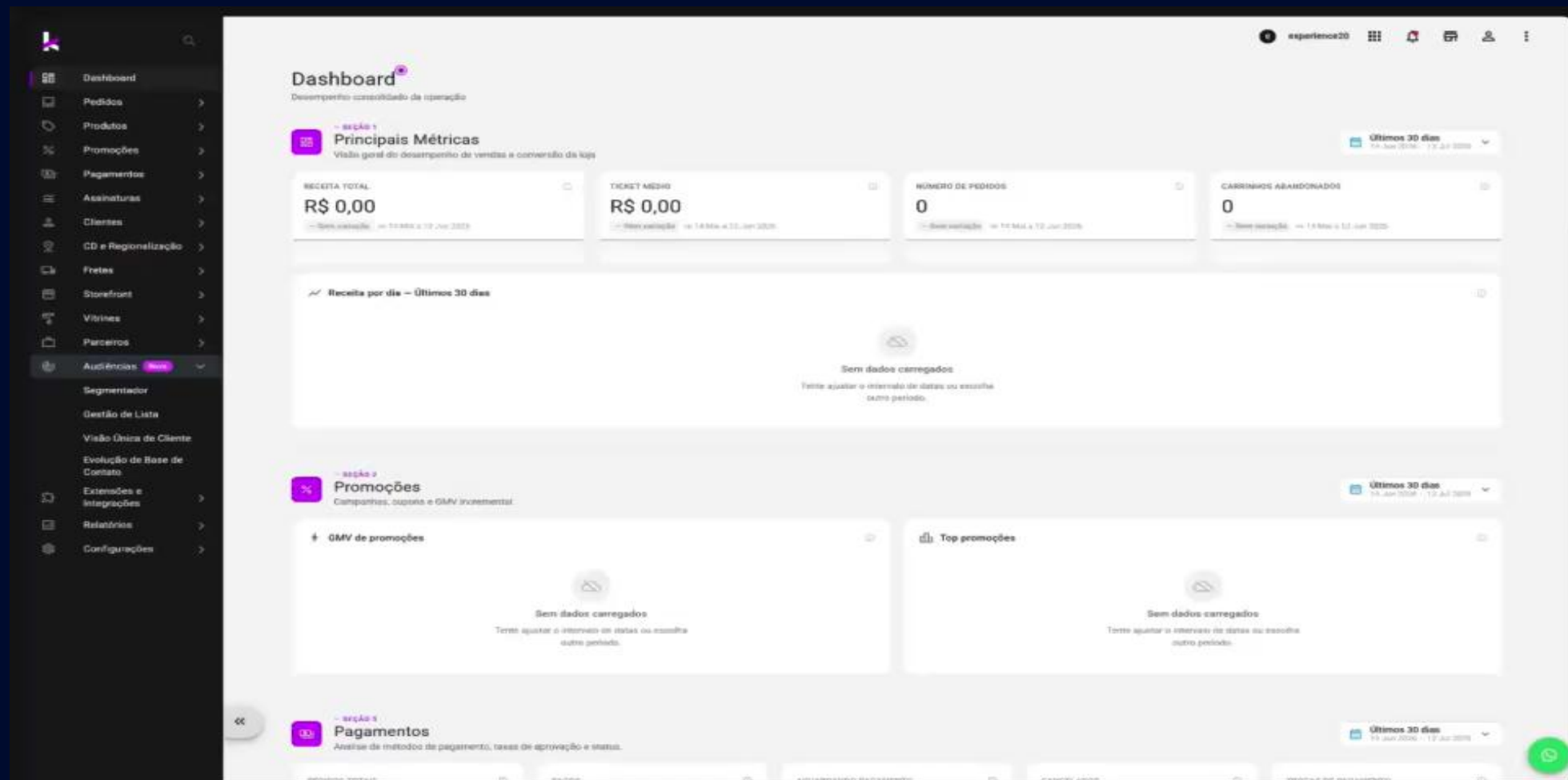
BENEFÍCIOS

ESPECIFICAÇÕES

Título
Informe o título da informação do produto.
Título

Agente de Segmentação de Audiências

Visão 360° do cliente individual e Unificação de bases fragmentadas + Novas Segmentações e criações customizadas



Operação & Fulfillment — Agente de Saúde da Operação

Novo dashboard de Saúde de Atendimento da operação de fulfillment em tempo real

**GMV EM RISCO**

Ainda dá pra salvar

Pedidos recusados aguardando change seller — recuperáveis com ação imediata.

**GMV SALVO**

Recuperado com sucesso

Change seller efetivado e o pedido faturado em outra loja da rede.

**GMV PERDIDO**

Cancelado definitivamente

Sem entrega e sem recuperação possível.

wake OMS

Painel de Pedidos

Dashboard Indicadores

Pedidos

Insights

Saúde do atendimento

Novo Pedido

Devoluções

Ponto de Retirada

Estoque

Romaneios

Venda Digital

Relatórios

Log

Status Sintalk Client

Tarefas

Configurações

Ajuda (Manuais)

felipe.silva

Sair

Sair da Nova Versão

felipe.silva

Painel de Pedidos

Clique no status desejado para visualizar os pedidos

 466 Pagamento Pendente * Últimos 90 dias	 92 Pendente * Últimos 90 dias	 75 Aceito * Últimos 90 dias
 107 Aguard. Faturamento * Últimos 90 dias	 642 Faturado * Últimos 7 dias	 2745 Expedido * Últimos 7 dias
 904 Aguardando Retirada * Últimos 90 dias	 3239 Entregue * Últimos 7 dias	 34 Prob. Int. transp * Últimos 90 dias
 10 Aguard. Análise Admin * Últimos 90 dias	 569 Cancelado * Últimos 7 dias	 78 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias
 92 Problema na Entrega * Últimos 90 dias	 4269 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias	 6024 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias

Agente de Validação e Inteligência Logística

Explica o racional técnico por trás de cada cotação, permitindo auditar escolhas de rotas e transportadoras via simulação.

Vamos Simular uma Nova Cotação de Frete?

Analise cotações de frete e compare transportadoras em segundos através de nossa Inteligência Artificial orientada a dados.

✦ Como nossa IA analisa seu frete

Entenda como funciona a inteligência por trás de cada cotação para garantir eficiência logística



Diagnóstico de Priorização

A IA identifica os motivos da priorização de envio e os custos envolvidos, simplificando a leitura da sua operação logística através de dados reais.



Priorização Inteligente

O sistema analisa sua fila de prioridade de lojas e CDs, retornando a origem mais eficiente e rápida para cada região do país conforme as regras de negócio.



Dica de Preenchimento

Para resultados exatos, utilize sempre o ID do item e o CEP. Ex: "Cotar frete do Produto ID 49582 para o CEP 01310-100".

✦ Insira os dados da cotação e o CEP de destino...

Sugestões: <

Simular cotação de um Produ...
Ex: Por favor, cotar frete do Prod...

Simular cotação de um Carri...
Ex: Por favor, cotar frete do Carri...

Simular cotação de múltiplos...
Ex: Por favor, cotar frete para 3x ...

>

LWSA S/A · B3: LWSA3 · Apresentação de Resultados 2T26

10 / 19

IA | Resultado para nossos clientes

A infraestrutura acelera a operação do cliente: lançamento mais rápido de lojas e primeira venda em menos tempo (2T25 → 2T26)

-72,0%

Tempo médio de inauguração de loja

Redução expressiva no prazo até a loja entrar no ar

+22,4%

Lojas com 1ª venda em até 60 dias

Mais lojas realizando a primeira venda logo após a criação

Como a principal causa de churn na base PME é a mortalidade de operações que não vendem, acelerar o lançamento e a primeira venda atua diretamente sobre retenção e LTV.

Bling | Reposicionamento Estratégico

O Bling amplia seu posicionamento: de ERP a **Plataforma Completa de Negócios** para o lojista

Consolidação da Tese de Ecossistema LWSA

O Bling torna-se o ponto de entrada e eixo de retenção do lojista dentro da LWSA.
Um único ecossistema integrado de comércio digital para o Brasil — da gestão à entrega.

Integração Total dos Produtos

A jornada **Gerir → Vender → Enviar** 100% dentro do ecossistema LWSA. De ERP a Loja Virtual e Loja Física, com Logística e Serviços Financeiros
Cross-sell estrutural: evolução do loop interno nos produtos sustenta retenção e expansão, e amplia LTV potencial.

Ampliação do Mercado Endereçável

Novo foco no Middle Market: clientes com maior complexidade operacional e maior potencial de ARPU.

Novo Posicionamento Bling

01

Gerir

NÚCLEO DE GESTÃO

ERP, fiscal, estoque e serviços financeiros.

Agentes de IA para geração de insights, relatórios e ações do sistema.

02

Vender

CANAIS DE VENDA

Marketplaces, Loja Virtual e Loja Física.

Canais próprios nativos no Bling. Loja no ar em minutos.

03

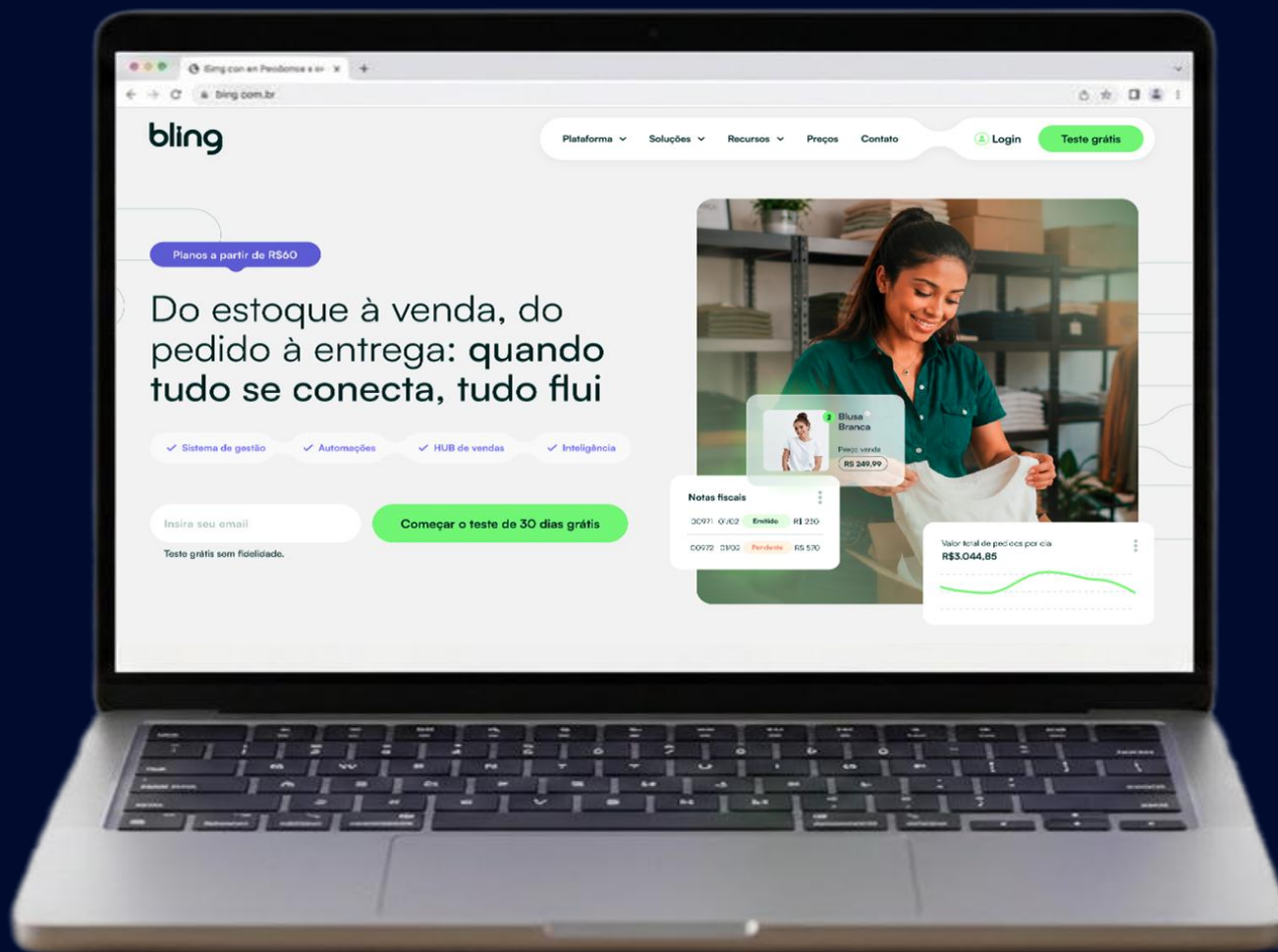
Enviar

LOGÍSTICA E ENVIOS

Frete, etiqueta, rastreamento e atendimento integrados.

Via Bling Envios, até **80%** de desconto no frete.

A jornada completa do lojista em um único ecossistema — “Pro seu crescimento fluir”





IWSA

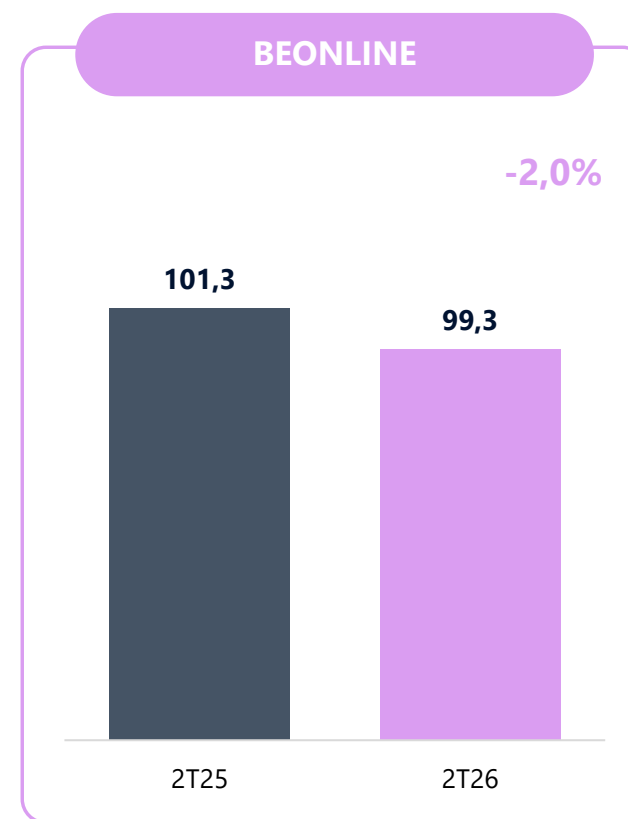
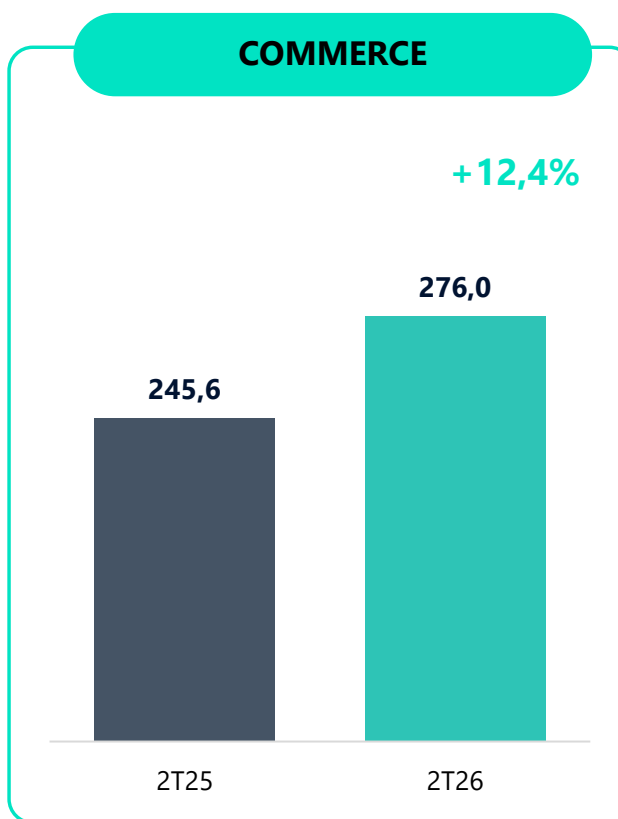
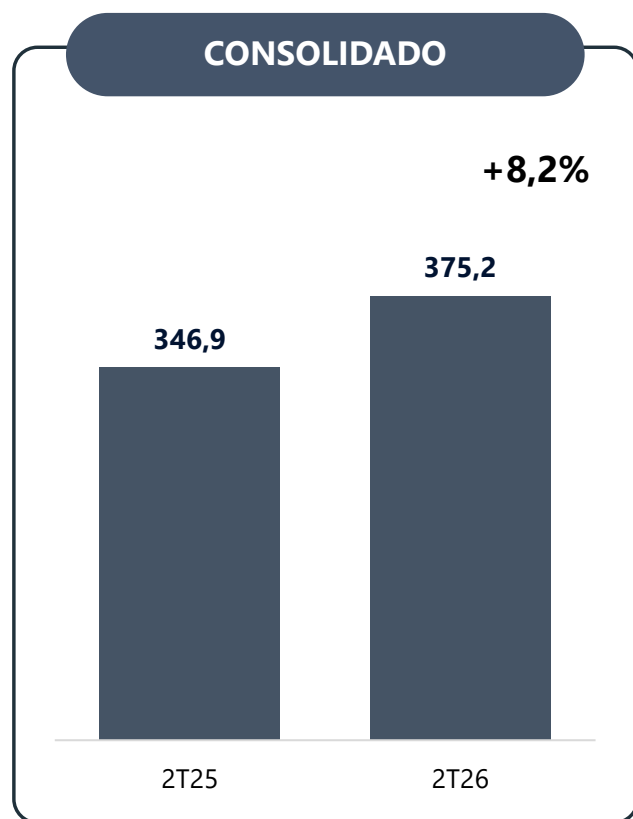
André Kubota

CFO



Receita Líquida 2T26

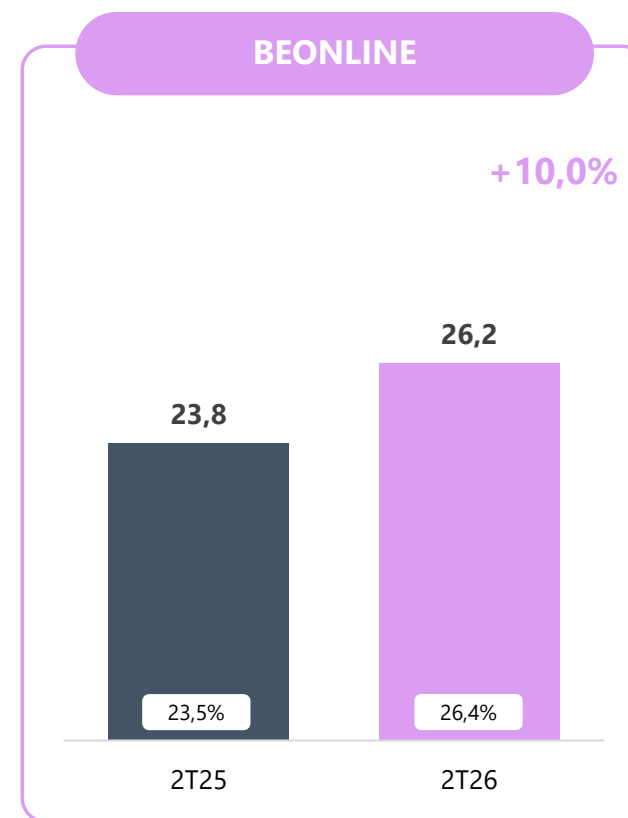
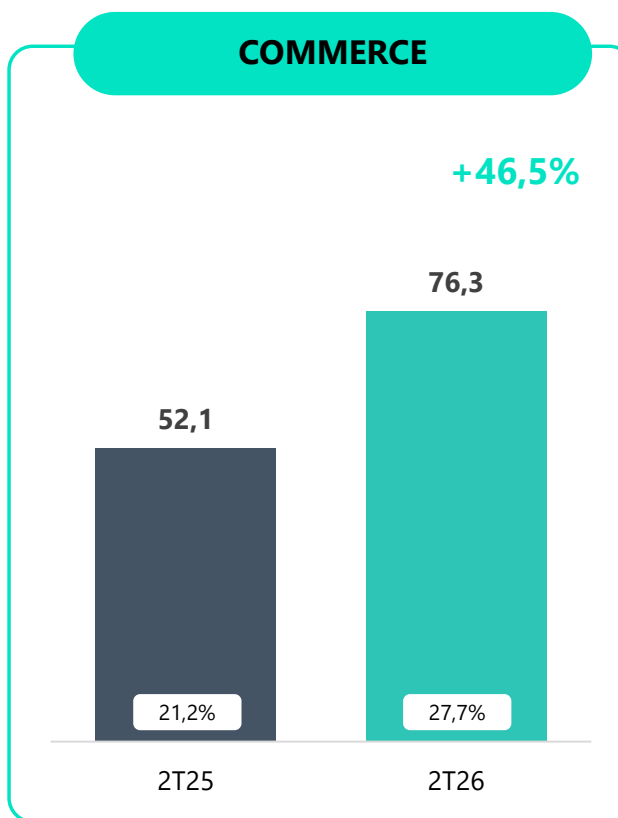
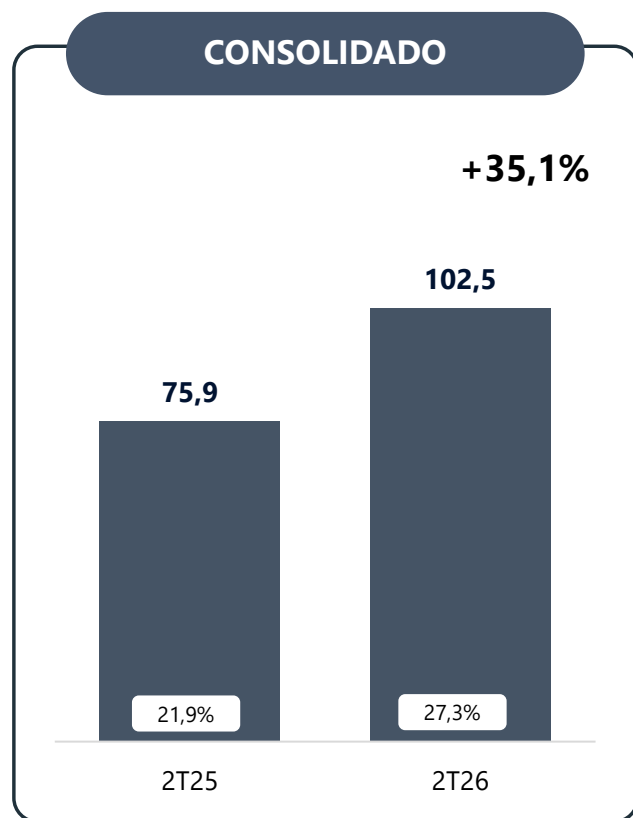
R\$ mm

**Receita Assinatura: +14,0%***Em bases comparáveis, excluindo Squid e Nextios.*

LWSA S/A · B3: LWSA3 · Apresentação de Resultados 2T26

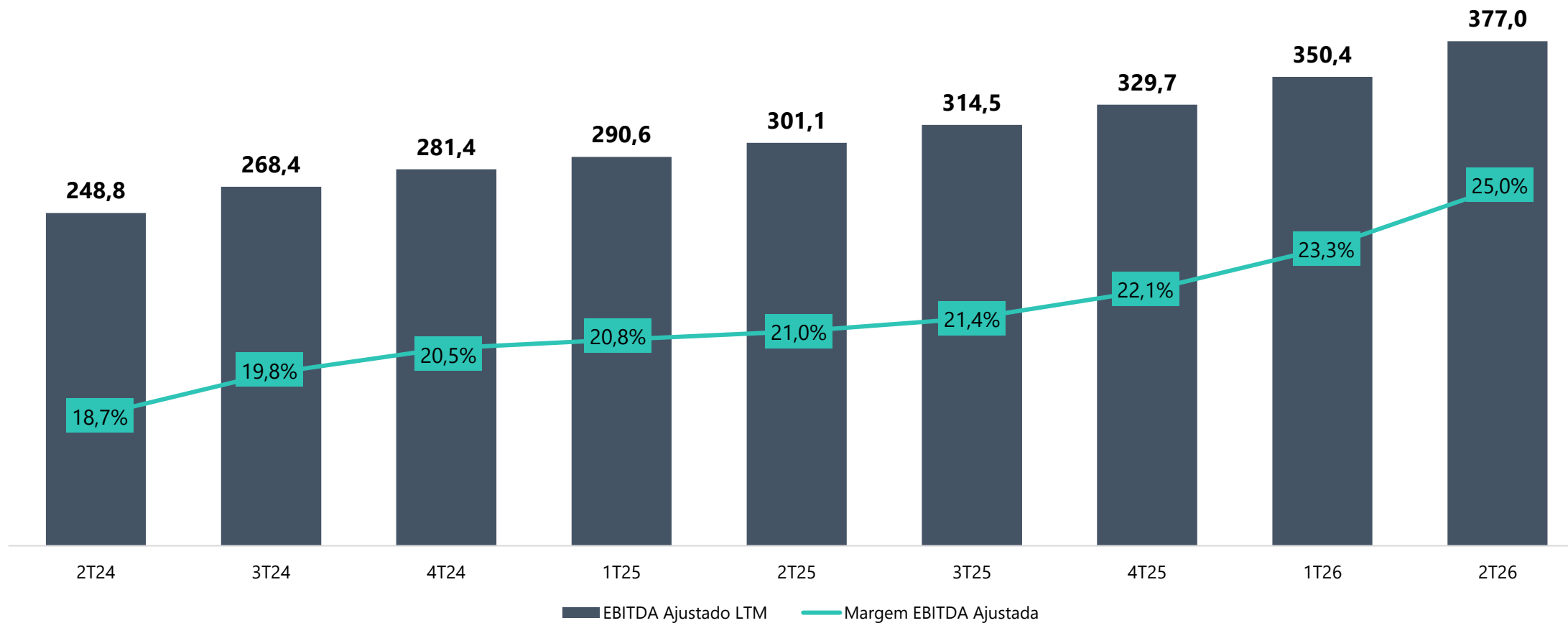
EBITDA Ajustado 2T26

R\$ mm e Margem EBITDA Ajustada em %



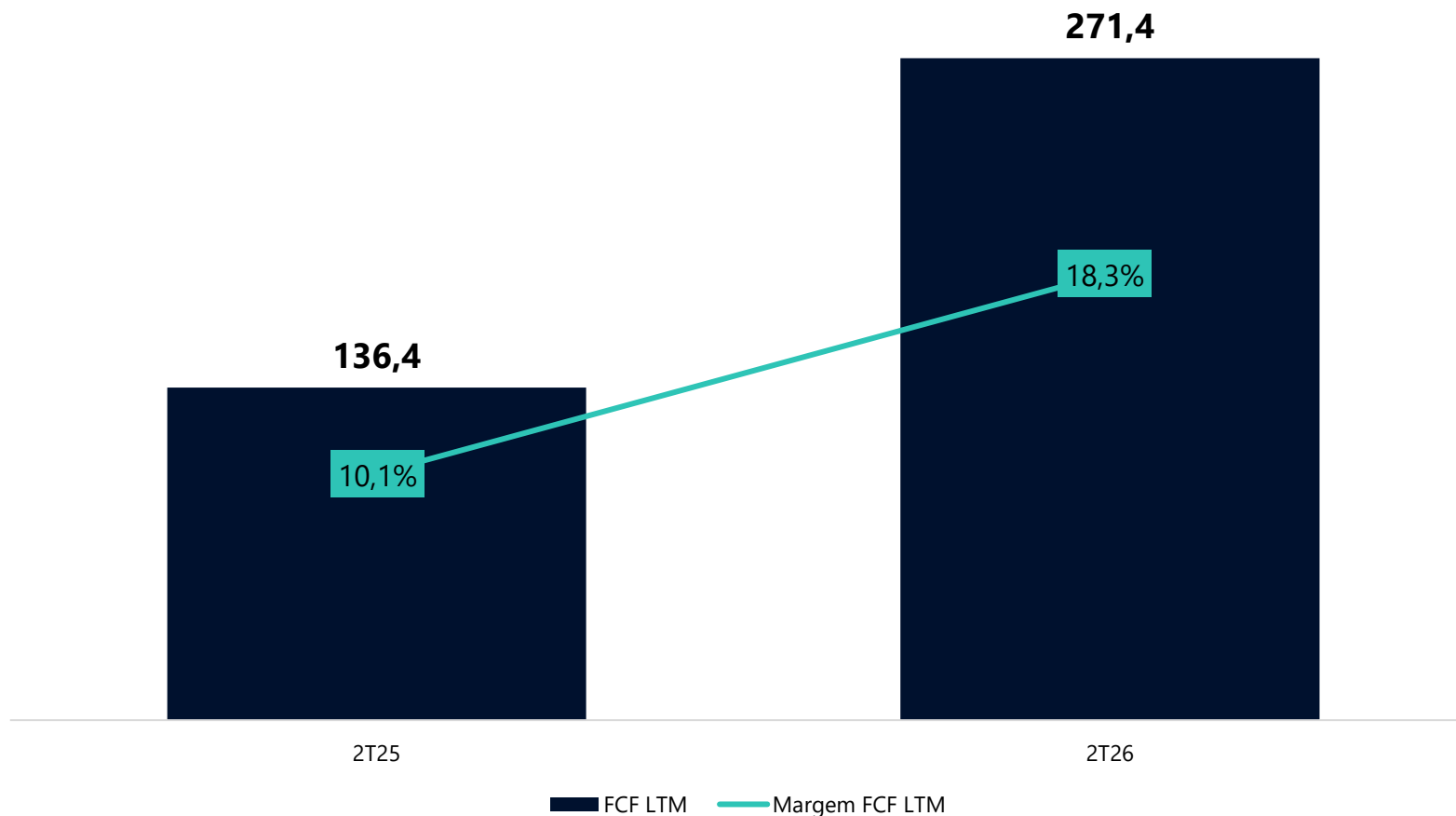
Aceleração do EBITDA Ajustado (LTM)

R\$ mm e Margem EBITDA Ajustada · últimos 12 meses



Geração de Caixa (FCF LTM)

R\$ mm e Margem FCF · últimos 12 meses



RETORNO AOS ACIONISTAS

nos últimos 12 meses

R\$ 199,3

milhões

via Dividendos, Redução de Capital e Recompra de Ações



lwsa

Q&A





lwsa

2Q26

LWSA S/A.



lwsa

Disclaimer

The statements contained in this document related to business prospects, projections on operating and financial results and those related to LWSA S/A's growth perspectives are merely projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Board about the future of the business. These expectations depend materially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to changes without notice. All variations presented here are calculated based on numbers in millions of reais (unless otherwise stated), as well as rounding. This performance report includes accounting and non-accounting data such as operational, organic and pro forma financial data and projections based on the expectations of the Company's Management. The non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.



lwsa

Rafael Chamas

CEO



Executive Summary

01

Double-digit growth in **Commerce Net Operating Revenue** vs 2Q25, totaling **R\$ 276.0** million. Highlight for client base expansion and subscription revenue of **+14%**

+12.4%
Commerce Net Operating
Revenue

02

All-time record **Adjusted EBITDA Margin** of **27.3%** (+5.4 p.p. vs 2Q25), totaling **R\$ 102.5** million, the highest in the last **24 quarters**

+35.1%
Adjusted EBITDA

03

In Commerce, all-time record **Adjusted EBITDA Margin** of **27.7%** (+6.4 p.p. vs 2Q25), totaling **R\$ 76.3** million, the highest in the last **24 quarters**

27.7%
Commerce Margin

04

Robust cash generation, with FCF of **R\$ 137.2** million in 1H26 (**+51.4%** vs 1H25) and an **18.6%** FCF Margin in the half-year. In LTM, FCF reached R\$ 271.4 million (Yield of **~15%**)

+51.4%
FCF 1H26

05

Adjusted Net Income of **R\$ 65.7** million in the quarter (**+48.7%** vs 2Q25) and **R\$ 119.7** million in 6M26 (**+51.5%** vs 6M25)

+48.7%
Adjusted Net Income

2Q26 Results

+15.2%

Ecosystem GMV

R\$ 20.3 bn

+13.0%

TPV

R\$ 2.3 bn

+8.2%

Net Operating Revenue

R\$ 375.2 mm

+12.4%

Commerce Net Operating
Revenue

R\$ 276.0 mm

+14.0%

Commerce Subscription Rev.

R\$ 148.6 mm

215.5 k

Platform Subscribers

+8.8%

+35.1%

Adjusted EBITDA

R\$ 102,5 mm

27.3% Margin · +5.4 p.p.

137.2 mm

Free Cash Flow After Capex (1H26)

18.6% margin

The Agent Orchestrator

Modular architecture: merchants visually assemble a sequence of steps (intent extraction, routing, API and language model calls, response formatting) without coding. The same core framework applies to various journeys and platforms across the group

Logistics Agent

Audits the rationale behind each freight quote and enables route and carrier simulation choices.

Catalog Agent

Automates curation and enriches product details, optimizing for SEO and AI discovery.

Creation Agent

Generates hotsite structures and commercial pages via prompts connected to real operational data.

Promotions Agent

Suggests and configures commercial dynamics based on purchasing behavior, inventory levels, and margins.

And many others coming soon.

Catalog Enrichment Agent

Automates catalog data curation and enrichment, optimizing for SEO and AI search (GEO)

O que você está procurando?

Layout Clássico

W wakemoda

Produto > Editar Produto

Editar Produto

Detalhes do Produto

Nome do Vendedor

Nome wakemoda

Nome do Produto

Informe um nome para o produto. (Preenchimento obrigatório)

Nome MACACÃO LONGO COMBINADO

Marca

Selecione a Marca do produto. (Preenchimento opcional)

Marca ZARA

Produto Pai

Informe o ParentID do Produto Pai ao qual este produto estará relacionado. (Preenchimento opcional)

Produto Pai 166531

Informações

Defina os Tipos de Informação do Produto (Preenchimento opcional)

INFORMAÇÕES

CARRINHO

BENEFÍCIOS

ESPECIFICAÇÕES

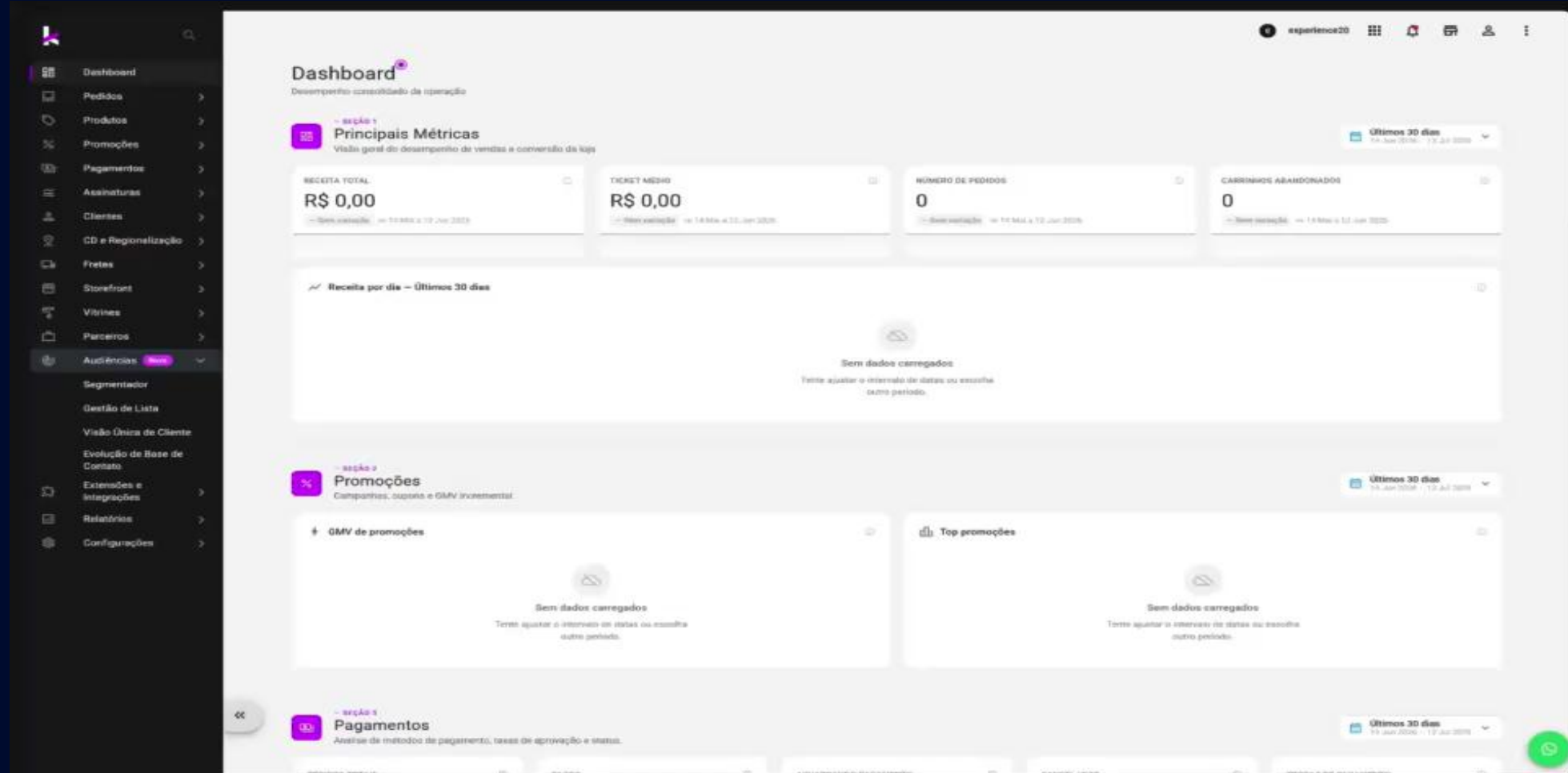
Título

Informe o título da informação do produto.

Título

Audience Segmentation Agent

360° view of the individual customer and Unification of fragmented databases + New Segmentations and customized creations



Operations & Fulfillment — Operational Health Agent

New Customer Service Health dashboard for real-time fulfillment operations

 **GMV AT RISK**
Still saveable
Rejected orders awaiting seller change — recoverable through immediate action.

 **SAVED GMV**
Successfully recovered
Seller change completed and order invoiced at another store in the network.

 **LOST GMV**
Permanently canceled
No delivery and no recovery possible.

wake OMS

Painel de Pedidos

Dashboard Indicadores

Pedidos

Insights

Saúde do atendimento

Novo Pedido

Devoluções

Ponto de Retirada

Estoque

Romaneios

Venda Digital

Relatórios

Log

Status Sintalk Client

Tarefas

Configurações

Ajuda (Manuais)

felipe.silva

Sair

Sair da Nova Versão

felipe.silva

Painel de Pedidos

Clique no status desejado para visualizar os pedidos

 466 Pagamento Pendente * Últimos 90 dias	 92 Pendente * Últimos 90 dias	 75 Aceito * Últimos 90 dias
 107 Aguard. Faturamento * Últimos 90 dias	 642 Faturado * Últimos 7 dias	 2745 Expedido * Últimos 7 dias
 904 Aguardando Retirada * Últimos 90 dias	 3239 Entregue * Últimos 7 dias	 34 Prob. Int. transp * Últimos 90 dias
 10 Aguard. Análise Admin * Últimos 90 dias	 569 Cancelado * Últimos 7 dias	 78 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias
 92 Problema na Entrega * Últimos 90 dias	 4269 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias	 6024 Devolução/Extravio * Últimos 30 dias

Logistics Validation and Intelligence Agent

Explains the technical rationale behind each quote, enabling route and carrier choices to be audited via simulation

Vamos Simular uma Nova Cotação de Frete?

Analise cotações de frete e compare transportadoras em segundos através de nossa Inteligência Artificial orientada a dados.

✦ Como nossa IA analisa seu frete

Entenda como funciona a inteligência por trás de cada cotação para garantir eficiência logística



Diagnóstico de Priorização

A IA identifica os motivos da priorização de envio e os custos envolvidos, simplificando a leitura da sua operação logística através de dados reais.



Priorização Inteligente

O sistema analisa sua fila de prioridade de lojas e CDs, retornando a origem mais eficiente e rápida para cada região do país conforme as regras de negócio.



Dica de Preenchimento

Para resultados exatos, utilize sempre o ID do item e o CEP. Ex: "Cotar frete do Produto ID 49582 para o CEP 01310-100".

✦ Insira os dados da cotação e o CEP de destino...

Sugestões: <

Simular cotação de um Produ...

Ex: Por favor, cotar frete do Prod...

Simular cotação de um Carri...

Ex: Por favor, cotar frete do Carri...

Simular cotação de múltiplos...

Ex: Por favor, cotar frete para 3x ...

>

AI | Value delivered to our clients

Infrastructure accelerates customer operations: faster store launches and first sales achieved in less time (2Q25 to 2Q26)

-72.0%

Average time to launch a store

Significant reduction in the timeline for a store to go live

+22.4%

Stores with first sale within 60 days

More stores achieving their initial sale shortly after creation

As the main driver of churn in the SMB base is early operational mortality before making sales, accelerating store launch and initial sales directly drives higher retention and LTV.

Bling | Strategic Repositioning

Bling expands its positioning: from ERP to a **Complete Business Platform** for merchants

Consolidation of the LWSA Ecosystem Thesis

Bling becomes the entry point and retention core for merchants within LWSA

A single integrated digital commerce ecosystem for Brazil — from management to delivery

Full Product Integration

The **Manage** → **Sell** → **Ship** journey 100% within the LWSA ecosystem. From ERP to Online Store and Brick-and-Mortar Store, with Logistics and Financial Services

Structural cross-selling: product loop evolution sustains retention and expansion while expanding potential LTV

Expansion of Addressable Market

New focus on the Middle Market: clients with higher operational complexity and higher potential ARPU

New Bling Positioning

01

Manage

MANAGEMENT CORE

ERP, tax, inventory, and financial services

AI agents for generating insights, reports, and system actions

02

Sell

SALES CHANNELS

Marketplaces, Online Store, and Brick-and-Mortar Store

Native proprietary channels in Bling. Store up and running in minutes

03

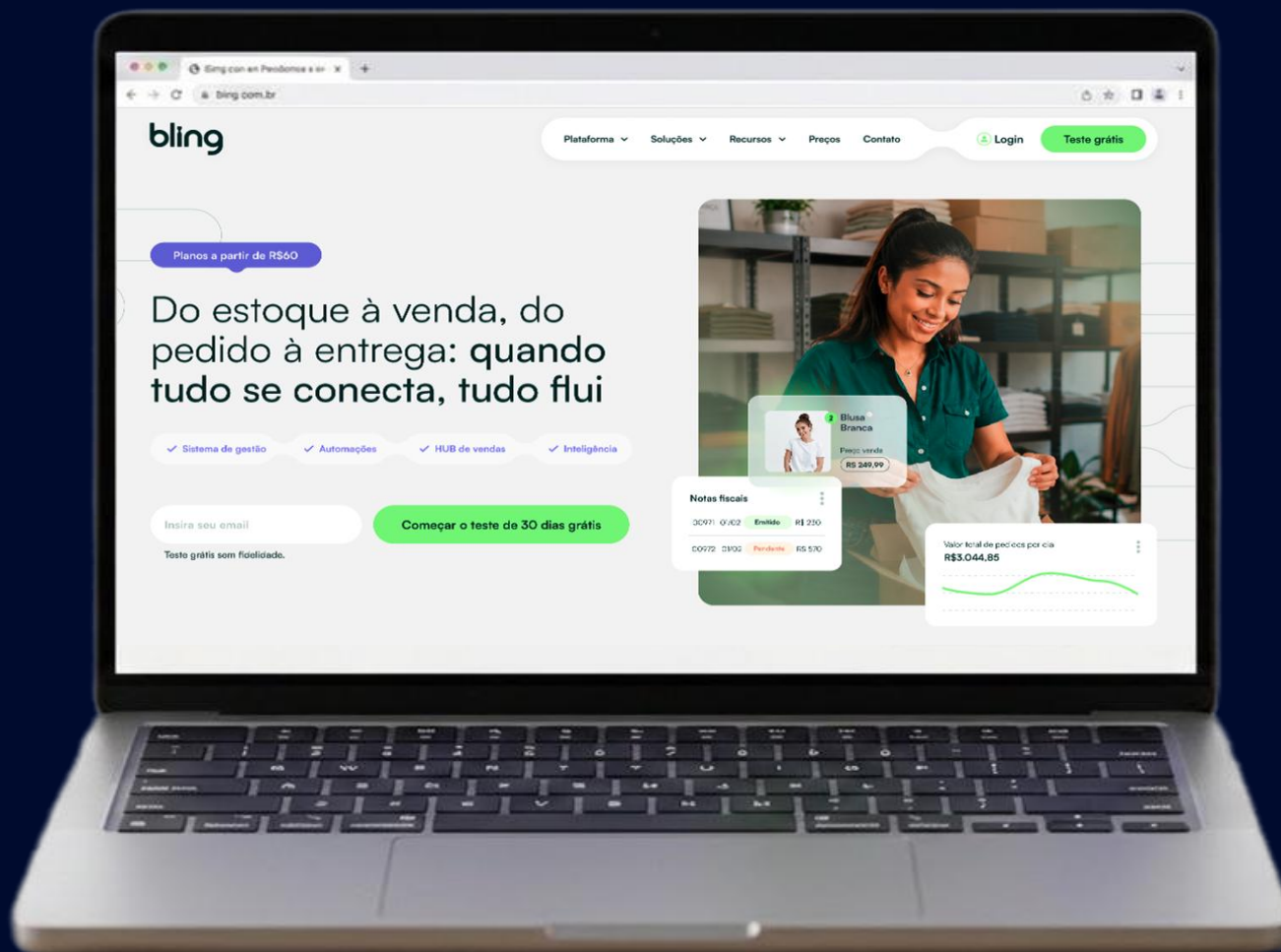
Ship

LOGISTICS AND SHIPPING

Integrated shipping rates, labels, tracking, and customer service

Via Bling Envios, up to **80%** discount on shipping.

The merchant's complete journey in a single ecosystem — *"So your growth flows"*





lwsa

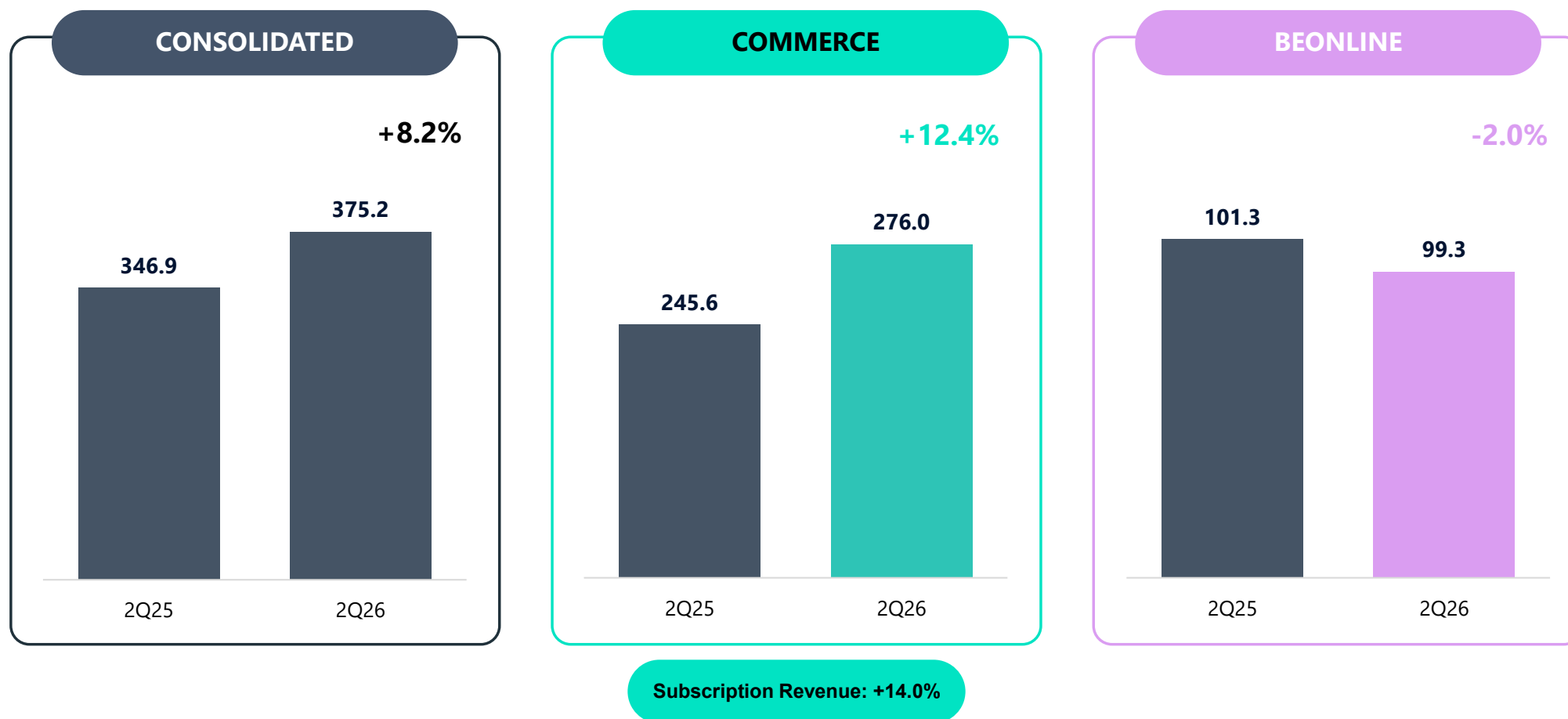
André Kubota

CFO



Net Operating Revenue 2Q26

R\$ mm

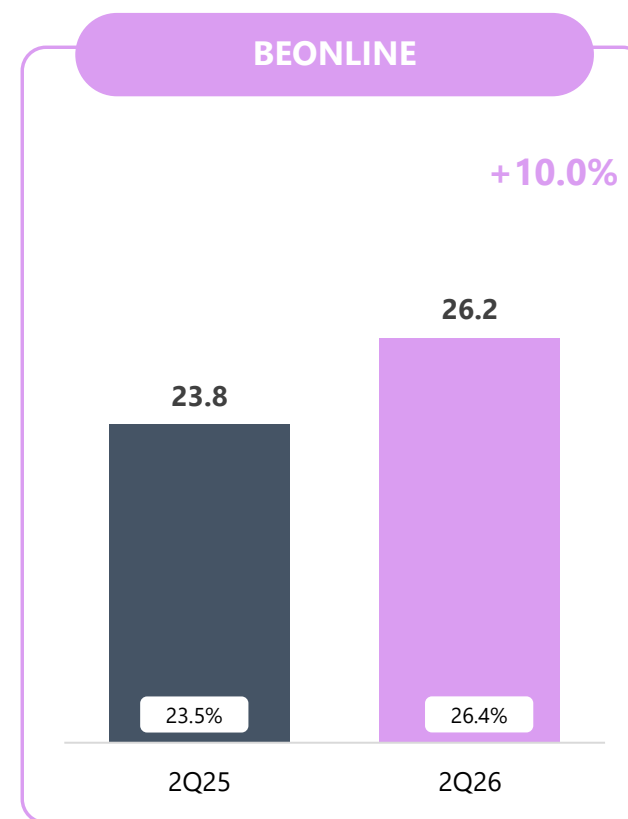
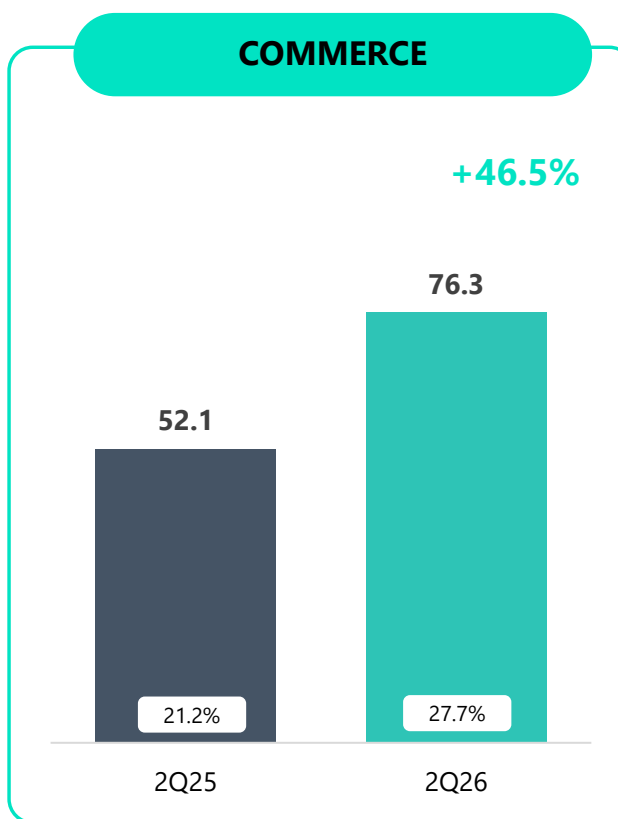
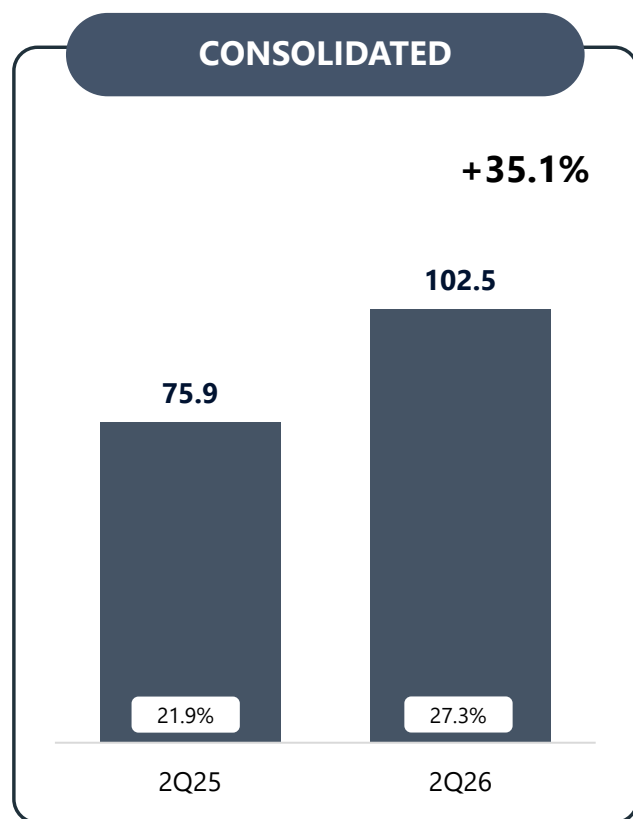


On a comparable basis, excluding Squid and Nextios.

LWSA S/A · B3: LWSA3 · 2Q26 Earnings Presentation

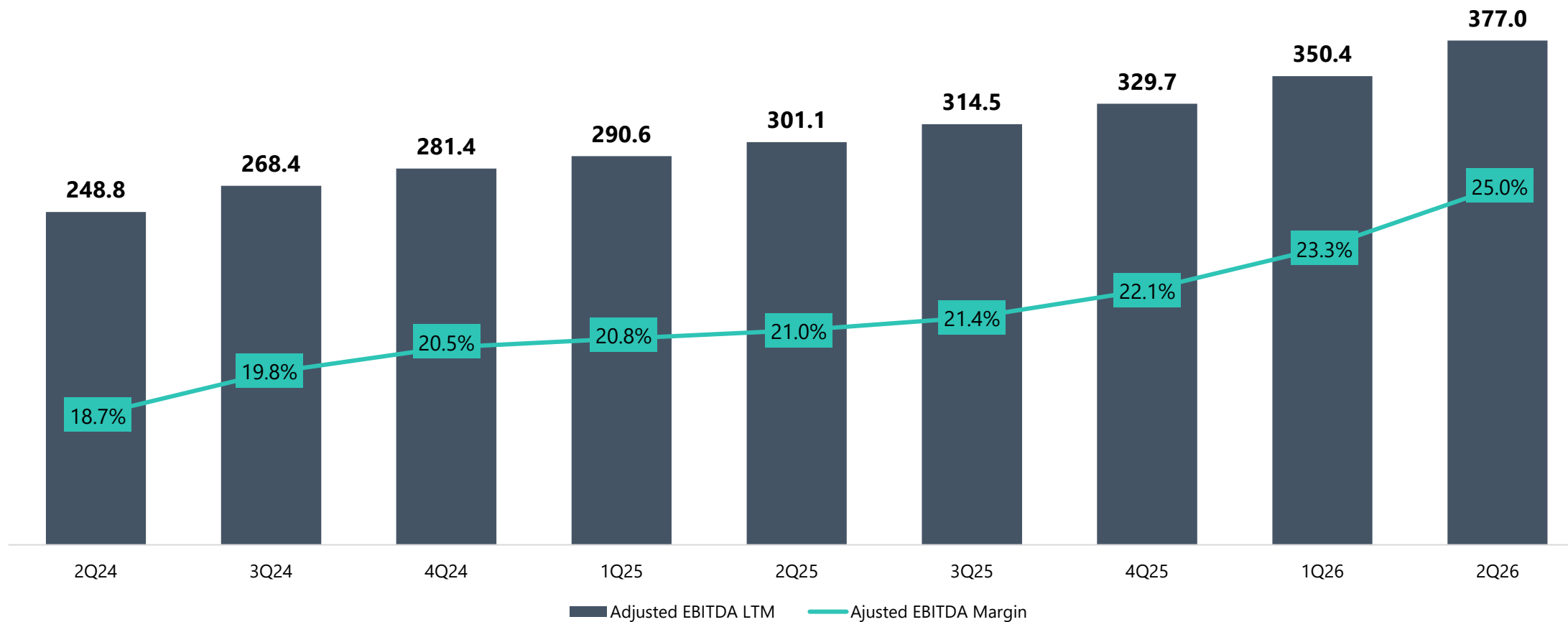
Adjusted EBITDA 2Q26

R\$ mm and Adjusted EBITDA Margin in %



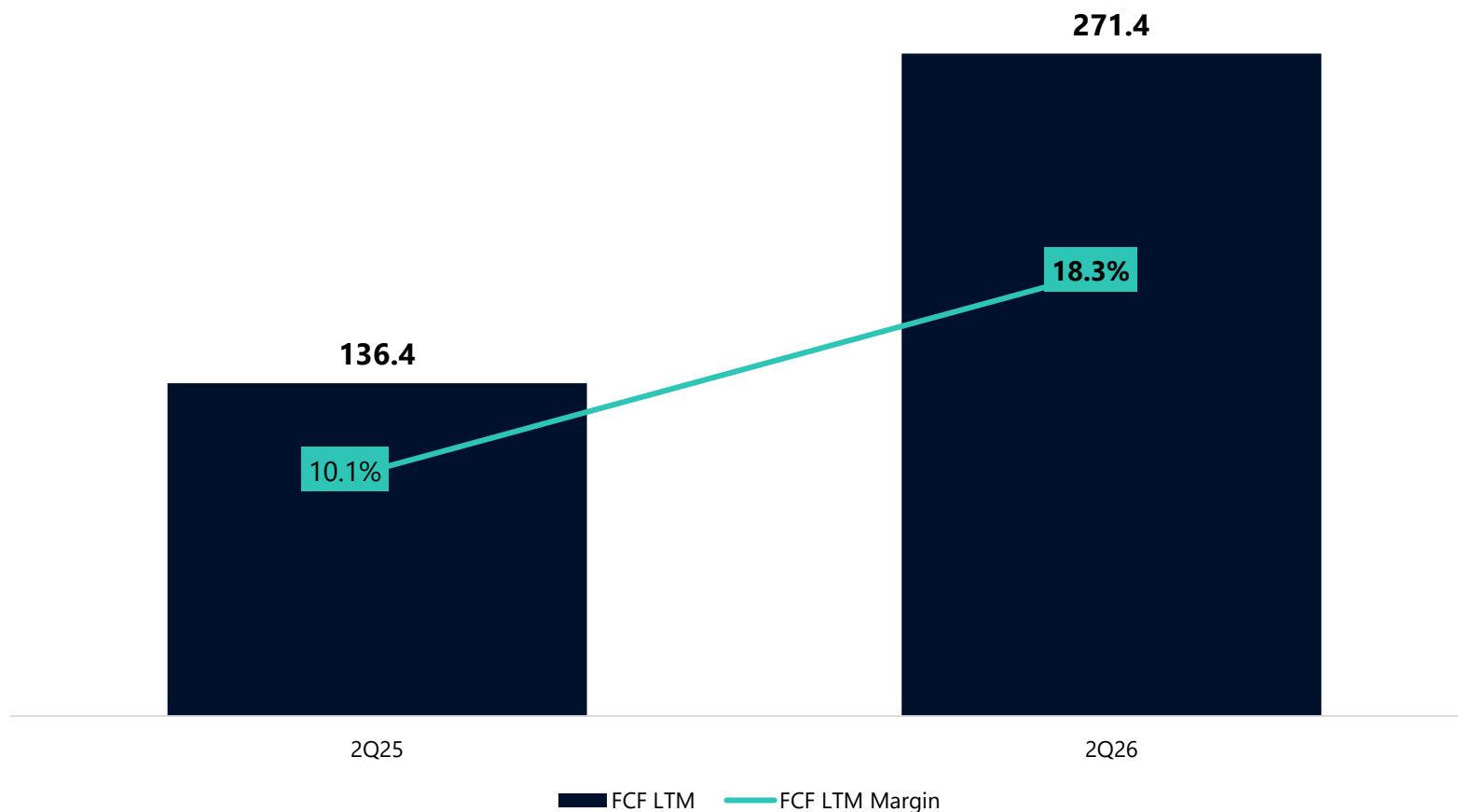
Adjusted EBITDA Acceleration (LTM)

R\$ mm and Adjusted EBITDA Margin · last 12 months



Cash Generation (FCF LTM)

R\$ mm and FCF Margin · last 12 months



SHAREHOLDER RETURN

in the last 12 months

R\$ 199.3

million

via Dividends, Capital Reduction and Share Buyback



lwsa

Q&A