

lwsa

Release de Resultados

4T24

13 de março de 2025





Ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

14 de março de 2025 (sexta-feira)

10:00 - horário de Brasília

09:00 - horário de Nova Iorque

[Link para inscrição](#)

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota

CFO e IRO

Henrique Marquezi

Diretor de RI

Henry Yuji Gomes

Coordenador de RI

Ricardo Reis

Analista de RI

Telefone // +55 11 3544-0479

E-mail // ri@lwsa.tech

Website // ri.lwsa.tech

Sobre a LWSA

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

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

LWSA
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3 MLCX B3 IGC-NM B3 ITAG B3 IGCT B3 IGC B3 IBRA B3 ICO2 B3 IDIVERSA B3 IBSD B3 IBRX100 B3

Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2024 (4T24).

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da LWSA S/A são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhões de reais (exceto quando informado), assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros orgânicos e proforma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia.

Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



São Paulo, 13 de março de 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 4T24

Destaques do Trimestre

*Trimestre com expansão de margens,
geração de caixa operacional positiva e importante crescimento de GMV e TPV*

Operacionais (4T24 vs 4T23):

+16,3% do GMV de Ecossistema (R\$19,5 bi)

+15,3% do TPV (R\$2,1 bi)

+12,4% do GMV de Loja Própria (R\$1,7 bi)

+ 4,8% na Base de Assinantes (193,2 mil)

Financeiros (4T24 vs 4T23):

+4,8% de Receita Líquida Consolidada (**R\$ 364,1 milhões**) e **+8,1%** excluindo Squid

+6,7% de Receita Líquida - Commerce (**R\$ 259,7 milhões**) e **+11,8%** excluindo Squid

+20,1% de Receita de Assinatura de Plataforma no segmento de Commerce

+19,0% de EBITDA Ajustado (**R\$81,3 milhões**)

+2,7 p.p. de Margem EBITDA Ajustada (**22,3%**)

-25,8% de Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

R\$ 35,8 mm de Fluxo de Caixa Livre após Capex

// Resumo dos Indicadores

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS								
Assinantes de Plataforma (mil)	193,2	184,3	4,8%	191,2	1,0%	193,2	184,3	4,8%
GMV do Ecossistema	19.542,1	16.805,8	16,3%	17.377,2	12,5%	69.664,0	58.827,0	18,4%
TPV	2.107,0	1.828,1	15,3%	1.983,4	6,2%	7.581,7	6.578,6	15,2%
INDICADORES FINANCEIROS								
Receita Líquida - Commerce	259,7	243,4	6,7%	243,0	6,9%	950,0	875,2	8,5%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	124,9	104,0	20,1%	116,8	7,0%	458,5	375,0	22,3%
Receita Líquida de Ecossistema	134,8	139,4	-3,3%	126,3	6,7%	491,6	500,2	-1,7%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS	104,4	103,9	0,5%	106,3	-1,8%	420,0	417,5	0,6%
Receita Líquida Consolidada	364,1	347,3	4,8%	349,3	4,2%	1370,0	1292,8	6,0%
Lucro Bruto - Commerce	129,4	130,7	-1,0%	132,5	-2,3%	495,9	455,4	8,9%
Margem Bruta - Commerce (%) ¹	49,8%	53,7%	-3,9 p.p	54,5%	-4,7 p.p	52,2%	52,0%	0,2 p.p
Lucro Bruto - BeOnline / SaaS	38,6	35,1	10,0%	42,0	-8,0%	159,1	142,5	11,7%
Margem Bruta - BeOnline / SaaS (%)	37,0%	33,8%	3,2 p.p	39,5%	-2,5 p.p	37,9%	34,1%	3,8 p.p
Lucro Bruto Consolidado	168,0	165,8	1,3%	174,5	-3,7%	655,0	597,9	9,6%
Margem Bruta - Consolidada (%)	46,1%	47,7%	-1,6 p.p	49,9%	-3,8 p.p	47,8%	46,3%	1,6 p.p
EBITDA Ajustado - Commerce	56,6	48,2	17,4%	47,6	18,7%	177,8	138,1	28,7%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	21,8%	19,8%	2,0 p.p	19,6%	2,2 p.p	18,7%	15,8%	2,9 p.p
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	24,7	20,1	22,8%	26,0	-4,9%	103,6	88,4	17,1%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	23,7%	19,4%	4,3 p.p	24,5%	-0,8 p.p	24,7%	21,2%	3,5 p.p
EBITDA Ajustado Consolidado	81,3	68,3	19,0%	73,7	10,5%	281,4	226,6	24,2%
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p	21,1%	1,2 p.p	20,5%	17,5%	3,0 p.p
Lucro Líquido	(17,5)	(45,1)	-61,2%	16,9	-203,5%	42,2	(73,7)	157,2%
Margem Líquida (%)	-4,8%	-13,0%	8,2 p.p	4,8%	-9,6 p.p	3,1%	-5,7%	8,8 p.p
Lucro Líquido Ajustado	42,9	53,0	-19,1%	37,0	15,8%	149,9	142,4	5,3%
Margem Líquida (%)	11,8%	15,3%	-3,5 p.p	10,6%	1,2 p.p	10,9%	11,0%	-0,1 p.p
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(100,0)	(349,6)	n/a	(153,7)	n/a	(100,0)	(349,6)	n/a
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS								
GMV de Loja Própria	1.662,6	1.478,5	12,4%	1.488,5	11,7%	5.824,3	5.008,9	16,3%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	6.090,7	5.760,1	5,7%	5.797,9	5,1%	22.846,5	21.471,2	6,4%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	390,6	404,0	-3,3%	393,9	-0,9%	390,6	404,0	-3,3%

¹ Detalhamento da Margem e Custos e Despesas Operacionais na página 10

// Comentários da Administração

Encerramos um ano em que a LWSA apresentou ganhos importantes em produtividade, refletidos nas margens Bruta e EBITDA, que mostraram importante expansão em comparação aos períodos anteriores e consistente performance nos seus indicadores operacionais, que, apesar do cenário macroeconômico para o varejo e e-commerce no Brasil, mantêm uma importante linha de crescimento.

Nossos indicadores operacionais, em especial o GMV, a base de assinantes pagantes do segmento de Commerce e consequentemente a receita de assinaturas do segmento de Commerce, continuaram a apresentar um crescimento superior às médias do mercado. Este resultado é um reflexo da qualidade e robustez do nosso ecossistema, que tem auxiliado nossos clientes a acelerarem suas vendas, tanto em seus próprios e-commerces quanto em marketplaces, além de otimizarem a gestão de seus negócios.

Em 2024, o GMV do Ecossistema da LWSA atingiu a expressiva marca de R\$ 69,7 bilhões, representando uma fatia significativa do e-commerce brasileiro. Tal marca reafirma nossa relevância e importância para todos os atores do mercado, incluindo lojistas e marketplaces, consolidando nosso papel como facilitadores e impulsionadores do crescimento no setor.

Entendemos, contudo, que o crescimento da Receita Líquida Consolidada da LWSA ficou aquém de todo o potencial, parte em decorrência da reestruturação da Squid. Não obstante, ao considerarmos os resultados consolidados, desconsiderando a Squid, observamos um crescimento de 10,4%, sendo que o segmento de Commerce, também sem considerar os resultados da Squid, apresentou uma expansão de 15,8% em sua receita líquida de 2024.

O processo de reestruturação da Squid, iniciado em janeiro de 2024 e que foi amplamente debatido com nossos investidores ao longo do ano, foi concluído dentro do próprio ano. Desde então, a Squid tem demonstrado avanços em receita e rentabilidade, trimestre após trimestre. Vale destacar que no primeiro trimestre de 2025, as bases comparativas estarão devidamente alinhadas para o grupo, dessa forma não será mais necessária a divulgação dos resultados "Ex-Squid".

Destacamos, também, que 2024 foi um ano de importantes evoluções em nossos produtos trazendo maior valor para os nossos clientes.

Neste ano, ampliamos a atuação das nossas plataformas de e-commerce para uma solução Omnichannel completa, que integra o mundo digital com o físico (off-line) por meio de um lançamento de PDV (software) integrado com possibilidade de captura de pagamento e logística de forma unificada. Dentro desse escopo, expandimos a oferta com um módulo de gestão para multi-lojas e franquias para PMEs, que já vem sendo utilizado por parte dos nossos clientes.

Disponibilizamos para os nossos clientes PMEs o "Live Shop", que oferece a possibilidade do cliente fazer lives na própria loja com carrinho integrado e controle total dos produtos diretamente no painel de controle, uma estratégia muito utilizada em países onde o e-commerce está em estágios mais avançados que o mercado brasileiro e ampliamos, assim, os canais de vendas disponíveis para o nosso cliente.

Lançamos uma solução de produtividade para nossos clientes baseada em IA generativa (Woz), que está transformando o atendimento e as vendas dos nossos clientes ao reduzir seus custos operacionais e aumentar a eficiência da operação com suas três soluções integradas: (i) Woz Agente, que resolve até 40% das demandas instantaneamente; (ii) Woz Co-Piloto, que assiste equipes com respostas inteligentes e personalizadas; e (iii) Woz Transcrição, que converte e resume áudios para otimizar o tempo de atendimento. Essa tecnologia já impulsionou a produtividade dos nossos clientes em mais de 50% (tempo e volume de atendimento), redefinindo a forma como empresas se comunicam e escalam suas operações.

Na Wake, nossa operação de Plataforma de E-commerce para Enterprises, em 2024, avançamos na estratégia de captura de novos clientes, trazendo importantes marcas como Shop2gether, Canal, OQVestir, Blue Man, Adriana Degreas e Inbrands, estamos expandindo outros segmentos na Omnicanalidade com clientes como Farma Delivery e Soneda e ampliamos nossos canais de venda e atendimento homologando mais de 30 Agências parceiras. Além disso, desenvolvemos um aplicativo que integra diversos sistemas em uma única solução (Wake U), conectando vendas e operações em tempo real e reforçando o conceito de "Real Unified Commerce" que oferecemos. Passamos a oferecer soluções OMS de forma totalmente integrada para o nosso lojista, contribuindo, assim, para uma jornada mais eficiente em cada etapa do processo de venda.

Em pagamentos e soluções financeiras, obtivemos a aprovação do Bacen para nos tornarmos uma Instituição de Pagamento e passamos a oferecer o produto de conta digital aos nossos clientes, outro importante passo dentro da jornada dentro do nosso ecossistema.

Sobre os resultados do trimestre, destacamos o crescimento de 20,1% da Receita Líquida de Assinatura de Plataformas de Commerce, resultado da expansão da nossa base de assinantes de plataforma e do contínuo crescimento do ARPU do nosso cliente, que cresceu 14,6% na comparação com o 4T23. Além disso, apresentamos uma importante expansão de 2,7 p.p. na Margem EBITDA Ajustada na comparação com o 4T23, resultado das capturas de sinergias dentro do grupo, controle de headcount e otimização da estrutura organizacional. Neste trimestre geramos R\$ 35,8 milhões de fluxo de caixa livre e encerramos o período com R\$ 447,4 milhões em caixa.

Reiteramos o compromisso da administração da Companhia em aproveitar as oportunidades que o dinâmico mercado competitivo nos apresenta. Estamos dedicados a extrair as diversas oportunidades que nosso ecossistema nos oferece e à construção de novas avenidas de crescimento, acelerando nosso desenvolvimento com responsabilidade, rentabilidade e geração de caixa.

// Alocação de Capital

No que tange à alocação de capital, conforme já destacado no último trimestre, distribuímos mais de R\$ 190 milhões aos nossos acionistas, por meio de um robusto programa de recompra de ações, que já foram canceladas (34 milhões de ações – representando 5,7% do total de ações da Companhia) e dividendos pagos em novembro.

No mês de fevereiro de 2025, nessa mesma linha, aprovamos outro importante programa de recompra de 38,8 milhões de ações, que correspondem a 10% do free float da Companhia.

// Earnouts

Conforme Política de Remensuração de Earnouts, realizada e apresentada semestralmente ao mercado nos últimos releases de resultados, em dezembro de 2024 realizamos a última revisão das estimativas de pagamentos dos Earnouts.

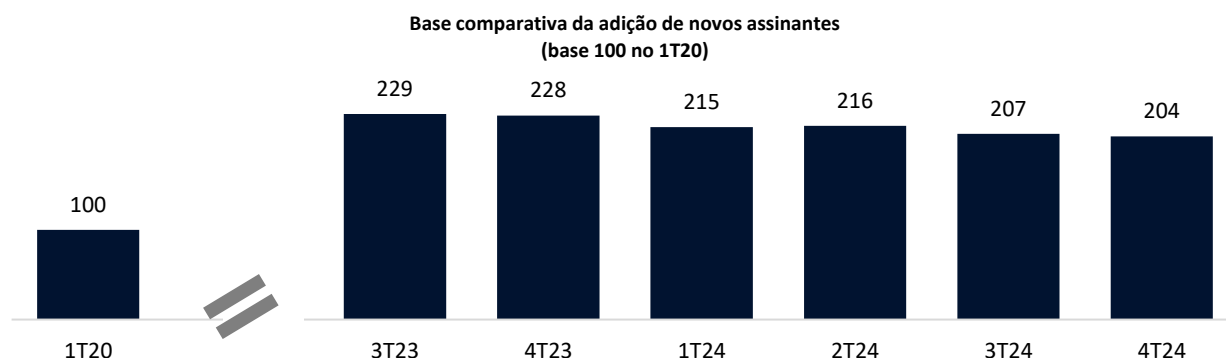
Em junho de 2024, o valor estimado a pagar de Earnout era R\$ 242,8 milhões, em dezembro esse valor passou para R\$ 274,6 milhões, cujos pagamentos estão concentrados no 2T25 (aproximadamente R\$ 230,0 milhões), ficando o restante do saldo com um fluxo distribuído até o final de 2027, tendo em vista o desempenho positivo das empresas adquiridas Bagy, Síntese e Octadesk.

O aumento do saldo de Earnouts a pagar resultou no reconhecimento de uma despesa financeira de R\$ 40,5 milhões, que líquida de impostos totalizam R\$ 26,7 milhões nos resultados do 4T24. Vale destacar que dentro da despesa financeira, R\$ 7,5 milhões referem-se ao AVP do 4T24 e o restante à reavaliação dos saldos.

// Desempenho Operacional

Encerramos o 4T24 com uma base de 193,2 mil assinantes pagantes de plataforma e-commerce, um crescimento de 4,8% vs 4T23.

Notamos uma leve queda no ritmo de adição bruta de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. Essa queda, conforme comentado no último call de resultados da Companhia, faz parte de uma estratégia de aquisição de clientes, que possuem um LTV maior, o que reflete no importante crescimento do GMV e na receita de assinaturas de plataforma. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:



O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Lojas Próprias e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiu R\$ 19,5 bilhões no 4T24, volume 16,3% superior ao 4T23. Em 2024, o crescimento foi de 18,4%, quando comparado a 2023, atingindo R\$ 69,7 bilhões.

No 4T24, notamos o crescimento de 12,4% vs 4T23 das vendas em lojas próprias dos nossos clientes. O crescimento em 2024 foi de 16,3% vs 2023.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias em 2024, acima da média do mercado, deve-se a sólida proposta de valor do ecossistema LWSA, que propicia ao lojista impulsionar suas vendas em diversas mídias e canais por conta própria por meio de seu painel de controle. Esse processo é apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de 15,3% no 4T24 vs 4T23, atingindo R\$ 2,1 bi no período, resultado principalmente da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos. Em 2024, o TPV foi de R\$ 7,6 bi, o que representou um aumento de 15,2% na comparação com 2023.

// Desempenho Financeiro

// Receita Operacional Líquida (R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Commerce	259,7	243,4	6,7%	243,0	6,9%	950,0	875,2	8,5%
Participação do segmento sobre o consolidado	71,3%	70,1%	1,2 p.p.	69,6%	1,8 p.p.	69,3%	67,7%	1,6 p.p.
BeOnline / SaaS	104,4	103,9	0,5%	106,3	-1,8%	420,0	417,5	0,6%
Participação do segmento sobre o consolidado	28,7%	29,9%	-1,2 p.p.	30,4%	-1,8 p.p.	30,7%	32,3%	-1,6 p.p.
Receita Operacional Líquida - Consolidado	364,1	347,3	4,8%	349,3	4,2%	1.370,0	1.292,8	6,0%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 6,7% no 4T24, passando de R\$ 243,4 milhões no 4T23 para R\$ 259,7 milhões no 4T24. Em 2024, o crescimento foi de 8,5%, atingindo R\$ 950,0 milhões.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 20,1% no 4T24 vs 4T23 e 22,3% em 2024, resultado do crescimento da base de clientes e da expansão de ARPU da base existente.

Já a Receita Líquida de Ecossistema, impactada por Squid, caiu 3,3% vs 4T23. Ex-Squid, a Receita Líquida de Ecossistema cresceu 4,1% vs 4T23.

Conforme mencionado nos últimos relatórios de resultados, a reestruturação operacional e comercial de Squid impactou o crescimento anual tanto do segmento de Commerce quanto do Consolidado. Excluindo os efeitos de Squid da comparação anual, a Receita Líquida do segmento de Commerce cresceu 11,8% no 4T24 vs 4T23 e 15,8% em 2024 na comparação com 2023.

Neste trimestre especificamente, a operação de Serviços Financeiros apresentou um crescimento menor do que o potencial esperado na monetização dos fluxos que passam pela operação (menor volume de antecipações pontuais). Esse movimento foi parcialmente compensado por uma queda

de 25,8% nas despesas financeiras com antecipação de recebíveis. Já observamos nos primeiros meses de 2025 uma normalização da monetização destes fluxos financeiros.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios, que naturalmente trouxe estabilização de sua Receita Líquida na comparação YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), o crescimento foi de 0,5% vs o 4T23 e 0,6% na comparação vs 2023.

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 364,1 milhões no 4T24, um aumento de 4,8% em relação ao 4T23 e 4,2% na comparação com o 3T24. Excluindo os efeitos de Squid na comparação anual, o crescimento foi de 8,1%.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Custo dos serviços prestados	196,1	181,5	8,0%	174,9	12,2%	715,0	694,8	2,9%
% Receita Operacional Líquida	53,9%	52,3%	1,6 p.p.	50,1%	3,8 p.p.	52,2%	53,7%	-1,6 p.p.
Despesas com vendas	71,2	70,1	1,7%	75,9	-6,2%	292,5	272,5	7,3%
% Receita Operacional Líquida	19,6%	20,2%	-0,6 p.p.	21,7%	-2,2 p.p.	21,3%	21,1%	0,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	69,6	68,0	2,4%	64,7	7,6%	257,4	252,6	1,9%
% Receita Operacional Líquida	19,1%	19,6%	-0,5 p.p.	18,5%	0,6 p.p.	18,8%	19,5%	-0,7 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(2,9)	(4,7)	-37,4%	(0,6)	372,5%	(8,7)	(13,6)	-36,1%
% Receita Operacional Líquida	-0,8%	-1,3%	0,5 p.p.	-0,2%	-0,6 p.p.	-0,6%	-1,1%	0,4 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	334,1	314,9	6,1%	314,9	6,1%	1.256,2	1.206,3	4,1%
% Receita Operacional Líquida	91,8%	90,7%	1,1 p.p.	90,1%	1,6 p.p.	91,7%	93,3%	-1,6 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram aumento de 6,1% no 4T24 quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Em 2024, o crescimento dos custos e despesas totais foi de 4,1% vs 2023.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 4T24 foi de R\$ 196,1 milhões, um aumento de 8,0% na comparação entre os dois períodos, o que representou 53,9% da receita líquida no 4T24 e 52,3% no 4T23. Esse aumento está diretamente relacionado a um contingenciamento ativo de R\$ 9,6 milhões, referente a um litígio comercial de contrato de 2023 com um fornecedor logístico, que não cumpriu os termos estabelecidos contratualmente. A Companhia já ajuizou uma ação e está aguardando os trâmites legais. Por se tratar de um evento não recorrente, referente a 2023, ajustamos o referido valor no cálculo do EBITDA de 2024. Além disso, a Companhia continua tomando as iniciativas legais cabíveis e entende que existem boas chances de reaver dito recurso.

Excluindo esse impacto no 4T24 e no ano de 2024, os custos dos serviços prestados representariam 51,2% e 51,5% da receita líquida, respectivamente.

Em 2024, o crescimento dos custos e serviços prestados foi de 2,9% na comparação com 2023.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 4T24 foram de R\$ 71,2 milhões apresentando um aumento de 1,7% quando comparado ao 4T23.

Em 2024, o crescimento das despesas com vendas foi de 7,3% versus 2023.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas como finanças, RH, contabilidade e fiscal, despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas, bem como depreciação e amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, no 4T24 foi de R\$ 69,6 milhões e de R\$ 68,0 milhões em igual período de 2023, o que representou um aumento de 2,4%, inferior ao crescimento da Receita Líquida da Companhia, resultado das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

Em 2024, o crescimento das despesas gerais e administrativas foi de 1,9% quando comparado com 2023.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Commerce	129,4	130,7	-1,0%	132,5	-2,3%	495,9	455,4	8,9%
Margem (%)	49,8%	53,7%	-3,9 p.p.	54,5%	-4,7 p.p.	52,2%	52,0%	0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	38,6	35,1	10,0%	42,0	-8,0%	159,1	142,5	11,7%
Margem (%)	37,0%	33,8%	3,2 p.p.	39,5%	-2,5 p.p.	37,9%	34,1%	3,8 p.p.
Lucro Bruto	168,0	165,8	1,3%	174,5	-3,7%	655,0	597,9	9,6%
Margem (%)	46,1%	47,7%	-1,6 p.p.	49,9%	-3,8 p.p.	47,8%	46,3%	1,6 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 1,3% no 4T24 quando comparado ao 4T23, atingindo R\$ 168,0 milhões e -1,6 p.p. na Margem Bruta da Companhia. Em 2024, o crescimento foi de 9,6% com expansão de 1,6 p.p. na Margem Bruta Consolidada.

A Margem Bruta foi impactada pelo contingenciamento referente ao litígio com o fornecedor logístico mencionado anteriormente. Excluindo-se os efeitos desta provisão, o Lucro Bruto consolidado do 4T24 apresentaria um crescimento de 7,1% e a Margem Bruta Consolidada seria 48,8%, representando uma expansão de 1,0 p.p. na comparação com o 4T23. No segmento de Commerce especificamente, a Margem Bruta do 4T24 seria de 54,0%, representando uma expansão de 0,3 p.p..

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Lucro (Prejuízo) Líquido	(17,5)	(45,1)	-61,2%	16,9	-203,5%	42,2	(73,7)	157,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	45,4	111,6	-59,3%	8,5	432,2%	48,9	196,1	-75,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	2,1	(34,1)	-106,1%	9,0	-76,7%	22,7	(35,9)	163,3%
(+) Depreciação e Amortização	33,6	29,9	12,4%	33,3	0,9%	130,4	118,1	10,4%
EBITDA	63,6	62,2	2,1%	67,7	-6,1%	244,2	204,6	19,4%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,8	3,7	1,3%	4,6	-17,9%	15,0	15,7	-4,7%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,3	2,3	-85,8%	1,4	-75,8%	4,5	6,2	-28,0%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	13,6	0,0	n/a	0,0	n/a	17,7	0,0	n/a
EBITDA Ajustado	81,3	68,3	19,0%	73,7	10,4%	281,4	226,6	24,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p.	21,1%	1,2 p.p.	20,5%	17,5%	3,0 p.p.

O EBITDA Ajustado da LWSA no 4T24 foi de R\$ 81,3 milhões, montante 19,0% superior em relação ao 4T23, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 2,7 p.p. no mesmo período. Em 2024, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 281,4 milhões com margem EBITDA Ajustada de 20,5%, representando uma expansão de 3,0 p.p. sobre 2023.

As despesas não recorrentes estão relacionadas com (i) a provisão relacionada ao litígio comercial ocorrido em 2023 no montante de R\$ 9,6 milhões e (ii) custos rescisórios referentes a reduções de quadro de colaboradores nas reestruturações corporativas, que totalizaram R\$ 4,0 milhões no trimestre.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Commerce								
EBITDA Ajustado	56,6	48,2	17,4%	47,6	18,7%	177,8	138,1	28,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	21,8%	19,8%	2,0 p.p.	19,6%	2,2 p.p.	18,7%	15,8%	2,9 p.p.
BeOnline / SaaS								
EBITDA Ajustado	24,7	20,1	22,8%	26,0	-4,9%	103,6	88,4	17,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,7%	19,4%	4,3 p.p.	24,5%	-0,8 p.p.	24,7%	21,2%	3,5 p.p.
Consolidado								
EBITDA Ajustado	81,3	68,3	19,0%	73,7	10,5%	281,4	226,6	24,2%
Margem EBITDA Ajustada (%)	22,3%	19,7%	2,7 p.p.	21,1%	1,2 p.p.	20,5%	17,5%	3,0 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 2,0 p.p. na comparação com o 4T23 e 2,2 p.p. na comparação com o 3T24. No ano, a expansão foi de 2,9 p.p., resultado principalmente das iniciativas da Companhia de consolidação de estruturas e captura de sinergias operacionais dentro do grupo.

No segmento de BeOnline / SaaS, a margem EBITDA Ajustada em 2024 foi de 24,7%, em linha com o percentual esperado e comentado pela Companhia nos últimos trimestres.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Receita Financeira	14,9	37,0	-59,9%	15,4	-3,4%	91,0	161,7	-43,7%
Despesas Financeiras	(60,3)	(148,6)	-59,5%	(23,9)	152,0%	(139,9)	(357,8)	-60,9%
Resultado Financeiro Líquido	(45,4)	(111,6)	-59,3%	(8,5)	432,2%	(48,9)	(196,1)	-75,1%

O resultado financeiro líquido no 4T24 foi uma despesa de R\$ 45,4 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 40,5 milhões no 4T24, relacionado ao (i) AVP do saldo remanescente a ser pago em abril/25 e (ii) ao processo semestral de revisão dos saldos de Earnout a pagar no montante de R\$ 34,0 milhões;
- (ii) A despesa de R\$ 10,2 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 passou de 0,75% no 4T23 para 0,48% no 4T24;
- (iii) Menor receita financeira relacionada a aplicação do caixa da Companhia, principalmente pela redução do saldo de caixa resultado do pagamento de Earnouts (R\$ 561 milhões em 2024), do programa de recompra de ações que consumiu nos últimos doze meses R\$ 152,6 milhões e do pagamento de dividendos no montante de R\$ 40,0 milhões. Essa redução do saldo de caixa, reduziu a Receita Financeira da Companhia em R\$ 22,9 milhões no 4T24 e R\$ 73,0 milhões em 2024.

Em 2024, o resultado financeiro líquido foi uma despesa de R\$ 48,9 milhões, montante 75% menor ao resultado de 2023.

// Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	2024	2023
Lucro antes do IRPJ	64,9	(109,7)
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
IR e CS pela alíquota combinada	(22,1)	37,3
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	(2,4)	(2,3)
Imposto diferido não contabilizado sobre prejuízo fiscal	(5,6)	(4,5)
Lei do Bem	9,7	11,8
Outros	(2,3)	(6,4)
Imposto de renda e contribuição social registrado	(22,7)	35,9
Alíquota Efetiva	35,0%	32,8%

A alíquota efetiva de imposto de renda em 2024 foi de 35,0%.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Lucro Líquido	(17,5)	(45,1)	-61,2%	16,9	-203,5%	42,2	(73,7)	157,2%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,8	3,7	1,3%	4,6	-17,9%	15,0	15,7	-4,7%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,4	10,0	-5,9%	9,7	-3,0%	39,0	39,9	-2,1%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	40,5	126,3	-68,0%	7,5	439,6%	69,0	273,0	-74,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(2,3)	(42,0)	-94,6%	(1,6)	37,4%	(24,4)	(112,5)	-78,3%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação ¹	9,0	0,0	n/a	0,0	n/a	9,0	0,0	n/a
Lucro Líquido Ajustado	42,9	53,0	-19,1%	37,0	15,8%	149,9	142,4	5,3%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	11,8%	15,3%	-3,5 p.p.	10,6%	1,2 p.p.	10,9%	11,0%	-0,1 p.p.

¹ Líquido de Imposto de Renda e Contribuição Social

O 4T24 resultou em um prejuízo líquido de R\$ 17,5 milhões para a Companhia, montante 61,2% menor do que o apresentado no 4T23. O prejuízo líquido no período se deu, principalmente, pela revisão dos Earnouts, conforme já explicado no presente relatório. Em 2024, a Companhia apresentou um Lucro Líquido de R\$ 42,2 milhões, revertendo um prejuízo de R\$ 73,7 milhões do exercício de 2023.

Ajustando o Lucro Líquido pelos efeitos dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA, a provisão não recorrente referente ao litígio com um fornecedor e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do 4T24 foi de R\$ 42,9 milhões, montante 19,1% menor do que o registrado no 4T23, impactado por uma menor receita financeira no período (explicada no capítulo de Despesas Financeiras), uma vez que a Companhia distribuiu parte do caixa como dividendos e recomprando ações.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	3T24	4T23
Dívida Bruta Bancária	0,0	0,0	0,0
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(447,4)	(460,3)	(1.188,2)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(447,4)	(460,3)	(1.188,2)
(+) Passivo de arrendamento ¹	74,4	70,7	77,4
Dívida (Caixa) Líquida	(373,0)	(389,6)	(1.110,8)
(-) Earnouts	273,0	235,9	761,2
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(100,0)	(153,7)	(349,6)

¹ Passivo de arrendamento mercantil refere-se à adoção do CPC 06(R2)/IFRS 16 a partir de 1º de janeiro de 2019

Por conta principalmente da recompra de ações realizada no 3T24 e 4T24, que totalizou R\$ 112 milhões, o saldo de caixa da Companhia passou para R\$ 447,4 milhões no 4T24. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 100,0 milhões.

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
Resultado antes do IR e CS	(15,4)	(79,2)	-80,6%	25,9	-159,4%	64,9	(109,7)	159,2%
Itens que não afetam caixa	84,4	166,2	-49,2%	47,6	77,5%	222,2	417,4	-46,8%
Variação no Capital de Giro ¹	1,1	23,5	-95,2%	(35,0)	-103,2%	(141,1)	(35,7)	295,5%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	70,2	110,4	-36,5%	38,5	82,4%	146,0	272,1	-46,3%
Capex - Imobilizado	(8,9)	(5,5)	62,5%	(6,5)	37,8%	(29,1)	(25,7)	13,2%
Capex - Desenvolvimento	(25,5)	(20,6)	23,5%	(22,1)	15,4%	(83,9)	(75,3)	11,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	35,8	84,3	-57,5%	10,0	259,4%	33,1	171,2	-80,7%
Aquisição	(3,4)	(0,6)	487,9%	0,0	n/a	(560,8)	(367,2)	52,7%
Outros Investimentos	(0,1)	(0,3)	-70,2%	0,0	n/a	(1,2)	(4,8)	-75,3%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(37,8)	(26,9)	40,5%	(28,5)	32,7%	(674,9)	(472,9)	42,7%
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,0)	-89,4%	(0,0)	-16,7%	(0,1)	(0,4)	-83,2%
Arrendamentos Mercantis	(5,3)	(4,7)	12,9%	(4,9)	8,2%	(20,1)	(18,2)	10,2%
Recuperação de Ações / Dividendos / Outros	(39,9)	2,5	-1712,8%	(110,5)	-63,9%	(191,8)	(40,6)	371,9%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(45,3)	(2,3)	1868,6%	(115,5)	-60,8%	(211,9)	(59,2)	257,8%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(13,0)	81,2	-116,0%	(105,5)	-87,7%	(740,8)	(260,0)	184,9%

¹ Na variação de Capital de Giro temos o pagamento de R\$ 11,8 milhões referente a imposto de renda e contribuição social pagos no 4T24 e R\$ 74,3 milhões em 2024.

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 70,2 milhões no 4T24 enquanto o fluxo de caixa livre após Capex foi de R\$ 35,8 milhões no trimestre.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 4T24 tivemos o desembolso de R\$ 11,8 milhões de imposto de renda e contribuição social, totalizando R\$ 74,3 milhões em 2024. Ressaltamos que começamos em agosto/24 a etapa de simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25 que nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill dessas aquisições, que será amortizado ao longo dos próximos anos, trazendo uma importante redução na rubrica de imposto de renda e contribuição social pagos.

Do total de imposto de renda e contribuição social pagos no 4T24, pouco mais de 60% referem-se às companhias cujas incorporações foram aprovadas na Assembleia Geral de Acionistas de 28 de fevereiro e trarão benefícios a partir de abril/2025.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	4T24	4T23	vs 4T23	3T24	vs 3T24	2024	2023	vs 2023
EBITDA Ajustado	81,3	68,3	19,0%	73,7	10,4%	281,4	226,6	24,2%
Capex	34,4	26,1	31,6%	28,5	20,5%	113,0	100,9	11,9%
Geração de Caixa (R\$ mln)	47,0	42,2	11,3%	45,2	4,0%	168,4	125,6	34,1%
Conversão de Caixa (%)	57,8%	61,8%	-4,0 p.p.	61,3%	-3,5 p.p.	59,9%	55,5%	4,4 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	9,4%	7,5%	1,9 p.p.	8,2%	1,3 p.p.	8,2%	7,8%	0,4 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, passou de R\$ 42,2 milhões no 4T23 para R\$ 47,0 milhões no 4T24, com crescimento de 11,3% no período.

O incremento de Capex de R&D no trimestre está diretamente relacionado aos desenvolvimentos internos mencionados nos Comentários da Administração e que visam a melhoria contínua do nosso produto e, conseqüentemente, acelerar o crescimento da Companhia.

Em 2024, o crescimento dessa métrica foi de 34,1% versus 2023.

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	4T23	4T24	2023	2024
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	347,3	364,1	1.292,8	1.370,0
Custo dos serviços prestados	(181,5)	(196,1)	(694,8)	(715,0)
LUCRO BRUTO	165,8	168,0	597,9	655,0
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(133,4)	(138,0)	(511,4)	(541,2)
Com vendas	(70,1)	(71,2)	(272,5)	(292,5)
Gerais e administrativas	(68,0)	(69,6)	(252,6)	(257,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4,7	2,9	13,6	8,7
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	32,4	30,0	86,5	113,8
RESULTADO FINANCEIRO	(111,6)	(45,4)	(196,1)	(48,9)
Receitas financeiras	37,0	14,9	161,7	91,0
Despesas financeiras	(148,6)	(60,3)	(357,8)	(139,9)
LUCRO ANTES DO IR E CS	(79,2)	(15,4)	(109,7)	64,9
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	34,1	(2,1)	35,9	(22,7)
Correntes	(7,8)	(4,4)	(76,5)	(47,1)
Diferidos	42,0	2,3	112,5	24,4
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(45,1)	(17,5)	(73,7)	42,2

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

// ANEXO II – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS (em R\$ milhões)	4T23	4T24	2023	2024
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	113,4	112,6	455,6	453,5
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(9,5)	(8,2)	(38,1)	(33,4)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	103,9	104,4	417,5	420,0
Custo dos serviços prestados	(68,8)	(65,8)	(275,1)	(260,9)
LUCRO BRUTO	35,1	38,6	142,5	159,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(40,2)	(39,1)	(153,7)	(155,0)
Com vendas	(16,9)	(19,6)	(68,7)	(73,2)
Gerais e administrativas	(23,5)	(19,8)	(91,9)	(82,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	0,3	6,8	0,7
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	(5,1)	(0,4)	(11,2)	4,2
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	20,2	20,4	81,3	81,3
EBITDA	15,1	20,0	70,1	85,5

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

// ANEXO III – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE (em R\$ milhões)	4T23	4T24	2023	2024
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	267,2	284,8	958,7	1.042,0
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(23,8)	(25,1)	(83,5)	(92,0)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	243,4	259,7	875,2	950,0
Custo dos serviços prestados	(112,8)	(130,4)	(419,8)	(454,1)
LUCRO BRUTO	130,7	129,4	455,4	495,9
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(93,2)	(98,9)	(357,7)	(386,2)
Com vendas	(53,2)	(51,7)	(203,8)	(219,2)
Gerais e administrativas	(44,5)	(49,8)	(160,7)	(175,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4,4	2,6	6,8	8,0
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	37,4	30,4	97,7	109,6
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	9,7	13,2	36,8	49,1
EBITDA	47,1	43,6	134,5	158,8

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

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
ATIVO	31/12/2023	31/03/2024	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	1.188,2	1.126,3	565,8	460,3	447,4
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	96,6
Contas a receber	707,6	802,6	771,8	771,7	712,4
Impostos a recuperar	4,0	8,3	3,7	3,5	2,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	23,3	19,3	38,1	42,2	39,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	2,7	0,9	0,0
Outros ativos	27,3	41,2	39,4	47,1	36,0
Total do ativo circulante	1.950,4	1.997,6	1.421,4	1.325,8	1.334,5
Não circulante					
Títulos e valores mobiliários	16,6	17,6	18,8	18,6	15,0
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Outros ativos	8,3	9,0	9,8	12,0	11,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	182,8	200,4	203,2	205,7	211,2
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	89,4	85,0	82,1	81,5	80,7
Ativos de direito de uso	68,2	65,4	63,5	60,9	64,4
Intangível	2.288,1	2.284,8	2.288,2	2.288,9	2.292,9
Total do ativo não circulante	2.654,0	2.662,8	2.666,0	2.668,1	2.676,1
TOTAL DO ATIVO	4.604,4	4.660,5	4.087,4	3.993,9	4.010,6

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	4T23	2T24	3T24	4T24
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2023	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
Circulante				
Fornecedores	45,6	28,6	35,9	40,5
Empréstimos e financiamentos	0,1	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	13,7	12,8	12,9	14,5
Pessoal, encargos e benefícios sociais	108,4	100,8	97,7	84,6
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros tributos a recolher	14,5	19,0	15,6	16,1
Serviços a prestar	94,7	95,6	102,1	99,3
Recebimentos a repassar	559,7	594,5	575,9	614,7
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,4	3,1	3,3
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	0,0	0,0
Obrigações com aquisição de investimentos	575,1	189,4	188,8	231,1
Outros passivos	26,8	23,2	25,5	25,8
Total do passivo circulante	1.441,6	1.067,2	1.057,4	1.129,8
Não circulante				
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	3,0	1,3	1,2	0,8
Provisão para demandas judiciais	6,2	6,1	7,8	8,2
Obrigações com aquisição de investimentos	186,1	39,0	47,1	41,9
Passivo de arrendamento	63,7	60,3	57,8	59,9
Impostos parcelados	14,3	13,3	12,8	12,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	6,8	7,1	10,0
Outros passivos	1,5	1,6	2,0	2,0
Total do passivo não circulante	280,7	128,5	135,7	135,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	2.940,1	2.868,3	2.868,3	2.868,3
Ações em Tesouraria	(63,2)	(104,6)	(58,0)	(25,4)
Ações em tesouraria canceladas	-	-	-	(189,7)
Reserva de capital	77,1	83,4	(157,1)	90,4
Reserva de lucros	0,0	0,0	87,3	2,2
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	1,8	0,6	0,0
Lucro (prejuízo) do período	(71,9)	42,8	59,7	0,0
Total do patrimônio líquido	2.882,1	2.891,7	2.800,8	2.745,8
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.604,4	4.087,4	3.993,9	4.010,6

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	4T23	4T24	2023	2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(79.221,0)	(15.391,0)	(109.653,0)	64.916,0
Ajustes não caixa	166.169,0	84.426,0	417.442,0	222.221,0
Variações nos ativos e passivos:	23.487,0	1.129,0	(35.688,0)	(141.135,0)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	110.435,0	70.164,0	272.101,0	146.002,0
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(5.474,0)	(8.893,0)	(25.660,0)	(29.053,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(381,0)	(3.507,0)	(367.205,0)	(560.835,0)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	0,0	97,0	0,0	42,0
Venda de participação societária	(199,0)	0,0	0,0	0,0
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(451,0)	(75,0)	(4.950,0)	(1.175,0)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(20.622,0)	(25.461,0)	(75.255,0)	(83.897,0)
Recebimento pela venda de Bens	199,0	0,0	199,0	0,0
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(26.928,0)	(37.839,0)	(472.871,0)	(674.918,0)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	2.476,0	547,0	5.944,0	1.257,0
Arrendamentos mercantis	(4.729,0)	(5.339,0)	(18.191,0)	(20.053,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	(49,0)	(5,0)	(370,0)	(59,0)
Juros e variação cambial pagos	2,0	0,0	(35,0)	(9,0)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	(40.000,0)	(30.815,0)	(40.001,0)
Ações em tesouraria	0,0	(481,0)	(15.771,0)	(153.064,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(2.300,0)	(45.278,0)	(59.238,0)	(211.929,0)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	81.207,0	(12.953,0)	(260.008,0)	(740.845,0)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.107.016,0	460.331,0	1.448.231,0	1.188.223,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.188.223,0	447.378,0	1.188.223,0	447.378,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	81.207,0	(12.953,0)	(260.008,0)	(740.845,0)

// Glossário

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

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

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

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

Churn: Métrica utilizada para determinar a perda de receita ou de clientes.

Cohorts de receita: Métrica utilizada para analisar os resultados obtidos em determinada safra de clientes, percebendo a evolução durante determinado período.

Cross-selling: Técnica utilizada para vender mais de um serviço, de maneira complementar, para o mesmo cliente.

Earnout: Cláusula contratual adotada em operações de fusões e aquisições de empresas que prevê um pagamento adicional condicionado a resultados futuros do negócio.

EBITDA: Sigla em inglês para o Lucro Antes dos Impostos, Juros, Depreciação e Amortização.

EBITDA Ajustado: Métrica que é resultado do EBITDA excluindo itens não recorrentes.

EoP: Sigla em inglês para “End of Period” ou “Fim do Período”.

ERP (Enterprise Resource Planning): Sistema desenvolvido para unificar o controle de diversos departamentos e processos.

Free Float: Parcela das ações de uma empresa que está disponível para livre negociação no mercado, ou seja, que não está nas mãos de acionistas majoritários ou controladores.

GMV (Gross Merchandise Volume): Corresponde ao volume bruto de mercadorias transacionadas.

GMV do Ecossistema: Todo o GMV transacionado dentro da Companhia pelos Assinantes de Plataforma de E-commerce, seja em Loja Própria ou Marketplaces. GMV dos clientes Tray + Bagy + Wake (LP + Mktplace) + Ideris + Bling (Mktplace).

Goodwill: Valor pago na compra de uma empresa, que vai além do seu valor de mercado.

Headcount: A quantidade de pessoas que trabalham em uma organização.

IA: Sigla para Inteligência Artificial.

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

Live Shop: Modalidade de vendas realizada a partir de uma transmissão ao vivo pela internet. Basicamente, as ofertas são mostradas enquanto os produtos à venda são apresentados juntamente com suas funcionalidades e características.

LTV/CAC (Life Time Value/Customer Acquisition Cost): Métricas utilizadas para medir o desempenho geral do negócio.

LTV: É uma métrica de negócios que estima a margem de contribuição da vida de cada cliente na empresa.

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

Marketplaces: Plataforma, controlada por uma empresa, que reúne produtos e serviços de diversas outras marcas.

Omnichannel / Omnicanal: Tendência do varejo que se baseia na concentração de todos os canais utilizados por uma empresa. Trata-se da possibilidade de fazer com que o consumidor não veja diferença entre o mundo on-line e o off-line. O omnichannel integra lojas físicas, virtuais e compradores.

OMS ou Order Management System: tem como principal função oferecer o suporte necessário em todas as etapas de venda. Ou seja, o OMS acompanha desde o pedido feito pelo cliente até a conclusão da sua entrega.

PDV: Sigla para "Ponto de Venda".

PME ou SMB (Small and Medium Sized Businesses): Classificação utilizada para determinar o tamanho de organização, dependendo da quantidade de colaboradores. No caso de SMB, estamos falando de pequenas e médias empresas.

PPA: Sigla para "Purchase Price Allocation" ou "Alocação do Preço de Compra". Tem como objetivo determinar o valor dos ativos e passivos de uma empresa adquirida, isto é, deve ser realizada após a aquisição de uma empresa ou ainda em outros tipos de combinação de negócios, tais como em fusões.

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

TPV (Total Payment Volume): KPI utilizado para a medição do volume total de dinheiro transacionado através dos meios de pagamento.

Up-selling: Estratégia adotada para incentivar o cliente a adquirir uma versão mais sofisticada, ou robusta, de um serviço/produto.

White Label: Modelo de negócio em que o produto pode ser revendido por outras empresas, sem que haja divulgação de quem criou. Nesse caso, a marca que aparece é a de quem está vendendo o produto ou serviço.

YoY: Sigla em inglês para comparação anual.



Confira os demais documentos do 4T24
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

4Q24

March 13, 2025





Help businesses be born and thrive through technology

EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

March 14, 2025 (Friday)

10:00 a.m. - Brasília time

09:00 a.m. - New York time

[Registration link](#)

Portuguese with simultaneous translation into
English

IR CONTACTS

André Kubota

CFO and IRO

Henrique Marquezi

IR Director

Henry Yuji Gomes

IR Coordinator

Ricardo Reis

IR Analyst

Phone Number // +55 11 3544-0479

E-mail // ri@lwsa.tech

Website // ri.lwsa.tech

About LWSA

LWSA is a benchmark in digital transformation in Brazil, providing essential digitalization services and reliable tools to create, manage and expand businesses of any size.

With a focus on innovation, integration and security, LWSA powers the digital ecosystem for companies, offering solutions for online presence, e-commerce, management and financial services. The Company serves +700 thousand clients in different sectors, including SMEs and large companies, connecting technology and business in an efficient and integrated manner.

LWSA
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3 MLCX B3 IGC-NM B3 ITAG B3 IGCT B3 IGC B3 IBRA B3 ICO2 B3 IDIVERSA B3 IBSD B3 IBRX100 B3

Disclaimer

LWSA S/A ("Company") announces today its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24).

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 features accounting and non-accounting data such as operational, organic and pro-forma financial data and projections based on the expectations of the Company's Management.

The non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.



São Paulo, March 13, 2025: LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 4Q24 results

Quarter Highlights

*Quarter with margin expansion,
positive operating cash generation and significant GMV and TPV growth*

Operational (4Q24 vs 4Q23):

+16.3% of Ecosystem GMV (R\$19.5 billion)

+15.3% of TPV (R\$2.1 billion)

+12.4% of Own Store GMV (R\$1.7 billion)

+4.8% in the Subscriber Base (193.2 thousand)

Financial (4Q24 vs 4Q23):

+4.8% Consolidated Net Revenue (**R\$ 364.1 million**) and **+8.1%** excluding Squid results

+6.7% of Net Revenue - Commerce (**R\$ 259.7 million**) and **+11.8%** excluding Squid results

+20.1% of Platform Subscription Revenue in the Commerce segment

+19.0% of Adjusted EBITDA (**R\$81.3 million**)

+2.7 p.p. of Adjusted EBITDA Margin (**22.3%**)

-25.8% of Financial Expenses from the Advance of Receivables

R\$ 35.8 mm of Free Cash Flow after Capex

// Summary of Indicators

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
MAIN OPERATIONAL INDICATORS								
Platform Subscribers (thousand)	193.2	184.3	4.8%	191.2	1.0%	193.2	184.3	4.8%
Ecosystem GMV	19,542.1	16,805.8	16.3%	17,377.2	12.5%	69,664.0	58,827.0	18.4%
TPV	2,107.0	1,828.1	15.3%	1,983.4	6.2%	7,581.7	6,578.6	15.2%
FINANCIAL INDICATORS								
Commerce Net Revenue	259.7	243.4	6.7%	243.0	6.9%	950.0	875.2	8.5%
Platform Subscription Net Revenue	124.9	104.0	20.1%	116.8	7.0%	458.5	375.0	22.3%
Ecosystem Net Revenue	134.8	139.4	-3.3%	126.3	6.7%	491.6	500.2	-1.7%
Beonline / SaaS Net Revenue	104.4	103.9	0.5%	106.3	-1.8%	420.0	417.5	0.6%
Consolidated Net Revenue	364.1	347.3	4.8%	349.3	4.2%	1370.0	1292.8	6.0%
Commerce Gross Profit	129.4	130.7	-1.0%	132.5	-2.3%	495.9	455.4	8.9%
Commerce Gross Margin (%) ¹	49.8%	53.7%	-3.9 p.p	54.5%	-4.7 p.p	52.2%	52.0%	0.2 p.p
BeOnline / SaaS Gross Profit	38.6	35.1	10.0%	42.0	-8.0%	159.1	142.5	11.7%
BeOnline / SaaS Gross Margin (%)	37.0%	33.8%	3.2 p.p	39.5%	-2.5 p.p	37.9%	34.1%	3.8 p.p
Consolidated Gross Profit	168.0	165.8	1.3%	174.5	-3.7%	655.0	597.9	9.6%
Consolidated Gross Margin (%)	46.1%	47.7%	-1.6 p.p	49.9%	-3.8 p.p	47.8%	46.3%	1.6 p.p
Commerce Adjusted EBITDA	56.6	48.2	17.4%	47.6	18.7%	177.8	138.1	28.7%
Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)	21.8%	19.8%	2.0 p.p	19.6%	2.2 p.p	18.7%	15.8%	2.9 p.p
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	24.7	20.1	22.8%	26.0	-4.9%	103.6	88.4	17.1%
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)	23.7%	19.4%	4.3 p.p	24.5%	-0.8 p.p	24.7%	21.2%	3.5 p.p
Consolidated Adjusted EBITDA	81.3	68.3	19.0%	73.7	10.5%	281.4	226.6	24.2%
Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)	22.3%	19.7%	2.7 p.p	21.1%	1.2 p.p	20.5%	17.5%	3.0 p.p
Net Income	(17.5)	(45.1)	-61.2%	16.9	-203.5%	42.2	(73.7)	157.2%
Net Margin (%)	-4.8%	-13.0%	8.2 p.p	4.8%	-9.6 p.p	3.1%	-5.7%	8.8 p.p
Adjusted Net Income	42.9	53.0	-19.1%	37.0	15.8%	149.9	142.4	5.3%
Net Margin (%)	11.8%	15.3%	-3.5 p.p	10.6%	1.2 p.p	10.9%	11.0%	-0.1 p.p
Net debt (cash) of Earnouts	(100.0)	(349.6)	n/a	(153.7)	n/a	(100.0)	(349.6)	n/a
OTHER OPERATIONAL INDICATORS								
Own Store GMV	1,662.6	1,478.5	12.4%	1,488.5	11.7%	5,824.3	5,008.9	16.3%
Labels issued on the logistic operation (thousand)	6,090.7	5,760.1	5.7%	5,797.9	5.1%	22,846.5	21,471.2	6.4%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	390.6	404.0	-3.3%	393.9	-0.9%	390.6	404.0	-3.3%

¹ Details of Margin and Operating Costs and Expenses on page 10

// Message from Management

We concluded a year in which LWSA achieved significant productivity gains, reflected in the Gross and EBITDA margins, which showed notable expansion compared to previous periods and consistent performance in its operational indicators. Despite the macroeconomic scenario for retail and e-commerce in Brazil, these indicators continue to demonstrate a strong growth trajectory.

Our operational indicators, particularly GMV, the paying subscriber base of the Commerce segment and consequently the subscription revenue of the Commerce segment, continued to deliver growth above the market averages. This result reflects the quality and robustness of our ecosystem, which has enabled our clients to accelerate sales on their e-commerce platforms and marketplaces, while also optimizing their business management.

In 2024, LWSA's Ecosystem GMV reached the impressive mark of R\$ 69.7 billion, representing a significant share of the Brazilian e-commerce. This brand reaffirms our relevance and importance for all market players, including retailers and marketplaces, consolidating our role as facilitators and drivers of growth in the sector.

We understand, however, that the growth in LWSA's Consolidated Net Revenue fell short of its full potential, partly due to Squid's restructuring. However, when considering the consolidated results, disregarding the effects of Squid, we observe a growth of 10.4%, in the Commerce segment, also without considering Squid's results, showing an expansion of 15.8% in its net revenue in 2024.

Squid's restructuring process, which began in January 2024 and was widely discussed with our investors throughout the year, was completed within that same year. Since then, Squid has demonstrated improvements in revenue and profitability, quarter over quarter. It is worth noting that in the first quarter of 2025, the comparative bases will be properly aligned for the group, meaning that it will no longer be necessary to disclose "Ex-Squid" results.

We also highlight that 2024 was a year of major developments in our products, generating greater value for our customers.

This year, we expanded the reach of our e-commerce platforms to a complete Omnichannel solution, which integrates the digital world with the physical (off-line) world through the launch of a unified POS (software) with integrated payment capture and logistics capabilities in a unified manner. Within this scope, we enhanced the offering with a management module for multi-stores and franchises for SMEs, which is already being used by some of our customers.

We made 'Live Shop' available to our SME clients, which offers the possibility for clients to do live streams in their own store with an integrated shopping cart and full product control directly in the control panel. This is a strategy widely used in countries where e-commerce is in more advanced stages than the Brazilian market, and thus we expanded the sales channels available to our clients. We launched Woz, a generative AI productivity solution, which is transforming our customer service and sales operations by reducing our clients' operational costs and increasing their efficiency through its three integrated solutions: (i) Woz Agente, which resolves up to 40% of demands instantly; (ii)

Woz Co-Piloto, which assists teams with intelligent and customized responses; and (iii) Woz Transcrição, which converts and summarizes audio to optimize service time. This technology has already boosted our customers' productivity by more than 50% (time and service volume), transforming how companies communicate and scale their operations.

At Wake, within our Enterprise E-commerce Platform operation, in 2024, we advanced our strategy for acquiring new clients, bringing on board important brands such as Shop2gether, Canal, OQVestir, Blue Man, Adriana Degreas, and Inbrands. We are growing into other Omnichannel segments with clients such as Farma Delivery and Soneda, and we have expanded our sales and service channels by accrediting more than 30 partner agencies. Additionally, we have developed an application that integrates several systems into a single solution (Wake U), connecting sales and operations in real-time and reinforcing the "Real Unified Commerce" concept that we offer. We now offer fully integrated OMS solutions to our retailers, thus contributing to a more efficient journey at each stage of the sales process.

In payments and financial solutions, we obtained approval from Bacen (Brazil's Central Bank) to become a Payment Institution and started offering the digital account product to our client, another important step in the journey within our ecosystem.

Regarding the quarter's results, we highlight the 20.1% growth in the Commerce Platform Subscription Net Revenue, a result of the expansion of our platform subscriber base and the continued growth of our client's ARPU, which grew by 14.6% when compared to 4Q23. In addition, we achieved a significant 2.7 percentage point expansion in the Adjusted EBITDA Margin compared to 4Q23, driven by group synergies, headcount control, and organizational optimization. During this quarter, we generated R\$ 35.8 million in free cash flow and ended the period with R\$ 447.4 million in cash.

We reiterate management's commitment to capitalizing on opportunities in the dynamic competitive market. We are dedicated to leveraging the various opportunities our ecosystem offers and building new growth avenues, accelerating our development with responsibility, profitability, and cash generation.

// Capital Allocation

Concerning capital allocation, as previously noted in the last quarter, we distributed more than R\$ 190 million to our shareholders via a robust share buyback program, with the shares now canceled (34 million shares – representing 5.7% of the Company's total shares), and dividends disbursed in November.

In February 2025, along those same lines, we approved another major buyback program of 38.8 million shares, equivalent to 10% of the Company's free float.

// Earnouts

In accordance with the Earnout Re-calculation Policy, conducted and presented to the market every six months in our past earnings releases, we completed the final review of the Earnout payment estimates in December 2024.

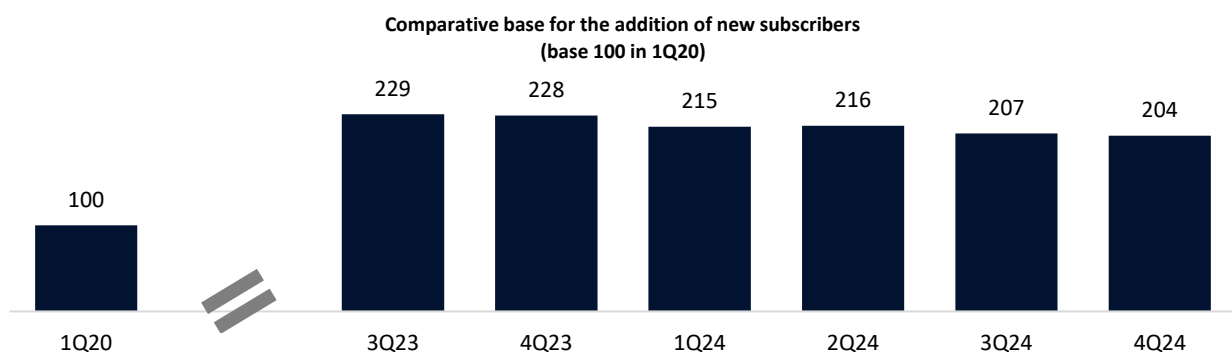
In June 2024, the estimated Earnout payment value was R\$ 242.8 million. In December this amount reached R\$ 274.6 million, with payments mostly due in 2Q25 (approximately R\$ 230.0 million), and the remaining balance to be paid out gradually until the end of 2027, considering the positive performance of the acquired companies Bagy, Síntese and Octadesk.

The increase in the earnouts payable balance led to the recognition of a financial expense of R\$40.5 million, which, net of taxes, was R\$ 26.7 million in the 4Q24 results. It is worth noting that within the financial expense, R\$ 7.5 million refers to 4Q24 AVP and the remainder related to the revaluation of balances.

// Operating Performance

We ended 4Q24 with a base of 193.2 thousand paying e-commerce subscribers, a growth of 4.8% vs 4Q23.

We noticed a slight drop in the pace of gross addition of new e-commerce subscribers in the quarter when compared to the previous quarter. This drop, as mentioned in the Company's previous earnings call, is part of a customer acquisition strategy, who have a higher LTV, which is reflected in the important growth in GMV and in platform subscription revenue. The chart below, based on 100 1Q20, shows the evolution of customer additions by quarter.



The GMV transacted through LWSA's ecosystem, that is, our clients' Own Stores GMV and the GMV traded on marketplaces via ERP operations and marketplace integrators reached a volume of R\$ 19.5 billion in 4Q24, a volume 16.3% higher than in 4Q23. In 2024, growth was up 18.4%, when compared to 2023, reaching R\$ 69.7 billion.

In 4Q24, we noted a 12.4% growth vs 4Q23 in sales in our clients' own stores. In 2024, growth was 16.3% vs 2023.

It is worth noting that the growth in sales in our clients' own stores in 2024, above the market, is due to the value proposition of LWSA's ecosystem, which allows retailers to boost their sales across different media and channels on their own through their control panel. This process is supported by our e-learning ecosystem, which aims to give the retailer greater power over marketing efforts.

The TPV of the payment operation grew by 15.3% in 4Q24 vs 4Q23, reaching R\$ 2.1 bi in the period, as a result particularly of the acceleration to capture synergies across the acquired companies and our payment solution. In 2024, the TPV was R\$ 7.6 billion, which showed an increase of 15.2% compared to 2023.

// Financial Performance

// Net Operating Revenue

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Commerce	259.7	243.4	6.7%	243.0	6.9%	950.0	875.2	8.5%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>71.3%</i>	<i>70.1%</i>	<i>1.2 p.p.</i>	<i>69.6%</i>	<i>1.8 p.p.</i>	<i>69.3%</i>	<i>67.7%</i>	<i>1.6 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	104.4	103.9	0.5%	106.3	-1.8%	420.0	417.5	0.6%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>28.7%</i>	<i>29.9%</i>	<i>-1.2 p.p.</i>	<i>30.4%</i>	<i>-1.8 p.p.</i>	<i>30.7%</i>	<i>32.3%</i>	<i>-1.6 p.p.</i>
Net Revenue - Consolidated	364.1	347.3	4.8%	349.3	4.2%	1,370.0	1,292.8	6.0%

In the Commerce segment, Net Operating Revenue increased by 6.7% in 4Q24, from R\$ 243.4 million in 4Q23 to R\$ 259.7 million in 4Q24. In 2024, the growth was 8.5%, reaching R\$ 950.0 million.

Platform Subscription Net Revenue showed a growth of 20.1% in 4Q24 vs 4Q23 and 22.3% in 2024, resulting from the growth of the customer base and the ARPU expansion of the existing base.

Ecosystem Net Revenue, impacted by Squid, fell 3.3% vs 4Q23. Ex Squid, Ecosystem Net Revenue grew 4.1% vs 4Q23.

As mentioned in previous earnings reports, the operational and commercial restructuring of Squid has impacted the annual growth of both the Commerce segment and the Consolidated results. Excluding the effects of Squid from the annual comparison, Net Revenue from the Commerce segment grew 11.8% in 4Q24 vs 4Q23 and 15.8% in 2024 compared to 2023.

In this specific quarter, the Financial Services operation showed a lower growth than the expected potential in monetizing the flows that go through the operation (lower volume of one-time receivables anticipation). This trend was partially offset by a 25.8% decrease in financial expenses related to the anticipation of receivables. We have already observed a normalization in the monetization of these financial flows in the first months of 2025.

In the BeOnline/SaaS segment, we remained focused on discontinuing some less profitable operations within the Nextios corporate operation, which naturally led to the stabilization of its Net Revenue in the YoY comparison (and consequently affected the group's growth when compared to the previous year). Growth was 0.5% compared to 4Q23 and 0.6% compared to 2023.

LWSA's Net Revenue totaled R\$ 364.1 million in 4Q24, representing a 4.8% increase over 4Q23 and up 4.2% compared to 3Q24. Excluding the effects of Squid in the annual comparison, growth was 8.1%.

// Operating Costs and Expenses

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Cost of Services	196.1	181.5	8.0%	174.9	12.2%	715.0	694.8	2.9%
% Net Revenue	53.9%	52.3%	1.6 p.p.	50.1%	3.8 p.p.	52.2%	53.7%	-1.6 p.p.
Selling Expenses	71.2	70.1	1.7%	75.9	-6.2%	292.5	272.5	7.3%
% Net Revenue	19.6%	20.2%	-0.6 p.p.	21.7%	-2.2 p.p.	21.3%	21.1%	0.3 p.p.
General and Administrative Expenses	69.6	68.0	2.4%	64.7	7.6%	257.4	252.6	1.9%
% Net Revenue	19.1%	19.6%	-0.5 p.p.	18.5%	0.6 p.p.	18.8%	19.5%	-0.7 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	(2.9)	(4.7)	-37.4%	(0.6)	372.5%	(8.7)	(13.6)	-36.1%
% Net Revenue	-0.8%	-1.3%	0.5 p.p.	-0.2%	-0.6 p.p.	-0.6%	-1.1%	0.4 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	334.1	314.9	6.1%	314.9	6.1%	1,256.2	1,206.3	4.1%
% Net Revenue	91.8%	90.7%	1.1 p.p.	90.1%	1.6 p.p.	91.7%	93.3%	-1.6 p.p.

LWSA's total operating costs and expenses increased by 6.1% in 4Q24 when compared to the same period of the previous year. In 2024, the growth in total costs and expenses was 4.1% vs 2023.

Cost of Services

The cost of services in 4Q24 was R\$ 196.1 million, an increase of 8.0% in comparison between the two periods, which represented 53.9% of the Net Revenue in 4Q24 and 52.3% in 4Q23. This increase is directly related to an active provision of R\$ 9.6 million concerning a commercial litigation arising from a 2023 contract with a logistics supplier that failed to fulfill the contractual terms. The Company has already filed a lawsuit and is awaiting legal proceedings. As this is a non-recurring event related to 2023, we have adjusted the aforementioned amount in the EBITDA calculation for 2024. Furthermore, the Company continues to take appropriate legal actions and believes there is a good chance of recovering the said amount.

Excluding this impact in 4Q24 and 2024, costs of services provided would represent 51.2% and 51.5% of net revenue, respectively.

In 2024, growth in costs and services provided was 2.9% compared to 2023.

Selling Expenses

Selling expenses, which encompass the marketing and sales teams, as well as the contracted services of the same nature, amounted to R\$ 71.2 million in 4Q24, an increase of 1.7% when compared to 4Q23.

In 2024, selling expense growth was 7.3% versus 2023.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which include the teams in the administrative areas such as finance, HR, accounting and fiscal, expenses and outsourced services related to these areas, as well

as depreciation and amortization of IFRS 16 and PPA assets, in 4Q24 was R\$ 69.6 million and R\$ 68.0 million in the same period of 2023, which represented a growth of 2.4%, lower than the Company's net revenue growth, resulting from the Company's initiatives to consolidate structures and capture operational synergies within the group.

In 2024, the growth in general and administrative expenses was 1.9% when compared to 2023.

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Commerce	129.4	130.7	-1.0%	132.5	-2.3%	495.9	455.4	8.9%
Margin (%)	49.8%	53.7%	-3.9 p.p.	54.5%	-4.7 p.p.	52.2%	52.0%	0.2 p.p.
BeOnline / SaaS	38.6	35.1	10.0%	42.0	-8.0%	159.1	142.5	11.7%
Margin (%)	37.0%	33.8%	3.2 p.p.	39.5%	-2.5 p.p.	37.9%	34.1%	3.8 p.p.
Gross Profit	168.0	165.8	1.3%	174.5	-3.7%	655.0	597.9	9.6%
Gross Margin (%)	46.1%	47.7%	-1.6 p.p.	49.9%	-3.8 p.p.	47.8%	46.3%	1.6 p.p.

Consolidated Gross Profit increased by 1.3% in 4Q24 when compared to 4Q23, reaching R\$ 168.0 million, with -1.6 p.p. in the Company's Gross Margin. In 2024, growth was 9.6% with an expansion of 1.6 p.p. in the Consolidated Gross Margin.

The Gross Margin was impacted by the provisions related to the litigation with the aforementioned logistics supplier. Excluding the effects of this provision, the consolidated Gross Profit for 4Q24 would show a growth of 7.1%, and the Consolidated Gross Margin would be 48.8%, representing an expansion of 1.0 p.p. compared to 4Q23. Specifically, in the Commerce segment, the Gross Margin for 4Q24 would be 54.0%, indicating an expansion of 0.3 p.p..

// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Net Income (Loss)	(17.5)	(45.1)	-61.2%	16.9	-203.5%	42.2	(73.7)	157.2%
(+) Net Financial Income	45.4	111.6	-59.3%	8.5	432.2%	48.9	196.1	-75.1%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	2.1	(34.1)	-106.1%	9.0	-76.7%	22.7	(35.9)	163.3%
(+) Depreciation and Amortization	33.6	29.9	12.4%	33.3	0.9%	130.4	118.1	10.4%
EBITDA	63.6	62.2	2.1%	67.7	-6.1%	244.2	204.6	19.4%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	3.8	3.7	1.3%	4.6	-17.9%	15.0	15.7	-4.7%
(+) M&A Expenses	0.3	2.3	-85.8%	1.4	-75.8%	4.5	6.2	-28.0%
(+) Non-Recurring Expenses / Restructuring	13.6	0.0	n/a	0.0	n/a	17.7	0.0	n/a
Adjusted EBITDA	81.3	68.3	19.0%	73.7	10.4%	281.4	226.6	24.2%
Adjusted EBITDA Margin (%)	22.3%	19.7%	2.7 p.p.	21.1%	1.2 p.p.	20.5%	17.5%	3.0 p.p.

LWSA's Adjusted EBITDA in 4Q24 was R\$ 81.3 million, 19.0% higher than in 4Q23, with Adjusted EBITDA Margin expanding by 2.7 p.p. in the same period. In 2024, Adjusted EBITDA was R\$ 281.4 million with an Adjusted EBITDA margin of 20.5%, representing an expansion of 3.0 p.p. over 2023.

Non-recurring expenses are related to (i) the provision related to the commercial litigation that occurred in 2023 in the amount of R\$ 9.6 million and (ii) severance costs related to headcount reduction and corporate restructurings, which totaled R\$ 4.0 million in the quarter.

// Adjusted EBITDA margin by segment

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Commerce								
Adjusted EBITDA	56.6	48.2	17.4%	47.6	18.7%	177.8	138.1	28.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	21.8%	19.8%	2.0 p.p.	19.6%	2.2 p.p.	18.7%	15.8%	2.9 p.p.
BeOnline / SaaS								
Adjusted EBITDA	24.7	20.1	22.8%	26.0	-4.9%	103.6	88.4	17.1%
Adjusted EBITDA Margin (%)	23.7%	19.4%	4.3 p.p.	24.5%	-0.8 p.p.	24.7%	21.2%	3.5 p.p.
Consolidated								
Adjusted EBITDA	81.3	68.3	19.0%	73.7	10.5%	281.4	226.6	24.2%
Adjusted EBITDA Margin (%)	22.3%	19.7%	2.7 p.p.	21.1%	1.2 p.p.	20.5%	17.5%	3.0 p.p.

The Adjusted EBITDA margin of the Commerce segment expanded by 2.0 p.p. compared to 4Q23 and 2.2 p.p. compared to 3Q24. For the year, the expansion was 2.9 p.p., primarily resulting from the Company's initiatives to consolidate structures and capture operational synergies within the group

In the BeOnline / SaaS segment, the Adjusted EBITDA margin in 2024 was 24.7%, in line with the percentage expected and commented by the Company in recent quarters.

// Financial Result

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Financial revenues	14.9	37.0	-59.9%	15.4	-3.4%	91.0	161.7	-43.7%
Financial expenses	(60.3)	(148.6)	-59.5%	(23.9)	152.0%	(139.9)	(357.8)	-60.9%
Net financial income (expenses)	(45.4)	(111.6)	-59.3%	(8.5)	432.2%	(48.9)	(196.1)	-75.1%

Net financial result in 4Q24 was an expense of R\$ 45.4 million. In terms of financial expenses, we would like to highlight the following points:

- (i) Recalculation of the fair value of Earnouts, which totaled R\$ 40.5 million in 4Q24, related to (i) the AVP of the remaining balance to be paid in April/25 and (ii) to the semi-annual process of reviewing the Earnout balances payable, amounting to R\$ 34.0 million;
- (ii) The expense of R\$ 10.2 million, resulting from the advance of receivables in the payment operations, the modality chosen by the Company to finance the working capital necessary for the payment operations. The value mentioned as a percentage of TPV decreased from 0.75% in 4Q23 to 0.48% in 4Q24;
- (iii) Lower financial income related to the allocation of the Company's cash, mainly due to the reduction in the cash balance resulting from the payment of earnouts (R\$ 561 million in 2024), the share buyback program that consumed R\$ 152.6 million in the last twelve months and the dividend payment in the amount of R\$ 40.0 million. This drop in the cash balance reduced the Company's Financial Revenue by R\$ 22.9 million in 4Q24 and R\$ 73.0 million in 2024.

In 2024, the net financial result represented an expense of R\$ 48.9 million, an amount 75% lower than the result in 2023.

// Effective Tax Rate

(R\$ million)

LWSA	2024	2023
Income (loss) before income taxes	64.9	(109.7)
Combined statutory rate of 34%	34%	34%
Income taxes at a combined statutory rate of 34%	(22.1)	37.3
Adjustments to the effective rate		
Effect of stock options plan expenses	(2.4)	(2.3)
Deferred tax not accounted for tax loss	(5.6)	(4.5)
Tax benefit from Lei do Bem	9.7	11.8
Others	(2.3)	(6.4)
Income taxes in the statements of operations	(22.7)	35.9
Effective rate	35.0%	32.8%

The effective income tax rate in 2024 was 35.0%.

// Net Income

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Net income	(17.5)	(45.1)	-61.2%	16.9	-203.5%	42.2	(73.7)	157.2%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	3.8	3.7	1.3%	4.6	-17.9%	15.0	15.7	-4.7%
(+) Intangible amortization	9.4	10.0	-5.9%	9.7	-3.0%	39.0	39.9	-2.1%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	40.5	126.3	-68.0%	7.5	439.6%	69.0	273.0	-74.7%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	(2.3)	(42.0)	-94.6%	(1.6)	37.4%	(24.4)	(112.5)	-78.3%
(+) Non-Recurring Expenses / Restructuring ¹	9.0	0.0	n/a	0.0	n/a	9.0	0.0	n/a
Adjusted net income	42.9	53.0	-19.1%	37.0	15.8%	149.9	142.4	5.3%
Adjusted net income margin (%)	11.8%	15.3%	-3.5 p.p.	10.6%	1.2 p.p.	10.9%	11.0%	-0.1 p.p.

¹ Net of Income Tax and Social Contribution

4Q24 resulted in a net loss of R\$ 17.5 million for the Company, an amount 61.2% lower than that posted in 4Q23. The net loss in the period was mainly due to the review of Earnouts, as already described in this report. In 2024, the Company reported a Net Profit of R\$ 42.2 million, reversing a loss of R\$ 73.7 million in 2023.

Adjusting the Net Profit for the effects of Stock Option Plans, PPA Intangible Amortization, the non-recurring provision related to the litigation with a supplier, and the Acquisition Earnout Adjustments, in addition to Deferred Income Tax and Social Contribution, the Adjusted Net Profit for 4Q24 was R\$ 42.9 million, an amount 19.1% lower than that recorded in 4Q23, impacted by lower financial revenue in the period (explained in the Financial Expenses chapter), as the Company distributed part of its cash as dividends and by repurchasing shares.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	4Q24	3Q24	4Q23
Bank Gross Debt	0.0	0.0	0.0
(-) Cash and cash equivalents	(447.4)	(460.3)	(1,188.2)
Net debt (cash) (ex lease liability)	(447.4)	(460.3)	(1,188.2)
(+) Lease liability ¹	74.4	70.7	77.4
Net debt (cash)	(373.0)	(389.6)	(1,110.8)
(-) Earnouts	273.0	235.9	761.2
Net debt (cash) of Earnouts	(100.0)	(153.7)	(349.6)

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

Mainly due to the share buyback carried out in 3Q24 and 4Q24, which totaled R\$ 112 million, the Company's cash balance decreased to R\$ 447.4 million in 4Q24. Excluding the remaining balance of Earnouts, the net cash balance is R\$ 100.0 million.

// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Income (loss) before income taxes	(15.4)	(79.2)	-80.6%	25.9	-159.4%	64.9	(109.7)	159.2%
Items that do not affect cash	84.4	166.2	-49.2%	47.6	77.5%	222.2	417.4	-46.8%
Variations in working capital ¹	1.1	23.5	-95.2%	(35.0)	-103.2%	(141.1)	(35.7)	295.5%
Net cash provided by operating activities (A)	70.2	110.4	-36.5%	38.5	82.4%	146.0	272.1	-46.3%
Capex for permanent assets	(8.9)	(5.5)	62.5%	(6.5)	37.8%	(29.1)	(25.7)	13.2%
Capex for development	(25.5)	(20.6)	23.5%	(22.1)	15.4%	(83.9)	(75.3)	11.5%
Free Cash Flow - After Capex	35.8	84.3	-57.5%	10.0	259.4%	33.1	171.2	-80.7%
Acquisition	(3.4)	(0.6)	487.9%	0.0	n/a	(560.8)	(367.2)	52.7%
Other Investments	(0.1)	(0.3)	-70.2%	0.0	n/a	(1.2)	(4.8)	-75.3%
Net cash provided by investment activities (B)	(37.8)	(26.9)	40.5%	(28.5)	32.7%	(674.9)	(472.9)	42.7%
Loan and financing	(0.0)	(0.0)	-89.4%	(0.0)	-16.7%	(0.1)	(0.4)	-83.2%
Commercial lease	(5.3)	(4.7)	12.9%	(4.9)	8.2%	(20.1)	(18.2)	10.2%
Share Buyback / Dividends / Others	(39.9)	2.5	-1712.8%	(110.5)	-63.9%	(191.8)	(40.6)	371.9%
Net cash provided by financing activities (C)	(45.3)	(2.3)	1868.6%	(115.5)	-60.8%	(211.9)	(59.2)	257.8%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	(13.0)	81.2	-116.0%	(105.5)	-87.7%	(740.8)	(260.0)	184.9%

¹ In the Working Capital variation, we recorded the payment of R\$11.8 million related to income tax and social contribution paid in 4Q24 and R\$74.3 million in 2024.

Net cash from operations totaled R\$ 70.2 million in 4Q24, while Free Cash Flow after Capex stood at R\$ 35.8 in the quarter.

It is important to highlight that, in the working capital line, in 4Q24 we had a disbursement of R\$ 11.8 million for income tax and social security contributions amounting to R\$ 74.3 million in 2024. We emphasize that we began in August 2024 the stage of simplifying the organizational structure with the incorporation of Tray, Bling, and Etus in August 2024, and KingHost, Melhor Envio, and Ideris in February 2025. This will enable us to capture tax benefits related to the goodwill of these acquisitions, which will be amortized over the coming years, resulting in a significant reduction in the line item of income tax and social contribution paid.

Of the total income tax and social contributions paid in 4Q24, just over 60% refer to companies whose incorporation were approved at the General Shareholders' Meeting on February 28 and will bring benefits as of April/2025.

// Cash Generation (Adjusted EBITDA - Capex)

(R\$ million)

LWSA	4Q24	4Q23	vs 4Q23	3Q24	vs 3Q24	2024	2023	vs 2023
Adjusted EBITDA	81.3	68.3	19.0%	73.7	10.4%	281.4	226.6	24.2%
Capex	34.4	26.1	31.6%	28.5	20.5%	113.0	100.9	11.9%
Cash Generation (R\$ M)	47.0	42.2	11.3%	45.2	4.0%	168.4	125.6	34.1%
Cash conversion (%)	57.8%	61.8%	-4.0 p.p.	61.3%	-3.5 p.p.	59.9%	55.5%	4.4 p.p.
Capex as a % of Net Revenue	9.4%	7.5%	1.9 p.p.	8.2%	1.3 p.p.	8.2%	7.8%	0.4 p.p.

The Company's cash generation, measured by Adjusted EBITDA minus Capex, increased from R\$ 42.2 million in 4Q23 to R\$ 47.0 million in 4Q24, with growth of 11.3% in the period.

The increase in R&D capex in the quarter is directly related to the internal updates described in the Message from the Management which aim at the continuous improvement of our product and, consequently, the acceleration of the Company's growth.

In 2024, the growth of this metric was 34.1% versus 2023.

// ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	4Q23	4Q24	2023	2024
NET REVENUE	347.3	364.1	1,292.8	1,370.0
Cost of Services	(181.5)	(196.1)	(694.8)	(715.0)
GROSS PROFIT	165.8	168.0	597.9	655.0
OPERATING INCOME (EXPENSES)	(133.4)	(138.0)	(511.4)	(541.2)
Selling expenses	(70.1)	(71.2)	(272.5)	(292.5)
General and administrative expenses	(68.0)	(69.6)	(252.6)	(257.4)
Other operating income (expenses), net	4.7	2.9	13.6	8.7
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS AND INCOME TAXES	32.4	30.0	86.5	113.8
FINANCIAL RESULT	(111.6)	(45.4)	(196.1)	(48.9)
Financial income	37.0	14.9	161.7	91.0
Financial expenses	(148.6)	(60.3)	(357.8)	(139.9)
INCOME (LOSS) BEFORE INCOME TAXES	(79.2)	(15.4)	(109.7)	64.9
INCOME TAXES	34.1	(2.1)	35.9	(22.7)
Current income taxes	(7.8)	(4.4)	(76.5)	(47.1)
Deferred income taxes	42.0	2.3	112.5	24.4
NET INCOME (LOSS)	(45.1)	(17.5)	(73.7)	42.2

* Selling Expenses also consider the amount of the "impairment loss", which is open in the Income Statement.

// ATTACHMENT II - BeOnline/SaaS Income Statement

Income Statement (in R\$ million)	4Q23	4Q24	2023	2024
GROSS REVENUE, net of rebate	113.4	112.6	455.6	453.5
Taxes and rebates	(9.5)	(8.2)	(38.1)	(33.4)
NET REVENUE	103.9	104.4	417.5	420.0
Cost of Services	(68.8)	(65.8)	(275.1)	(260.9)
GROSS PROFIT	35.1	38.6	142.5	159.1
OPERATING INCOME (EXPENSES)	(40.2)	(39.1)	(153.7)	(155.0)
Selling expenses	(16.9)	(19.6)	(68.7)	(73.2)
General and administrative expenses	(23.5)	(19.8)	(91.9)	(82.4)
Other operating income (expenses), net	0.3	0.3	6.8	0.7
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS AND INCOME TAXES	(5.1)	(0.4)	(11.2)	4.2
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	20.2	20.4	81.3	81.3
EBITDA	15.1	20.0	70.1	85.5

* Selling Expenses also consider the amount of the "impairment loss", which is open in the Income Statement.

// ATTACHMENT III - Commerce Income Statement

Income Statement (in R\$ million)	4Q23	4Q24	2023	2024
GROSS REVENUE, net of rebate	267.2	284.8	958.7	1,042.0
Taxes and rebates	(23.8)	(25.1)	(83.5)	(92.0)
NET REVENUE	243.4	259.7	875.2	950.0
Cost of Services	(112.8)	(130.4)	(419.8)	(454.1)
GROSS PROFIT	130.7	129.4	455.4	495.9
OPERATING INCOME (EXPENSES)	(93.2)	(98.9)	(357.7)	(386.2)
Selling expenses	(53.2)	(51.7)	(203.8)	(219.2)
General and administrative expenses	(44.5)	(49.8)	(160.7)	(175.0)
Other operating income (expenses), net	4.4	2.6	6.8	8.0
INCOME BEFORE FINANCIAL RESULTS AND INCOME TAXES	37.4	30.4	97.7	109.6
DEPRECIATION AND AMORTIZATION	9.7	13.2	36.8	49.1
EBITDA	47.1	43.6	134.5	158.8

* Selling Expenses also consider the amount of the "impairment loss", which is open in the Income Statement.

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ millions)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
ASSETS	31/12/2023	31/03/2024	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
Current Assets					
Cash and cash equivalents	1,188.2	1,126.3	565.8	460.3	447.4
Restricted cash	0.0	0.0	0.0	0.0	96.6
Accounts receivable	707.6	802.6	771.8	771.7	712.4
Taxes recoverable	4.0	8.3	3.7	3.5	2.4
Income tax and social contribution to be recovered	23.3	19.3	38.1	42.2	39.7
Derivatives	0.0	-	2.7	0.9	0.0
Other assets	27.3	41.2	39.4	47.1	36.0
Total current assets	1,950.4	1,997.6	1,421.4	1,325.8	1,334.5
Non-current assets					
Marketable Securities	16.6	17.6	18.8	18.6	15.0
Restricted cash	0.0		0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	0.5	0.6	0.5	0.6	0.5
Other assets	8.3	9.0	9.8	12.0	11.4
Deferred income taxes	182.8	200.4	203.2	205.7	211.2
Investments	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Property and equipment	89.4	85.0	82.1	81.5	80.7
Right of Use Assets	68.2	65.4	63.5	60.9	64.4
Intangible assets	2,288.1	2,284.8	2,288.2	2,288.9	2,292.9
Total non-current assets	2,654.0	2,662.8	2,666.0	2,668.1	2,676.1
TOTAL ASSETS	4,604.4	4,660.5	4,087.4	3,993.9	4,010.6

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ million)	4Q23	2Q24	3Q24	4Q24
<u>Liabilities and Equity</u>	31/12/2023	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
Current liabilities				
Suppliers	45.6	28.6	35.9	40.5
Loans and financing	0.1	0.0	0.0	0.0
Lease liability	13.7	12.8	12.9	14.5
Salaries and related charges	108.4	100.8	97.7	84.6
Income tax and social contribution payable	0.0	0.0	0.0	0.0
Other taxes payable	14.5	19.0	15.6	16.1
Deferred revenue	94.7	95.6	102.1	99.3
Payables to clients	559.7	594.5	575.9	614.7
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.1	3.4	3.1	3.3
Derivative financial instruments	0.0	0.0	0.0	0.0
Accounts payable to former shareholders	575.1	189.4	188.8	231.1
Other liabilities	26.8	23.2	25.5	25.8
Total current liabilities	1,441.6	1,067.2	1,057.4	1,129.8
Loans and financing				
Loans and financing	0.0	0.0	0.0	0.0
Deferred revenue	3.0	1.3	1.2	0.8
Provision for legal proceedings	6.2	6.1	7.8	8.2
Accounts payable to former shareholders	186.1	39.0	47.1	41.9
Lease liability	63.7	60.3	57.8	59.9
Taxes in installments	14.3	13.3	12.8	12.1
Deferred income tax and social contribution	6.0	6.8	7.1	10.0
Other liabilities	1.5	1.6	2.0	2.0
Total non-current liabilities	280.7	128.5	135.7	135.0
EQUITY				
Capital Stock	2,940.1	2,868.3	2,868.3	2,868.3
Shares held in Treasury	(63.2)	(104.6)	(58.0)	(25.4)
Canceled Shares held in Treasury	-	-	-	(189.7)
Capital reserves	77.1	83.4	(157.1)	90.4
Earning reserves	0.0	0.0	87.3	2.2
Asset valuation adjustment	0.0	1.8	0.6	0.0
Earnings of the period	(71.9)	42.8	59.7	0.0
Total EQUITY	2,882.1	2,891.7	2,800.8	2,745.8
Total liabilities and equity	4,604.4	4,087.4	3,993.9	4,010.6

// ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow (R\$ mln)	4Q23	4Q24	2023	2024
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	(79,221.0)	(15,391.0)	(109,653.0)	64,916.0
Items that do not affect cash	166,169.0	84,426.0	417,442.0	222,221.0
Variations in working capital	23,487.0	1,129.0	(35,688.0)	(141,135.0)
Net cash provided by operating activities	110,435.0	70,164.0	272,101.0	146,002.0
Net cash provided by investment activities				
Purchase of property and equipment	(5,474.0)	(8,893.0)	(25,660.0)	(29,053.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	(381.0)	(3,507.0)	(367,205.0)	(560,835.0)
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	0.0	97.0	0.0	42.0
Sale of Equity Interest	(199.0)	0.0	0.0	0.0
Restricted Financial Application	(451.0)	(75.0)	(4,950.0)	(1,175.0)
Acquisition and development of intangible assets	(20,622.0)	(25,461.0)	(75,255.0)	(83,897.0)
Proceeds from Sale of Assets	199.0	0.0	199.0	0.0
Net cash provided by investment activities	(26,928.0)	(37,839.0)	(472,871.0)	(674,918.0)
Net cash provided by investment activities				
Capital Contribution / Proceeds from the Exercise of Stock Options	2,476.0	547.0	5,944.0	1,257.0
Lease Liabilities	(4,729.0)	(5,339.0)	(18,191.0)	(20,053.0)
Loans and Financing Paid	(49.0)	(5.0)	(370.0)	(59.0)
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	2.0	0.0	(35.0)	(9.0)
Dividends and Interest on Equity Paid	0.0	(40,000.0)	(30,815.0)	(40,001.0)
Treasury Shares	0.0	(481.0)	(15,771.0)	(153,064.0)
Net cash provided by investment activities	(2,300.0)	(45,278.0)	(59,238.0)	(211,929.0)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	81,207.0	(12,953.0)	(260,008.0)	(740,845.0)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	1,107,016.0	460,331.0	1,448,231.0	1,188,223.0
Cash and cash equivalents at end of the year	1,188,223.0	447,378.0	1,188,223.0	447,378.0
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	81,207.0	(12,953.0)	(260,008.0)	(740,845.0)

// Glossary

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

AI (Artificial Intelligence) – Acronym for Artificial Intelligence.

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

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

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

Bookings – Addition of new customers.

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

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

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

Cross-Selling – A technique used to sell multiple complementary services to the same customer.

Earnout – A contractual clause in mergers and acquisitions that provides for additional payments based on future business performance.

Ecosystem GMV – All GMV transacted within the company by e-commerce platform subscribers, whether in their own stores or marketplaces.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – A financial metric measuring a company's operating performance.

EOp (End of Period) – A term referring to the end of a given period.

ERP (Enterprise Resource Planning) – A system developed to unify the control of different departments and processes.

Free Float – The portion of a company's shares that are freely available for trading on the market, meaning they are not held by majority shareholders or controllers.

GMV (Gross Merchandise Volume) – The total value of goods transacted.

Goodwill – The premium paid for acquiring a company above its market value.

Headcount – The total number of employees in an organization.

Inside Sales – A sales structure that relies on an internal team of employees.

Live Shop – A sales format that takes place through live-streaming events. Offers are presented while products are showcased along with their features and functionalities.

LTV (Lifetime Value) – A business metric that estimates the contribution margin generated by each customer over their lifecycle with the company.

LTV/CAC (Lifetime Value/Customer Acquisition Cost) – Metrics used to measure overall business performance.

Market Share – The portion of a market controlled by a particular company.

Marketplaces – Platforms managed by a company that aggregate products and services from various brands.

Omnichannel / Omnicanal – A retail trend that integrates all of a company's sales channels, ensuring a seamless experience between online and offline environments. Omnichannel strategies unify physical stores, online platforms, and customer interactions.

OMS (Order Management System) – A system that supports all stages of the sales process, from customer order placement to final delivery.

POS (Point of Sale) – The physical or digital location where transactions occur.

PPA (Purchase Price Allocation) – A process that determines the value of a company's acquired assets and liabilities, typically conducted after a merger, acquisition, or other business combination.

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

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

Up-Selling – A strategy aimed at encouraging customers to purchase a more premium or advanced version of a product or service.

White Label – A business model in which a product can be resold by other companies under their own brand, without disclosing the original manufacturer.

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



**Check out the other 4Q24 documents
on the website:** <https://ri.lwsa.tech/>

Further information:

[Click here](#) contact Investor Relations

[Click here](#) to join the LWSA Mailing List

Thank you.

LWSA Team.