

São Paulo, 13 de agosto de 2024: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 2T24

Destaques

GMV do Ecossistema apresentou crescimento de **22,5%** vs 2T23, enquanto o **GMV de Loja Própria** e o **TPV** cresceram **17,8%** e **12,8%** vs 2T23, respectivamente

Base de Assinantes de Plataforma cresceu **7,8%** vs 2T23, contribuindo para Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentar importante crescimento de **21,7%** vs 2T23

Commerce atingiu **R\$ 230,5** milhões de Receita Líquida, crescimento de **10,4%** vs 2T23 e **6,3%** vs 1T24. Desconsiderando Squid, o crescimento do segmento de Commerce foi de **17,3%** no 2T24 vs 2T23

Receita Líquida de **R\$ 336,0** milhões no 2T24, crescimento de **7,1%** vs 2T23 e **4,8%** vs 1T24. Excluindo Squid, o crescimento da Receita Líquida no 2T24 foi de **11,2%** vs 2T23

Margem Bruta apresentou expansão de **1,5 p.p.** no 2T24 vs 2T23, atingindo **47,6%**

EBITDA Ajustado apresentou crescimento no 2T24 de **22,0%** vs 2T23, com 19,5% de margem EBITDA Ajustada (expansão de 2,4 p.p.)

Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis reduziu **18,4%** vs o 2T23, passando de 0,75% do TPV no 2T23 para **0,54%** no 2T24

Lucro Líquido atingiu **R\$ 18,3 milhões** no 2T24 com margem líquida de **5,5%**. No acumulado do ano, o Lucro Líquido foi de **R\$ 42,8 milhões** e margem líquida de **6,5%**. Já o Lucro Líquido Ajustado foi de **R\$ 42,8 milhões** no 2T24 (**+30,1%** vs 2T23)

Fluxo de Caixa Livre após Capex de **R\$ 28,7 milhões** no 2T24 vs R\$ 0,7 milhão no 2T23

Aprovação do 3º Programa de Recompra de Ações de **30.940.000 ações sendo 65%** executado até a presente data (13/08/24)

Teleconferência de Resultados

(tradução simultânea)

14/08/2024 às 10h (horário de Brasília)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_CqV60WOSTCGGg570voTxkA#/registration

// Comentários da Administração

Os fundamentos da Companhia continuam com desempenho sólido, mesmo em um ambiente macroeconômico ainda desafiador, e nossas avenidas de crescimento continuam sendo pavimentadas com desenvolvimento de produtos e fortalecimento das nossas marcas, além de ganhos de produtividade refletidos nas nossas margens Bruta, EBITDA e Líquida e na Geração de Caixa Operacional. Essa foi a tônica do 2T24 na LWSA.

Operacionalmente, nossos resultados seguem tendência de expansão com o GMV do Ecossistema crescendo 22,5% vs 2T23 (+6,2% vs 1T24) e o GMV de Loja Própria dos nossos clientes também com importante crescimento de 17,8%. Esses crescimentos, superiores à média do mercado (exemplo: ICVA da Cielo cresceu 2,5% em termos nominais no 2T24), são frutos da qualidade do nosso ecossistema contendo inúmeras integrações que oferecemos para os nossos clientes, seja com ferramentas para que os clientes possam acelerar suas vendas nos seus próprios ecommerces (exemplo: integração com Google e live commerce no painel de controle) e nos marketplaces (exemplo: integração com Shein entregue no início de 2024).

A base de assinantes de plataformas, após o desligamento do Bagy App no 1T24, voltou a apresentar crescimento de aproximadamente 5 mil clientes vs o trimestre anterior e contribuiu para que a Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentasse sólido crescimento de 21,7% vs 2T23.

Outro destaque foi a evolução na rentabilidade da Companhia. Neste trimestre, a Margem Bruta atingiu 47,6%, uma expansão de 1,5 p.p. quando comparado a igual período do ano anterior devido, principalmente, ao ganho de escala e eficiência nas operações bem como o maior crescimento do segmento de Commerce, que possui margem bruta superior ao segmento de BeOnline / SaaS. Atingimos, também, 19,5% de margem EBITDA Ajustada no 2T24, sendo 2,4 p.p. melhor do que o segundo trimestre de 2023. Dessa forma, a Companhia segue forte na sua estratégia de rentabilização da operação e encerra o primeiro semestre do ano com 19,3% de Margem EBITDA Ajustada (+2,3 p.p. vs 6M23).

Destacamos, também, o Lucro Líquido da Companhia, que foi de R\$ 18,3 milhões (margem líquida de 5,5%) e de R\$ 42,8 milhões nos 6M24. Já o Fluxo de Caixa Livre após Capex, importante medida de geração de caixa da Companhia, passou de R\$ 0,7 milhão no 2T23 para R\$ 28,7 milhões no 2T24, resultado da eficiência operacional da Companhia, da diluição do Capex como percentual da receita líquida (de 8,3% no 2T23 para 7,0% no 2T24) e da redução da despesa financeira com antecipação de recebíveis na operação de pagamento.

Seguimos trabalhando na reestruturação da operação da Squid, assim como destacamos nos resultados do 1T24, em frentes que incluem (i) rentabilização dos contratos comerciais, (ii) remuneração comercial, (iii) estrutura organizacional e (iv) revisão da estrutura de custos.

Em relação ao 1T24, trimestre em que começamos a reestruturação, a Receita Líquida da Squid cresceu 11,9% com redução significativa na sua estrutura de custos (por exemplo: redução de 30% no quadro de colaboradores), especialmente no mês de junho, e se prepara agora para expansão da receita de forma mais sustentável.

Excluindo os efeitos da Squid dos resultados, o crescimento da Companhia no trimestre foi de 11,2%, enquanto o crescimento considerando a Squid na conta foi de 7,1% vs o 2T23. Já para a operação de Commerce, o crescimento ex Squid foi de 17,3% na comparação com o 2T23.

Com relação a Wake, no 2T24 comemoramos o primeiro ano da marca. Um ano de muitas conquistas e reconhecimento de clientes. E em tão pouco tempo, conquistamos marcas/clientes importantes como Inbrands, Via Veneto, Ellus, Di Pollini, Democrata, Richards, Salinas, Canal e o Icomm Group (com destaque para o lançamento das lojas virtuais da shop2gether.com.br e oqvestir.com.br).

Serviços Financeiros, que é uma via fundamental de crescimento para a Companhia, obteve um importante avanço. No final de junho, o Banco Central do Brasil deferiu o pleito da Pagcerto Instituição de Pagamento Ltda para atuar como Instituição de Pagamentos ("IP"). Isso trará, dentre outras coisas, diversos benefícios ao ecossistema como: novas linhas de receita, maior rapidez no lançamento de produtos e redução de custos internos. Além do efeito *lock-in* esperado do aumento de engajamento com a plataforma a partir da oferta associada a serviços financeiros.

Essa aprovação é mais um importante passo na estratégia da LWSA de oferecer de forma totalmente integrada aos seus clientes uma ampla gama de Serviços Financeiros, que possam contribuir para o sucesso da jornada digital de seus clientes, apoiando-os em uma gestão financeira mais eficaz integrando recebimentos, pagamentos e crédito.

Estamos bastante centrados na estratégia de *Embedded Finance*, com o objetivo de tornar os processos financeiros mais ágeis e acessíveis a todos os clientes do grupo, dentro do seu próprio painel de controle.

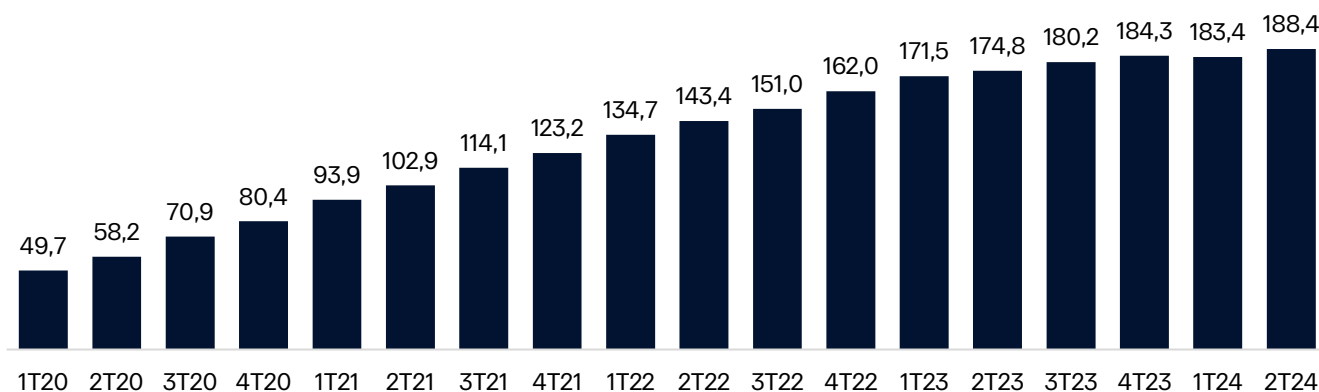
Focamos nossos produtos para atender as necessidades dos nossos clientes de (i) **RECEBER** o pagamento de seus clientes; (ii) **PAGAR** seus fornecedores, funcionários e impostos; e (iii) **GERIR** seu fluxo de caixa.

- (i) para RECEBER seus pagamentos, nossos clientes (lojistas online e offline) têm acesso a métodos de pagamento inovadores cujos recebíveis são creditados e facilmente gerenciados em uma Conta Digital;
- (ii) para PAGAR, nossos clientes têm acesso às funcionalidades por meio da nossa Conta Digital (domicílio do recebível) ou a Conta Digital integrada ao nosso ERP;
- (iii) Dentro do contexto do ERP, os nossos clientes conseguem GERIR seu fluxo caixa, e facilmente operar seu dia a dia financeiro sem precisar "trocar de tela" para ter acesso a opções de crédito caso haja um descasamento de fluxo de caixa.

Por fim, destacamos o tema de Alocação de Capital. No início de junho, lançamos um Programa de Recompra de Ações totalizando 30.940.000 ações (que representa 5,18% do total de ações da Companhia), que tem por principal objetivo maximizar a geração de valor para os acionistas por meio de uma estrutura de capital eficiente. Acreditamos que é o melhor uso do capital, uma vez que estamos com geração de caixa operacional positivo como destacado acima. Até o momento deste relatório, já realizamos 65% do total do programa e possuímos em tesouraria 4,7% do total das ações da Companhia.

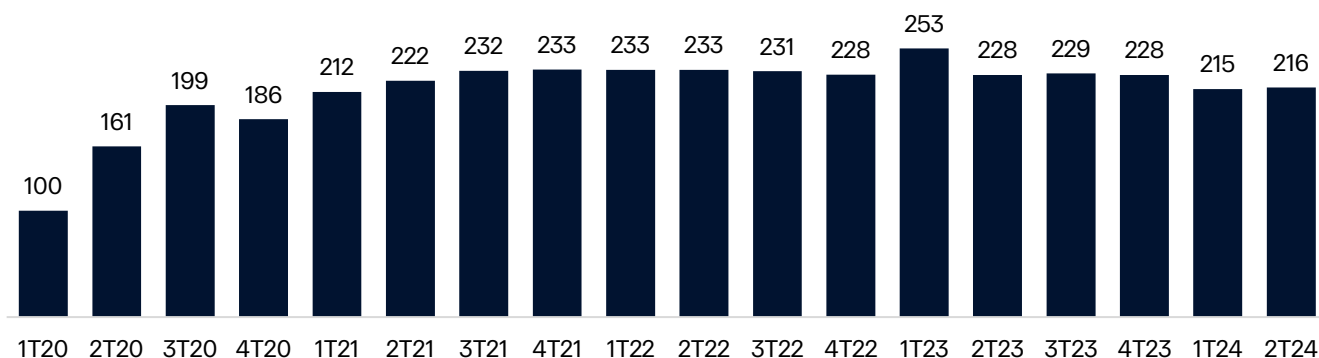
// Desempenho Operacional

Encerramos o 2T24 com uma base de 188,4 mil assinantes pagantes de plataforma e-commerce, um crescimento de 7,8% no 2T24 vs 2T23.



Conforme gráfico apresentado acima, a Companhia voltou, após a estratégia de desligar o produto Bagy App, ao ritmo de crescimento dos trimestres anteriores de cerca de 5 mil clientes por trimestre.

Considerando a mesma base proforma a partir do 1T20, notamos uma estabilidade no ritmo de adição de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado ao trimestre anterior. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:

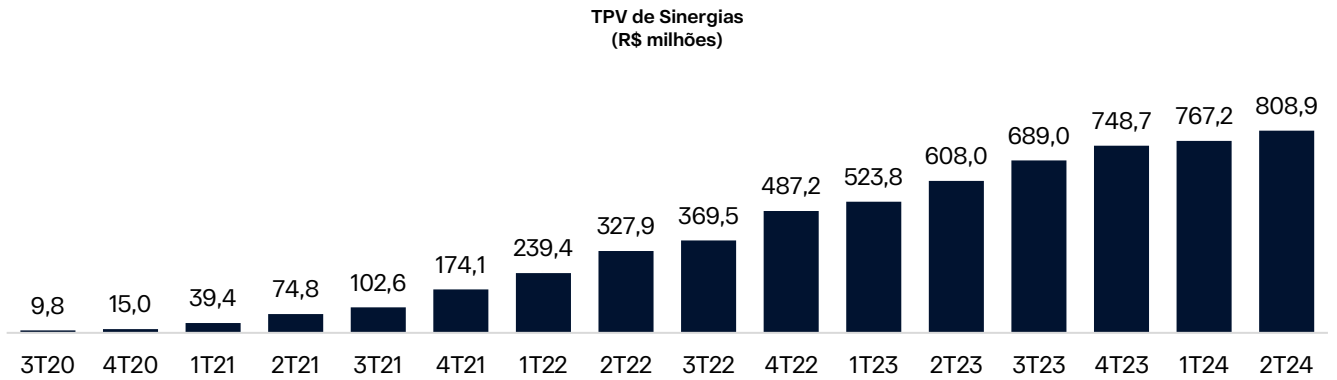


O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Lojas Próprias e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiu **R\$ 16,9 bilhões** no 2T24, volume **22,5%** superior ao 2T23.

É importante destacar que no 2T24, notamos o crescimento de **17,8%** vs 2T23 das vendas em **lojas próprias** dos nossos clientes, que é o canal mais rentável para a Companhia. O ritmo de crescimento neste trimestre foi muito em linha com o crescimento apresentado nos últimos trimestres.

Vale frisar que o crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao 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 **12,8%** no 2T24 vs 2T23, atingindo **R\$ 1,7 bi** no período, resultado principalmente da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos, conforme gráfico abaixo:



// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Receita Operacional Líquida	336,0	313,7	7,1%	320,6	4,8%	656,6	615,4	6,7%
Lucro Bruto	160,0	144,7	10,6%	152,5	4,9%	312,6	287,1	8,9%
Margem Bruta (%)	47,6%	46,1%	1,5 p.p.	47,6%	0,1 p.p.	47,6%	46,7%	0,9 p.p.
EBITDA	57,8	48,4	19,4%	55,2	4,8%	113,0	97,4	15,9%
Margem EBITDA (%)	17,2%	15,4%	1,8 p.p.	17,2%	0,0 p.p.	17,2%	15,8%	1,4 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.
Lucro Líquido	18,3	(39,0)	147,0%	24,5	-25,1%	42,8	(32,5)	231,6%
Margem Lucro Líquido (%)	5,5%	-12,4%	17,9 p.p.	7,6%	-2,2 p.p.	6,5%	-5,3%	11,8 p.p.
Capex	23,6	25,9	-9,0%	26,5	-11,2%	50,1	50,8	-1,4%
Capex sobre Receita Líquida	7,0%	8,3%	-1,2 p.p.	8,3%	-1,3 p.p.	7,6%	8,3%	-0,6 p.p.
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	28,7	0,7	4110,9%	(41,4)	-169,3%	(12,7)	21,5	-159,1%
Dívida Líquida (Caixa)	(565,8)	(1.059,9)	-46,6%	(1.126,3)	-49,8%	(565,8)	(1.059,9)	-46,6%

¹ O EBITDA Ajustado refere-se ao lucro (prejuízo) líquido ajustado pelo resultado financeiro, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, pelos custos e despesas de depreciação e amortização e despesas com plano de opção de compra de ações. A Margem EBITDA é calculada pela divisão do EBITDA pela Receita Operacional Líquida. A Margem EBITDA Ajustada é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela Receita Operacional Líquida.

// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Assinantes de Plataforma (mil)	188,4	174,8	7,8%	183,4	2,7%	188,4	174,8	7,8%
GMV do Ecossistema	16.862,4	13.769,7	22,5%	15.882,2	6,2%	32.744,7	27.032,0	21,1%
GMV de Loja Própria	1.348,1	1.144,2	17,8%	1.325,0	1,7%	2.673,1	2.269,0	17,8%
TPV	1.742,9	1.545,6	12,8%	1.748,4	-0,3%	3.491,3	3.036,2	15,0%
Etiquetas emitidas - logística (mil)	5.665	5.300	6,9%	5.292	7,0%	10.958	10.376	5,6%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	40,0	34,4	16,2%	36,7	9,2%	76,7	63,1	21,5%
Receita Operacional Líquida	230,5	208,8	10,4%	216,8	6,3%	447,3	407,7	9,7%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	110,8	91,0	21,7%	106,0	4,5%	216,7	178,1	21,7%
Receita Líquida de Ecossistema	119,7	117,7	1,7%	110,8	8,0%	230,5	229,6	0,4%
Lucro Bruto	120,4	108,1	11,4%	113,6	6,0%	234,0	214,1	9,3%
Margem Bruta (%)	52,3%	51,8%	0,5 p.p.	52,4%	-0,2 p.p.	52,3%	52,5%	-0,2 p.p.
EBITDA	37,0	25,5	45,0%	31,7	16,9%	68,7	53,5	28,3%
Margem EBITDA (%)	16,1%	12,2%	3,8 p.p.	14,6%	1,5 p.p.	15,4%	13,1%	2,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	41,0	26,7	53,6%	32,6	25,6%	73,6	55,2	33,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,8%	12,8%	5,0 p.p.	15,1%	2,7 p.p.	16,5%	13,5%	2,9 p.p.

¹ O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	398,2	401,9	-0,9%	402,6	-1,1%	398,2	401,9	-0,9%
Receita Operacional Líquida	105,5	104,9	0,5%	103,8	1,6%	209,3	207,6	0,8%
Lucro Bruto	39,6	36,6	8,3%	38,9	1,7%	78,5	73,0	7,6%
Margem Bruta (%)	37,5%	34,9%	2,7 p.p.	37,5%	0,1 p.p.	37,5%	35,2%	2,4 p.p.
EBITDA	20,8	22,9	-9,1%	23,5	-11,6%	44,3	43,9	0,8%
Margem EBITDA (%)	19,7%	21,8%	-2,1 p.p.	22,6%	-2,9 p.p.	21,2%	21,2%	0,0 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	24,4	26,9	-9,4%	28,4	-13,9%	52,8	49,0	7,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,1%	25,7%	-2,5 p.p.	27,3%	-4,2 p.p.	25,2%	23,6%	1,6 p.p.

¹ O conceito de EBITDA Ajustado está descrito na tabela dos resultados consolidados

// Desempenho Financeiro

Conforme informado no release de resultados do 3T23, houve reclassificação de Receita Líquida referente ao ajuste na receita de planos anuais que foram reconhecidos fora do regime de competência no segmento de Commerce no 1T23 e 2T23.

O impacto na receita líquida do 2T23 foi de R\$ 0,2 milhão, sem qualquer impacto caixa. As informações abaixo, assim como todas as tabelas do presente material, já consideram essa reclassificação, assim como a Planilha Dinâmica disponível no site de RI da Companhia.

// Receita Operacional Líquida

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	230,5	208,8	10,4%	216,8	6,3%	447,3	407,7	9,7%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>68,6%</i>	<i>66,6%</i>	<i>2,0 p.p.</i>	<i>67,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>68,1%</i>	<i>66,3%</i>	<i>1,9 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	105,5	104,9	0,5%	103,8	1,6%	209,3	207,6	0,8%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>31,4%</i>	<i>33,4%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>32,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>31,9%</i>	<i>33,7%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	336,0	313,7	7,1%	320,6	4,8%	656,6	615,4	6,7%

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 10,4% no 2T24, passando de R\$ 208,8 milhões no 2T23 para R\$ 230,5 milhões no 2T24.

Conforme mencionado no último relatório 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 17,3% vs 2T23.

A Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma apresentou crescimento de 21,7% no 2T24 vs 2T23, enquanto a Receita Líquida de Ecossistema, impactada por Squid na comparação anual, cresceu 1,7% vs 2T23. Ex Squid, a Receita Líquida de Ecossistema cresceu 13,0% vs 2T23.

Na comparação com o trimestre imediatamente anterior (1T24), quando Squid já se encontra em mesmas bases comparáveis, o crescimento do segmento de Commerce foi de 6,3%.

O segmento de Plataforma de Commerce PMEs, que neste trimestre concluiu a transição de todas as receitas de frete para o Melhor Envio, apresentou, em bases comparáveis, ou seja, excluindo a receita de frete do 2T23, crescimento de 16,3% vs igual período do ano anterior.

No segmento de BeOnline / SaaS, seguimos com a descontinuidade de algumas operações menos rentáveis na operação corporativa Nextios, que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), o crescimento foi de 0,5% vs o 2T23 e 1,6% na comparação com o trimestre anterior (1T24).

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 336,0 milhões no 2T24, um aumento de 7,1% em relação ao 2T23 e 4,8% na comparação com o 1T24. Excluindo os efeitos de Squid na comparação anual, o crescimento foi de 11,2%.

// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Custo dos serviços prestados	175,9	169,0	4,1%	168,1	4,7%	344,0	328,2	4,8%
% Receita Operacional Líquida	52,4%	53,9%	-1,5 p.p.	52,4%	-0,1 p.p.	52,4%	53,3%	-0,9 p.p.
Despesas com vendas	75,6	69,2	9,2%	69,7	8,5%	145,3	133,8	8,6%
% Receita Operacional Líquida	22,5%	22,1%	0,4 p.p.	21,7%	0,8 p.p.	22,1%	21,7%	0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	63,2	64,7	-2,3%	59,9	5,5%	123,1	122,6	0,4%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	20,6%	-1,8 p.p.	18,7%	0,1 p.p.	18,7%	19,9%	-1,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(4,5)	(8,4)	-46,6%	(0,7)	574,5%	(5,2)	(8,6)	-40,1%
% Receita Operacional Líquida	-1,3%	-2,7%	1,3 p.p.	-0,2%	-1,1 p.p.	-0,8%	-1,4%	0,6 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	310,2	294,4	5,4%	297,0	4,4%	607,2	576,0	5,4%
% Receita Operacional Líquida	92,3%	93,9%	-1,5 p.p.	92,6%	-0,3 p.p.	92,5%	93,6%	-1,1 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram crescimento de 5,4% no 2T24 quando comparado ao mesmo período no ano anterior.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 2T24 foi de R\$ 175,9 milhões, um aumento de 4,1% na comparação entre os dois períodos, o que representou 52,4% da receita líquida no 2T24 e 53,9% no 2T23. Essa redução está diretamente relacionada à estratégia de melhoria da rentabilidade da operação da Companhia tanto em Commerce quanto em BeOnline / SaaS com os dois segmentos apresentando expansão em suas margens brutas.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 2T24 foram de R\$ 75,6 milhões apresentando um incremento de 9,2% quando comparado ao 2T23.

A tabela abaixo apresenta a representatividade das despesas com vendas sobre a receita dos segmentos e consolidada:

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24
Commerce					
Despesas com vendas	56,1	51,7	8,5%	53,3	5,2%
% ROL	24,3%	24,8%	-0,4 p.p.	24,6%	-0,2 p.p.
BeOnline / SaaS					
Despesas com vendas	19,5	17,5	11,4%	16,4	18,9%
% ROL	18,5%	16,7%	1,8 p.p.	15,8%	2,7 p.p.
Consolidado					
Despesas com vendas	75,6	69,2	9,2%	69,7	8,5%
% ROL	22,5%	22,1%	0,4 p.p.	21,7%	0,8 p.p.

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 2T24 foi de R\$ 63,2 milhões e de R\$ 64,7 milhões em igual

período de 2023, o que representou uma queda de 2,3%, resultado do controle de headcount implementado no grupo com as otimizações de equipes, sinergias nos canais de atendimentos e aperfeiçoamento de estruturas corporativas como o Centro de Serviços Compartilhados (CSC).

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	120,4	108,1	11,4%	113,6	6,0%	234,0	214,1	9,3%
Margem (%)	52,3%	51,8%	0,5 p.p.	52,4%	-0,2 p.p.	52,3%	52,5%	-0,2 p.p.
BeOnline / SaaS	39,6	36,6	8,3%	38,9	1,7%	78,5	73,0	7,6%
Margem (%)	37,5%	34,9%	2,7 p.p.	37,5%	0,1 p.p.	37,5%	35,2%	2,4 p.p.
Lucro Bruto	160,0	144,7	10,6%	152,5	4,9%	312,6	287,1	8,9%
Margem (%)	47,6%	46,1%	1,5 p.p.	47,6%	0,1 p.p.	47,6%	46,7%	0,9 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 10,6% no 2T24 quando comparado ao 2T23, atingindo R\$ 160,0 milhões com expansão de 1,5 p.p. na Margem Bruta da Companhia. Nos 6M24, o crescimento foi de 8,9% com expansão de 0,9 p.p. na Margem Bruta Consolidada. Essa melhora na margem bruta deve-se principalmente ao ganho de escala e eficiência nas operações bem como o maior crescimento do segmento de Commerce, que possui margem bruta superior ao segmento de BeOnline / SaaS.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Lucro (Prejuízo) Líquido	18,3	(39,0)	147,0%	24,5	-25,1%	42,8	(32,5)	231,6%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,2	74,1	94,3%	(9,3)	145,6%	(5,0)	80,3	-106,3%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	3,2	(15,9)	120,3%	8,4	-61,6%	11,6	(8,4)	-237,6%
(+) Depreciação e Amortização	32,0	29,1	10,0%	31,6	1,5%	63,6	58,1	9,4%
EBITDA	57,8	48,4	19,4%	55,2	4,8%	113,0	97,4	15,9%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,1	4,7	-33,9%	3,4	-8,4%	6,6	6,2	5,3%
(+) Despesas de fusões e aquisições	1,9	0,5	295,1%	0,9	119,5%	2,8	0,5	475,2%
(+) Despesas Não Recorrentes / Reestruturação	2,5	0,0	n/a	1,5	66,4%	4,1	0,0	n/a
EBITDA Ajustado	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LWSA no 2T24 foi de R\$ 65,4 milhões, montante 22,0% superior em relação ao 2T23, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 2,4 p.p. no mesmo período.

No 2T24 houve uma redução significativa nos saldos a pagar de Earnouts, o que demandou despesas não recorrentes (fusões e aquisições) com advogados e assessores para o encerramento dessas operações.

Já as despesas não recorrentes estão, por sua vez, relacionadas com os processos de reestruturação em empresa adquirida, especialmente a Squid em que reduzimos o quadro de colaboradores em mais de 30%, gerando custos rescisórios importantes na operação.

// Margem EBITDA Ajustada por segmento

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce								
EBITDA Ajustado	41,0	26,7	53,6%	32,6	25,6%	73,6	55,2	33,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,8%	12,8%	5,0 p.p.	15,1%	2,7 p.p.	16,5%	13,5%	2,9 p.p.
BeOnline / SaaS								
EBITDA Ajustado	24,4	26,9	-9,4%	28,4	-13,9%	52,8	49,0	7,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,1%	25,7%	-2,5 p.p.	27,3%	-4,2 p.p.	25,2%	23,6%	1,6 p.p.
Consolidado								
EBITDA Ajustado	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Margem EBITDA Ajustada (%)	19,5%	17,1%	2,4 p.p.	19,0%	0,4 p.p.	19,3%	16,9%	2,3 p.p.

A margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 5,0 p.p. na comparação com o 2T23 e 2,7 p.p. na comparação com o 1T24.

No segmento de BeOnline / SaaS, nos seis primeiros meses de 2024, a margem EBITDA Ajustada se manteve no patamar de 25%.

// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Receita Financeira	26,0	40,9	-36,3%	34,7	-24,9%	60,7	83,9	-27,6%
Despesas Financeiras	(30,3)	(115,0)	-73,7%	(25,4)	19,0%	(55,7)	(164,2)	-66,1%
Resultado Financeiro Líquido	(4,2)	(74,1)	n/a	9,3	n/a	5,0	(80,3)	n/a

O resultado financeiro líquido no 2T24 foi uma despesa de R\$ 4,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 14,0 milhões no 2T24, sendo R\$ 7,0 milhões relacionado ao AVP do saldo remanescente a ser pago em abril/25;
- (ii) A despesa de R\$ 9,5 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 2T23 para 0,54% no 2T24.

// Alíquota Efetiva

(R\$ milhões)

LWSA	6M24	6M23
Lucro antes do IRPJ	54,4	(41,0)
Alíquota fiscal combinada (34%)	34%	34%
IR e CS pela alíquota combinada	(18,5)	13,9
Ajustes para demonstração da taxa efetiva		
Efeito da contabilização do plano de opções de ações	(1,1)	(0,6)
Imposto diferido de anos anteriores e não contabilizado (prej fiscal)	(2,6)	(3,2)
Lei do Bem	10,8	0,0
Ágio	0,0	0,0
Outros	(0,2)	(1,6)
Imposto de renda e contribuição social registrado	(11,6)	8,4
Alíquota Efetiva	21,3%	20,6%

A alíquota efetiva de imposto de renda no 6M24, principalmente pelos Benefícios da Lei do Bem, foi de 21,3%.

// Lucro Líquido

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Lucro Líquido	18,3	(39,0)	147,0%	24,5	-25,1%	42,8	(32,5)	231,6%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	3,1	4,7	-33,9%	3,4	-8,4%	6,6	6,2	5,3%
(+) Amortização de intangíveis PPA	10,0	10,0	-0,5%	10,0	0,0%	20,0	20,0	0,0%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	14,0	94,8	-85,2%	7,1	97,7%	37,9	124,5	-69,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(2,6)	(37,7)	-93,0%	(17,8)	-85,2%	(20,5)	(53,1)	-61,5%
Lucro Líquido Ajustado	42,8	32,9	30,1%	27,1	57,7%	86,8	65,1	33,2%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	12,7%	10,5%	2,3 p.p.	8,5%	4,3 p.p.	13,2%	10,6%	2,6 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido da LWSA no 2T24 foi de R\$ 18,3 milhões, revertendo o prejuízo contábil de R\$ 39,0 milhões no 2T23. Nos 6M24, o Lucro Líquido da Companhia foi de R\$ 42,8 milhões.

Ajustando o Lucro Líquido pelos efeitos dos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do 2T24 foi de R\$ 42,8 milhões, montante 30,1% superior ao 2T23.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	1T24	2T23
Dívida Bruta Bancária	0,1	0,0	0,1
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(565,8)	(1.126,3)	(1.060,1)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(565,8)	(1.126,3)	(1.059,9)
(+) Passivo de arrendamento ¹	73,2	74,7	73,2
Dívida (Caixa) Líquida	(492,6)	(1.051,6)	(986,7)
(-) Earnouts	228,4	762,4	626,2
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(264,2)	(289,2)	(360,6)

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 do pagamento de parte dos Earnouts no 2T24, o saldo de caixa da Companhia passou de R\$ 986,7 milhões no 2T23 para R\$ 492,6 milhões no 2T24. Excluindo o saldo remanescente de Earnouts, o saldo líquido de caixa é de R\$ 264,2 milhões.

Vale destacar que no 2T24, a Companhia recomprou aproximadamente R\$ 31,4 milhões em ações (LWSA3).

// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
Resultado antes do IR e CS	21,5	(56,0)	138,4%	32,9	-34,4%	54,4	(41,0)	232,9%
Itens que não afetam caixa	50,1	130,2	-61,6%	40,2	24,6%	90,2	193,1	-53,3%
Varição no Capital de Giro	(19,4)	(47,6)	59,3%	(87,9)	78,0%	(107,3)	(79,8)	-34,5%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	52,2	26,6	96,6%	(14,9)	451,2%	37,4	72,4	-48,4%
Capex - Imobilizado	(3,5)	(6,0)	-41,4%	(10,2)	-65,6%	(13,7)	(16,3)	-16,2%
Capex - Desenvolvimento	(20,1)	(19,9)	0,8%	(16,3)	22,8%	(36,4)	(34,5)	5,5%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	28,7	0,7	4110,9%	(41,4)	-169,3%	(12,7)	21,5	-159,1%
Aquisição	(551,5)	(319,2)	72,8%	(5,9)	9297,1%	(557,4)	(353,7)	57,6%
Outros Investimentos	(1,1)	0,2	-691,4%	0,0	n/a	(1,1)	(3,6)	-69,1%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(576,2)	(344,9)	67,1%	(32,4)	1678,5%	(608,6)	(408,1)	49,1%
Empréstimos e financiamentos	(0,0)	(0,1)	-90,8%	(0,0)	-76,1%	(0,1)	(0,3)	-81,4%
Arrendamentos Mercantis	(4,9)	(4,6)	7,3%	(4,9)	-0,1%	(9,8)	(9,0)	8,8%
Recuperação de Ações / Dividendos / Outros	(31,6)	(43,1)	-26,6%	(9,7)	225,6%	(41,4)	(43,1)	-4,1%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(36,5)	(47,8)	-23,6%	(14,7)	149,3%	(51,2)	(52,4)	-2,3%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	(560,5)	(366,1)	53,1%	(61,9)	805,1%	(622,4)	(388,2)	60,3%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 52,2 milhões no 2T24 vs R\$ 26,6 milhões no 2T23.

O fluxo de caixa livre após capex apresentou importante expansão no trimestre passando de R\$ 0,7 milhão no 2T23 para R\$ 28,7 milhões no 2T24, resultado da eficiência operacional da Companhia, da diluição do Capex como percentual da receita líquida (de 8,3% no 2T23 para 7,0% no 2T24) e da redução da despesa financeira com antecipação de recebíveis na operação de pagamento.

É importante destacar que, na linha de capital de giro, no 2T24 tivemos o desembolso dos bônus para os colaboradores do grupo, impactando, assim o caixa.

A linha de “Outros” no Caixa Líquido das Atividades de Investimentos está diretamente relacionada a recompra de ações.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	2T24	2T23	vs 2T23	1T24	vs 1T24	6M24	6M23	vs 6M23
EBITDA Ajustado	65,4	53,6	22,0%	61,0	7,2%	126,4	104,2	21,3%
Capex	23,6	25,9	-9,0%	26,5	-11,2%	50,1	50,8	-1,4%
Geração de Caixa (R\$ mln)	41,8	27,7	50,8%	34,5	21,4%	76,3	53,3	43,0%
Conversão de Caixa (%)	64,0%	51,7%	12 p.p.	56,5%	7 p.p.	60,4%	51,2%	9 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	7,0%	8,3%	-1 p.p.	8,3%	-1 p.p.	7,6%	8,3%	-1 p.p.

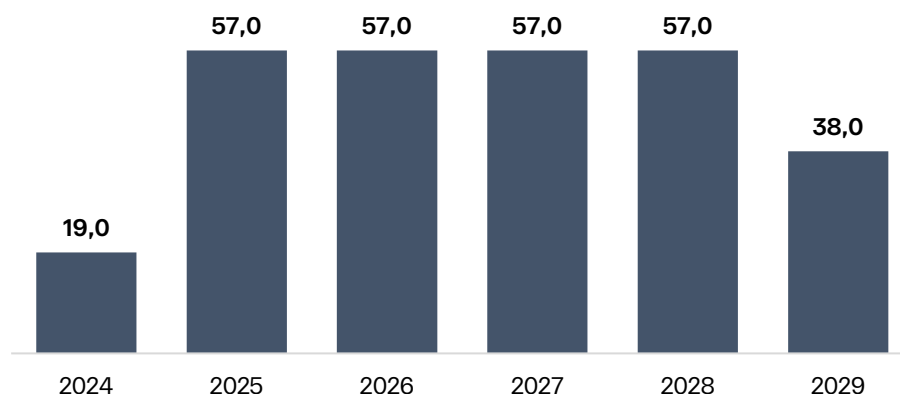
A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, passou de R\$ 27,7 milhões no 2T23 para R\$ 41,8 milhões no 2T24, com crescimento de 50,8% no trimestre. O Capex total apresentou queda de 9,0% vs 2T23 e representa 7,0% da Receita Líquida.

// Ágio das Aquisições

(R\$ milhões)

Em 31 de julho, a Companhia convocou uma Assembleia Geral Extraordinária para a incorporação das operações de Tray, Etus e Bling na LWSA.

Começamos, assim, a etapa de simplificação da estrutura organizacional que, no caso das três Companhias mencionadas acima, nos proporcionará a captura de benefícios fiscais referentes ao goodwill dessas aquisições, que totaliza R\$ 838,0 milhões, gerando um ativo fiscal de R\$ 284,9 milhões, que será amortizado conforme cronograma abaixo (em R\$ milhões):



Até o final de 2024 pretendemos realizar mais uma Assembleia Geral Extraordinária para incorporação de empresas adquiridas, que totalizarão aproximadamente R\$ 380 milhões de goodwill (R\$ 129 milhões de ativo fiscal).

// ANEXO I – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	2T23	2T24	6M23	6M24
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	313,7	336,0	615,4	656,6
Custo dos serviços prestados	(169,0)	(175,9)	(328,2)	(344,0)
LUCRO BRUTO	144,7	160,0	287,1	312,6
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(125,4)	(134,3)	(247,8)	(263,2)
Com vendas	(69,2)	(75,6)	(133,8)	(145,3)
Gerais e administrativas	(64,7)	(63,2)	(122,6)	(123,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	8,4	4,5	8,6	5,2
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	19,3	25,8	39,3	49,4
RESULTADO FINANCEIRO	(74,1)	(4,2)	(80,3)	5,0
Receitas financeiras	40,9	26,0	83,9	60,7
Despesas financeiras	(115,0)	(30,3)	(164,2)	(55,7)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(54,9)	21,5	(41,0)	54,4
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	15,9	(3,2)	8,4	(11,6)
Correntes	(21,8)	(5,9)	(44,6)	(32,1)
Diferidos	37,7	2,6	53,1	20,5
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(39,0)	18,3	(32,5)	42,8

* 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 (em R\$ milhões)	2T23	2T24	6M23	6M24
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	104,9	105,5	207,6	209,3
Custo dos serviços prestados	(68,3)	(65,9)	(134,6)	(130,8)
LUCRO BRUTO	36,6	39,6	73,0	78,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(34,0)	(38,9)	(69,7)	(74,8)
Com vendas	(17,5)	(19,5)	(33,6)	(35,9)
Gerais e administrativas	(22,4)	(19,5)	(42,3)	(39,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	6,0	0,1	6,2	0,2
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	2,6	0,7	3,3	3,7
Despesas de depreciação e amortização	20,3	20,1	40,7	40,6
EBITDA	22,9	20,8	43,9	44,3

* 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 (em R\$ milhões)	2T23	2T24	6M23	6M24
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	208,8	230,5	407,7	447,3
Custo dos serviços prestados	(100,6)	(110,0)	(193,6)	(213,2)
LUCRO BRUTO	108,1	120,4	214,1	234,0
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(91,5)	(95,4)	(178,1)	(188,4)
Com vendas	(51,7)	(56,1)	(100,2)	(109,4)
Gerais e administrativas	(42,2)	(43,7)	(80,3)	(84,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,4	4,4	2,5	5,0
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	16,7	25,0	36,1	45,6
Despesas de depreciação e amortização	8,9	12,0	17,5	23,0
EBITDA	25,5	37,0	53,5	68,7

* 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

ATIVO	4T23	2T24
	31/12/2023	30/06/2024
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.188,2	565,8
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	707,6	771,8
Impostos a recuperar	4,0	3,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	23,3	38,1
Instrumentos financeiros derivativos	-	2,7
Outros ativos	27,3	39,4
Total do ativo circulante	1.950,4	1.421,4
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	16,6	18,8
Aplicação financeira restrita	-	-
Depósitos judiciais	0,5	0,5
Outros ativos	8,3	9,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	182,8	203,2
Investimentos	-	-
Imobilizado	89,4	82,1
Ativos de direito de uso	68,2	63,5
Intangível	2.288,1	2.288,2
Total do ativo não circulante	2.654,0	2.666,0
TOTAL DO ATIVO	4.604,4	4.087,4

// ANEXO IV – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T23	2T24
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	31/12/2023	30/06/2024
Circulante		
Fornecedores	45,6	28,6
Empréstimos e financiamentos	0,1	0,0
Passivo de arrendamento	13,7	12,8
Pessoal, encargos e benefícios sociais	108,4	100,8
Imposto de renda e contribuição social a recolher	-	-
Outros tributos a recolher	14,5	19,0
Serviços a prestar	94,7	95,6
Recebimentos a repassar	559,7	594,5
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,1	3,4
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Obrigações com aquisição de investimentos	575,1	189,4
Outros passivos	26,8	23,2
Total do passivo circulante	1.441,6	1.067,2
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	-	-
Serviços a Prestar	3,0	1,3
Provisão para demandas judiciais	6,2	6,1
Obrigações com aquisição de investimentos	186,1	39,0
Passivo de arrendamento	63,7	60,3
Impostos parcelados	14,3	13,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,0	6,8
Outros passivos	1,5	1,6
Total do passivo não circulante	280,7	128,5
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.940,1	2.868,3
Ações em Tesouraria	(63,2)	(104,6)
Reserva de capital	77,1	83,4
Reserva de lucros	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	-	1,8
Lucro (prejuízo) do período	(71,9)	42,8
Total do patrimônio líquido	2.882,1	2.891,7
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.604,4	4.087,4

// ANEXO V – DFC

Fluxo de Caixa	2T23	2T24	6M23	6M24
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(56.039)	21.546	(40.950)	54.405
Ajustes não caixa	130.246	50.056	193.091	90.242
Variações nos ativos e passivos:	(47.644)	(19.368)	(79.790)	(107.284)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	26.563	52.234	72.351	37.363
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(5.989)	(3.508)	(16.349)	(13.708)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(319.194)	(551.459)	(353.724)	(557.328)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(1)	(1.100)	(3.750)	(1.100)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	-	(55)	-	(55)
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(19.893)	(20.050)	(34.471)	(36.377)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(344.890)	(576.172)	(408.107)	(608.568)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(47.793)	(36.532)	(52.414)	(51.187)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(366.120)	(560.470)	(388.170)	(622.392)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.426.181	1.126.301	1.448.231	1.188.223
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.060.061	565.831	1.060.061	565.831
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(366.120)	(560.470)	(388.170)	(622.392)

São Paulo, August 13, 2024. LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 2Q24 results

Highlights

GMV of Ecosystem showed growth of **22.5%** vs 2Q23, while our clients' **Own Store GMV** and **TPV** grew by **17.8%** and **12.8%** vs 2Q23, respectively

Platform Subscriber Base grew **7.8%** in 2Q24 vs 2Q23, contributing to Net Revenue of Platform Subscriptions posting significant growth of **21.7%** vs 2Q23

Commerce reached **R\$ 230.5** million in Net Revenue, growth of **10.4%** vs 2Q23 and **6.3%** vs 1Q24. Excluding Squid, growth in the Commerce segment was **17.3%** in 2Q24 vs 2023

Net Revenue of **R\$ 336.0** million in 2Q24, growth of **7.1%** vs. 2Q23 and **4.8%** vs 1Q24. Excluding Squid, Net Revenue growth in 2Q24 was **11.2%** vs 2Q23

Gross Margin showed expansion of **1.5 p.p.** in 2Q24 vs 2Q23, reaching **47.6%**

Adjusted EBITDA grew by **22.0%** in 2Q24 compared to 2Q23, with an Adjusted EBITDA margin of **19.5%** (an expansion of **2.4 p.p.**)

Financial Expenses from the Advance of Receivables reduced **18.4%** vs 2Q23, going from 0.75% of TPV in 2Q23 to **0.54%** in 2Q24

Net Income reached **R\$ 18.3** million in 2Q24 with a net margin of **5.5%**. For the year-to-date, Net Income was **R\$ 42.8 million** with a net margin of **6.5%**. Adjusted Net Income was **R\$ 42.8** million in 2Q24 (**+30.1%** vs 2Q23)

Free Cash Flow after Capex of **R\$ 28.7 million** in 2Q24 vs R\$ 0.7 million in 2Q23

Approval of the 3rd Share Buyback Program of **30,940,000 shares**, with **65% executed** to date (08/13/24)

Earnings Conference Call
(simultaneous translation)

August 14, 2024 at 10:00 am (Brasília time)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_CqV60WOSTCGGg570voTxkA#/registration

// Message from Management

The Company's fundamentals continue to post solid performance, even in a still challenging macroeconomic environment, and our growth avenues continue to be paved with product development and building stronger brands, in addition to productivity gains reflected in our Gross, EBITDA and Net margins and in Operating Cash Generation. This was the tone of 2Q24 at LWSA.

Operationally, our results continue to show an expansion trend, with the Ecosystem GMV growing by 22.5% vs 2Q23 (+6.2% vs 1Q24), and the GMV of our clients own stores also showing significant growth of 17.8%. These growth rates, which are above the market average (e.g., Cielo's ICVA grew by 2.5% in nominal terms in 2Q24), are a result of the quality of our ecosystem, which includes numerous integrations we offer to our clients, such as tools to accelerate their sales on their own e-commerces (e.g., integration with Google and live commerce in the control panel) and on marketplaces (e.g., integration with Shein delivered at the beginning of 2024).

The platform subscriber base, after the shutdown of Bagy App in 1Q24, once again showed growth of approximately 5,000 customers compared to the previous quarter and contributed to the Net Revenue from Platform Subscriptions showing solid growth of 21.7% compared to 2Q23.

Another highlight was the Company's profitability improvement. This quarter, Gross Margin reached 47.6%, an expansion of 1.5 p.p. compared to the same period last year, mainly due to scale gains and operational efficiency, as well as higher growth in the Commerce segment, which has a higher gross margin than the BeOnline/SaaS segment. We also achieved a 19.5% Adjusted EBITDA margin in 2Q24, 2.4 p.p. better than the second quarter of 2023. Thus, the Company remains strong in its strategy of operational profitability, closing the first half of the year with a 19.3% Adjusted EBITDA Margin (+2.3 p.p. vs 6M23).

We also highlight the Company's Net Income, which was R\$ 18.3 million (net margin of 5.5%) and R\$ 42.8 million in 6M24. Free Cash Flow after Capex, an important measure of the Company's cash generation, increased from R\$ 0.7 million in 2Q23 to R\$ 28.7 million in 2Q24, as a result of operational efficiency, dilution of Capex as a percentage of net revenue (from 8.3% in 2Q23 to 7.0% in 2Q24), and a reduction in financial expenses with prepayment of receivables in the payment operation.

We continue working on the restructuring of Squid's operations, as highlighted in our 1Q24 results, focusing on areas such as (i) profitability of commercial contracts, (ii) commercial compensation, (iii) organizational structure, and (iv) a review of the cost structure.

In relation to 1Q24, the quarter in which we began the restructuring, Squid's Net Revenue grew 11.9% with a significant reduction in its cost structure (for example: 30% reduction in the number of employees), especially in the month of June, and is now preparing for revenue expansion in a more sustainable manner.

Excluding the effects of Squid from the results, the Company's growth in the quarter was 11.2%, while the growth considering Squid in the account was 7.1% compared to 2Q23. For the Commerce operation, growth ex Squid was 17.3% compared to 2Q23.

Regarding Wake, in 2Q24, we celebrated the brand's first anniversary. It has been a year full of achievements and customer recognition. In such a short time, we have secured important brands/clients such as Inbrands,

Via Veneto, Ellus, Di Pollini, Democrata, Richards, Salinas, Canal, and the Icomm Group (notably launching the online stores shop2gether.com.br and oqvestir.com.br).

Financial Services, a fundamental growth avenue for the Company, made significant progress. At the end of June, the Central Bank of Brazil granted Pagcerto Instituição de Pagamento Ltda permission to operate as a Payment Institution ("IP"). This will bring various benefits to the ecosystem, including new revenue streams, faster product launches, and reduced internal costs. Additionally, the expected lock-in effect from increased engagement with the platform through the associated financial services offerings.

This approval is another important step in LWSA's strategy to offer its clients a fully integrated range of Financial Services, which can contribute to the success of their digital journey, supporting them in more effective financial management by integrating receipts, payments, and credit.

We have prioritized the strategy of *Embedded Finance*, with the aim of making financial processes more agile and accessible to all of the group's customers, within their own control panel.

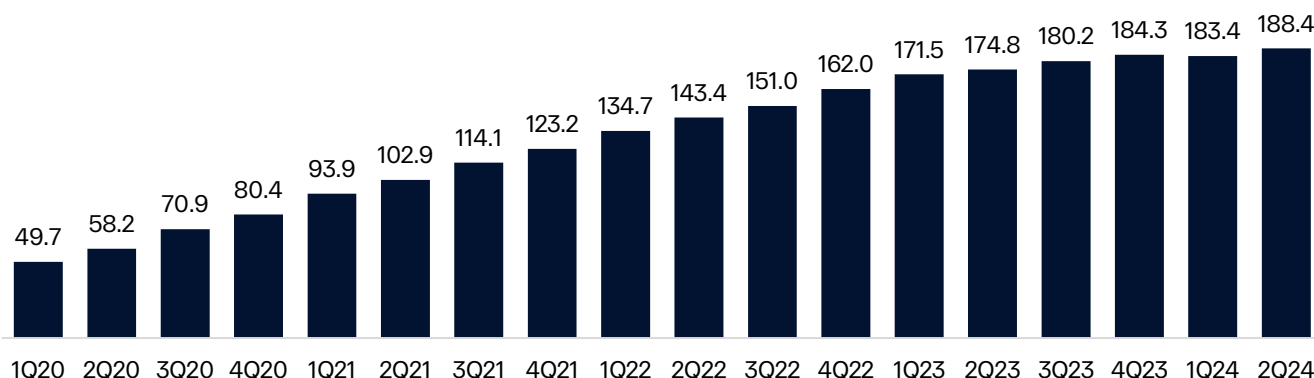
We focus our products on meeting our customers' needs to (i) **RECEIVE** payments from their customers, (ii) **PAY** suppliers, employees, and taxes, and (iii) **MANAGE** cash flow."

- (i) to RECEIVE payments, our customers (online and offline stores) have access to innovative payment methods whose receivables are credited and easily managed in a Digital Account;
- (ii) to PAY, our customers have access to functionalities through our Digital Account (bank domicile) or the Digital Account integrated with our ERP;
- (iii) Within the context of ERP, our clients can MANAGE their cash flow, and easily operate their day-to-day finances without having to "toggle screens" to access credit options in the event of a cash flow mismatch.

Finally, we highlight the topic of Capital Allocation. In early June, we launched a Share Buyback Program totaling 30,940,000 shares (representing 5.18% of the Company's total shares), aimed at maximizing shareholder value through an efficient capital structure. We believe this is the best use of capital, as we are generating positive operational cash flow as highlighted above. As of this report, we have already executed 65% of the total program and hold 4.7% of the Company's total shares in treasury.

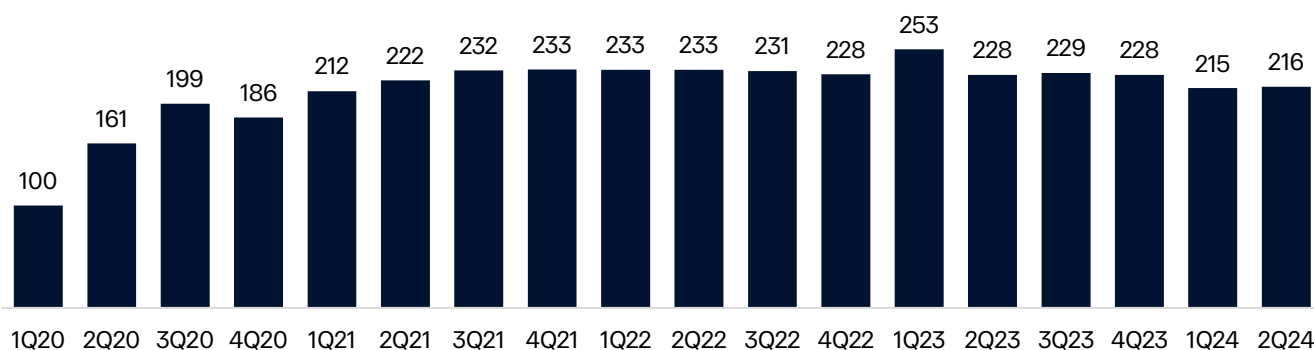
// Operating Performance

We ended 2Q24 with a base of 188.4 thousand paying e-commerce subscribers, a growth of 7.8% in 2Q24 vs 2Q23.



As shown in the graph, after discontinuing the Bagy App product, the Company resumed its previous growth rate of approximately 5,000 customers per quarter.

On a pro forma basis consistent with 1Q20, we observed a sustained pace of new e-commerce subscriber additions during the quarter, when compared to the previous quarter. The chart below, on a 100 1Q20 basis, shows the evolution of customer additions by quarter.

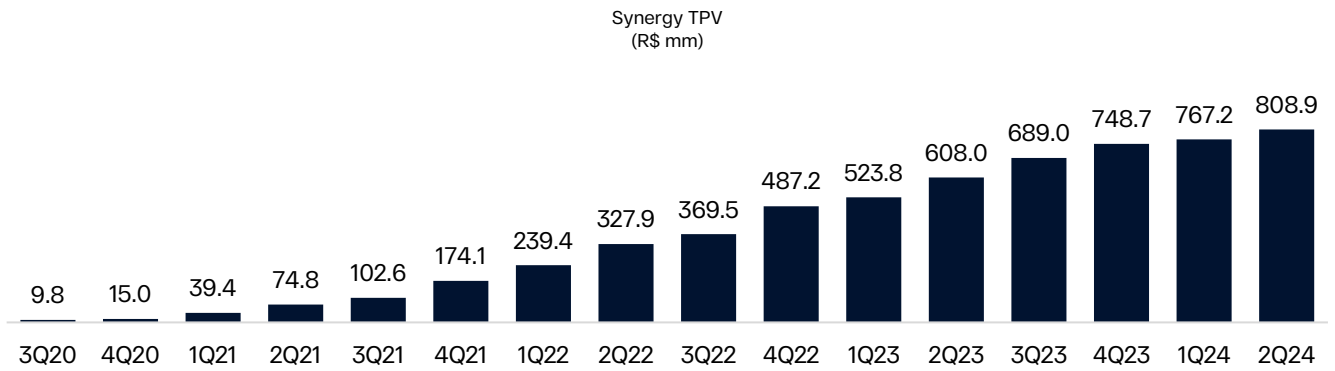


The GMV transacted through LWSA's ecosystem, that is, the clients' Own Stores GMV and the GMV traded on marketplaces via ERP operations and marketplace integrators reached a volume of R\$ **16.9 billion** in 2Q24, a volume **22.5%** higher than in 2Q23.

It is important to point out that in 2Q24 we noticed the growth of **17.8%** vs 2Q23 of sales in our clients' **own stores**, which is the most profitable channel for the Company. Growth this quarter continued the trend established in recent periods.

It is worth emphasizing that the growth in owned store sales is due to the LWSA ecosystem, which enables retailers to boost their sales across various media and channels independently through their control panel. This process is supported by our e-learning ecosystem, designed to empower retailers with greater control over their marketing efforts.

The payment operations TPV grew by **12.8%** in 2Q24 compared to 2Q23, reaching **R\$1.7 billion** in the period. This result was primarily driven by the accelerated capture of synergies between the acquired companies and our payment solution, as shown in the graph below.



// Summary of Indicators

// Consolidated

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Net Revenue	336.0	313.7	7.1%	320.6	4.8%	656.6	615.4	6.7%
Gross Profit	160.0	144.7	10.6%	152.5	4.9%	312.6	287.1	8.9%
Gross Margin (%)	47.6%	46.1%	1.5 p.p.	47.6%	0.1 p.p.	47.6%	46.7%	0.9 p.p.
EBITDA	57.8	48.4	19.4%	55.2	4.8%	113.0	97.4	15.9%
EBITDA Margin (%)	17.2%	15.4%	1.8 p.p.	17.2%	0.0 p.p.	17.2%	15.8%	1.4 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	65.4	53.6	22.0%	61.0	7.2%	126.4	104.2	21.3%
Adjusted EBITDA Margin (%)	19.5%	17.1%	2.4 p.p.	19.0%	0.4 p.p.	19.3%	16.9%	2.3 p.p.
Net Income	18.3	(39.0)	147.0%	24.5	-25.1%	42.8	(32.5)	231.6%
Net Income Margin (%)	5.5%	-12.4%	17.9 p.p.	7.6%	-2.2 p.p.	6.5%	-5.3%	11.8 p.p.
Capex	23.6	25.9	-9.0%	26.5	-11.2%	50.1	50.8	-1.4%
Capex as a % of Net Revenue	7.0%	8.3%	-1.2 p.p.	8.3%	-1.3 p.p.	7.6%	8.3%	-0.6 p.p.
Free Cash Flow - After Capex	28.7	0.7	4110.9%	(41.4)	-169.3%	(12.7)	21.5	-159.1%
Net Debt (Cash)	(565.8)	(1,059.9)	-46.6%	(1,126.3)	-49.8%	(565.8)	(1,059.9)	-46.6%

¹ Adjusted EBITDA refers to net income (loss) adjusted by the financial result, income tax and social contribution on income, depreciation and amortization costs and expenses, stock option plan expenses. The EBITDA Margin is calculated by dividing EBITDA by Net Operating Revenue. The Adjusted EBITDA Margin is calculated by dividing Adjusted EBITDA by Net Operating Revenue.

// Commerce

(R\$ million)

Commerce	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Platform Subscribers (thousand)	188.4	174.8	7.8%	183.4	2.7%	188.4	174.8	7.8%
Ecosystem GMV	16,862.4	13,769.7	22.5%	15,882.2	6.2%	32,744.7	27,032.0	21.1%
Own Store GMV	1,348.1	1,144.2	17.8%	1,325.0	1.7%	2,673.1	2,269.0	17.8%
TPV	1,742.9	1,545.6	12.8%	1,748.4	-0.3%	3,491.3	3,036.2	15.0%
Labels issued on the logistic operation (thousand)	5,665	5,300	6.9%	5,292	7.0%	10,958	10,376	5.6%
Invoices GMV on the ERP (R\$ bi)	40.0	34.4	16.2%	36.7	9.2%	76.7	63.1	21.5%
Net Revenue	230.5	208.8	10.4%	216.8	6.3%	447.3	407.7	9.7%
Platform Subscription Net Revenue	110.8	91.0	21.7%	106.0	4.5%	216.7	178.1	21.7%
Ecosystem Net Revenue	119.7	117.7	1.7%	110.8	8.0%	230.5	229.6	0.4%
Gross Profit	120.4	108.1	11.4%	113.6	6.0%	234.0	214.1	9.3%
Gross Margin (%)	52.3%	51.8%	0.5 p.p.	52.4%	-0.2 p.p.	52.3%	52.5%	-0.2 p.p.
EBITDA	37.0	25.5	45.0%	31.7	16.9%	68.7	53.5	28.3%
EBITDA Margin (%)	16.1%	12.2%	3.8 p.p.	14.6%	1.5 p.p.	15.4%	13.1%	2.2 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	41.0	26.7	53.6%	32.6	25.6%	73.6	55.2	33.5%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.8%	12.8%	5.0 p.p.	15.1%	2.7 p.p.	16.5%	13.5%	2.9 p.p.

¹ The concept of Adjusted EBITDA is described in the table of consolidated results

// BeOnline / SaaS

(R\$ million)

BeOnline / SaaS	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Clients EoP - BeOnline / SaaS	398.2	401.9	-0.9%	402.6	-1.1%	398.2	401.9	-0.9%
Net Revenue	105.5	104.9	0.5%	103.8	1.6%	209.3	207.6	0.8%
Gross Profit	39.6	36.6	8.3%	38.9	1.7%	78.5	73.0	7.6%
Gross Margin (%)	37.5%	34.9%	2.7 p.p.	37.5%	0.1 p.p.	37.5%	35.2%	2.4 p.p.
EBITDA	20.8	22.9	-9.1%	23.5	-11.6%	44.3	43.9	0.8%
EBITDA Margin (%)	19.7%	21.8%	-2.1 p.p.	22.6%	-2.9 p.p.	21.2%	21.2%	0.0 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	24.4	26.9	-9.4%	28.4	-13.9%	52.8	49.0	7.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	23.1%	25.7%	-2.5 p.p.	27.3%	-4.2 p.p.	25.2%	23.6%	1.6 p.p.

¹ The concept of Adjusted EBITDA is described in the table of consolidated results

// Financial Performance

As reported in the 3Q23 earnings release, there was a reclassification of Net Revenue related to the adjustment in revenue from annual plans that were recognized outside the accrual basis in the Commerce segment in 1Q23 and 2Q23.

The impact on net revenue in 2Q23 was R\$0.2 million, with no cash impact. The information below, as well as all tables in this material, already consider this reclassification, as contained in the Dynamic Spreadsheet available on the Company's IR website.

// Net Operating Revenues

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	230.5	208.8	10.4%	216.8	6.3%	447.3	407.7	9.7%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>68.6%</i>	<i>66.6%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>67.6%</i>	<i>1.0 p.p.</i>	<i>68.1%</i>	<i>66.3%</i>	<i>1.9 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	105.5	104.9	0.5%	103.8	1.6%	209.3	207.6	0.8%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>31.4%</i>	<i>33.4%</i>	<i>-2.0 p.p.</i>	<i>32.4%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>31.9%</i>	<i>33.7%</i>	<i>-1.9 p.p.</i>
Net Revenue - Consolidated	336.0	313.7	7.1%	320.6	4.8%	656.6	615.4	6.7%

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew by 10.4% in 2Q24, from R\$208.8 million in 2Q23 to R\$230.5 million in 2Q24.

As mentioned in the last earnings report, Squid's operational and commercial restructuring impacted the annual growth of both the Commerce and Consolidated segments. Excluding the effects of Squid from the annual comparison, Net Revenue from the Commerce segment grew 17.3% vs 2Q23.

Platform Subscription Net Revenue grew 21.7% in 2Q24 vs 2Q23, while Ecosystem Net Revenue, impacted by Squid in the annual comparison, grew 1.7% vs 2Q23. Ex Squid, Ecosystem Net Revenue grew 13.0% vs 2Q23.

In comparison with the immediately previous quarter (1Q24), when Squid was already operating on the same comparable basis, growth in the Commerce segment stood at 6.3%.

The SMB Commerce Platform segment, which this quarter completed the transition of all shipping revenues to Melhor Envio, showed a growth of 16.3% in comparable terms, that is, excluding shipping revenue from 2Q23, compared to the same period of last year.

In the BeOnline/SaaS segment, we continue to discontinue some less profitable operations in the corporate Nextios operation, which naturally led to a YoY reduction in its Net Revenue (and consequently impacted the group's growth compared to the previous year), with a growth of 0.5% vs 2Q23 and 1.6% compared to the previous quarter (1Q24).

LWSA's Net Revenue totaled R\$336.0 million in 2Q24, an increase of 7.1% when compared to 2Q23 and 4.8% over 1Q24. Excluding the effects of Squid in the annual comparison, growth reached 11.2%.

// Operating Costs and Expenses

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Cost of Services	175.9	169.0	4.1%	168.1	4.7%	344.0	328.2	4.8%
% Net Revenue	52.4%	53.9%	-1.5 p.p.	52.4%	-0.1 p.p.	52.4%	53.3%	-0.9 p.p.
Selling Expenses	75.6	69.2	9.2%	69.7	8.5%	145.3	133.8	8.6%
% Net Revenue	22.5%	22.1%	0.4 p.p.	21.7%	0.8 p.p.	22.1%	21.7%	0.4 p.p.
General and Administrative Expenses	63.2	64.7	-2.3%	59.9	5.5%	123.1	122.6	0.4%
% Net Revenue	18.8%	20.6%	-1.8 p.p.	18.7%	0.1 p.p.	18.7%	19.9%	-1.2 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	(4.5)	(8.4)	-46.6%	(0.7)	574.5%	(5.2)	(8.6)	-40.1%
% Net Revenue	-1.3%	-2.7%	1.3 p.p.	-0.2%	-1.1 p.p.	-0.8%	-1.4%	0.6 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	310.2	294.4	5.4%	297.0	4.4%	607.2	576.0	5.4%
% Net Revenue	92.3%	93.9%	-1.5 p.p.	92.6%	-0.3 p.p.	92.5%	93.6%	-1.1 p.p.

LWSA's total operating costs and expenses grew by 5.4 in 2Q24 when compared to the same period in the previous year.

Cost of Services

The cost of services in 2Q24 was R\$175.9 million, an increase of 4.1% in the comparison between the two periods, which represented 52.4% of Net Revenue in 2Q24 and 53.9% in 2Q23. This reduction is directly linked to the Company's strategy of improving the profitability of its operations in both the Commerce and BeOnline/SaaS, with both segments showing expansion in their gross margins

Selling Expenses

Selling expenses, which encompass the marketing and sales teams, as well as the contracted services of these same nature, in 2Q24 amounted to R\$75.6 million, an increase of 9.2% when compared to 2Q23.

The table below shows the share of selling expenses over the segments and consolidated revenue:

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24
Commerce					
Selling Expenses	56.1	51.7	8.5%	53.3	5.2%
% Net Revenue	24.3%	24.8%	-0.4 p.p.	24.6%	-0.2 p.p.
BeOnline / SaaS					
Selling Expenses	19.5	17.5	11.4%	16.4	18.9%
% Net Revenue	18.5%	16.7%	1.8 p.p.	15.8%	2.7 p.p.
Consolidated					
Selling Expenses	75.6	69.2	9.2%	69.7	8.5%
% Net Revenue	22.5%	22.1%	0.4 p.p.	21.7%	0.8 p.p.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, encompassing finance, HR, accounting, and tax teams, along with related outsourced services, and depreciation and amortization of IFRS 16 assets and PPA, totaled R\$63.2 million in 2Q24, compared to R\$64.7 million in 2Q23, representing a 2.3% decrease. This reduction is attributed to headcount management, team optimization, synergies in service channels, and enhancements to the Shared Services Center (CSC).

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce	120.4	108.1	11.4%	113.6	6.0%	234.0	214.1	9.3%
Margin (%)	52.3%	51.8%	0.5 p.p.	52.4%	-0.2 p.p.	52.3%	52.5%	-0.2 p.p.
BeOnline / SaaS	39.6	36.6	8.3%	38.9	1.7%	78.5	73.0	7.6%
Margin (%)	37.5%	34.9%	2.7 p.p.	37.5%	0.1 p.p.	37.5%	35.2%	2.4 p.p.
Gross Profit	160.0	144.7	10.6%	152.5	4.9%	312.6	287.1	8.9%
Gross Margin (%)	47.6%	46.1%	1.5 p.p.	47.6%	0.1 p.p.	47.6%	46.7%	0.9 p.p.

Consolidated Gross Profit increased by 10.6% in 2Q24 compared to 2Q23, reaching R\$ 160.0 million with a 1.5 p.p. expansion in the Company's Gross Margin. In 6M24, growth was 8.9% with a 0.9 p.p. expansion in the Consolidated Gross Margin. This improvement in gross margin is primarily due to scale gains and operational efficiency, as well as higher growth in the Commerce segment, which has a higher gross margin than the BeOnline/SaaS segment.

// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Net Income (Loss)	18.3	(39.0)	147.0%	24.5	-25.1%	42.8	(32.5)	231.6%
(+) Net Financial Income	4.2	74.1	94.3%	(9.3)	145.6%	(5.0)	80.3	-106.3%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	3.2	(15.9)	120.3%	8.4	-61.6%	11.6	(8.4)	-237.6%
(+) Depreciation and Amortization	32.0	29.1	10.0%	31.6	1.5%	63.6	58.1	9.4%
EBITDA	57.8	48.4	19.4%	55.2	4.8%	113.0	97.4	15.9%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	3.1	4.7	-33.9%	3.4	-8.4%	6.6	6.2	5.3%
(+) M&A Expenses	1.9	0.5	295.1%	0.9	119.5%	2.8	0.5	475.2%
(+) Non-Recurring Expenses / Restructuring	2.5	0.0	n/a	1.5	66.4%	4.1	0.0	n/a
Adjusted EBITDA	65.4	53.6	22.0%	61.0	7.2%	126.4	104.2	21.3%
Adjusted EBITDA Margin (%)	19.5%	17.1%	2.4 p.p.	19.0%	0.4 p.p.	19.3%	16.9%	2.3 p.p.

As a result of the figures presented above, LWSA's Adjusted EBITDA in 2Q24 was R\$65.4 million, 22.0% higher than in 2Q23, with Adjusted EBITDA Margin expanding by 2.4 p.p. in the same period.

In 2Q24 there was a significant reduction in the balances payable from Earnouts, which required non-recurring expenses (M&A) for lawyers and advisors to close these operations.

Non-recurring expenses stem primarily from restructuring the acquired company, particularly Squid. This included a 30% workforce reduction, resulting in substantial severance costs.

// Adjusted EBITDA margin by segment

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Commerce								
Adjusted EBITDA	41.0	26.7	53.6%	32.6	25.6%	73.6	55.2	33.5%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.8%	12.8%	5.0 p.p.	15.1%	2.7 p.p.	16.5%	13.5%	2.9 p.p.
BeOnline / SaaS								
Adjusted EBITDA	24.4	26.9	-9.4%	28.4	-13.9%	52.8	49.0	7.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	23.1%	25.7%	-2.5 p.p.	27.3%	-4.2 p.p.	25.2%	23.6%	1.6 p.p.
Consolidated								
Adjusted EBITDA	65.4	53.6	22.0%	61.0	7.2%	126.4	104.2	21.3%
Adjusted EBITDA Margin (%)	19.5%	17.1%	2.4 p.p.	19.0%	0.4 p.p.	19.3%	16.9%	2.3 p.p.

The Adjusted EBITDA margin of the Commerce segment expanded by 5.0 p.p. compared to 2Q23 and 2.7 p.p. compared to 1Q24.

In the BeOnline / SaaS segment, in the first six months of 2024, the Adjusted EBITDA margin remained at 25%.

// Financial Result

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Financial revenues	26.0	40.9	-36.3%	34.7	-24.9%	60.7	83.9	-27.6%
Financial expenses	(30.3)	(115.0)	-73.7%	(25.4)	19.0%	(55.7)	(164.2)	-66.1%
Net financial income (expenses)	(4.2)	(74.1)	n/a	9.3	n/a	5.0	(80.3)	n/a

The net financial result in 2Q24 was an expense of R\$4.2 million. In terms of financial expenses, we would like to highlight the following points:

- (i) Revaluation of the fair value of Earnouts, totaling R\$ 14.0 million in 2Q24, with R\$ 7.0 million related to the present value adjustment of the remaining balance to be paid in April 2025.
- (ii) The expense of R\$ 9.5 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 mentioned value as a percentage of TPV went from 0.75% in 2Q23 to 0.54% in 2Q24.

// Effective Tax Rate

(R\$ million)

LWSA	6M24	6M23
Income (loss) before income taxes	54.4	(41.0)
Combined statutory rate of 34%	34%	34%
Income taxes at a combined statutory rate of 34%	(18.5)	13.9
Adjustments to the effective rate		
Effect of stock options plan expenses	(1.1)	(0.6)
Deferred tax from previous years and not accounted for (tax loss)	(2.6)	(3.2)
Tax benefit from Lei do Bem	10.8	0.0
Goodwill	0.0	0.0
Others	(0.2)	(1.6)
Income taxes in the statements of operations	(11.6)	8.4
Effective rate	21.3%	20.6%

The effective income tax rate in 6M24, mainly favored by the 'Lei do Bem' (The R&D Incentive Law), was 21.3%.

// Net Income

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Net income	18.3	(39.0)	147.0%	24.5	-25.1%	42.8	(32.5)	231.6%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	3.1	4.7	-33.9%	3.4	-8.4%	6.6	6.2	5.3%
(+) Intangible amortization	10.0	10.0	-0.5%	10.0	0.0%	20.0	20.0	0.0%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	14.0	94.8	-85.2%	7.1	97.7%	37.9	124.5	-69.6%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	(2.6)	(37.7)	-93.0%	(17.8)	-85.2%	(20.5)	(53.1)	-61.5%
Adjusted net income	42.8	32.9	30.1%	27.1	57.7%	86.8	65.1	33.2%
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>12.7%</i>	<i>10.5%</i>	<i>2.3 p.p.</i>	<i>8.5%</i>	<i>4.3 p.p.</i>	<i>13.2%</i>	<i>10.6%</i>	<i>2.6 p.p.</i>

Based on the figures presented above, LWSA's Adjusted Net Income in 2Q24 was R\$18.3 million, reversing the accounting loss of R\$39.0 million in 2Q23. In 6M24, the Company's Net Income was R\$42.8 million.

Adjusting Net Income for the effects of Stock Options Plans, Amortization of PPA Intangibles and Acquisition Earnout Adjustments, in addition to Deferred Income Tax and Social Contribution, Adjusted Net Income for 2Q24 was R\$42.8 million, a 30.1% increase compared to 2Q23.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	2Q24	1Q24	2Q23
Bank Gross Debt	0.1	0.0	0.1
(-) Cash and cash equivalents	(565.8)	(1,126.3)	(1,060.1)
Net debt (cash) (ex lease liability)	(565.8)	(1,126.3)	(1,059.9)
(+) Lease liability ¹	73.2	74.7	73.2
Net debt (cash)	(492.6)	(1,051.6)	(986.7)
(-) Earnouts	228.4	762.4	626.2
Net debt (cash) of Earnouts	(264.2)	(289.2)	(360.6)

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

Due to the payment of part of the Earnouts in 2Q24, the Company's cash balance increased from R\$986.7 million in 2Q23 to R\$492.6 million in 2Q24. Excluding the remaining balance of Earnouts, the net cash balance is R\$264.2 million.

It is worth noting that in 2Q24, the Company bought back approximately R\$31.4 million in shares (LWSA3).

// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Income (loss) before income taxes	21.5	(56.0)	138.4%	32.9	-34.4%	54.4	(41.0)	232.9%
Items that do not affect cash	50.1	130.2	-61.6%	40.2	24.6%	90.2	193.1	-53.3%
Variations in working capital	(19.4)	(47.6)	59.3%	(87.9)	78.0%	(107.3)	(79.8)	-34.5%
Net cash provided by operating activities (A)	52.2	26.6	96.6%	(14.9)	451.2%	37.4	72.4	-48.4%
Capex for permanent assets	(3.5)	(6.0)	-41.4%	(10.2)	-65.6%	(13.7)	(16.3)	-16.2%
Capex for development	(20.1)	(19.9)	0.8%	(16.3)	22.8%	(36.4)	(34.5)	5.5%
Free Cash Flow - After Capex	28.7	0.7	4110.9%	(41.4)	-169.3%	(12.7)	21.5	-159.1%
Acquisition	(551.5)	(319.2)	72.8%	(5.9)	9297.1%	(557.4)	(353.7)	57.6%
Other Investments	(1.1)	0.2	-691.4%	0.0	n/a	(1.1)	(3.6)	-69.1%
Net cash provided by investment activities (B)	(576.2)	(344.9)	67.1%	(32.4)	1678.5%	(608.6)	(408.1)	49.1%
Loan and financing	(0.0)	(0.1)	-90.8%	(0.0)	-76.1%	(0.1)	(0.3)	-81.4%
Commercial lease	(4.9)	(4.6)	7.3%	(4.9)	-0.1%	(9.8)	(9.0)	8.8%
Share Buyback / Dividends / Others	(31.6)	(43.1)	-26.6%	(9.7)	225.6%	(41.4)	(43.1)	-4.1%
Net cash provided by financing activities (C)	(36.5)	(47.8)	-23.6%	(14.7)	149.3%	(51.2)	(52.4)	-2.3%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	(560.5)	(366.1)	53.1%	(61.9)	805.1%	(622.4)	(388.2)	60.3%

Net cash from operations totaled R\$52.2 million in 2Q24 compared to R\$26.6 million in 2Q23. Such an improvement in net cash from operating activities is related to the Company's better cash management in the quarter.

Free Cash Flow after capex significantly expanded during the quarter, increasing from R\$ 0.7 million in 2Q23 to R\$ 28.7 million in 2Q24, as a result of the Company's operational efficiency, the dilution of capex as a percentage of net revenue (from 8.3% in 2Q23 to 7.0% in 2Q24), and the reduction in financial expenses due to the prepayment of receivables in the payment operation.

It is important to note that employee bonus payments, which impact the line of working capital, were disbursed in 2Q24, affecting cash flow.

The “Other” line in Net Cash from Investment Activities is directly related to the share buyback program.

// Cash Generation (Adjusted EBITDA - Capex)

(R\$ million)

LWSA	2Q24	2Q23	vs 2Q23	1Q24	vs 1Q24	6M24	6M23	vs 6M23
Adjusted EBITDA	65.4	53.6	22.0%	61.0	7.2%	126.4	104.2	21.3%
Capex	23.6	25.9	-9.0%	26.5	-11.2%	50.1	50.8	-1.4%
Cash Generation (R\$ M)	41.8	27.7	50.8%	34.5	21.4%	76.3	53.3	43.0%
Cash conversion (%)	64.0%	51.7%	12 p.p.	56.5%	7 p.p.	60.4%	51.2%	9 p.p.
Capex as a % of Net Revenue	7.0%	8.3%	-1 p.p.	8.3%	-1 p.p.	7.6%	8.3%	-1 p.p.

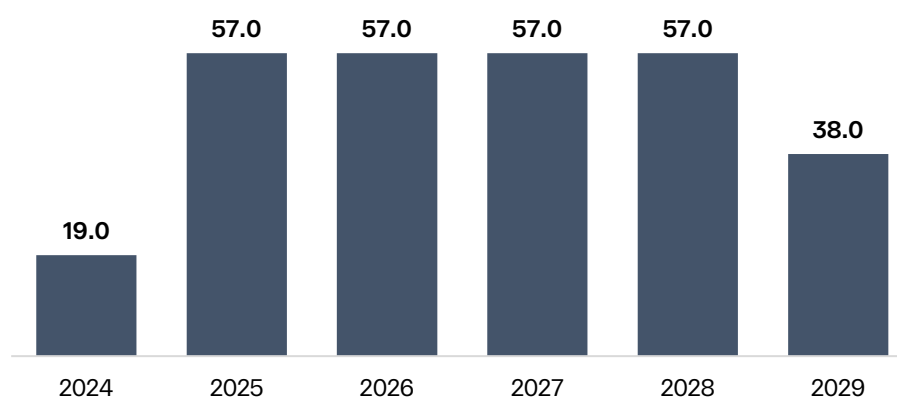
The Company's cash generation, measured by Adjusted EBITDA minus Capex, increased from R\$27.7 million in 2Q23 to R\$41.8 million in 2Q24, with growth of 50.8% in the quarter. Total Capex fell by 9.0% vs 2Q23 and represents 7.0% of Net Revenue.

// Goodwill from Acquisitions

(R\$ million)

On July 31, the Company called a Special General Meeting for the incorporation of the Tray, Etus and Bling operations into LWSA.

We have initiated the process of streamlining our organizational structure. This will enable us to realize tax benefits associated with the goodwill arising from the three aforementioned acquisitions, totaling R\$838.0 million. As a result, a tax asset of R\$284.9 million has been generated, which will be amortized according to the following schedule (in R\$ million):



By the end of 2024, we intend to hold another Special General Meeting to incorporate the acquired companies, which will total approximately R\$380 million in goodwill (R\$129 million in tax assets).

// ATTACHMENT I - INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	2Q23	2Q24	6M23	6M24
NET REVENUE	313.7	336.0	615.4	656.6
Cost of Services	(169.0)	(175.9)	(328.2)	(344.0)
GROSS PROFIT	144.7	160.0	287.1	312.6
Operating income (expenses)	(125.4)	(134.3)	(247.8)	(263.2)
Selling expenses	(69.2)	(75.6)	(133.8)	(145.3)
General and administrative expenses	(64.7)	(63.2)	(122.6)	(123.1)
Other operating income (expenses), net	8.4	4.5	8.6	5.2
Income before financial results and income taxes	19.3	25.8	39.3	49.4
FINANCIAL RESULT	(74.1)	(4.2)	(80.3)	5.0
Financial income	40.9	26.0	83.9	60.7
Financial expenses	(115.0)	(30.3)	(164.2)	(55.7)
Income (loss) before income taxes	(54.9)	21.5	(41.0)	54.4
Income Taxes	15.9	(3.2)	8.4	(11.6)
Current income taxes	(21.8)	(5.9)	(44.6)	(32.1)
Deferred income taxes	37.7	2.6	53.1	20.5
Net income (loss)	(39.0)	18.3	(32.5)	42.8

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

// ATTACHMENT II - INCOME STATEMENT BeOnline/SaaS

Income Statement (in R\$ million)	2Q23	2Q24	6M23	6M24
NET REVENUE	104.9	105.5	207.6	209.3
Cost of Services	(68.3)	(65.9)	(134.6)	(130.8)
GROSS PROFIT	36.6	39.6	73.0	78.5
Operating income (expenses)	(34.0)	(38.9)	(69.7)	(74.8)
Selling expenses	(17.5)	(19.5)	(33.6)	(35.9)
General and administrative expenses	(22.4)	(19.5)	(42.3)	(39.1)
Other operating income (expenses), net	6.0	0.1	6.2	0.2
Income before financial results and income taxes	2.6	0.7	3.3	3.7
Depreciation and amortization	20.3	20.1	40.7	40.6
EBITDA	22.9	20.8	43.9	44.3

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

// ATTACHMENT III - INCOME STATEMENT Commerce

Income Statement (in R\$ million)	2Q23	2Q24	6M23	6M24
NET REVENUE	208.8	230.5	407.7	447.3
Cost of Services	(100.6)	(110.0)	(193.6)	(213.2)
GROSS PROFIT	108.1	120.4	214.1	234.0
Operating income (expenses)	(91.5)	(95.4)	(178.1)	(188.4)
Selling expenses	(51.7)	(56.1)	(100.2)	(109.4)
General and administrative expenses	(42.2)	(43.7)	(80.3)	(84.0)
Other operating income (expenses), net	2.4	4.4	2.5	5.0
Income before financial results and income taxes	16.7	25.0	36.1	45.6
Depreciation and amortization	8.9	12.0	17.5	23.0
EBITDA	25.5	37.0	53.5	68.7

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

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

	4Q23	2Q24
<u>ASSETS</u>	12/31/2023	06/30/2024
Current Assets		
Cash and cash equivalents	1,188.2	565.8
Restricted cash	-	-
Accounts receivable	707.6	771.8
Taxes recoverable	4.0	3.7
Income tax and social contribution to be recovered	23.3	38.1
Derivatives	-	2.7
Other assets	27.3	39.4
Total current assets	1,950.4	1,421.4
Non-current assets		
Marketable Securities	16.6	18.8
Restricted cash		
Judicial deposits	0.5	0.5
Other assets	8.3	9.8
Deferred income taxes	182.8	203.2
Investments	-	-
Property and equipment	89.4	82.1
Right of Use Assets	68.2	63.5
Intangible assets	2,288.1	2,288.2
Total non-current assets	2,654.0	2,666.0
Total assets	4,604.4	4,087.4

// ATTACHMENT IV - Consolidated Balance Sheet

	4Q23	2Q24
<u>Liabilities and Equity</u>	12/31/2023	06/30/2024
Current liabilities		
Suppliers	45.6	28.6
Loans and financing	0.1	0.0
Lease liability	13.7	12.8
Salaries and related charges	108.4	100.8
Income tax and social contribution payable	-	-
Other taxes payable	14.5	19.0
Deferred revenue	94.7	95.6
Payables to clients	559.7	594.5
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0
Taxes in installments	3.1	3.4
	-	-
Accounts payable to former shareholders	575.1	189.4
Other liabilities	26.8	23.2
Total current liabilities	1,441.6	1,067.2
Loans and financing		
Deferred revenue	-	-
Deferred revenue	3.0	1.3
Provision for legal proceedings	6.2	6.1
Accounts payable to former shareholders	186.1	39.0
Lease liability	63.7	60.3
Taxes in installments	14.3	13.3
Deferred income tax and social contribution	6.0	6.8
Other liabilities	1.5	1.6
Total non-current liabilities	280.7	128.5
EQUITY		
Capital Stock	2,940.1	2,868.3
Shares held in Treasury	(63.2)	(104.6)
Capital reserves	77.1	83.4
Earning reserves	-	-
Asset valuation adjustment	-	1.8
Earnings of the period	(71.9)	42.8
Total EQUITY	2,882.1	2,891.7
Total liabilities and equity	4,604.4	4,087.4

// ATTACHMENT V - Cash Flow

Cash Flow (R\$ mln)	2Q23	2Q24	6M23	6M24
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	(56,039)	21,546	(40,950)	54,405
Items that do not affect cash	130,246	50,056	193,091	90,242
Variations in working capital	(47,644)	(19,368)	(79,790)	(107,284)
Net cash provided by operating activities	26,563	52,234	72,351	37,363
Net cash provided by investment activities				
Purchase of property and equipment	(5,989)	(3,508)	(16,349)	(13,708)
Accounts payable for acquisition of equity interest	(319,194)	(551,459)	(353,724)	(557,328)
Restricted Financial Application	(1)	(1,100)	(3,750)	(1,100)
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	-	(55)	-	(55)
Acquisition and development of intangible assets	(19,893)	(20,050)	(34,471)	(36,377)
Net cash provided by investment activities	(344,890)	(576,172)	(408,107)	(608,568)
Net cash provided by investment activities	(47,793)	(36,532)	(52,414)	(51,187)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(366,120)	(560,470)	(388,170)	(622,392)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	1,426,181	1,126,301	1,448,231	1,188,223
Cash and cash equivalents at end of the year	1,060,061	565,831	1,060,061	565,831
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(366,120)	(560,470)	(388,170)	(622,392)