



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1T25

09/05/2025



Disclaimer



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



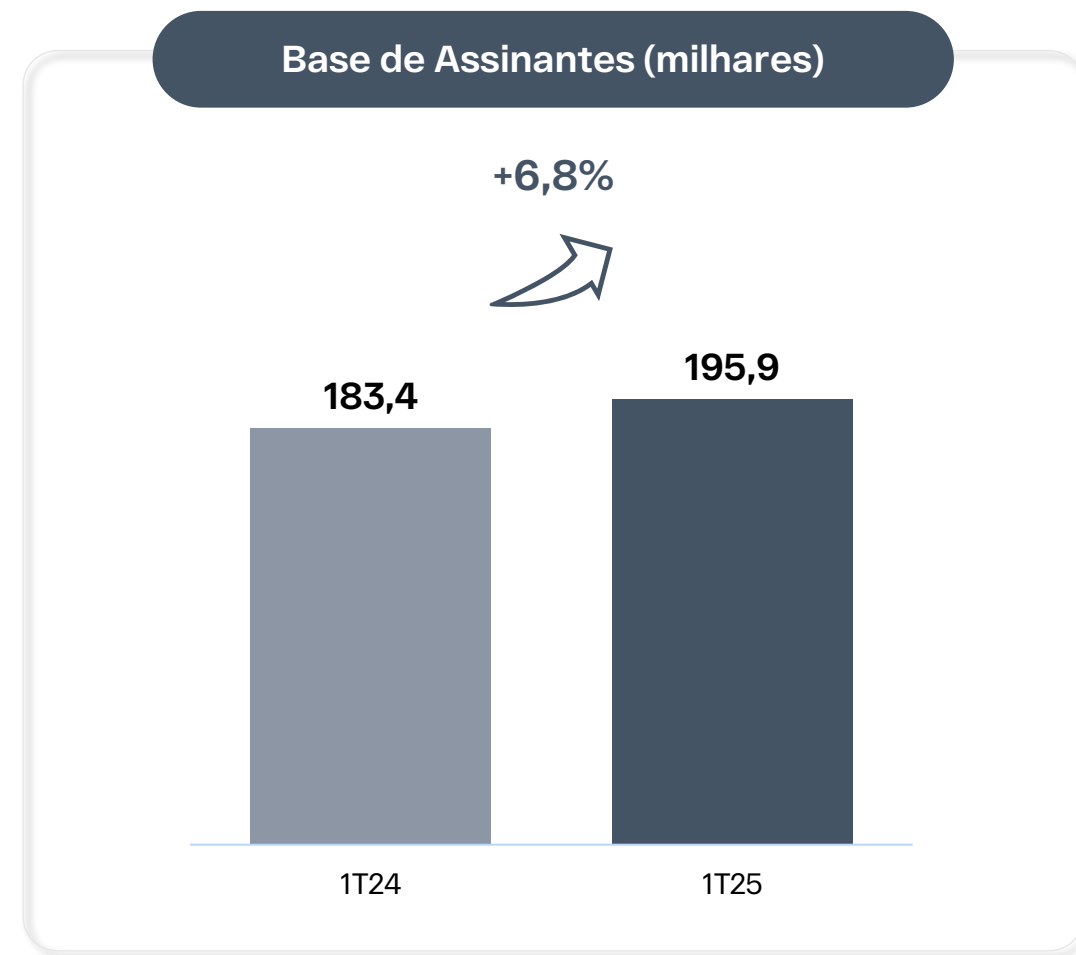
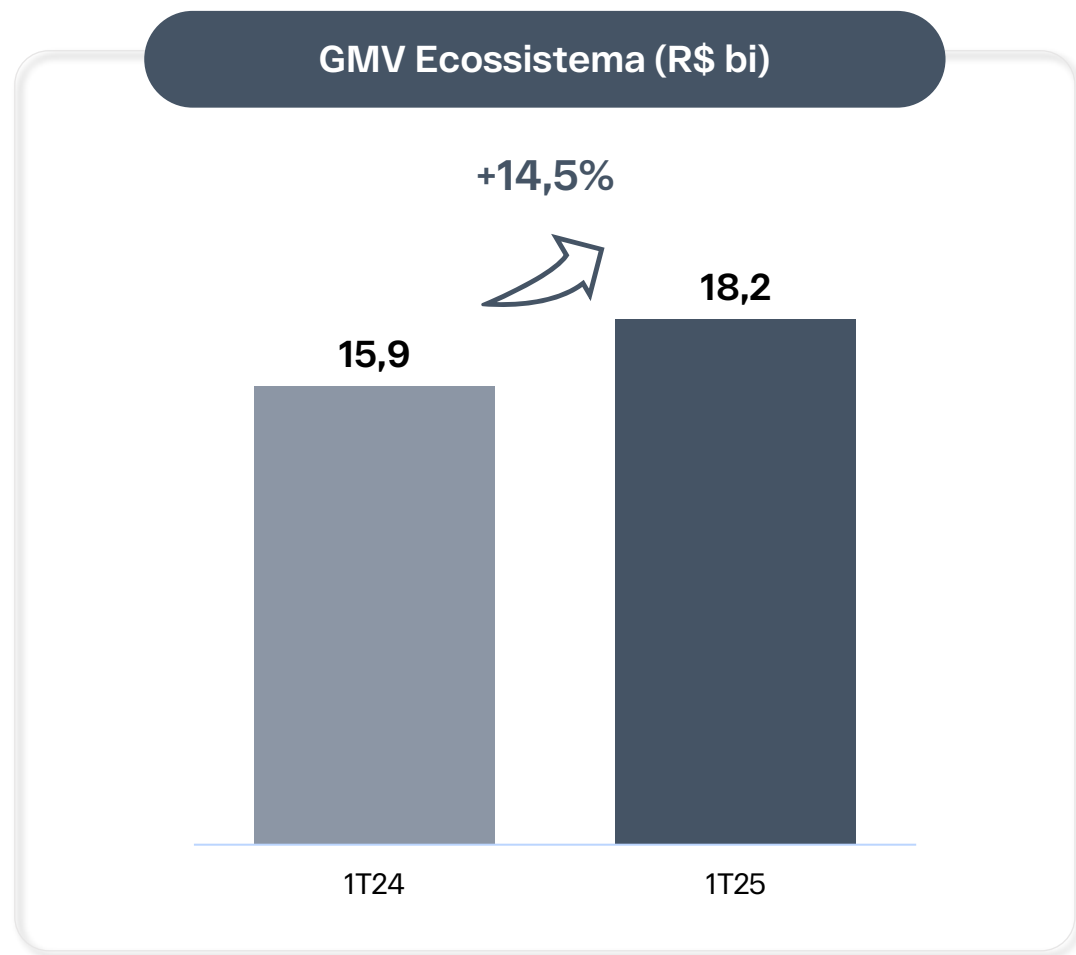
Rafael Chamas
CEO

lwsa

Mensagens da última conferência de resultados (sobre 2025)

- **Reaceleração do crescimento**
- **Foco contínuo em Rentabilidade**
- **Estratégia de produtos com foco na jornada do cliente**
- **Geração de Caixa e Retorno ao Acionista**

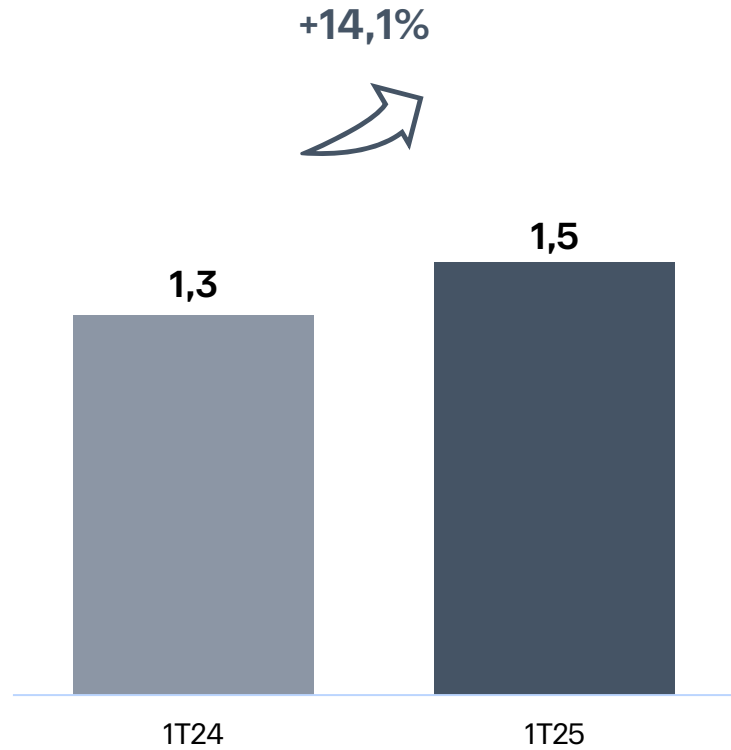
Fundamentos operacionais sólidos (1/2)



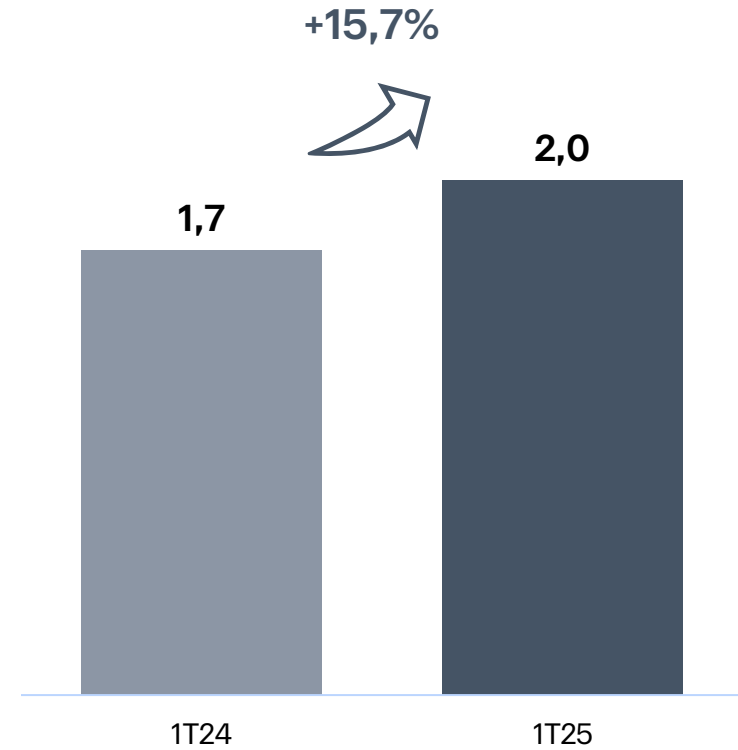
**Receita de Assinatura de Plataforma
(+15,5%)**

Fundamentos operacionais sólidos (2/2)

GMV Loja Própria (R\$ bi)

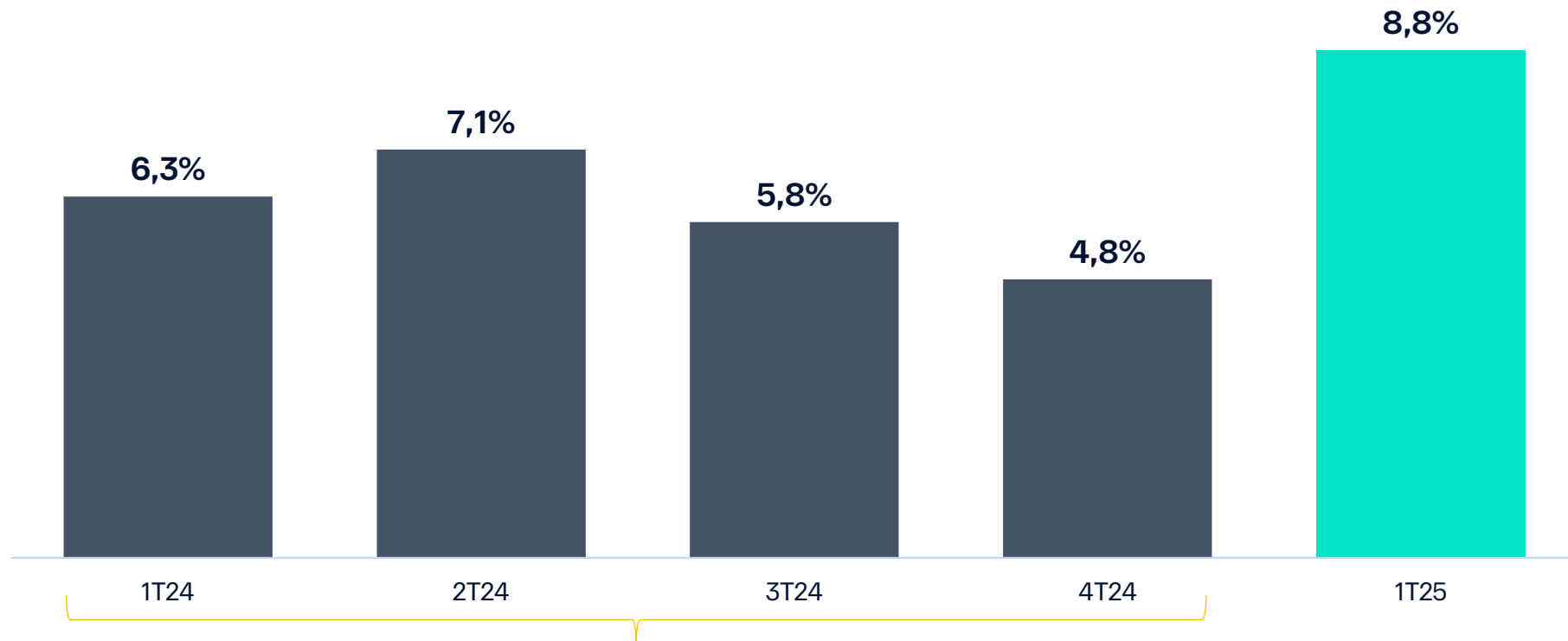


TPV (R\$ bi)



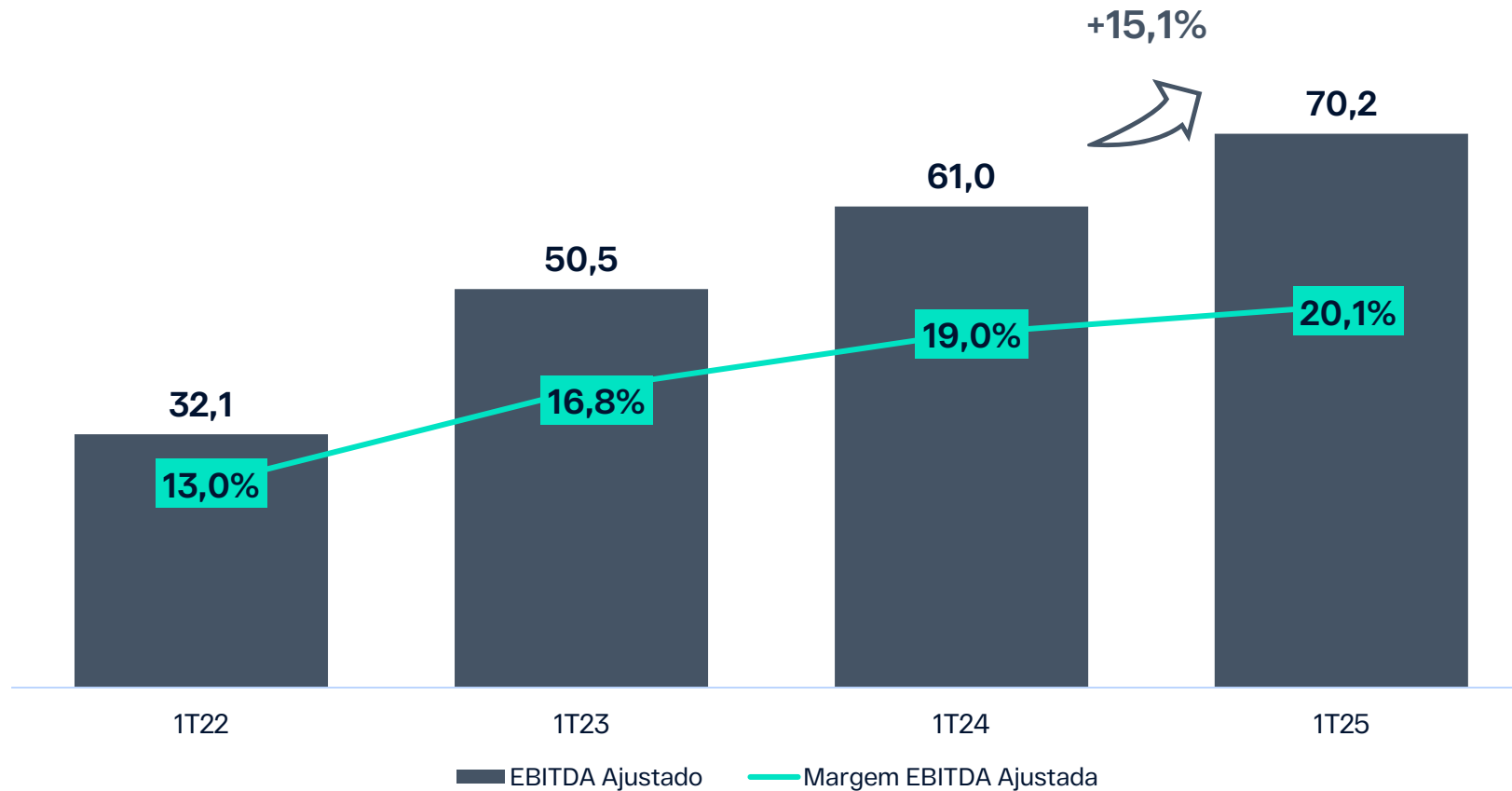
Receita Líquida reacelerando

Crescimento da Receita Líquida (YoY)



Expansão da Rentabilidade

EBITDA Ajustado (R\$ mm) e Margem



Estratégia de produtos com foco na jornada do cliente

Como
estar online?



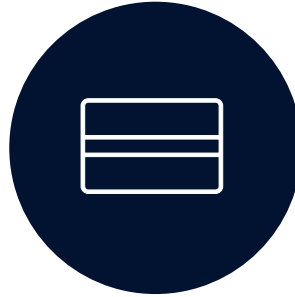
Hosting

Como
vender mais?



Plataforma de
E-commerce

Como gerir
minhas finanças?



Serviços
financeiros

Como entregar
meus produtos?



Plataforma
logística

Como gerir o
meu negócio?



ERP

Como atender
o meu cliente?



Ferramentas
conversacionais

Logística na jornada do cliente Bling

(lançamento em mar/25)



Jornada única do cliente em logística – incluindo relacionamento



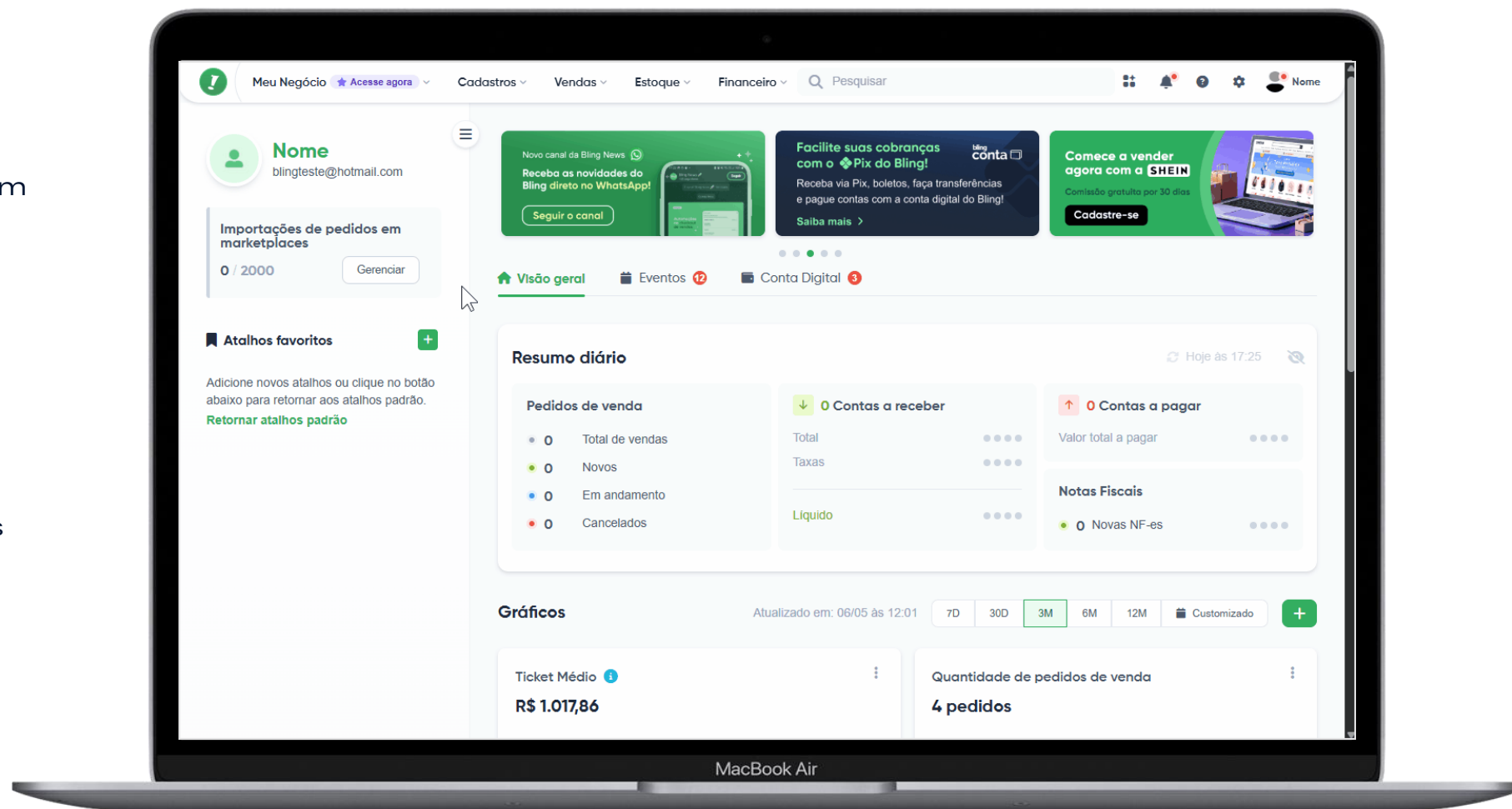
Geração e impressão de etiquetas de forma automatizada



Integração nativa com cadastro unificado

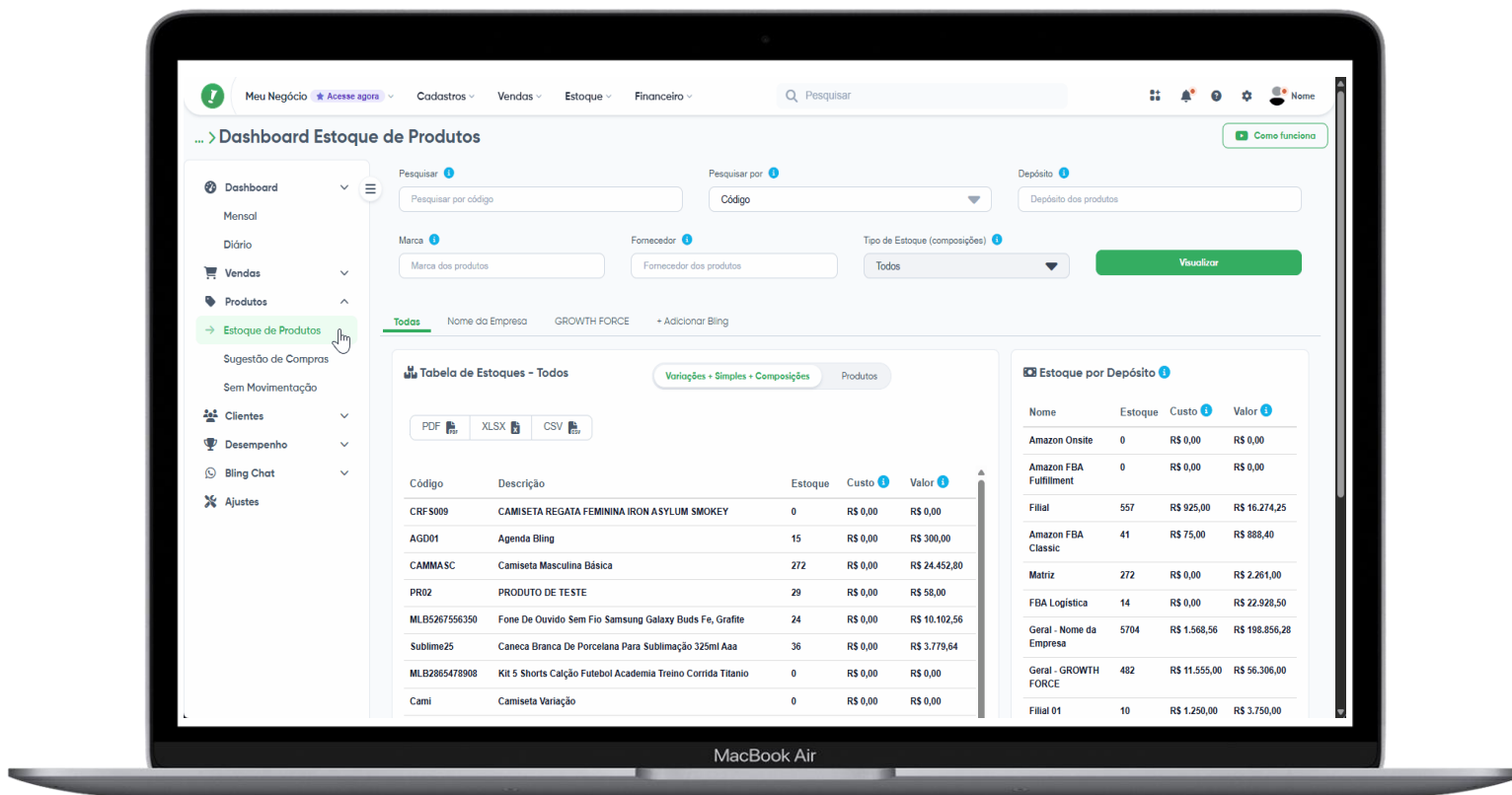


Integração com 10 players logísticos e economia significativa de custos



IA na Jornada do cliente: Inteligência e Automação

(lançamento em mar/25)



- **Recomendações inteligentes de produtos**

Sugestões automáticas de produtos com base no histórico de vendas e comportamento dos clientes

- **Análise preditiva de vendas**

Projeções de faturamento e demanda com base em dados históricos e tendências do mercado

- **Otimização de estoque**

Identificação de produtos com baixo giro e sugestão de reposição com base em algoritmos preditivos

IA na Jornada do cliente: Inteligência e Automação

(lançamento em mar/25)



Assistente “Meu Negócio” no WhatsApp

Acompanhamento do desempenho do negócio perguntando ao Bling diretamente no whatsapp, facilitando o dia a dia do empreendedor

- **Acompanhe o desempenho das suas vendas**

Fique por dentro do desempenho das vendas e de vendedores nos diversos canais, mesmo sem estar na sua empresa

- **Otimização de estoque**

Acompanhe produtos mais vendidos e posição em estoque de forma simples

- **Saiba o resultado da sua empresa**

Obtenha o resultado do dia – por produto e canal de venda

Retorno ao Acionista

(i) R\$ 192,6 milhões em 2024

(ii) Novo Programa de Recompra em 2025

Recompra de Ações

- R\$ 152,6 milhões de ações recompradas entre janeiro e outubro de 2024 (+ R\$40 milhões em dividendos pagos em novembro/2024)
- Novo programa de Recompra em 2025 de 38,8 mm de ações



2025

- R\$ 26 milhões em ações recompradas entre janeiro e março de 2025 (9,0 mm de ações)
- Recompra de R\$ 4,0 mm de ações realizada em abril de 2025 (1,5 mm de ações)



André Kubota
CFO

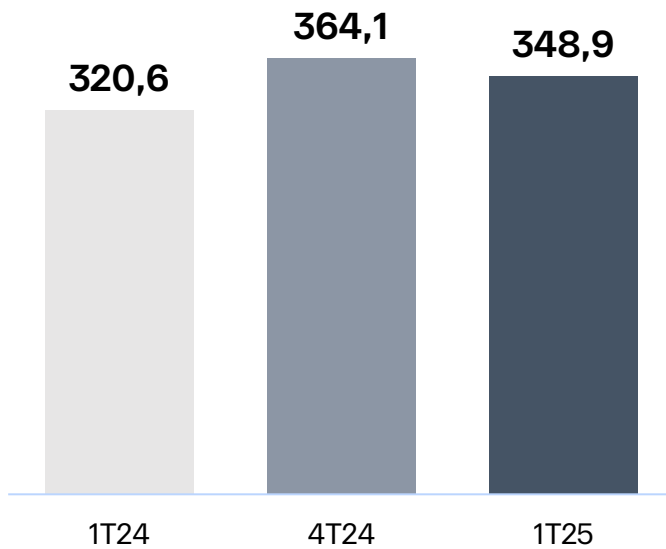
lwsa

Receita Líquida 1T25

R\$ mm

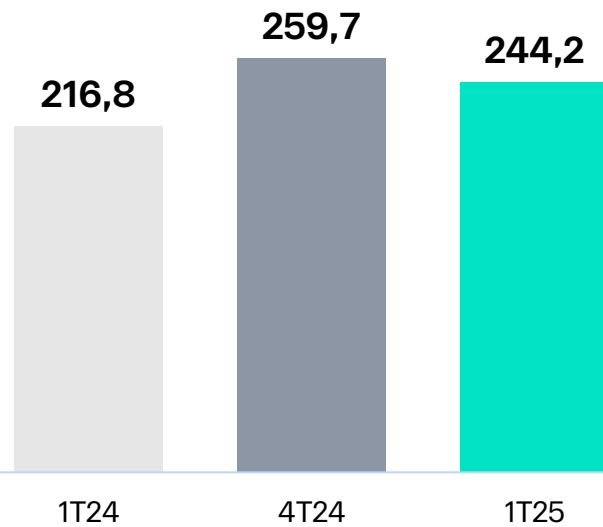
CONSOLIDADO

+8,8% YoY
-4,2% QoQ



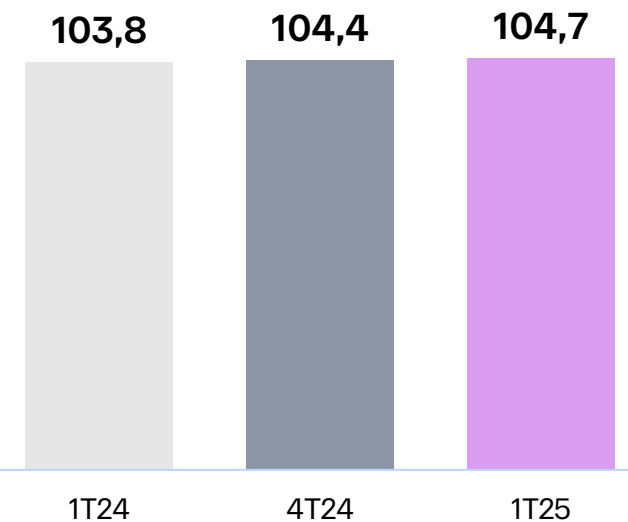
COMMERCE

+12,6% YoY
-6,0% QoQ



BEONLINE / SAAS

+0,9% YoY
+0,3% QoQ



EBITDA Ajustado¹ 1T25 vs 1T24

R\$ mm e Margem EBITDA Ajustada em %

CONSOLIDADO

+15,1% vs 1T24

61,0

70,2

1T24

1T25

19,0%

20,1%

COMMERCE

+29,0% vs 1T24

32,6

42,1

1T24

1T25

15,1%

17,2%

BEONLINE / SAAS

-0,9% vs 1T24

28,4

28,1

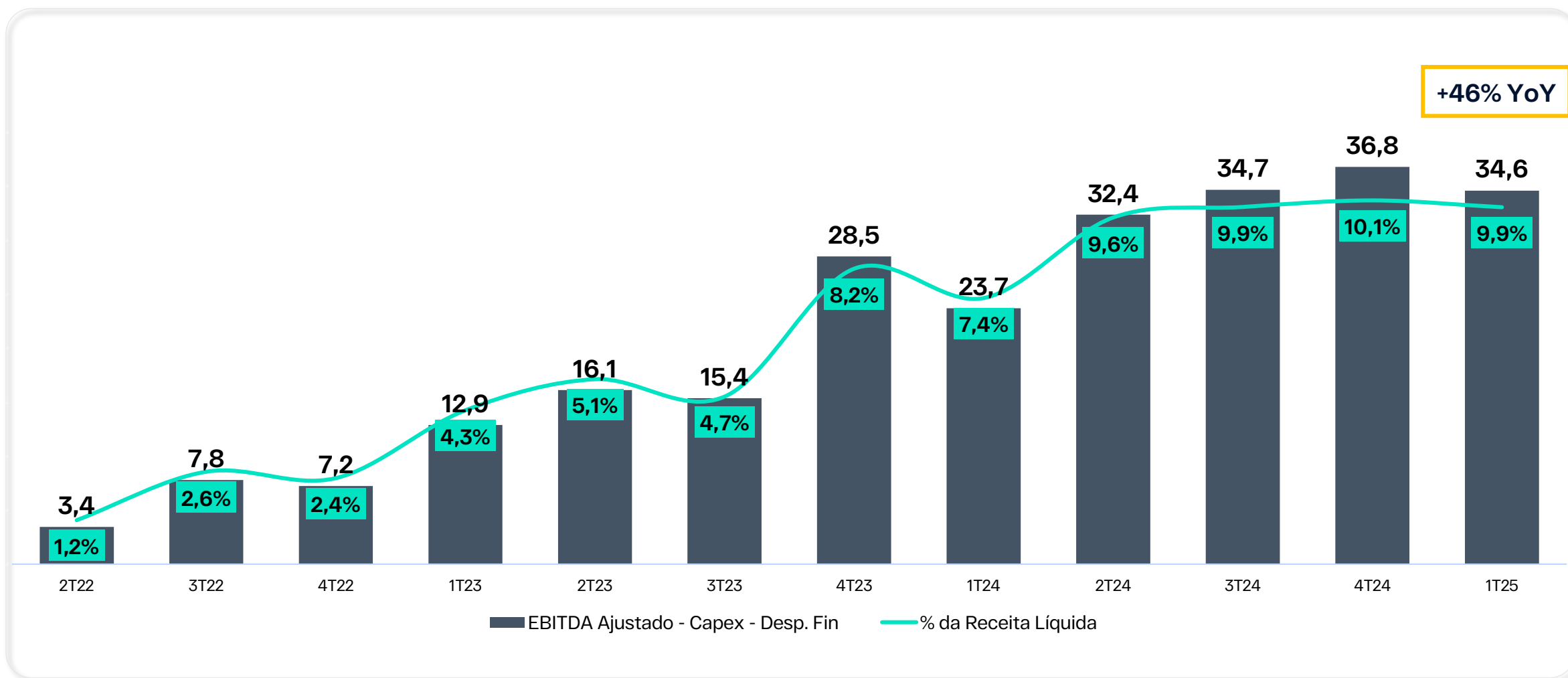
1T24

1T25

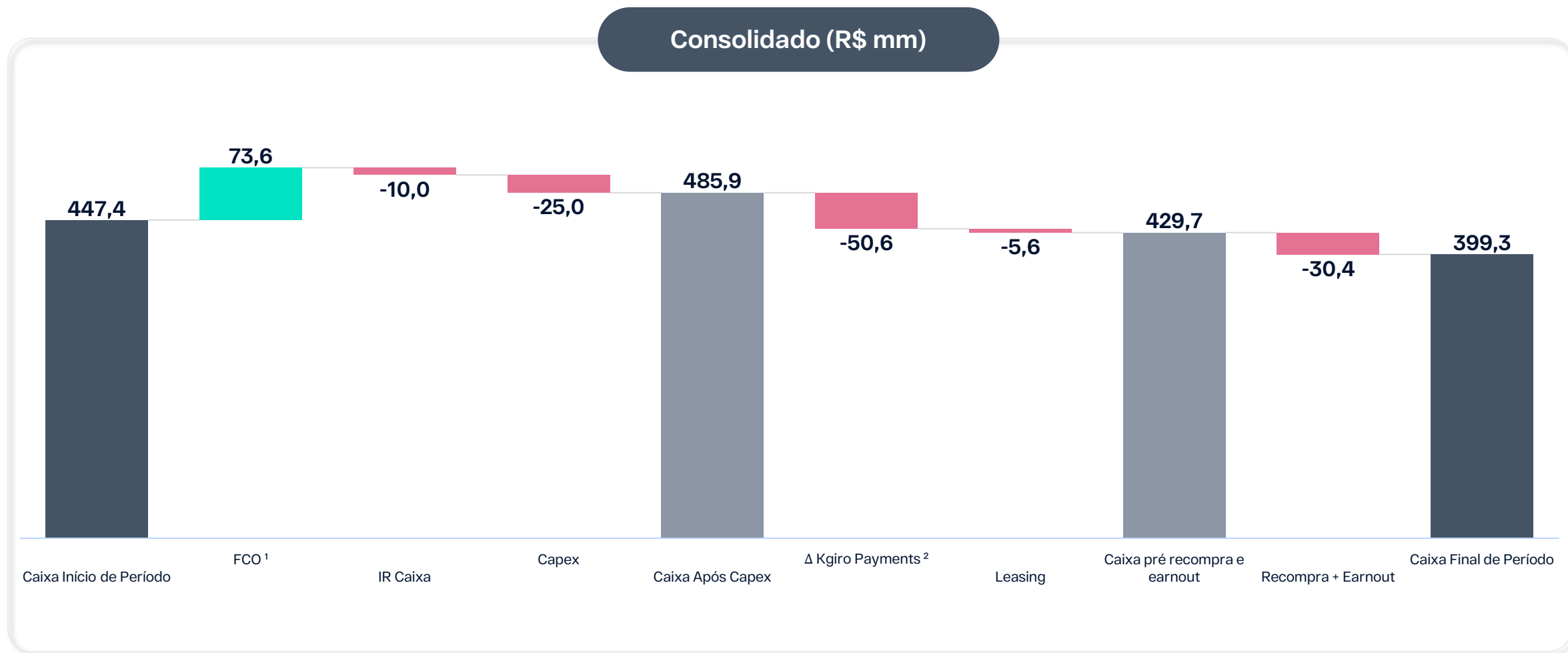
27,3%

26,8%

Geração de Caixa: EBITDA Ajustado, Capex e Despesa Financeira



Fluxo de Caixa





lwsa



RESULTS PRESENTATION

1Q25

May 09, 2025



Disclaimer



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



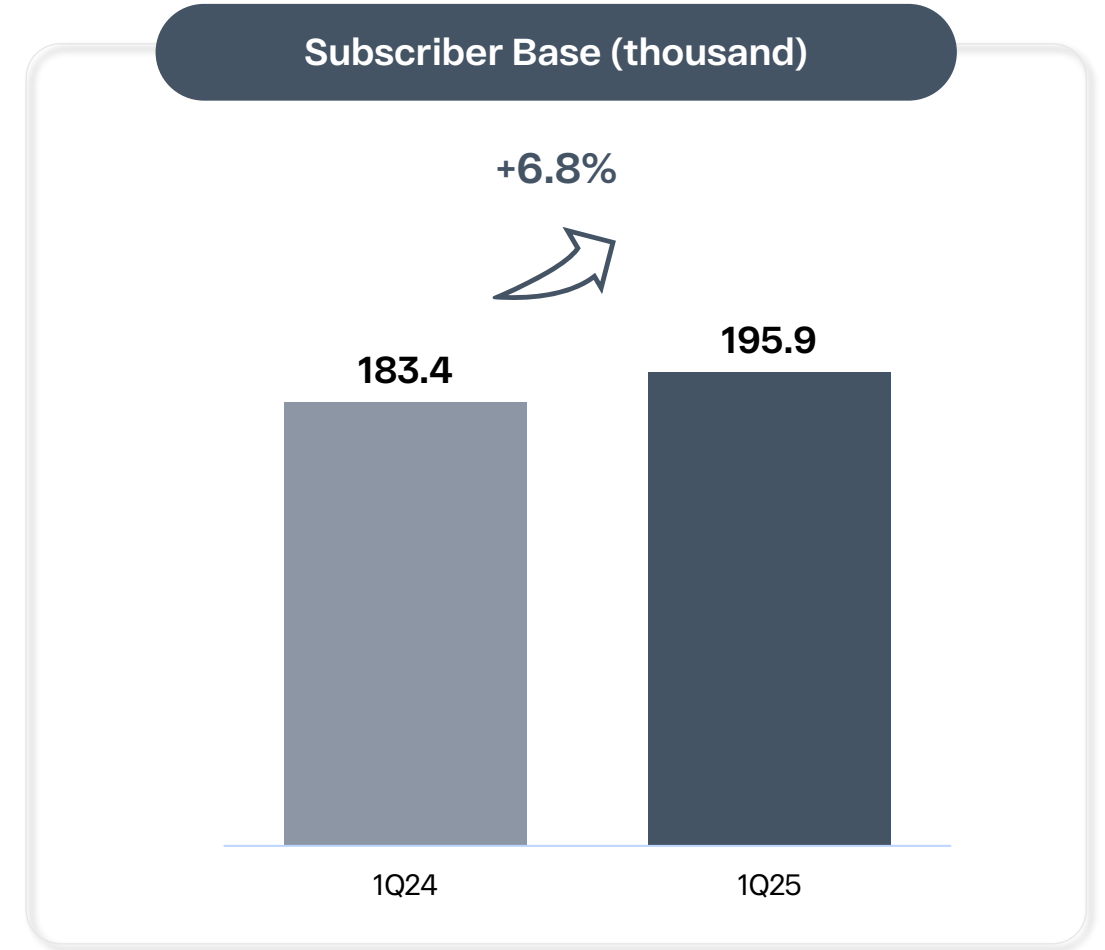
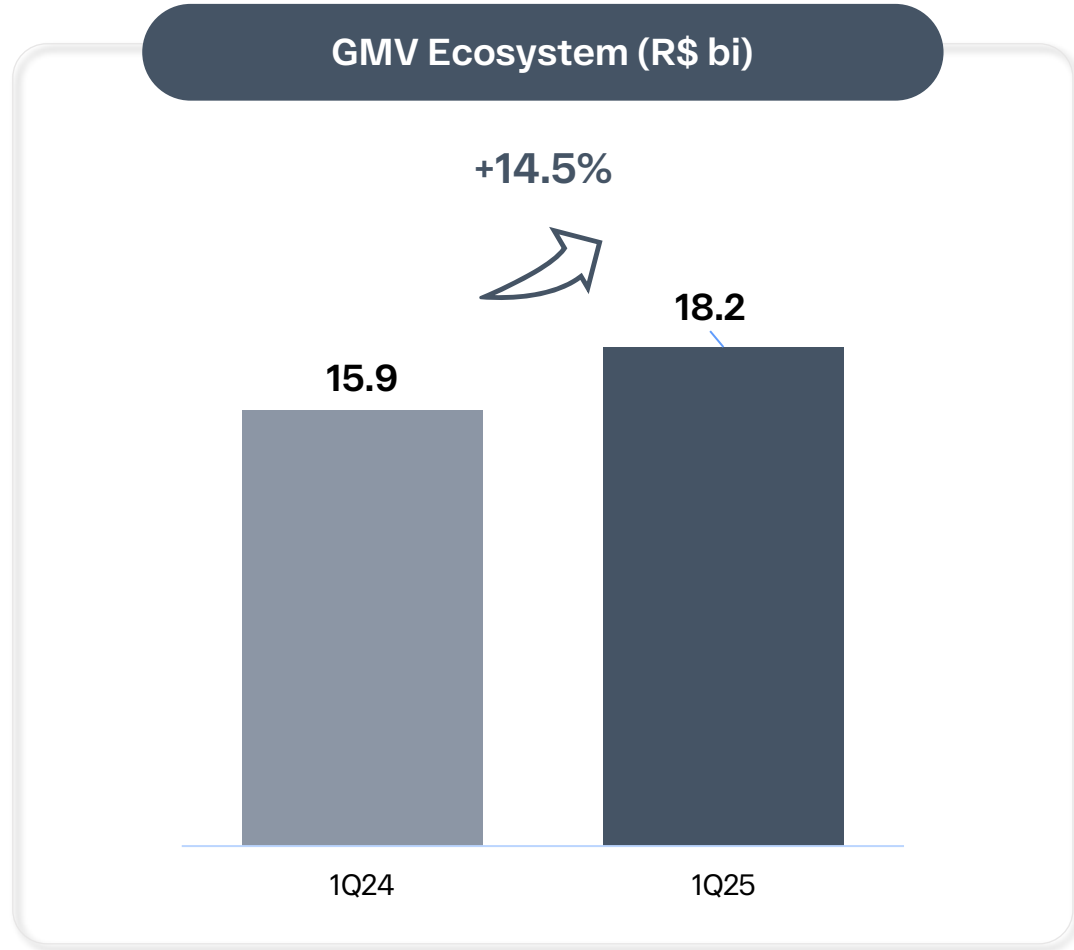
Rafael Chamas
CEO

lwsa

Messages from the last earnings call (about 2025)

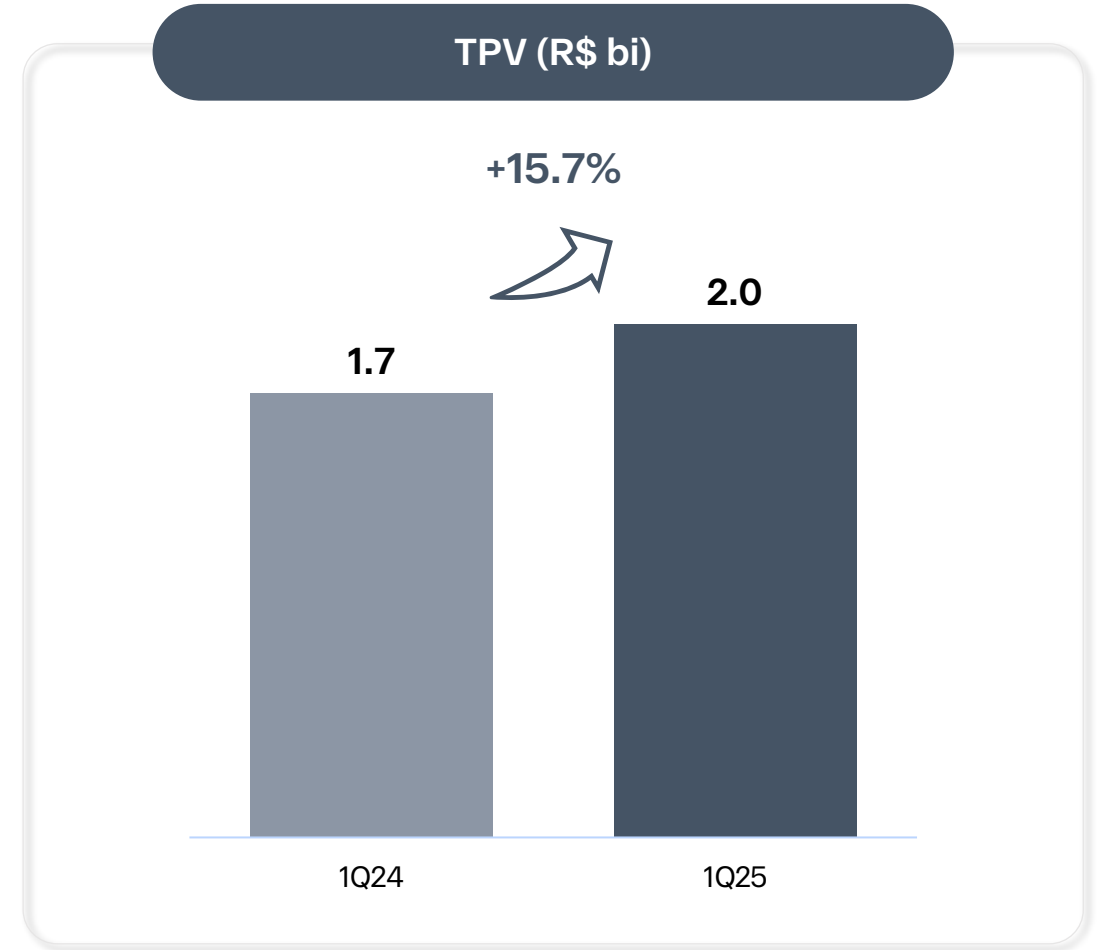
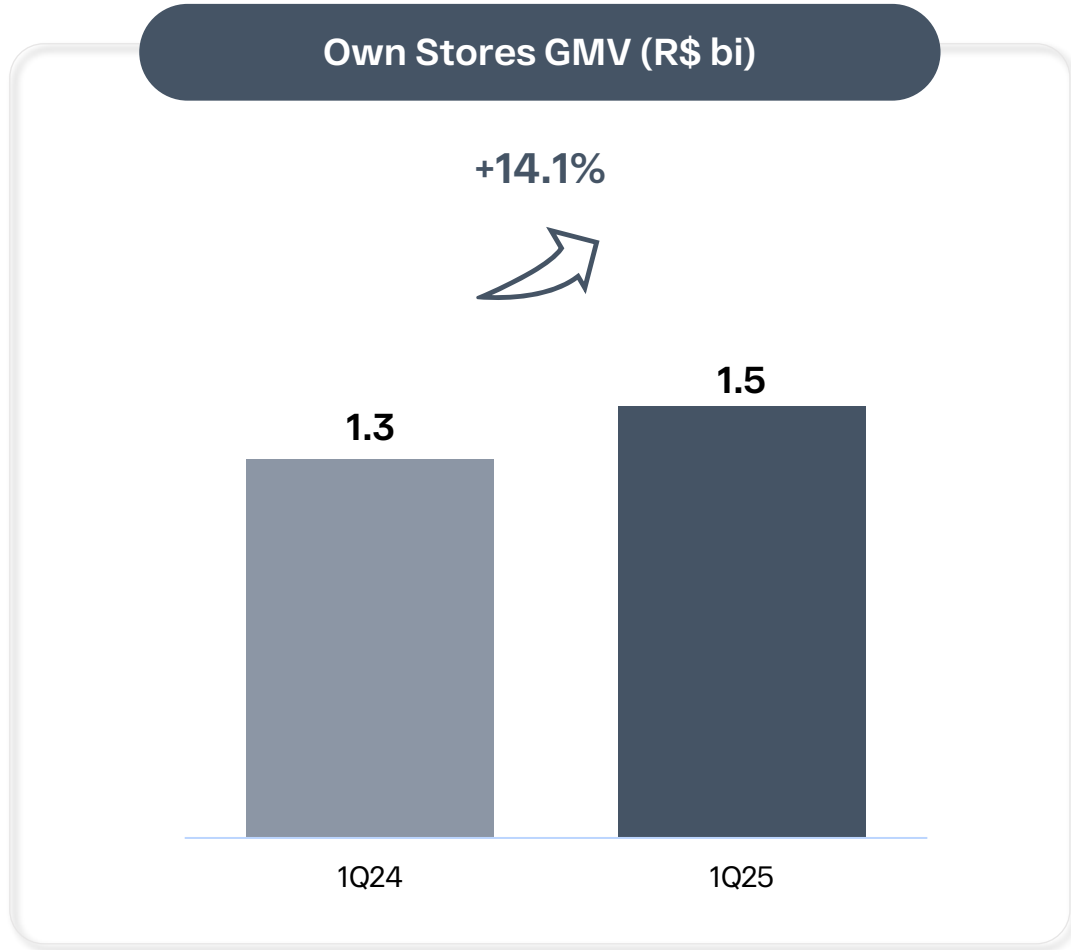
- Growth reacceleration
- Continued focus on profitability
- Product strategy focused on the customer journey
- Cash generation and shareholder returns

Solid operational fundamentals (1/2)



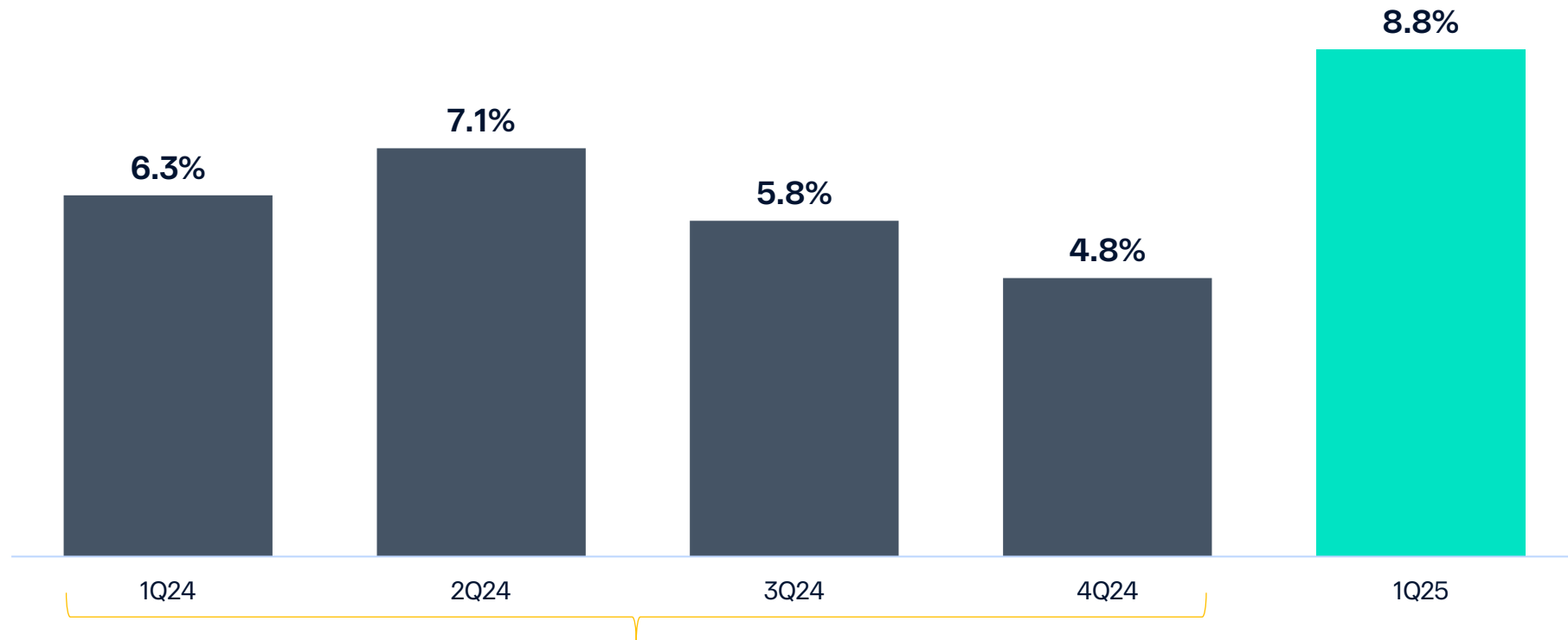
**Platform Subscription Revenue
(+15.5%)**

Solid operational fundamentals (2/2)



Net Revenue reaccelerating

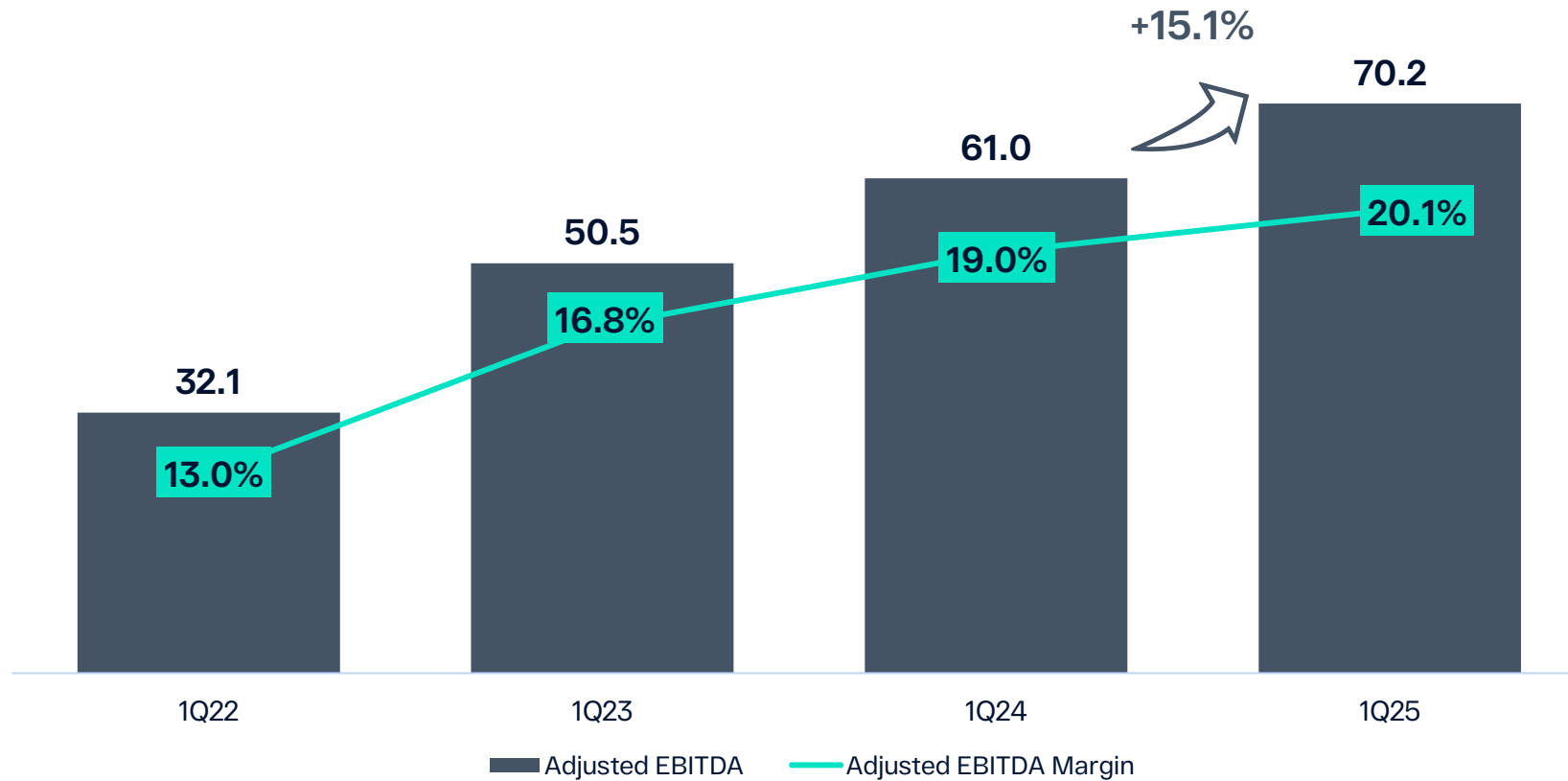
Net Revenue Growth (YoY)



Impact of Squid's restructuring

Profitability Expansion

Adjusted EBITDA (R\$ mm) and Margin



Product strategy focused on the customer journey

How to be
online?



Hosting

How to sell
more?



E-commerce
Platform

How do I manage
my finances?



Financial
Services

How do I deliver
my products?



Logistics
Platform

How do I manage
my business?



ERP

How do I serve
my client?



Conversational
Tools

Logistics in the Bling customer journey

(launched in Mar/25)



Unified customer journey in logistics – including relationship management



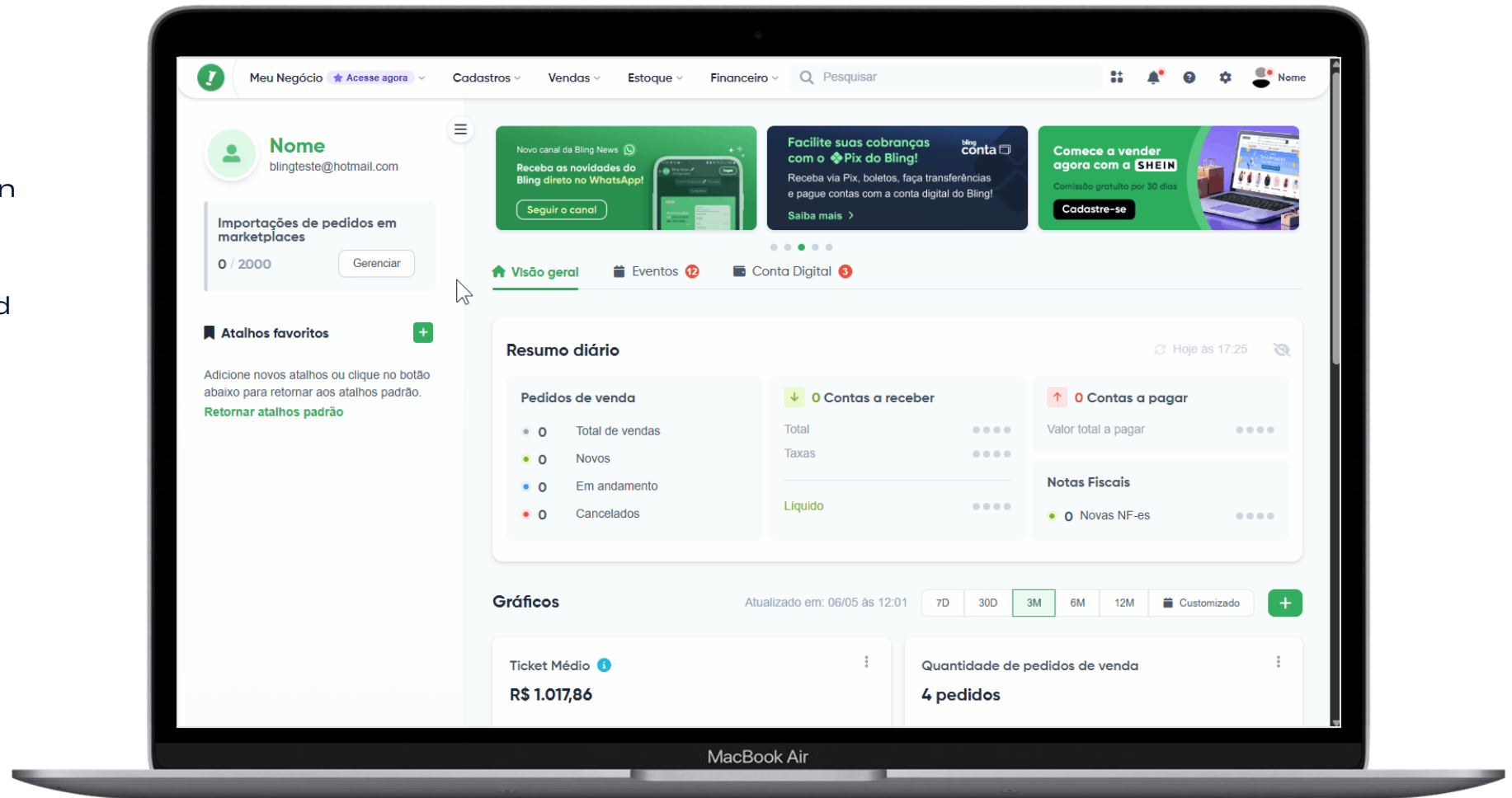
Automated generation and printing of shipping labels



Native integration with unified customer database

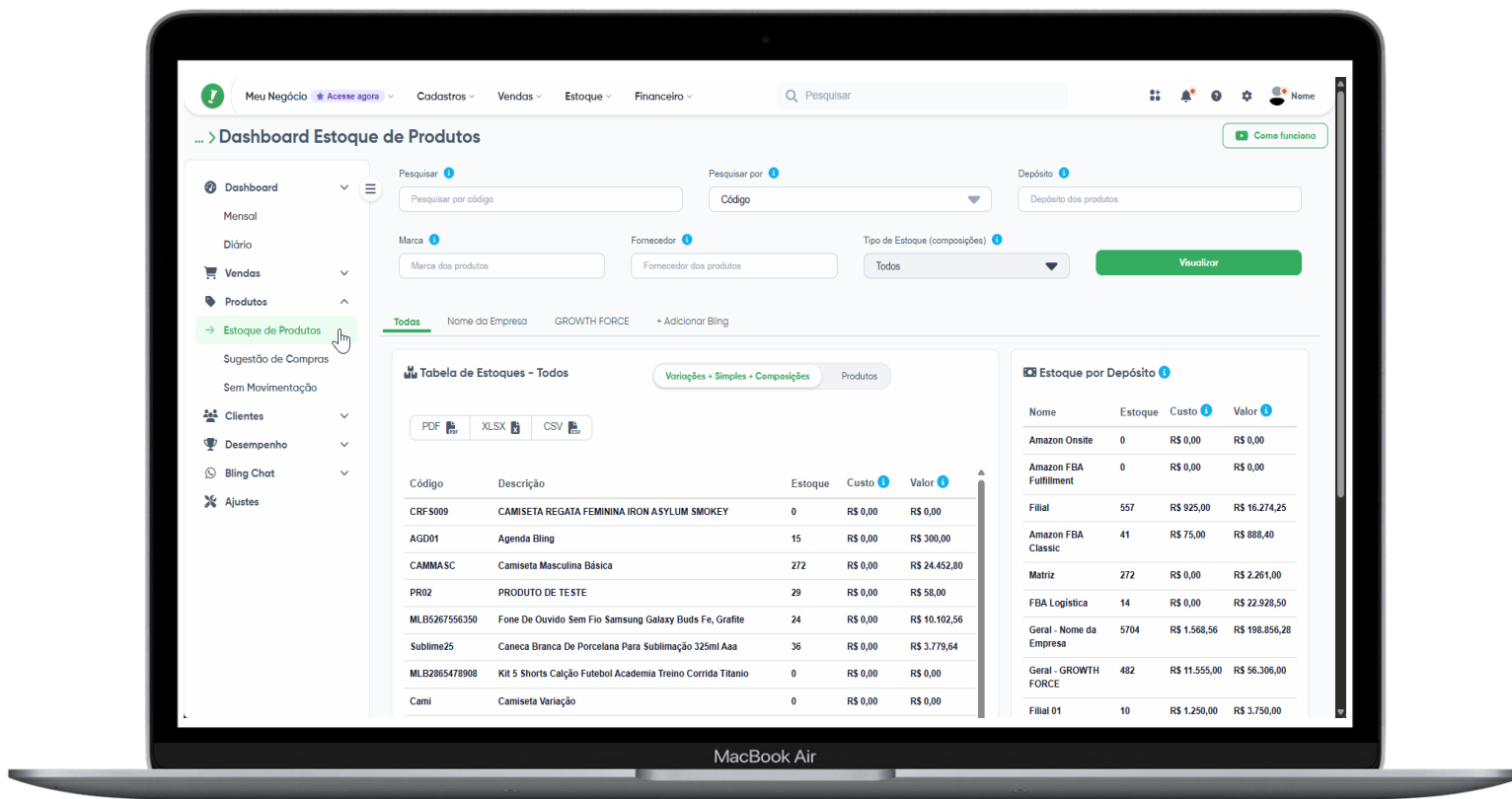


Integration with 10 logistics partners and significant cost savings



AI in the Customer Journey: Intelligence and Automation

(launch in Mar/25)



- **Smart product recommendations**

Automated product suggestions based on sales history and customer behavior

- **Sales forecasting**

Revenue and demand projections based on historical data and market trends

- **Inventory optimization**

Identification of slow-moving products and restocking suggestions using predictive algorithms

AI in the Customer Journey: Intelligence and Automation

(launch in Mar/25)



“My Business” Assistant on WhatsApp

Track business performance by messaging Bling directly on WhatsApp, simplifying the entrepreneur's daily routine

- **Track your sales performance**

Stay up to date with sales and salesperson performance across different channels, even when you're away from your business

- **Inventory optimization**

Easily monitor best-selling products and stock levels

- **Know your company's results**

Get daily performance insights – by product and sales channel

Return to Shareholders

- (i) R\$192.6 million in 2024
- (ii) **New Buyback Program in 2025**

Share Buyback

- **R\$ 152.6 million** in shares repurchased between **January and October 2024** (+ R\$40 million in dividends paid in November 2024)
- **New 38.8 mm** share buyback program in 2025



2025

- **R\$ 26 million** in shares repurchased between **January and March 2025** (9.0 mm shares)
- Buyback of **R\$ 4.0 mm** shares in **April 2025** (1.5 mm shares)



André Kubota
CFO

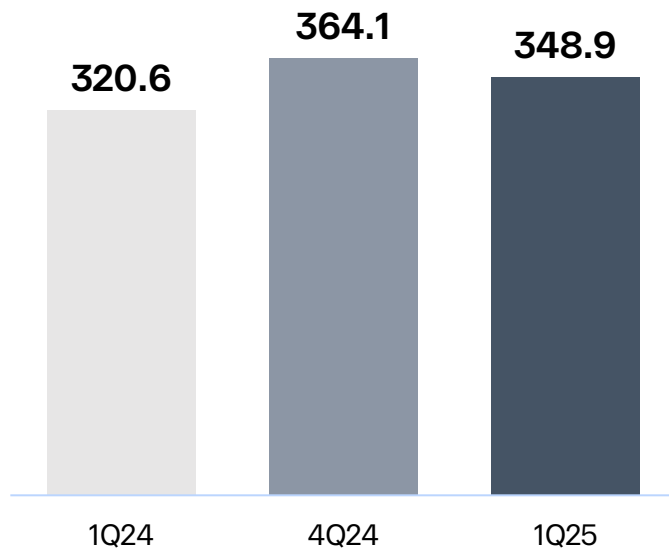
lwsa

Net Revenue in 1Q25

R\$ mm

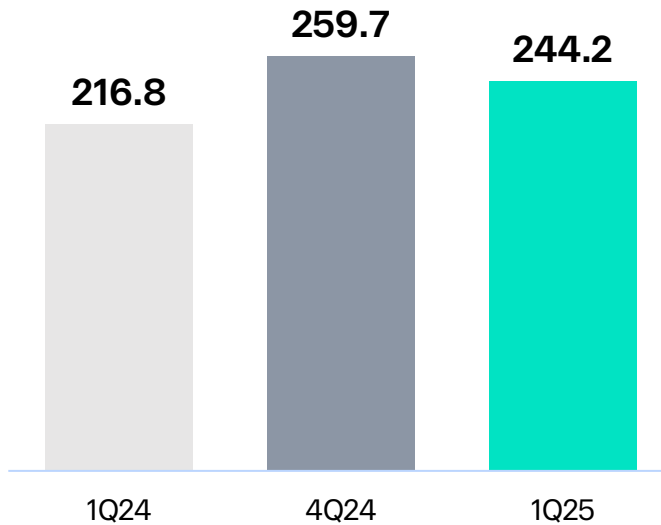
CONSOLIDATED

+8.8% YoY
-4.2% QoQ



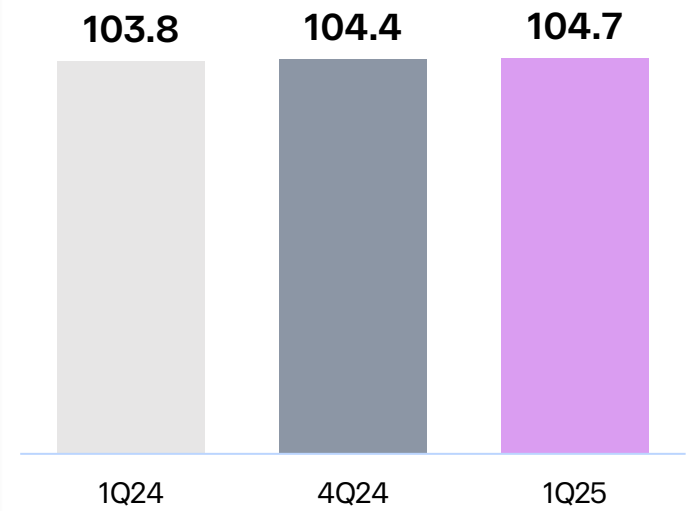
COMMERCE

+12.6% YoY
-6.0% QoQ



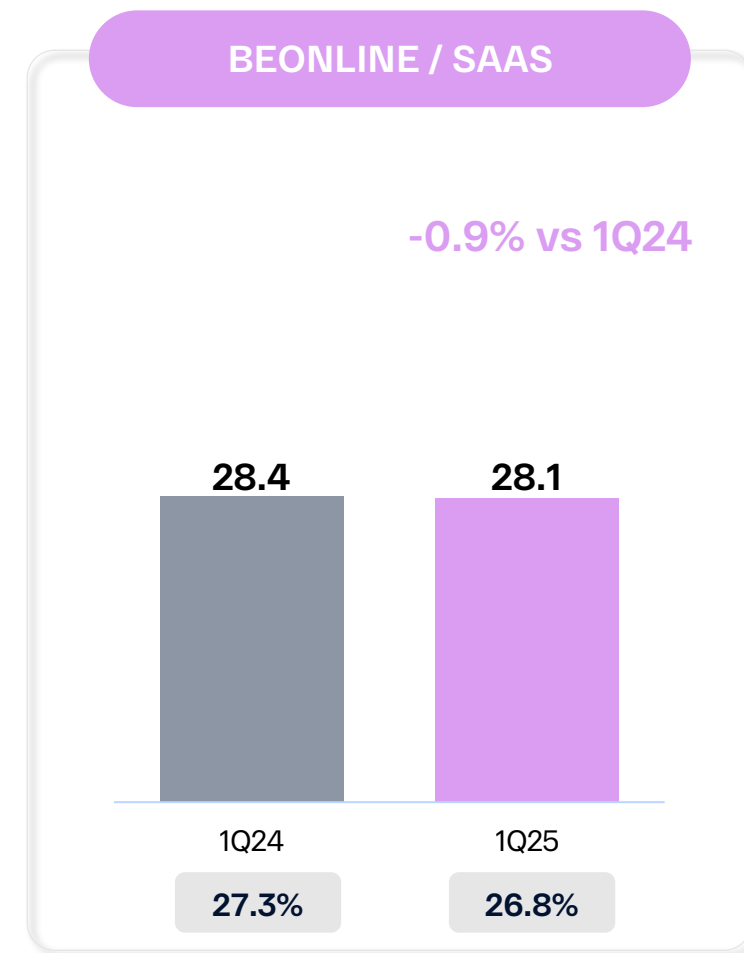
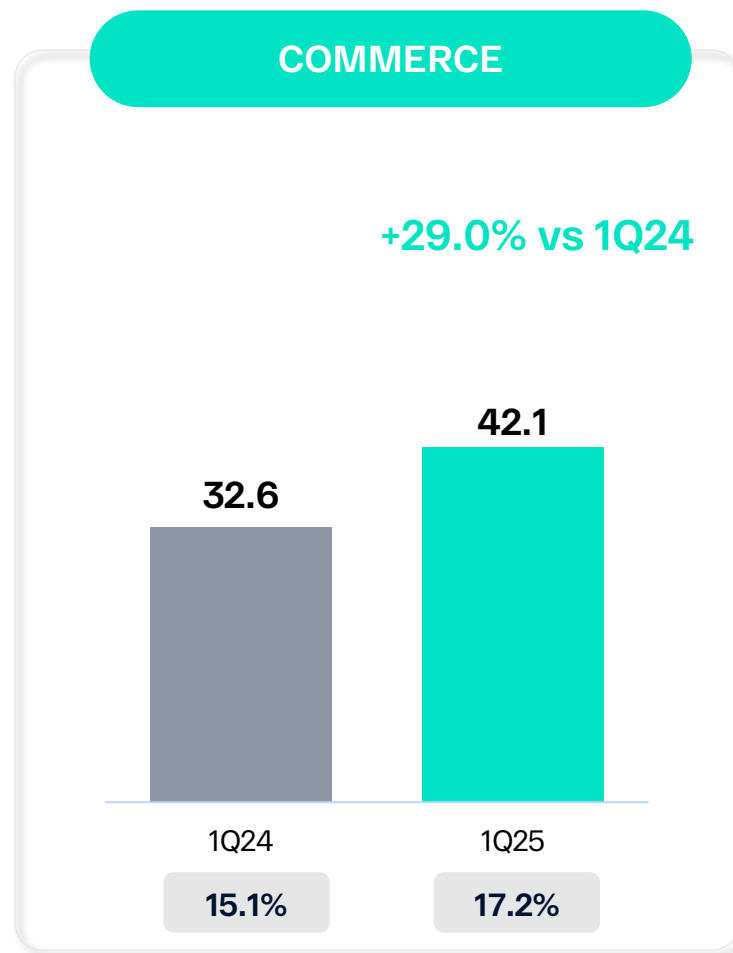
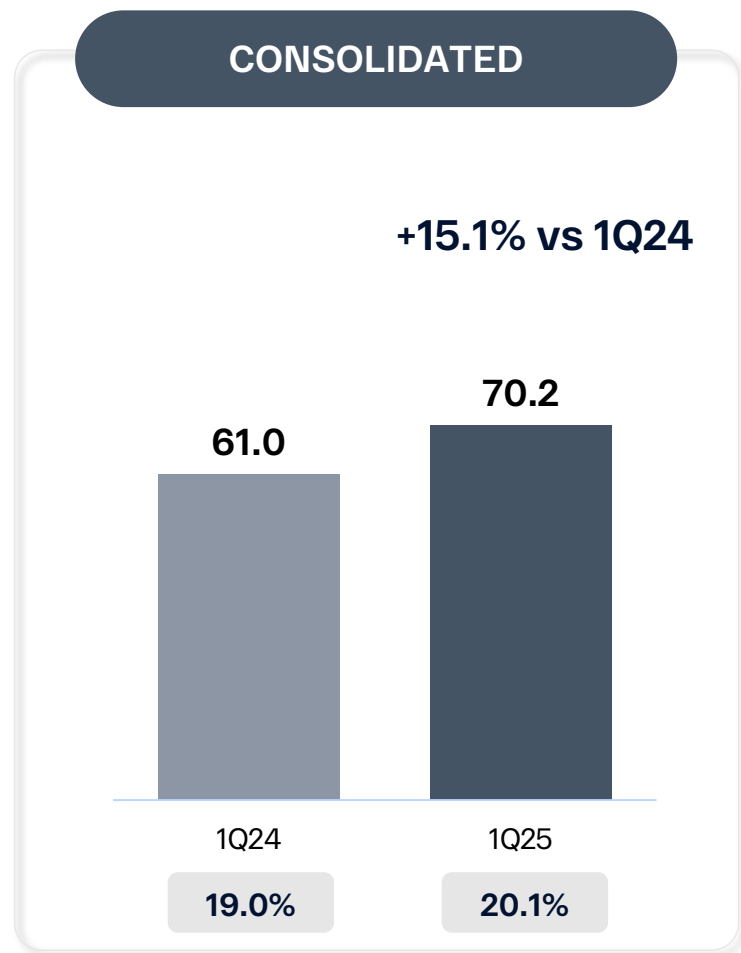
BEONLINE / SAAS

+0.9% YoY
+0.3% QoQ

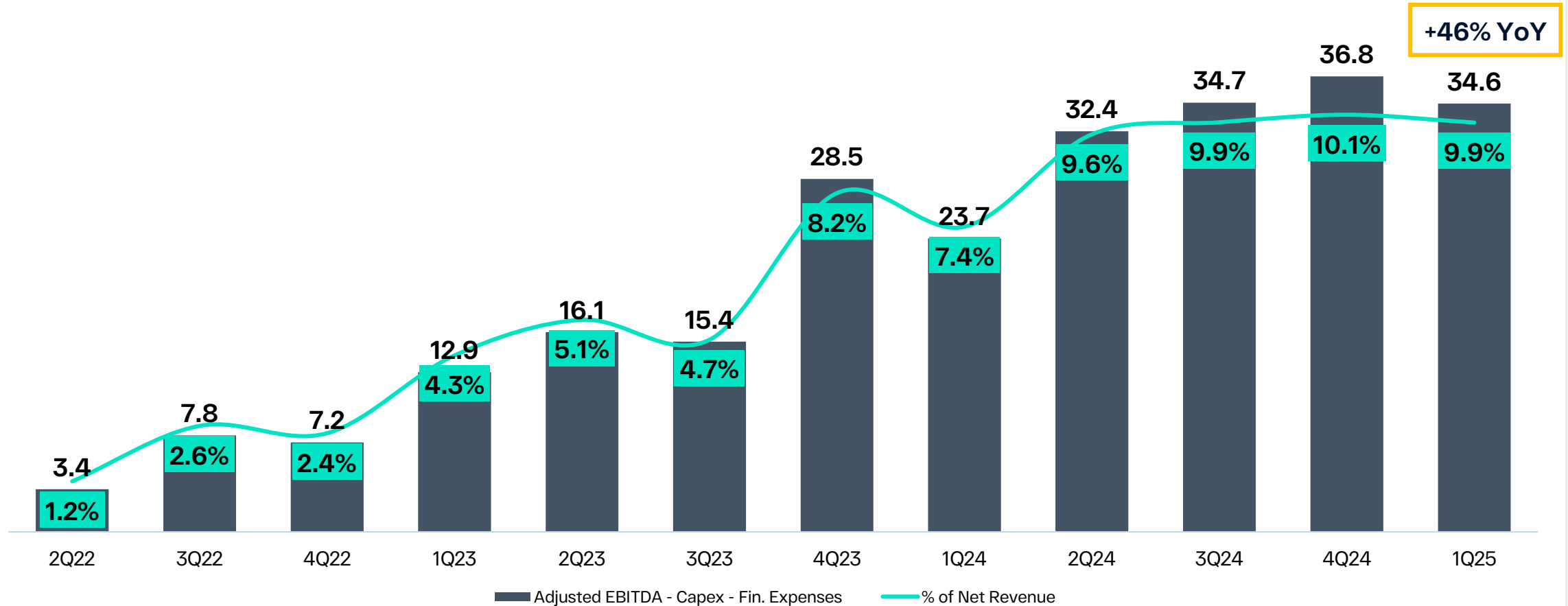


Adjusted¹ EBITDA 1Q25 vs 1Q24

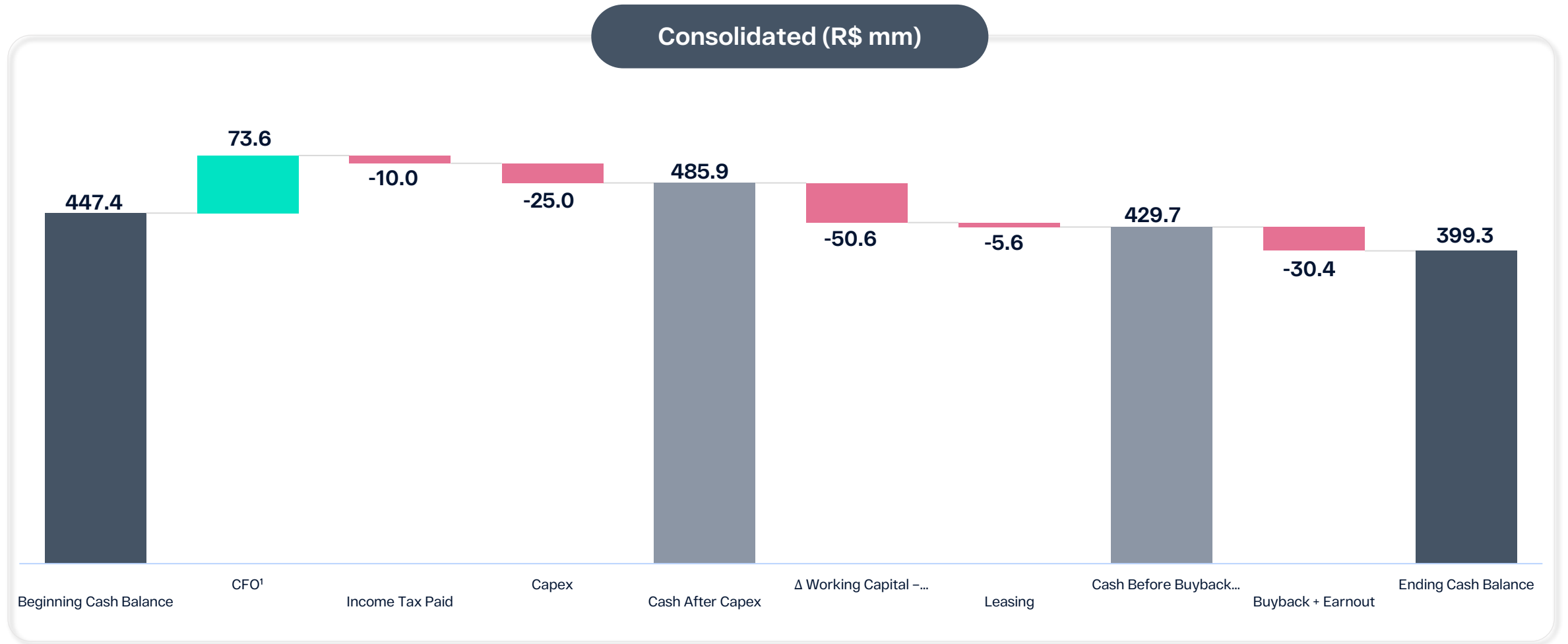
R\$ mm and Adjusted EBITDA Margin (%)



Cash Generation: Adjusted EBITDA, Capex and Financial Expenses



Cash Flow





lwsa