Iwsa

Release de Resultados

3T26

12 de novembro de 2026

Transformamos negócios para crescerem e prosperarem por meio da tecnologia

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

13 de novembro de 2026 (sexta-feira)

09:00 - horário de Brasília

07:00 - horário de Nova Iorque

Link para inscrição

Português com tradução simultânea para inglês

CONTATOS RI

André Kubota
CFO e DRI

Henrique Marquezi
Diretor Financeiro e RI

Danielle Lima
Gerente de RI

Ricardo Reis
Analista de RI

Telefone // +55 11 3544-0479
E-mail // ri@lwsa.tech
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, ecommerce, 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

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

Disclaimer

A LWSA S/A (“Companhia”) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2026 (3T26).

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, 12 de novembro de 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T26

Destaques

Os resultados do terceiro trimestre foram marcados pela ***sólida geração de caixa****: o Fluxo de Caixa Livre (após Capex) somou R$ 62,4 milhões no trimestre e R$ 199,6 milhões nos nove primeiros meses de 2026, crescimento de 23,9% vs. 9M25, com margem FCF de 17,8% no período*

Resumo Executivo

Crescimento da Receita Líquida, com avanço de **+5,1%** vs. 3T25 em bases comparáveis, totalizando **R$ 380,9 milhões**

Crescimento da Receita Líquida do segmento de Commerce de **+6,7%** vs. 3T25, atingindo **R$ 280,0 milhões,** com destaque para a Receita de Assinaturas de Plataforma (+9,2%)

Maior adoção do ecossistema, com penetração em máxima histórica de **pagamentos** (clientes PME e no software de recorrência) e de **logística** (clientes PME e de ERP), mesmo em um trimestre de queda real do varejo

Expansão de rentabilidade, com ganhos de alavancagem operacional e captura contínua de eficiências ao longo do trimestre
- EBITDA Ajustado de **R$ 100,3 milhões** (**+15,3%** vs. 3T25), **segundo trimestre consecutivo** acima de **R$ 100 milhões**
- Margem EBITDA Ajustada **+2,3 p.p.** vs. 3T25, alcançando **26,3%** no 3T26**,** devido à expansão da margem do **segmento de Commerce de +4,3 p.p.** vs. 3T25, atingindo **26,4%** no 3T26

Geração de caixa, com Free Cash Flow de **R$ 199,6 milhões** no 9M26 (**+23,9%** vs. 9M25), e margem FCF de **17,8%.**

Resumo dos Indicadores

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS						
Assinantes de Plataforma (mil)	218,5	204,7	6,8%	218,5	204,7	6,8%
GMV do Ecossistema[3]	21.118,4	18.466,1	14,4%	60.354,1	52.419,8	15,1%
TPV	2.434,5	2.278,3	6,9%	7.009,2	6.377,3	9,9%
INDICADORES FINANCEIROS						
Receita Líquida - Commerce[1]	280,0	262,5	6,7%	818,0	737,3	10,9%
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	153,4	140,5	9,2%	447,6	393,3	13,8%
Receita Líquida de Ecossistema[1]	126,6	122,1	3,7%	370,4	344,1	7,7%
Receita Líquida - BeOnline / SaaS[1]	100,9	99,9	0,9%	300,9	301,8	-0,3%
Receita Líquida Consolidada[1]	**380,9**	**362,5**	**5,1%**	**1.118,9**	**1.039,1**	**7,7%**
Lucro Bruto Consolidado[2]	**189,4**	**182,4**	**3,9%**	**551,5**	**522,1**	**5,6%**
Margem Bruta - Consolidada (%)	*49,7%*	*47,1%*	*2,6 p.p.*	*49,3%*	*47,2%*	*2,1 p.p.*
EBITDA Ajustado - Commerce	73,9	58,1	27,2%	215,2	152,3	41,3%
Margem EBITDA Ajustada - Commerce (%)	*26,4%*	*22,1%*	*4,3 p.p.*	*26,3%*	*20,7%*	*5,6 p.p.*
EBITDA Ajustado - BeOnline / SaaS	26,3	29,0	-9,3%	78,5	80,9	-3,0%
Margem EBITDA Ajustada - BeOnline / SaaS (%)	*26,1%*	*29,0%*	*-2,9 p.p.*	*26,1%*	*26,8%*	*-0,7 p.p.*
EBITDA Ajustado Consolidado	**100,3**	**87,0**	**15,3%**	**293,8**	**233,1**	**26,0%**
Margem EBITDA Ajustada Consolidada (%)	*26,3%*	*24,0%*	*2,3 p.p.*	*26,3%*	*22,4%*	*3,8 p.p.*
Lucro Líquido	**34,7**	**(287,8)**	**NA**	**90,5**	**(257,2)**	**NA**
Margem Líquida (%)	*9,1%*	*-79,4%*	*88,5 p.p.*	*8,1%*	*-24,8%*	*32,8 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado	**64,0**	**56,6**	**13,1%**	**183,7**	**135,6**	**35,5%**
Margem Líquida (%)	*16,8%*	*15,6%*	*1,2 p.p.*	*16,4%*	*13,1%*	*3,4 p.p.*
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	**62,4**	**70,5**	**-11,5%**	**199,6**	**161,2**	**23,9%**
Margem (%)	*16,4%*	*19,5%*	*-3,1 p.p.*	*17,8%*	*15,5%*	*2,3 p.p.*
Caixa e Equivalente de Caixa	**333,3**	**309,3**	**7,7%**	**333,3**	**309,3**	**7,7%**
OUTROS INDICADORES OPERACIONAIS						
GMV de Loja Própria	1.660,0	1.630,3	1,8%	4.939,9	4.669,3	5,8%
Clientes EoP - BeOnline / SaaS (mil)	373,1	388,4	-3,9%	373,1	388,4	-3,9%

[1] Números do 3T25 de Receita Líquida e EBITDA foram ajustados em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25).

[2] No 3T25 o cálculo da Margem Bruta considera o valor do Lucro Bruto e Receita Líquida com Squid e Nextios, ou seja, R$ 182,4 milhões de Lucro Bruto e R$ 387,4 milhões de Receita Líquida (o mesmo acontece para o 9M25). Além disso, a partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito para o 3T26 é de R$ 10,6 milhões. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (3T26, 3T25, 9M26 e 9M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

[3] GMV de Ecossistema ex-Ideris

// Comentários da Administração

O 3T26 foi um trimestre mais desafiador para todo o varejo brasileiro, e, no nosso caso, em especial para as vendas nas lojas próprias de clientes PMEs. Ainda assim, seguimos crescendo receita, entregamos o segundo trimestre consecutivo de EBITDA Ajustado acima de R$ 100 milhões, com expansão de 2,3 p.p. na margem, e seguimos com geração de caixa consistente. Esse resultado reflete a resiliência do nosso modelo de negócios e a disciplina na alocação de capital.

O cenário setorial seguiu pressionado ao longo do trimestre. Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA), o varejo brasileiro recuou 1,4% em termos reais em julho, 2,2% em agosto e 3,9% em setembro, **completando 16 meses consecutivos de queda real**. Julho, ainda, foi bastante impactado pela Copa do Mundo, que concentrou a demanda em categorias específicas, como artigos esportivos, e reduziu o volume de compras nas demais categorias do varejo. Agosto e setembro, por sua vez, não mostraram recuperação.

Além do ambiente macroeconômico, seguimos observando uma competição bastante intensa entre os marketplaces, com incentivos cada vez maiores para que os consumidores utilizem esses canais de compra e os lojistas direcionem seus estoques e vendas para esses canais. Esse movimento gera impacto no curto prazo nas receitas de ecossistema de ecommerce, mas, dada a estratégia da Companhia de ser o sistema do varejo digital do lojista e de ajudá-lo a vender em qualquer canal, traz benefícios relevantes no longo prazo: lojistas que vendem mais, em qualquer canal, permanecem mais tempo na nossa base e utilizam mais soluções do nosso ecossistema. Exemplo disso é a adição líquida de 12,2 mil assinantes de plataforma até setembro de 2026 (+6,7% vs. o 9M25).

Receita Líquida

A Receita Líquida Consolidada cresceu 5,1% no 3T26 vs. 3T25 (em bases comparáveis), totalizando R$ 380,9 milhões. O segmento de Commerce avançou 6,7% no trimestre, com destaque para a Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma (+9,2%). O crescimento foi sustentado pela expansão de 6,8% da base de assinantes, que atingiu 218,5 mil clientes, com adição líquida de 3 mil lojas no trimestre.

A Receita Líquida de Ecossistema cresceu 3,7%, refletindo a dinâmica mais fraca do varejo. O GMV do Ecossistema (excluindo Ideris) cresceu 14,4% no 3T26, com destaque para o GMV de clientes do ERP conectados a marketplaces, que cresceu 16,8% no trimestre, enquanto o GMV de Loja Própria avançou 1,8% no mesmo período. A diferença entre esses dois indicadores ilustra a migração de parte das vendas dos nossos clientes para os marketplaces: o lojista segue vendendo e crescendo dentro do nosso ecossistema, mas em canais com menor monetização para a Companhia no curto prazo. O TPV da operação de pagamentos cresceu 6,9% no período.

Embora as Receitas de Ecossistema tenham sido impactadas pelo cenário macroeconômico, o 3T26 trouxe sinais muito positivos na adoção das soluções do nosso ecossistema pela base de clientes. A penetração da nossa solução de pagamentos atingiu a máxima histórica, refletindo o crescimento do TPV superior ao GMV de Loja Própria. Em logística, a penetração também alcançou as máximas históricas entre os clientes PME e os clientes de ERP. Esses indicadores mostram que, mesmo com um volume de vendas mais fraco nas lojas próprias, nossos clientes estão utilizando mais soluções

da Companhia, o que amplia a monetização da base quando o ambiente de consumo se normalizar e contribui para a expansão de rentabilidade observada.

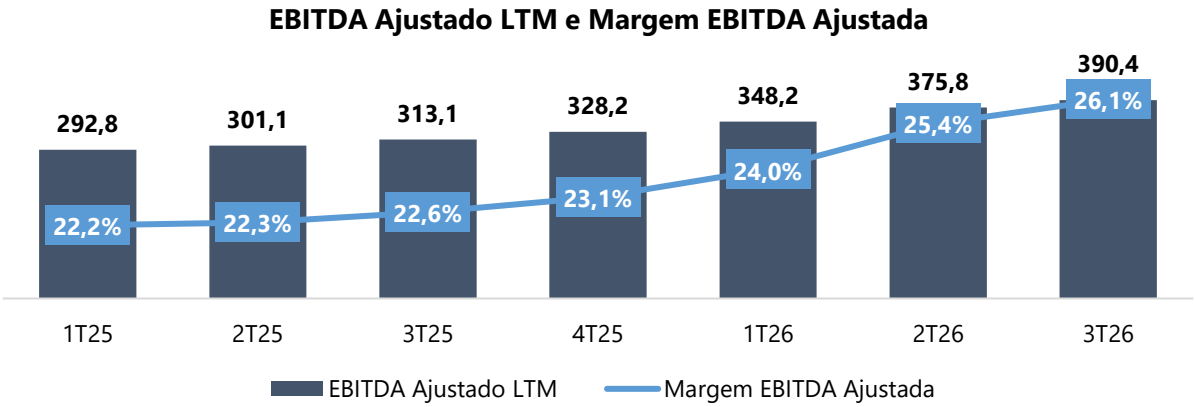
Além disso, a agenda de crédito e banking vem ganhando relevância dentro da Companhia. Após a fase piloto iniciada em fevereiro, com abordagem conservadora e focada em produto e precificação, a oferta de crédito passou a operar de forma totalmente integrada às nossas plataformas e já se aproxima de 200 contratos com um ticket médio de R$ 57,0 mil por operação.

No segmento de BeOnline / SaaS, a receita cresceu 0,9% no trimestre, revertendo a retração de 2,0% apresentada no 2T26, reflexo do avanço no processo de renovação da base de produtos, com soluções como e-mail (+31,9% vs. 3T25), revenda de aplicativos (+62,6% vs. 3T25), VPS (+19,5% vs. 3T25), Locaweb Cloud (~50x vs. 3T25 quando iniciamos as vendas desse produto de forma discreta) compensando a descontinuação de produtos com menor potencial de crescimento e a maturidade de alguns produtos da base.

Rentabilidade

O EBITDA Ajustado atingiu R$ 100,3 milhões no 3T26, crescimento de 15,3% vs. 3T25, o segundo trimestre consecutivo em patamar de três dígitos. A Margem EBITDA Ajustada foi de 26,3%, expansão de 2,3 p.p. na comparação anual, mantendo a Companhia em um nível elevado de rentabilidade mesmo em um trimestre de crescimento de receita mais moderado. No acumulado de 2026, o EBITDA Ajustado totalizou R$ 293,8 milhões, com Margem EBITDA Ajustada de 26,3%.

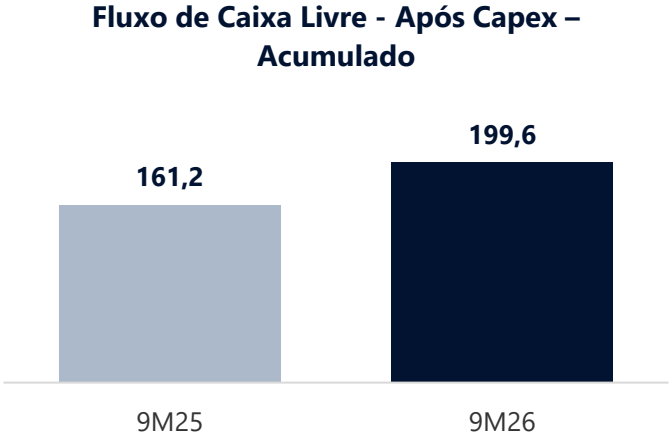
O gráfico abaixo apresenta o EBITDA Ajustado dos últimos doze meses por período desde o 1T25 com as suas respectivas margens:



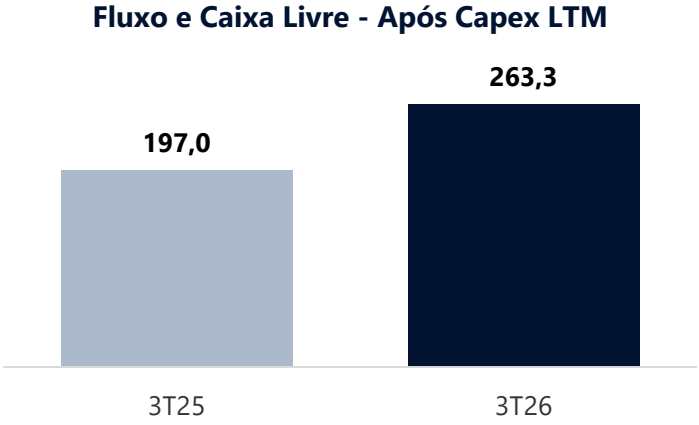
Esse ganho de rentabilidade é resultado da estratégia que temos executado: simplificação da estrutura organizacional, captura de sinergias entre as operações, e alocação de capital concentrada em produtos mais rentáveis e escaláveis. Esse patamar de rentabilidade nos permite investir mais em marketing e na captação de novos clientes, sustentando o crescimento da base mesmo em um ambiente mais desafiador.

Geração de Caixa

Seguimos tendo ótima conversão de EBITDA em caixa. O Fluxo de Caixa Livre (após Capex) foi de R$ 62,4 milhões no 3T26 e totalizou R$ 199,6 milhões nos nove primeiros meses de 2026, o que representa uma margem FCF de 17,8% no período e crescimento de 23,9% vs. 9M25.



No acumulado dos últimos doze meses, o Fluxo de Caixa Livre – Após Capex da Companhia foi de R$ 263,3 milhões, montante 33,7% superior ao valor acumulado em 12 meses no 3T25, conforme gráfico abaixo:



Essa performance reflete a combinação de quatro fatores: (i) capital de giro controlado; (ii) Capex dentro do patamar previsto pela Companhia, direcionado majoritariamente ao desenvolvimento e à evolução dos nossos produtos e jornadas; (iii) otimização do portfólio de soluções com alocação de capital em operações mais rentáveis; e (iv) benefícios fiscais decorrentes do goodwill das aquisições, resultado da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações realizadas ao longo dos últimos períodos, o que reduz o desembolso de imposto de renda e contribuição social.

Desenvolvimento de Produto e Inteligência Artificial

No último call de resultados, apresentamos o novo posicionamento do Bling, lançado em agosto, que unifica a jornada da PME em uma plataforma única: venda multicanal, gestão integrada da retaguarda e do estoque, logística e serviços financeiros embarcados. Já está em operação, sem alocação incremental de capital, pois se apoia em soluções do nosso ecossistema. O movimento amplia o mercado endereçável para empresas maiores, com maior potencial de ARPU e LTV, e reforça a venda cruzada: quanto mais etapas da operação passam pelo Bling, maior a adoção de pagamentos, logística e crédito.

O Bling também passou a ter conexão oficial com assistentes de IA, inclusive dentro do Claude, da Anthropic, o que o coloca como o primeiro ERP para PMEs no Brasil com essa integração nativa. O empreendedor descreve em linguagem natural o que precisa, como lançar uma conta a pagar, emitir uma nota fiscal ou consultar contas a receber, e a IA executa direto no ERP, sem menus nem relatórios manuais. Isso materializa nossa tese: o valor está na camada operacional, com dados estruturados e workflows críticos, e é sobre ela que os agentes de IA precisam operar para funcionar de forma confiável.

No trimestre, a Wake apresentou no Wake Lab três lançamentos que estendem o núcleo da plataforma a novas frentes, todos ancorados na mesma tese: antecipar problemas antes que virem perda, *insights* que viram ação e IA com governança e controle.

- PDV: nasce do mesmo núcleo que opera pedidos, estoque, promoções, audiências e pagamentos. A loja física vende o estoque da rede toda, reconhece o cliente, aplica as regras do digital, com emissão fiscal integrada, múltiplos meios de pagamento e modo offline. Amplia o mercado endereçável, já que a frente de loja concentra a maior parte das vendas do varejo.
- Khora: é a camada de IA nativa da plataforma que analisa conversão e comportamento, detecta anomalias e identifica sinais de risco e gera alertas para antecipar ações corretivas. Decisões estratégicas, como preço e estoque, exigem validação humana, e todas as ações são monitoradas em tempo real. Por ser aberta via MCP, permite que agentes externos pesquisem produtos e montem carrinhos, posicionando-nos no comércio agêntico com governança e rastreabilidade.
- Módulo Audiências: Customer Data Platform (CDP) nativo do ecommerce. Conecta comportamento e histórico de compra a promoções, condições de pagamento e vitrines, com segmentações por IA atualizadas automaticamente. O lojista dá desconto, brinde e frete grátis só a quem precisa e personaliza checkout e banners. Responde ao custo crescente de aquisição e, como módulo adicional, aumenta a receita por cliente.

Desempenho

Receita Operacional Líquida

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Commerce						
Receita Operacional Líquida[1]	**280,0**	**262,5**	**6,7%**	**818,0**	**737,3**	**10,9%**
Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma	153,4	140,5	9,2%	447,6	393,3	13,8%
Receita Líquida de Ecossistema	126,6	122,1	3,7%	370,4	344,1	7,7%
BeOnline / SaaS						
Receita Operacional Líquida	**100,9**	**99,9**	**0,9%**	**300,9**	**301,8**	**-0,3%**
Consolidado						
Receita Operacional Líquida - Consolidado	**380,9**	**362,5**	**5,1%**	**1.118,9**	**1.039,1**	**7,7%**

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida apresentou crescimento de 6,7% no 3T26, passando de R$ 262,5 milhões no 3T25 (excluindo Squid) para R$ 280,0 milhões no 3T26. No acumulado dos nove meses, o crescimento foi de 10,9%.

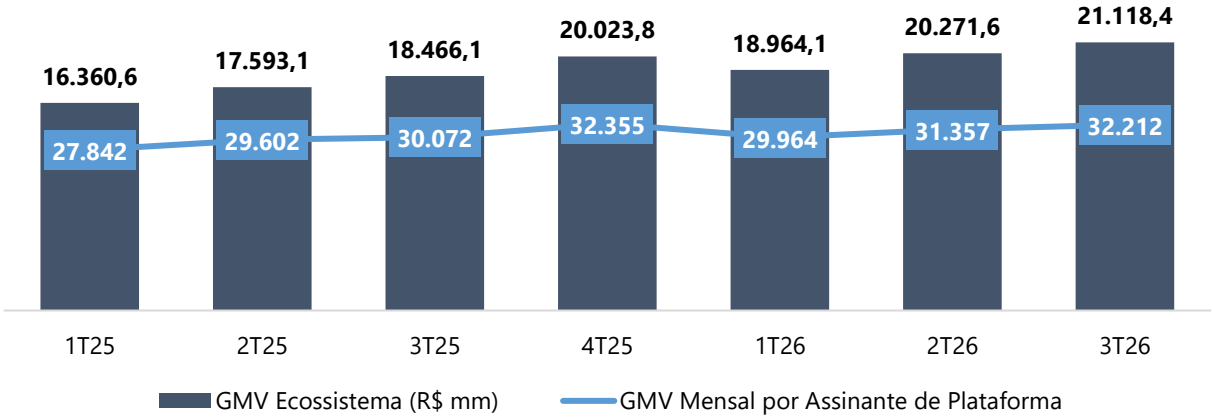
A Receita Líquida de Assinatura de Plataformas apresentou crescimento de 9,2% no 3T26 vs. 3T25, resultado do crescimento de 6,8% da base de assinantes pagantes, que atingiu 218,5 mil clientes no 3T26, com adição líquida de 3 mil assinantes no trimestre, e da expansão contínua do ARPU da base existente.
Já a Receita Líquida de Ecossistema, apesar da desaceleração do GMV de Lojas Próprias, cresceu 3,7% no 3T26 em comparação com o mesmo período do ano anterior (excluindo Squid). Destacamos que no trimestre, apesar da mencionada desaceleração, nossas ferramentas de ecossistema estão em níveis de penetração em suas máximas históricas.

O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA[5] atingiu R$ 21,1 bilhões no 3T26, volume 14,4% superior ao 3T25. No acumulado dos nove meses, esse GMV totalizou R$ 60,4 bilhões, crescimento de 15,1% em relação ao 9M25.

O gráfico abaixo apresenta a evolução do GMV do Ecossistema nos últimos 7 trimestres e o GMV mensal por assinante de plataforma no período, que passou de R$ 30,1 mil no 3T25 para R$ 32,2 mil no 3T26, um crescimento de 7,1%.

[1] Receita do 3T25 ajustada em razão dos desinvestimentos de Squid e Nextios.
[5]Excluindo o GMV de clientes de integração de marketplaces (Ideris), que não são considerados na quantidade total de clientes e possuem um perfil distinto de monetização dos demais clientes do ecossistema.

GMV Ecossistema / GMV Mensal por Assinante de Plataforma



O TPV da operação de pagamentos, importante driver para a Receita de Ecossistema, apresentou crescimento de 6,9% no 3T26 vs. 3T25, atingindo R$ 2,4 bi no período, resultado principalmente do crescimento da penetração da nossa solução de pagamentos dentro desse GMV (como mencionado anteriormente, os índices de penetração estão em suas máximas históricas) e da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos.

O segmento de BeOnline / SaaS registrou receita de R$ 100,9 milhões no 3T26, crescimento de 0,9% vs. 3T25, refletindo o processo de renovação da base de produtos do segmento, com a descontinuação de soluções que não crescem e possuem dinâmicas de margens distintas das demais (exemplo: PABX) e da maturidade de algumas outras soluções, enquanto produtos como e-mail e revenda de aplicativos seguem crescendo de forma consistente e novas soluções como VPS e Locaweb Cloud encontram-se em curva de crescimento.
A Receita Líquida Consolidada da LWSA totalizou R$ 380,9 milhões no 3T26, um aumento de 5,1% em relação ao 3T25 (mesmas bases de comparação). No 9M26, a Receita Líquida atingiu R$ 1.118,9 milhões, crescimento de 7,7%.

// Custos e Despesas Operacionais

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Custo dos serviços prestados[1]	191,5	205,0	-6,6%	567,4	585,0	-3,0%
% Receita Operacional Líquida	*50,3%*	*52,9%*	*-2,6 p.p.*	*50,7%*	*52,8%*	*-2,1 p.p.*
Despesas com vendas	80,5	88,5	-9,1%	222,8	231,3	-3,7%
% Receita Operacional Líquida	*21,1%*	*22,8%*	*-1,7 p.p.*	*19,9%*	*20,9%*	*-1,0 p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	51,0	76,3	-33,2%	159,0	204,6	-22,3%
% Receita Operacional Líquida	*13,4%*	*19,7%*	*-6,3 p.p.*	*14,2%*	*18,5%*	*-4,3 p.p.*
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(3,1)	416,3	-100,7%	(2,7)	417,8	-100,6%
% Receita Operacional Líquida	*-0,8%*	*107,5%*	*-108,3 p.p.*	*-0,2%*	*37,7%*	*-38,0 p.p.*
Custos e Despesas Operacionais Totais	**319,9**	**786,2**	**-59,3%**	**946,5**	**1.438,7**	**-34,2%**
% Receita Operacional Líquida	*84,0%*	*202,9%*	*-119,0 p.p.*	*84,6%*	*130,0%*	*-45,4 p.p.*
Custos e Despesas Operacionais Totais[2]	**319,9**	**344,6**	**-7,2%**	**946,5**	**997,1**	**-5,1%**
% Receita Operacional Líquida	*84,0%*	*95,1%*	*-11,1 p.p.*	*84,6%*	*96,0%*	*-11,4 p.p.*

Custo dos serviços prestados

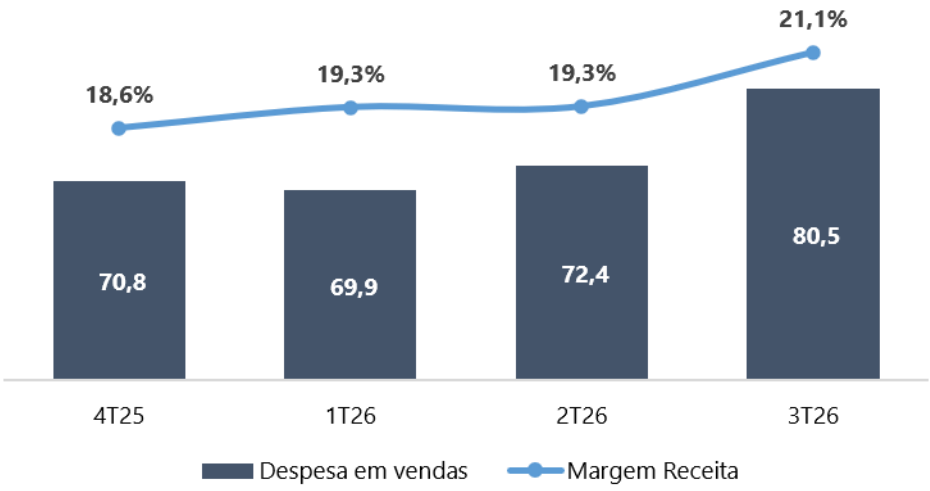
O custo dos serviços prestados totalizou R$ 191,5 milhões no 3T26, redução de 6,6% vs. 3T25, representando 50,3% da receita líquida vs. 52,9% no 3T25. A queda é reflexo da venda de Squid e Nextios, operações com estruturas de custos mais robustas que somavam R$ 17,8 milhões de custos no 3T25, e da captura de sinergias na migração de cloud para soluções proprietárias.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que englobam equipes e serviços de marketing e vendas, totalizaram R$ 80,5 milhões no 3T26, redução de 9,1% vs. 3T25 que foi de R$ 88,5 milhões. A queda, mesmo com o crescimento da Receita Líquida, é reflexo, principalmente, da maior eficiência nos investimentos em marketing, viabilizada pelo uso de dados do ecossistema. Em percentual da Receita Líquida, as despesas representaram 19,3% no 1T26, 19,3% no 2T26 e 21,1% no 3T26, mantendo-se próximas a 20%.

[1] A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito para o 3T26 é de R$ 10,6 milhões. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (3T26, 3T25, 9M26 e 9M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

[2] Ajuste pelos itens não recorrentes no 3T25 referente a venda da Squid e da carteira da Nextios.



Destacamos, conforme gráfico acima, que em percentual da receita aumentamos os investimentos em marketing versus o 2T26 (trimestre imediatamente anterior) especialmente após o novo reposicionamento do Bling.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas totalizaram R$ 51,0 milhões no 3T26, redução de 33,2% vs. 3T25. A queda reflete principalmente (i) a menor amortização de intangíveis de aquisições (PPA), que passou de R$ 9,4 milhões no 3T25 para R$ 3,2 milhões no 3T26, e (ii) a saída de Squid e Nextios, que somavam R$ 4,5 milhões em despesas gerais e administrativas no 3T25. Excluindo esses efeitos e despesas não recorrentes registradas no 3T25 relativas às vendas desses dois ativos, as despesas gerais e administrativas apresentaram redução próxima de 12%, resultado da simplificação da estrutura organizacional e da captura de sinergias entre as operações. Vale informar, que o número das despesas gerais e administrativas foi em linha com o trimestre anterior.

// Lucro Bruto

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Lucro Bruto[1]	**189,4**	**182,4**	**3,9%**	**551,5**	**522,1**	**5,6%**
Margem Bruta (%)	*49,7%*	*47,1%*	*2,6 p.p.*	*49,3%*	*47,2%*	*2,1 p.p.*

O Lucro Bruto atingiu R$ 189,4 milhões no 3T26, crescimento de 3,9% vs. 3T25. A Margem Bruta foi de 49,7% no trimestre, crescimento de 2,6 p.p. na comparação anual, resultado da venda de ativos que possuíam estruturas de custos mais robustas, bem como da captura de sinergias na migração dos custos de cloud para soluções proprietárias.

Excluindo os efeitos da Depreciação e Amortização alocada aos Custos dos Serviços Prestados, a Margem Bruta sem D&A apresentou expansão de 3,4 p.p., atingindo 56,4%, conforme tabela a seguir.

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

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Custo dos serviços prestados[2]	(191,5)	(205,0)	-6,6%	(567,4)	(585,0)	-3,0%
Depreciação e Amortização	25,4	22,8	11,0%	77,3	64,3	20,3%
Custo dos serviços prestados (ex D&A)	**(166,1)**	**(182,1)**	**-8,8%**	**(490,1)**	**(520,7)**	**-5,9%**
Margem Bruta sem D&A (%)	*56,4%*	*53,0%*	*3,4 p.p.*	*56,2%*	*53,0%*	*3,2 p.p.*

[1] Números do 3T25 de Receita Líquida e EBITDA foram ajustados em razão das vendas de Squid (setembro/25) e Nextios (dezembro/25).
[2] No 3T25 o cálculo da Margem Bruta considera o valor do Lucro Bruto e Receita Líquida com Squid e Nextios, ou seja, R$ 182,4 milhões de Lucro Bruto e R$ 387,4 milhões de Receita Líquida (o mesmo acontece para o 9M25).
Além disso, a partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito para o 3T26 é de R$ 10,6 milhões. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (3T26, 3T25, 9M26 e 9M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

// EBITDA Ajustado e Geração Operacional de Caixa

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**34,7**	**(287,8)**	**NA**	**90,5**	**(257,2)**	**NA**
(+) Resultado Financeiro Líquido[1]	6,1	4,5	33,6%	21,0	20,9	0,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	20,3	(115,5)	-117,6%	60,9	(95,3)	-163,9%
(+) Depreciação e Amortização	34,7	37,3	-7,0%	106,9	107,3	-0,4%
EBITDA	**95,7**	**(361,5)**	**-126,5%**	**279,2**	**(224,3)**	**-224,5%**
(+) Resultado da Venda de Ativos e Despesas Não Recorrentes	0,0	441,6	-100,0%	0,0	446,6	-100,0%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	4,6	6,9	-33,8%	14,5	10,5	38,4%
(+) Despesas de fusões e aquisições	0,0	0,0	-	0,0	0,3	-100,0%
EBITDA Ajustado	**100,3**	**87,0**	**15,3%**	**293,8**	**233,1**	**26,0%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	*26,3%*	*24,0%*	*2,3 p.p.*	*26,3%*	*22,4%*	*3,8 p.p.*
EBITDA Ajustado Consolidado Ex Squid e Nextios	**100,3**	**85,8**	**17,0%**	**293,8**	**231,6**	**26,9%**
Margem EBITDA Ajustada Ex Squid e Nextios (%)	*26,3%*	*22,1%*	*4,2 p.p.*	*26,3%*	*22,3%*	*4,0 p.p.*
(-) Capex	(34,0)	(32,4)	5,0%	(92,6)	(87,3)	6,0%
(-) Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis	(10,6)	(9,8)	8,6%	(31,9)	(30,8)	3,5%
Geração Operacional de Caixa[2]	**55,7**	**43,6**	**27,7%**	**169,3**	**113,4**	**49,2%**
Margem (%)	*14,6%*	*12,0%*	*2,6 p.p.*	*15,1%*	*10,9%*	*4,2 p.p.*

O EBITDA Ajustado da LWSA no 3T26 foi de R$ 100,3 milhões, montante 17,0% superior ao 3T25 (em bases comparáveis, ou seja, excluindo Squid e Nextios), com a Margem EBITDA Ajustada apresentando expansão de 4,2 p.p. no mesmo período e atingindo 26,3%. No acumulado dos nove meses de 2026, a Margem EBITDA Ajustada foi de 26,3%, representando uma expansão de 4,0 p.p. na comparação com os nove meses de 2025.

A Margem EBITDA Ajustada do segmento de Commerce apresentou expansão de 4,3 p.p. no 3T26 quando comparado ao 3T25, atingindo 26,4%. Já no segmento de BeOnline / SaaS, houve retração de 2,9 p.p., totalizando 26,1% no trimestre.

O Capex total da Companhia aumentou 5,0% no período, resultado da aceleração dos desenvolvimentos de produtos da Companhia no período (apresentados no início do relatório) e as Despesas Financeiras com Antecipação de Recebíveis apresentaram aumento de 8,6% (comparado a um crescimento de 6,9% do TPV).

A Geração Operacional de Caixa foi de R$ 55,7 milhões no trimestre, uma expansão de 27,7% quando comparado ao resultado do 3T25. A margem, nesse caso, apresentou expansão de 2,6 p.p. atingindo 14,6%.

[1] A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito para o 3T26 é de R$ 10,6 milhões. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (3T26, 3T25, 9M26 e 9M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

[2] Geração Operacional de Caixa corresponde ao EBITDA Ajustado menos Capex e Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis.

// Resultado Financeiro

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Receita Financeira[1]	12,1	13,9	-13,3%	33,3	45,3	-26,5%
Despesas Financeiras	(18,1)	(18,5)	-1,7%	(54,2)	(66,2)	-18,1%
Resultado Financeiro Líquido[1]	**(6,1)**	**(4,5)**	**33,6%**	**(21,0)**	**(20,9)**	**0,1%**

O resultado financeiro líquido no 3T26 foi uma despesa de R$ 6,1 milhões, ante uma despesa de R$ 4,5 milhões no 3T25, principalmente por conta da redução da receita financeira (R$ 12,1 milhões no 3T26 vs. R$ 13,9 milhões no 3T25), parcialmente compensada por menores despesas financeiras (R$ 18,1 milhões vs. R$ 18,5 milhões), que incluem os ajustes a valor presente dos Earnouts de R$ 1,9 milhão no 3T26 e R$ 2,2 milhões no 3T25.

// Lucro Líquido

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**34,7**	**(287,8)**	**NA**	**90,5**	**(257,2)**	**NA**
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	4,6	6,9	-33,8%	14,5	10,5	38,4%
(+) Amortização de intangíveis PPA	3,2	9,4	-66,4%	13,9	28,2	-50,7%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	1,9	2,2	-11,7%	5,3	16,2	-67,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	19,7	(117,4)	-116,8%	59,4	(108,7)	-154,6%
(+) Resultado das Operações Descontinuadas e Despesas Não Recorrentes	0,0	443,3	-100,0%	0,0	446,6	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	**64,0**	**56,6**	**13,1%**	**183,7**	**135,6**	**35,5%**
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	*16,8%*	*15,6%*	*1,2 p.p.*	*16,4%*	*13,1%*	*3,4 p.p.*

O Lucro Líquido do 3T26 foi R$ 34,7 milhões, ante o prejuízo de R$ 287,8 milhões apresentado no 3T25, impactado pelo resultado não recorrente da venda da Squid. Ajustando o resultado pelos Planos de Opções de Ações, Amortização de Intangíveis de PPA e os Ajustes de Earnouts de Aquisições, além do Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido, o Lucro Líquido Ajustado do período foi um lucro de R$ 64,0 milhões, ante lucro de R$ 56,6 milhões no 3T25.

[1] A partir do 2T26, contabilmente, a Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis passou a ser registrada nos Custos dos Serviços Prestados, e não mais no Resultado Financeiro; o efeito para o 3T26 é de R$ 10,6 milhões. Nas visões gerenciais deste relatório, essa despesa é mantida no Resultado Financeiro em todos os períodos (3T26, 3T25, 9M26 e 9M25), preservando a comparabilidade integral entre eles. A mudança não tem qualquer efeito sobre Lucro Líquido ou geração de caixa (ver ANEXO I).

// Fluxo de Caixa

(R$ milhões)

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Resultado antes do IR e CS	**55,0**	**(403,3)**	**NA**	**151,4**	**(352,5)**	**NA**
Itens que não afetam caixa	33,2	465,8	-92,9%	121,6	558,2	-78,2%
Variação no Capital de Giro	8,2	40,4	-79,6%	19,2	42,8	-55,1%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	**96,4**	**102,9**	**-6,3%**	**292,3**	**248,5**	**17,6%**
Capex - Imobilizado	(5,7)	(11,6)	-50,8%	(15,3)	(24,3)	-37,1%
Capex - Desenvolvimento	(28,3)	(20,8)	36,0%	(77,3)	(63,0)	22,7%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	**62,4**	**70,5**	**-11,5%**	**199,6**	**161,2**	**23,9%**
Obrigação com aquisição de investimentos	(2,9)	0,0	-	(35,6)	(222,7)	-84,0%
Outros Investimentos	0,6	0,0	NA	0,3	(1,3)	-126,5%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	**(36,3)**	**(32,4)**	**12,1%**	**(127,9)**	**(311,2)**	**-58,9%**
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	-	0,0	(0,0)	NA
Arrendamentos Mercantis	(6,5)	(6,6)	-1,6%	(19,6)	(18,9)	3,7%
Recompra de Ações / Dividendos / Outros	(34,8)	(31,8)	9,2%	(183,5)	(56,5)	224,9%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	**(41,3)**	**(38,5)**	**7,4%**	**(203,0)**	**(75,3)**	**169,5%**
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	**18,8**	**32,0**	**-41,4%**	**(38,7)**	**(138,1)**	**-72,0%**

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R$ 96,4 milhões no 3T26. No acumulado dos nove meses, a geração operacional de caixa atingiu R$ 292,3 milhões, montante 17,6% superior ao registrado no 9M25.

Destacamos no 3T26: (i) maior utilização do capital de terceiros na operação de pagamentos, com estabilidade na despesa financeira com antecipação de recebíveis, que ficou em 0,44% do TPV; e (ii) manutenção da captura dos benefícios fiscais decorrentes do goodwill das aquisições, resultado da simplificação da estrutura organizacional com as incorporações de Tray, Bling e Etus em agosto/24 e KingHost, Melhor Envio e Ideris em fevereiro/25, o que reduz o desembolso de imposto de renda e contribuição social.

Com relação ao Capital de Giro, no acumulado dos nove meses, o capital de giro apresentou geração de R$ 19,2 milhões, refletindo a busca da Companhia por maior eficiência na alocação de capital.

Neste trimestre, o Capex de Desenvolvimento apresentou aumento de 36,0% quando comparado ao 3T25, direcionado majoritariamente ao desenvolvimento e à evolução dos nossos produtos e jornadas (destaques no início do relatório), enquanto o Capex de Imobilizado apresentou queda de cerca de R$ 5,9 milhões na comparação com o ano anterior.

O Fluxo de Caixa Livre, após Capex, foi de R$ 62,4 milhões no 3T26, ante R$ 70,5 milhões em igual período do ano anterior. No acumulado dos nove meses, o FCF totalizou R$ 199,6 milhões, crescimento de 23,9% vs. 9M25.

Cabe lembrar que, até setembro de 2026, a Companhia retornou aproximadamente R$ 190,0 milhões aos acionistas, por meio da redução de capital social no valor total de R$ 140,0 milhões, concluída em fevereiro, mediante restituição em dinheiro correspondente a R$ 0,2547359132 por ação, pagamento de dividendos no valor de R$ 23,4 milhões e da aquisição de ações de própria emissão no âmbito do programa de recompra.

// Posição de Caixa

Como resultado da forte geração de caixa no período, encerramos o período com posição de caixa líquida de R$ 333,3 milhões, montante 7,7% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.

Os saldos a pagar de Earnouts, considerando o curto e o longo prazo, passaram de R$ 47,6 milhões no 3T25 para R$ 30,6 milhões no 3T26 com 93% do saldo a ser pago nos próximos 12 meses e o restante em prazo superior a um ano.

// Lucro Líquido Por Ação

LWSA	3T26	3T25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidado						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**34,7**	**(287,8)**	**NA**	**90,5**	**(257,2)**	**NA**
Quantidade Média Ponderada de Ações (milhões)	548,3	550,5	-0,4%	548,8	551,6	-0,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido por Ação (R$)	**0,06**	**(0,52)**	**NA**	**0,16**	**(0,47)**	**NA**

O Lucro Líquido por Ação do 3T26 foi de R$ 0,06, ante prejuízo de R$ 0,52 por ação no 3T25, impactado pelo resultado não recorrente da venda da Squid. No acumulado dos nove meses, o Lucro Líquido por Ação foi de R$ 0,16, ante prejuízo de R$ 0,47 no 9M25. A evolução reflete a recuperação do Lucro Líquido, que passou de um prejuízo de R$ 287,8 milhões no 3T25 para um lucro de R$ 34,7 milhões no 3T26, e de um prejuízo de R$ 257,2 milhões para um lucro de R$ 90,5 milhões no acumulado dos nove meses.

A quantidade média ponderada de ações foi de 548,3 milhões em setembro de 2026, redução de 0,4% vs. 3T25, em linha com a aquisição de ações de própria emissão no âmbito do programa de recompra, o que contribui para a ampliação do lucro por ação.

// ANEXO I – Reclassificação da Despesa Financeira com Antecipação de Recebíveis

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R$ milhões)	3T26 Contábil	Ajuste	3T26 Gerencial
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**380,9**		**380,9**
Custo dos serviços prestados	(202,1)	10,6	(191,5)
LUCRO BRUTO	**178,8**		**189,4**
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	**(128,4)**		**(128,4)**
Com vendas	(80,5)		(80,5)
Gerais e administrativas	(51,0)		(51,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3,1		3,1
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	**50,4**		**61,0**
RESULTADO FINANCEIRO	**4,6**		**(6,1)**
Receitas financeiras	12,1		12,1
Despesas financeiras	(7,5)	10,6	(18,1)
LUCRO ANTES DO IR E CS	**55,0**		**55,0**
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	**(20,3)**		**(20,3)**
Correntes	(0,6)		(0,6)
Diferidos	(19,7)		(19,7)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**34,7**		**34,7**
Despesas de depreciação e amortização	34,7		34,7
EBITDA	**85,1**		**95,7**
(+) Plano de opção de compra de ações	*4,6*		*4,6*
EBITDA Ajustado	**89,7**		**100,3**

// ANEXO II – DRE Consolidado Ajustado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R$ milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**387,4**	**380,9**	**1.107,1**	**1.118,9**
Custo dos serviços prestados	(205,0)	(191,5)	(585,0)	(567,4)
LUCRO BRUTO	**182,4**	**189,4**	**522,1**	**551,5**
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	**(581,2)**	**(128,4)**	**(853,7)**	**(379,1)**
Com vendas	(88,5)	(80,5)	(231,3)	(222,8)
Gerais e administrativas	(76,3)	(51,0)	(204,6)	(159,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(416,3)	3,1	(417,8)	2,7
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	**(398,8)**	**61,0**	**(331,6)**	**172,4**
RESULTADO FINANCEIRO	**(4,5)**	**(6,1)**	**(20,9)**	**(21,0)**
Receitas financeiras	13,9	12,1	45,3	33,3
Despesas financeiras	(18,5)	(18,1)	(66,2)	(54,2)
LUCRO ANTES DO IR E CS	**(403,3)**	**55,0**	**(352,5)**	**151,4**
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	**115,5**	**(20,3)**	**95,3**	**(60,9)**
Correntes	(1,9)	(0,6)	(13,4)	(1,5)
Diferidos	117,4	(19,7)	108,7	(59,4)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**(287,8)**	**34,7**	**(257,2)**	**90,5**

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

// ANEXO III – DRE BeOnline / SaaS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - BEONLINE / SAAS (em R$ milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**104,0**	**100,9**	**313,6**	**300,9**
Custo dos serviços prestados	(74,5)	(78,5)	(219,1)	(224,3)
LUCRO BRUTO	**29,5**	**22,4**	**94,5**	**76,6**
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	**(460,2)**	**(19,1)**	**(522,6)**	**(69,0)**
Com vendas	(20,6)	(15,7)	(61,3)	(53,4)
Gerais e administrativas	(23,8)	(2,8)	(45,7)	(15,1)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(415,9)	(0,6)	(415,6)	(0,4)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	**(430,7)**	**3,3**	**(428,2)**	**7,6**
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	**23,1**	**20,0**	**66,7**	**61,5**
EBITDA	**(407,6)**	**23,3**	**(361,4)**	**69,2**

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

ANEXO IV – DRE Commerce Ajustado

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - COMMERCE (em R$ milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	**283,4**	**280,0**	**793,5**	**818,0**
Custo dos serviços prestados	(130,5)	(113,0)	(365,8)	(343,1)
LUCRO BRUTO	**152,9**	**167,0**	**427,6**	**474,9**
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	**(121,0)**	**(109,3)**	**(331,1)**	**(310,1)**
Com vendas	(67,9)	(54,5)	(170,0)	(159,1)
Gerais e administrativas	(52,6)	(48,2)	(159,0)	(143,9)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(0,5)	(6,6)	(2,1)	(7,1)
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IR E CS	**31,9**	**57,7**	**96,6**	**164,7**
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	**14,2**	**14,7**	**40,6**	**45,3**
EBITDA	**46,1**	**72,5**	**137,2**	**210,1**

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

ANEXO V – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R$ milhões)	4T25	1T26	2T26	3T26
ATIVO	**31/12/2025**	**31/03/2026**	**30/06/2026**	**30/09/2026**
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	371,9	288,6	314,5	333,3
Aplicação financeira restrita	92,7	85,2	90,1	113,5
Contas a receber	797,6	810,8	804,8	832,3
Impostos a recuperar	4,0	4,5	9,4	10,9
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	14,7	7,1	1,7	3,2
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	0,0	0,0	0,0
Outros ativos	43,9	41,1	40,9	45,1
Ativos destinados a venda	-	-	-	-
Total do ativo circulante	**1.324,9**	**1.237,3**	**1.261,4**	**1.338,3**
Não circulante				
Títulos e valores mobiliários	13,5	13,4	13,3	13,6
Aplicação financeira restrita	0,0	0,0	0,0	0,0
Depósitos judiciais	0,3	0,0	0,0	2,5
Outros ativos	23,1	23,1	25,0	23,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	287,2	269,7	241,0	230,8
Investimentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Imobilizado	76,4	69,3	72,3	73,5
Ativos de direito de uso	64,5	60,2	60,9	72,4
Intangível	1.848,6	1.846,9	1.853,9	1.860,8
Total do ativo não circulante	**2.313,5**	**2.282,6**	**2.266,4**	**2.276,8**
TOTAL DO ATIVO	**3.638,4**	**3.519,9**	**3.527,8**	**3.615,0**

// ANEXO VI – Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial (R$ milhões)	4T25	1T26	2T26	3T26
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**31/12/2025**	**31/03/2026**	**30/06/2026**	**30/09/2026**
Circulante				
Fornecedores	41,1	40,1	50,4	47,1
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Passivo de arrendamento	18,8	18,8	19,4	20,0
Pessoal, encargos e benefícios sociais	115,2	138,5	109,7	127,4
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,1	0,2	0,1	0,1
Outros tributos a recolher	15,9	11,5	11,2	11,7
Serviços a prestar	120,2	118,3	118,9	116,6
Recebimentos a repassar	687,4	685,2	697,6	754,3
Juros sobre o capital próprio a pagar	0,0	0,0	0,0	0,0
Impostos parcelados	3,5	3,6	3,6	3,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	2,9	3,2	2,2
Obrigação com aquisição de investimentos	18,3	27,2	19,8	28,4
Outros passivos	34,1	42,8	36,6	37,3
Passivos Circulantes Mantidos para venda	-	-	-	-
Total do passivo circulante	**1.054,5**	**1.089,1**	**1.070,4**	**1.148,8**
Não circulante				
Fornecedores	0,0	1,5	0,8	0,0
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0	0,0	0,0
Serviços a Prestar	1,5	1,8	-	1,8
Provisão para demandas judiciais	3,0	2,5	2,1	2,4
Obrigação com aquisição de investimentos	27,5	13,2	11,7	2,2
Passivo de arrendamento	56,7	52,4	52,6	63,5
Impostos parcelados	9,5	8,8	8,1	7,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	7,6	7,4	-	9,8
Outros passivos	10,0	-	-	-
Total do passivo não circulante	**116,0**	**87,7**	**75,3**	**87,1**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	2.469,9	2.329,9	2.329,9	2.329,9
Ações em Tesouraria	(67,0)	(75,6)	(75,6)	(17,1)
Ações em Tesouraria Canceladas	0,0	0,0	0,0	(36,3)
Reserva de capital	33,1	37,4	42,3	5,1
Reserva de lucros	31,9	31,9	31,9	8,4
Ajuste de avaliação patrimonial	0,0	(1,9)	(2,1)	(1,5)
Lucro (prejuízo) do período	0,0	21,5	55,8	90,5
Total do patrimônio líquido	**2.467,9**	**2.343,1**	**2.382,1**	**2.379,1**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**3.638,4**	**3.519,9**	**3.527,8**	**3.615,0**

// ANEXO VII – DFC

Fluxo de Caixa	3T25	3T26	9M25	9M26
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**(403.339,0)**	**54.970,0**	**(352.537,0)**	**151.398,0**
Ajustes não caixa	**465.792,0**	**33.198,8**	**558.218,0**	**121.642,0**
Variações nos ativos e passivos:	**40.432,0**	**8.232,0**	**42.796,0**	**19.212,0**
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	**102.885,0**	**96.400,8**	**248.477,0**	**292.252,0**
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(11.560,0)	(5.691,0)	(24.308,0)	(15.282,0)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	0,0	(2.891,0)	(222.650,0)	(35.635,0)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários	0,0	581,0	(1.255,0)	332,0
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(20.816,0)	(28.303,0)	(63.016,0)	(77.324,0)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	**(32.376,0)**	**(36.304,0)**	**(311.229,0)**	**(127.909,0)**
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Integralização de capital / Recursos provenientes do exercício de opções de ações	812,0	-	7.171,0	-
Arrendamentos mercantis	(6.640,0)	(6.536,0)	(18.857,0)	(19.558,0)
Empréstimos e financiamentos pagos	0,0	0,0	(2,0)	-
Juros e variação cambial pagos	0,0	0,0	0,0	0,0
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(28.600,0)	(23.400,0)	(28.600,0)	(163.399,0)
Ações em tesouraria	(4.058,0)	(11.390,0)	(35.028,0)	(20.051,0)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	**(38.486,0)**	**(41.326,0)**	**(75.316,0)**	**(203.008,0)**
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	**32.023,0**	**18.770,7**	**(138.068,0)**	**(38.665,0)**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	277.287,0	314.495,0	447.378,0	371.931,0
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	309.310,0	333.265,0	309.310,0	333.265,0
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	**32.023,0**	**18.770,0**	**(138.068,0)**	**(38.666,0)**

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.

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

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

AVP: Sigla para Ajuste a Valor Presente.

Bacen: Sigla para Banco Central do Brasil.

Bookings: Adição de novos clientes.

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

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

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

CDP (Customer Data Platform): Plataforma que centraliza, organiza e unifica dados de clientes provenientes de diferentes canais e sistemas, permitindo visão única do consumidor e suportando personalização, automação e tomada de decisão baseada em dados.

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

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

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

CRM: Sigla para "Gestão de Relacionamento", é uma estratégia de negócios combinada a um software, que centraliza informações de clientes, automatiza tarefas de vendas/marketing e melhora o atendimento.

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

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

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

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

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

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

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

Fluxo de Caixa Livre (FCF): Indicador utilizado para medir o caixa real gerado pelas operações da empresa. Métrica importante como indicador de saúde financeira e geração de riqueza.

Free Cash Flow Yield: Indicador que relaciona o Fluxo de Caixa Livre ao valor de mercado da empresa, demonstrando o retorno de caixa gerado em relação ao seu preço de mercado.

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

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

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

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

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

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

IA: Sigla para Inteligência Artificial.

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

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

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

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

LTM (Last Twelve Months): Métrica financeira usada para avaliar o desempenho nos 12 meses mais recentes.

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

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

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

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

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

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

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

MCP (Model Context Protocol): Um protocolo aberto que padroniza a forma como aplicações de AI interage com dados e serviços externos, permitindo que modelos de AI possam acessar bases de dados através de um protocolo unificado.

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

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

PDV: Sigla para “Ponto de Venda”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Workflow: Sequência estruturada de etapas, tarefas e regras que organizam e automatizam a execução de um processo operacional dentro de um sistema.

WOZ: Agente autônomo desenvolvido pela Octadesk para atendimento ao cliente, automatizador de respostas, transcrição de áudios e resolução de demandas instantaneamente para redução do tempo de espera de atendimento.

YoY: Sigla em inglês para comparação anual.

lwsa
(B3: LWSA3)

Confira os demais documentos do 3T26 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.

Earnings Release

3Q26

November 12th, 2026

We transform businesses to grow and thrive through technology

EARNINGS RESULTS CONFERENCE CALL

November 13th, 2026 (Friday)

09:00 a.m. - Brasília time

07:00 a.m. - New York time

Registration link

Portuguese with simultaneous translation into English

IR CONTACTS

André Kubota
CFO and IRO

Henrique Marquezi
IR Director

Danielle Lima
IR Manager

Ricardo Reis
IR Analyst

Phone Number // +55 11 3544-0479
E-mail // ri@lwsa.tech
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 SMBs and large companies, connecting technology and business in an efficient and integrated manner.

Disclaimer

LWSA S/A (“Company”) announces today its results for the third quarter of 2026 (3Q26).

The statements contained in this document related to business prospects, projections on operating and financial results and those related to LWSA S/A's growth prospects are merely projections and, as such, are based exclusively on the expectations of the Management about the future of the business.

These expectations depend materially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to changes without notice.

All variations presented here are calculated based on numbers in millions of reais (unless otherwise stated), as well as rounding.

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

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



São Paulo, November 12th, 2026: LWSA S/A (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 3Q26 results

Highlights

Third quarter results were marked by ***solid cash generation****: Free Cash Flow (after Capex) amounted to R$ 62.4 million in the quarter and R$ 199.6 million in the first nine months of 2026, an increase of 23.9% vs. 9M25, with an FCF margin of 17.8% in the period.*

Executive Summary

Net Revenue growth, advancing **+5.1%** vs. 3Q25 on a comparable basis, totaling **R$ 380.9 million**

Commerce segment Net Revenue growth of **+6.7%** vs. 3Q25, reaching **R$ 280.0 million**, highlighted by Platform Subscription Revenue (+9.2%)

Greater ecosystem adoption, with all-time high penetration in **payments** (SMB clients and recurring billing software) and **logistics** (SMB and ERP clients), even in a quarter in which retail declined in real terms

Profitability expansion, driven by operating leverage gains and continuous capture of efficiencies throughout the quarter
- Adjusted EBITDA of **R$ 100.3 million** (**+15.3%** vs. 3Q25), marking the **second consecutive quarter** above **R$ 100 million**
- Adjusted EBITDA Margin **+2.3 p.p.** vs. 3Q25, reaching **26.3%** in 3Q26, driven by an expansion of **+4.3 p.p. vs. 3Q25 in Commerce segment margin**, reaching **26.4%** in 3Q26

Cash generation, with Free Cash Flow of **R$ 199.6 million** in 9M26 **(+23.9%** vs. 9M25), and an FCF margin of **17.8%.**

Summary of Indicators

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
MAIN OPERATIONAL INDICATORS						
Platform Subscribers (thousand)	218.5	204.7	6.8%	218.5	204.7	6.8%
Ecosystem GMV[3]	21,118.4	18,466.1	14.4%	60,354.1	52,419.8	15.1%
TPV	2,434.5	2,278.3	6.9%	7,009.2	6,377.3	9.9%
FINANCIAL INDICATORS						
Commerce Net Revenue[1]	280.0	262.5	6.7%	818.0	737.3	10.9%
Platform Subscription Net Revenue	153.4	140.5	9.2%	447.6	393.3	13.8%
Ecosystem Net Revenue[1]	126.6	122.1	3.7%	370.4	344.1	7.7%
BeOnline / SaaS Net Revenue[1]	100.9	99.9	0.9%	300.9	301.8	-0.3%
Consolidated Net Revenue[1]	**380.9**	**362.5**	**5.1%**	**1,118.9**	**1,039.1**	**7.7%**
Consolidated Gross Profit[2]	**189.4**	**182.4**	**3.9%**	**551.5**	**522.1**	**5.6%**
Consolidated Gross Margin (%)	*49.7%*	*47.1%*	*2.6 p.p.*	*49.3%*	*47.2%*	*2.1 p.p.*
Commerce Adjusted EBITDA	73.9	58.1	27.2%	215.2	152.3	41.3%
Commerce Adjusted EBITDA Margin (%)	*26.4%*	*22.1%*	*4.3 p.p.*	*26.3%*	*20.7%*	*5.6 p.p.*
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA	26.3	29.0	-9.3%	78.5	80.9	-3.0%
BeOnline / SaaS Adjusted EBITDA Margin (%)	*26.1%*	*29.0%*	*-2.9 p.p.*	*26.1%*	*26.8%*	*-0.7 p.p.*
Consolidated Adjusted EBITDA	**100.3**	**87.0**	**15.3%**	**293.8**	**233.1**	**26.0%**
Consolidated Adjusted EBITDA Margin (%)	*26.3%*	*24.0%*	*2.3 p.p.*	*26.3%*	*22.4%*	*3.8 p.p.*
Net Income	**34.7**	**(287.8)**	**NA**	**90.5**	**(257.2)**	**NA**
Net Margin (%)	*9.1%*	*-79.4%*	*88.5 p.p.*	*8.1%*	*-24.8%*	*32.8 p.p.*
Adjusted Net Income	**64.0**	**56.6**	**13.1%**	**183.7**	**135.6**	**35.5%**
Net Margin (%)	*16.8%*	*15.6%*	*1.2 p.p.*	*16.4%*	*13.1%*	*3.4 p.p.*
Free Cash Flow - After Capex	**62.4**	**70.5**	**-11.5%**	**199.6**	**161.2**	**23.9%**
Margin (%)	*16.4%*	*19.5%*	*-3.1 p.p.*	*17.8%*	*15.5%*	*2.3 p.p.*
Cash and cash equivalents	**333.3**	**309.3**	**7.7%**	**333.3**	**309.3**	**7.7%**
OTHER OPERATIONAL INDICATORS						
Own Store GMV	1,660.0	1,630.3	1.8%	4,939.9	4,669.3	5.8%
Clients EoP - BeOnline / SaaS (thousand)	373.1	388.4	-3.9%	373.1	388.4	-3.9%

[1] 3Q25 Net Revenue and EBITDA figures were adjusted due to the divestments of Squid (September 2025) and Nextios (December 2025).

[2] In 3Q25, the Gross Margin calculation considers Gross Profit and Net Revenue including Squid and Nextios, namely R$ 182.4 million in Gross Profit and R$ 387.4 million in Net Revenue (the same applies to 9M25). Additionally, beginning in 2Q26, for accounting purposes, Financial Expenses on Receivables Prepayment were recognized within Cost of Services Rendered rather than Financial Result; the effect for 3Q26 is R$ 10.6 million. In the managerial views of this report, this expense is maintained within Financial Result across all periods (3Q26, 3Q25, 9M26, and 9M25), preserving full comparability among them. The change has no impact on Net Income or cash generation (see ATTACHMENT I).

[3] Ecosystem GMV ex-Ideris

// Message from Management

3Q26 was a more challenging quarter for the entire Brazilian retail sector, and, in our case, especially for sales in our SMB clients' own stores. Even so, we continued to grow revenue, delivered the second consecutive quarter of Adjusted EBITDA above R$ 100 million, with a 2.3 p.p. margin expansion, and maintained consistent cash generation. This result reflects the resilience of our business model and discipline in capital allocation.

The industry backdrop remained under pressure throughout the quarter. According to the Cielo Expanded Retail Index (ICVA), Brazilian retail fell 1.4% in real terms in July, 2.2% in August, and 3.9% in September, **marking 16 consecutive months of real contraction**. July was also heavily impacted by the World Cup, which concentrated demand in specific categories such as sporting goods and reduced shopping volumes across other retail categories. August and September, in turn, showed no signs of recovery.

Beyond the macroeconomic environment, we continue to observe highly intense competition among marketplaces, with increasing incentives for consumers to use these purchasing channels and for merchants to direct their inventory and sales toward them. While this movement creates a short-term impact on ecommerce ecosystem revenues, it yields relevant long-term benefits given the Company's strategy of being the merchant's digital retail operating system and enabling sales across any channel: merchants who sell more, across any channel, remain in our base longer and adopt more solutions from our ecosystem. An example of this is the net addition of 12.2 thousand platform subscribers through September 2026 (+6.7% vs. 9M25).

Net Revenue

Consolidated Net Revenue grew 5.1% in 3Q26 vs. 3Q25 (on a comparable basis), totaling R$ 380.9 million. The Commerce segment advanced 6.7% in the quarter, highlighted by Platform Subscription Net Revenue (+9.2%). This growth was supported by a 6.8% expansion in the subscriber base, reaching 218.5 thousand clients, with a net addition of 3 thousand stores in the quarter.

Ecosystem Net Revenue grew 3.7%, reflecting weaker retail dynamics. Ecosystem GMV (excluding Ideris) grew 14.4% in 3Q26, highlighted by the GMV of ERP clients connected to marketplaces, which increased 16.8% in the quarter, while Own Store GMV advanced 1.8% over the same period. The difference between these two indicators illustrates the migration of a portion of our clients' sales to marketplaces: merchants continue to sell and grow within our ecosystem, but through channels with lower monetization for the Company in the short-term. The TPV of the payments operation grew 6.9% in the period.

Although Ecosystem Revenues were impacted by the macroeconomic scenario, 3Q26 showed very positive signs in client base adoption of our ecosystem solutions. Penetration of our payment solution reached an all-time high, reflecting TPV growth outpacing Own Store GMV. In logistics, penetration also achieved all-time highs among both SMB and ERP clients. These indicators show that, even with softer sales volume in own stores, our clients are using more Company solutions, which expands base monetization once the consumer spending environment normalizes and contributes to the observed profitability expansion.

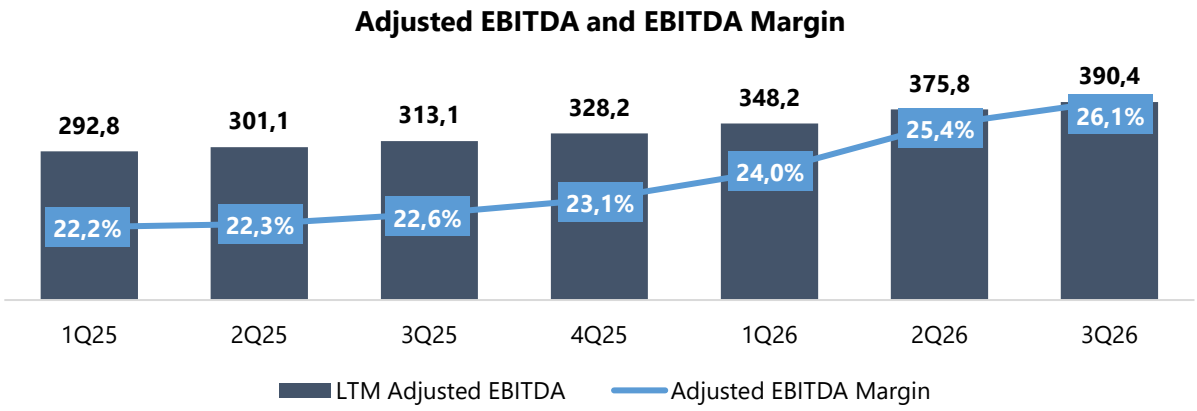
In addition, the credit and banking agenda has been gaining relevance within the Company. Following the pilot phase launched in February, with a conservative approach focused on product and pricing, the credit offering is now operating in a fully integrated manner across our platforms and is already approaching 200 contracts, with an average ticket of R$ 57.0 thousand per transaction.

In the BeOnline / SaaS segment, revenue grew 0.9% in the quarter, reversing the 2.0% contraction recorded in 2Q26, reflecting progress in the product base renewal process, with solutions such as email (+31.9% vs. 3Q25), application reselling (+62.6% vs. 3Q25), VPS (+19.5% vs. 3Q25), and Locaweb Cloud (~50x vs. 3Q25 when we discreetly began sales of this product) offsetting the discontinuation of products with lower growth potential and the maturity of certain products in the base.

Profitability

Adjusted EBITDA reached R$ 100.3 million in 3Q26, up 15.3% vs. 3Q25, marking the second consecutive quarter at triple-digit levels. Adjusted EBITDA Margin reached 26.3%, an expansion of 2.3 p.p. year-over-year, keeping the Company at an elevated profitability level even in a quarter of more moderate revenue growth. In the 2026 year-to-date, Adjusted EBITDA totaled R$ 293.8 million, with an Adjusted EBITDA Margin of 26.3%.

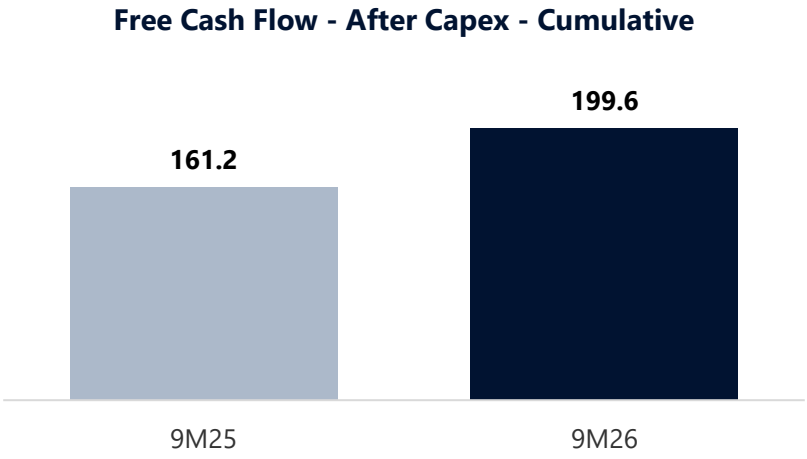
The chart below presents the Adjusted EBITDA for the last twelve months (LTM) by period since 1Q25, along with their respective margins:



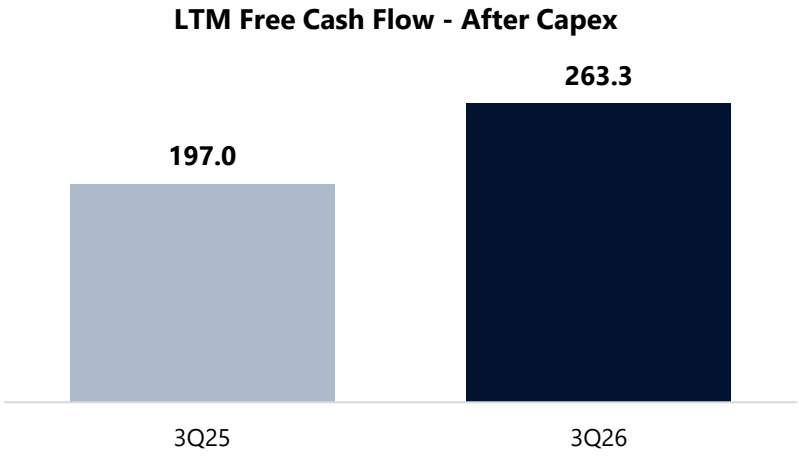
This profitability gain is the result of the strategy we have executed: simplifying the organizational structure, capturing synergies across operations, and focusing capital allocation on more profitable and scalable products. This level of profitability allows us to invest more in marketing and customer acquisition, sustaining customer base growth even in a more challenging environment.

Cash Generation

We continue to deliver strong EBITDA to cash conversion. Free Cash Flow (after Capex) reached R$ 62.4 million in 3Q26 and totaled R$ 199.6 million in the first nine months of 2026, representing an FCF margin of 17.8% in the period and growth of 23.9% vs. 9M25.



Over the last twelve months, the Company's Free Cash Flow After Capex reached R$ 263.3 million, an amount 33.7% higher than the twelve-month cumulative figure in 3Q25, as shown in the chart below:



This performance reflects the combination of four factors: (i) controlled working capital; (ii) Capex within the level anticipated by the Company, primarily allocated to the development and evolution of our products and journeys; (iii) optimization of the solutions portfolio with capital allocation to more profitable operations; and (iv) tax benefits arising from acquisition goodwill, resulting from the simplification of the organizational structure through mergers carried out over recent periods, which reduces cash outflows for income tax and social contribution.

Product Development and Artificial Intelligence

On the last earnings call, we presented the new positioning of Bling, launched in August, which unifies the SMB journey into a single platform: multi-channel sales, integrated back-office and inventory management, logistics, and embedded financial services. It is already operational with no incremental capital allocation, as it leverages solutions from our own ecosystem. The move expands the addressable market to larger companies with higher ARPU and LTV potential, while reinforcing cross-selling: the more stages of the operation managed through Bling, the higher the adoption of payments, logistics, and credit.

Bling also established an official connection with AI assistants, including within Anthropic's Claude, making it the first SMB ERP in Brazil with this native integration. Entrepreneurs can describe what they need in natural language, such as entering an account payable, issuing an invoice, or checking accounts receivable, and the AI executes it directly in the ERP, without menus or manual reporting. This substantiates our thesis: the value lies in the operational layer, with structured data and critical workflows, and it is on top of this layer that AI agents must operate to function reliably.

During the quarter, Wake introduced three launches at Wake Lab that expand the platform's core into new fronts, all anchored in the same thesis: anticipating issues before they turn into losses, insights that translate into action, and AI with governance and control.

- POS: born from the same core that manages orders, inventory, promotions, audiences, and payments. The physical store sells inventory from across the entire network, recognizes the customer, and applies digital rules, featuring integrated fiscal invoice issuance, multiple payment methods, and offline mode. It expands the addressable market, given that physical storefronts account for the majority of retail sales.
- Khora: the platform's native AI layer that analyzes conversion and behavior, detects anomalies, identifies risk signals, and generates alerts to anticipate corrective actions. Strategic decisions, such as pricing and inventory, require human validation, and all actions are monitored in real time. Because it is open via MCP, it allows external agents to search for products and assemble carts, positioning us in agentic commerce with governance and traceability.
- Audiences Module: native e-commerce Customer Data Platform (CDP). Connects behavior and purchase history to promotions, payment conditions, and storefront displays, featuring AI-driven segmentations updated automatically. Merchants offer discounts, free gifts, and free shipping exclusively to those who require them, while personalizing checkout and banners. It addresses rising customer acquisition costs and, as an add-on module, drives up revenue per customer.

Performance

Net Operating Revenue

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Commerce						
Net Revenue[1]	**280.0**	**262.5**	**6.7%**	**818.0**	**737.3**	**10.9%**
Platform Subscription Net Revenue	153.4	140.5	9.2%	447.6	393.3	13.8%
Ecosystem Net Revenue	126.6	122.1	3.7%	370.4	344.1	7.7%
BeOnline / SaaS						
Net Revenue	**100.9**	**99.9**	**0.9%**	**300.9**	**301.8**	**-0.3%**
Consolidated						
Net Revenue - Consolidated	**380.9**	**362.5**	**5.1%**	**1,118.9**	**1,039.1**	**7.7%**

In the Commerce segment, Net Operating Revenue grew 6.7% in 3Q26, increasing from R$ 262.5 million in 3Q25 (excluding Squid) to R$ 280.0 million in 3Q26. In the nine-month period, growth reached 10.9%.

Platform Subscription Net Revenue grew 9.2% in 3Q26 vs. 3Q25, driven by a 6.8% increase in the paying subscriber base, which reached 218.5 thousand clients in 3Q26, with a net addition of 3 thousand subscribers in the quarter, alongside continuous ARPU expansion across the existing base. Meanwhile, Ecosystem Net Revenue, despite the deceleration in Own Store GMV, grew 3.7% in 3Q26 compared to the same period of the previous year (excluding Squid). We highlight that in the quarter, despite the aforementioned slowdown, our ecosystem tools reached all-time high penetration levels.

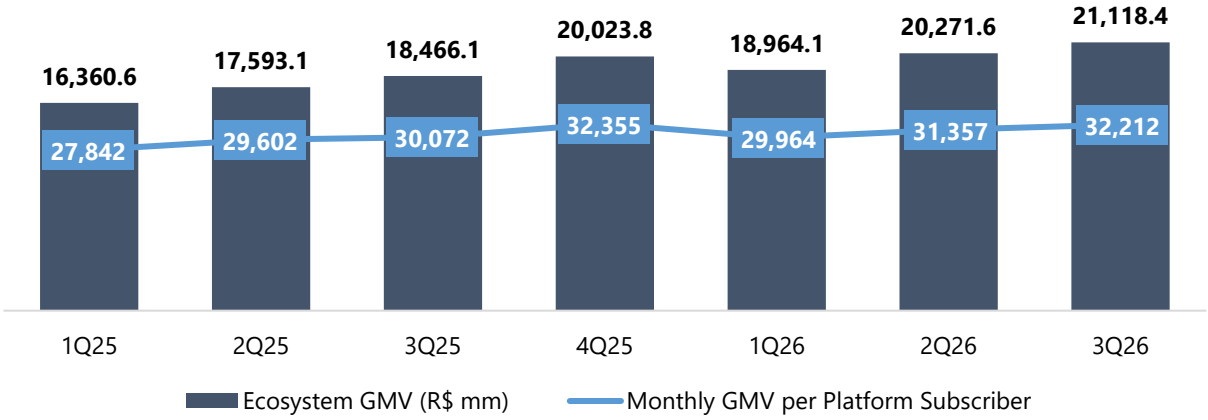
GMV transacted across LWSA's ecosystem[5] reached R$ 21.1 billion in 3Q26, a volume 14.4% higher than 3Q25. In the first nine months, this GMV totaled R$ 60.4 billion, up 15.1% compared to 9M25.

The chart below shows the evolution of Ecosystem GMV over the past 7 quarters and the monthly GMV per platform subscriber in the period, which increased from R$ 30.1 thousand in 3Q25 to R$ 32.2 thousand in 3Q26, a growth of 7.1%.

[1] 3Q25 Revenue adjusted for the divestments of Squid and Nextios.

[5] Excluding GMV from marketplace integration clients (Ideris), which are not included in the total client count and have a monetization profile distinct from other ecosystem clients.

Ecosystem GMV / Monthly GMV per Platform Subscriber



The payment operation's TPV, an important driver of Ecosystem Revenue, grew 6.9% in 3Q26 vs. 3Q25, reaching R$ 2.4 billion in the period, primarily driven by higher penetration of our payment solution within this GMV (as mentioned previously, penetration rates are at all-time highs) and the capture of synergies between acquired companies and our payment solution.

The BeOnline / SaaS segment recorded revenue of R$ 100.9 million in 3Q26, an increase of 0.9% vs. 3Q25, reflecting the renewal process of the segment's product base, with the discontinuation of non-growing solutions that exhibit distinct margin dynamics (such as PBX) and the maturity of certain other solutions, while products like email and app reselling continue to grow consistently, and new solutions such as VPS and Locaweb Cloud remain on an upward growth curve.

LWSA Consolidated Net Revenue totaled R$ 380.9 million in 3Q26, a 5.1% increase compared to 3Q25 (on a like-for-like basis). In 9M26, Net Revenue reached R$ 1,118.9 million, an increase of 7.7%.

// Operating Cost and Expenses

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Cost of Services[1]	191.5	205.0	-6.6%	567.4	585.0	-3.0%
% Net Revenue	*50.3%*	*52.9%*	*-2.6 p.p.*	*50.7%*	*52.8%*	*-2.1 p.p.*
Selling Expenses	80.5	88.5	-9.1%	222.8	231.3	-3.7%
% Net Revenue	*21.1%*	*22.8%*	*-1.7 p.p.*	*19.9%*	*20.9%*	*-1.0 p.p.*
General and Administrative Expenses	51.0	76.3	-33.2%	159.0	204.6	-22.3%
% Net Revenue	*13.4%*	*19.7%*	*-6.3 p.p.*	*14.2%*	*18.5%*	*-4.3 p.p.*
Other Operating (Revenues) Expenses	(3.1)	416.3	-100.7%	(2.7)	417.8	-100.6%
% Net Revenue	*-0.8%*	*107.5%*	*-108.3 p.p.*	*-0.2%*	*37.7%*	*-38.0 p.p.*
Total Operating Cost and Expenses	**319.9**	**786.2**	**-59.3%**	**946.5**	**1,438.7**	**-34.2%**
% Net Revenue	*84.0%*	*202.9%*	*-119.0 p.p.*	*84.6%*	*130.0%*	*-45.4 p.p.*
Total Operating Cost and Expenses[2]	**319.9**	**344.6**	**-7.2%**	**946.5**	**997.1**	**-5.1%**
% Net Revenue	*84.0%*	*95.1%*	*-11.1 p.p.*	*84.6%*	*96.0%*	*-11.4 p.p.*

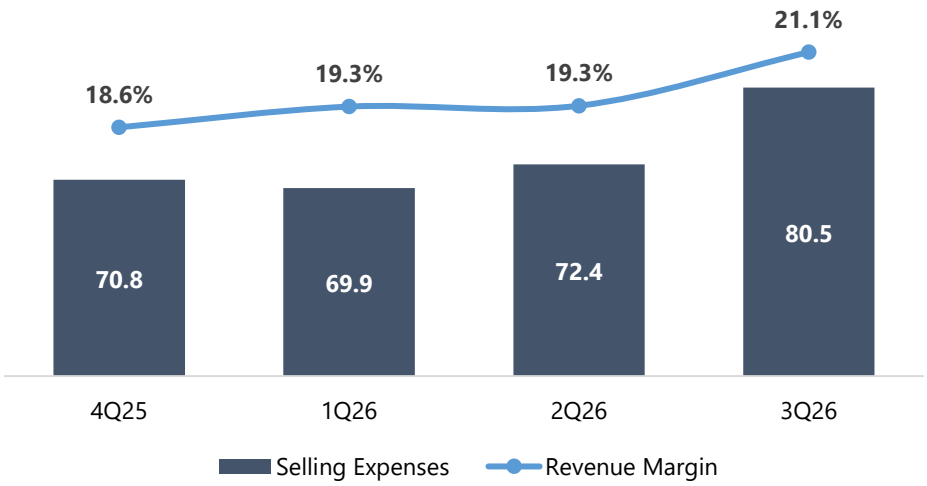
Cost of Services

Cost of Services Rendered totaled R$ 191.5 million in 3Q26, a 6.6% decrease vs. 3Q25, representing 50.3% of Net Revenue vs. 52.9% in 3Q25. The reduction reflects the divestment of Squid and Nextios, operations with heavier cost structures that accounted for R$ 17.8 million in costs in 3Q25, and the capture of synergies from migrating cloud infrastructure to proprietary solutions.

Selling Expenses

Selling expenses, which encompass marketing and sales teams and services, totaled R$ 80.5 million in 3Q26, a 9.1% decrease vs. 3Q25, which was R$ 88.5 million. The reduction, even alongside Net Revenue growth, primarily reflects greater efficiency in marketing investments, enabled by the use of ecosystem data. As a percentage of Net Revenue, expenses represented 19.3% in 1Q26, 19.3% in 2Q26, and 21.1% in 3Q26, remaining close to 20%.

[1] As of 2Q26, for accounting purposes, Financial Expenses on Receivables Prepayment were recognized within Cost of Services Rendered rather than Financial Result; the effect for 3Q26 is R$ 10.6 million. In the managerial views of this report, this expense is maintained within Financial Result across all periods (3Q26, 3Q25, 9M26, and 9M25), preserving full comparability among them. The change has no impact on Net Income or cash generation (see ATTACHMENT I).
[2] Adjusted for non-recurring items in 3Q25 regarding the sale of Squid and the Nextios client portfolio.



We highlight, as shown in the chart above, that as a percentage of revenue we increased marketing investments compared to 2Q26 (the immediately preceding quarter), particularly following Bling's new repositioning.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses totaled R$ 51.0 million in 3Q26, a 33.2% decrease vs. 3Q25. The reduction primarily reflects (i) lower amortization of acquisition intangibles (PPA), which decreased from R$ 9.4 million in 3Q25 to R$ 3.2 million in 3Q26, and (ii) the divestment of Squid and Nextios, which accounted for R$ 4.5 million in general and administrative expenses in 3Q25. Excluding these effects and non-recurring expenses recognized in 3Q25 related to the sales of these two assets, general and administrative expenses decreased by nearly 12%, resulting from the simplification of the organizational structure and the capture of synergies across operations. It is worth noting that general and administrative expenses were in line with the previous quarter.

// Gross Profit

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Gross Profit[1]	**189.4**	**182.4**	**3.9%**	**551.5**	**522.1**	**5.6%**
Gross Margin (%)	*49.7%*	*47.1%*	*2.6 p.p.*	*49.3%*	*47.2%*	*2.1 p.p.*

Gross Profit reached R$ 189.4 million in 3Q26, an increase of 3.9% vs. 3Q25. Gross Margin was 49.7% in the quarter, expanding by 2.6 p.p. year-over-year, resulting from the sale of assets that had heavier cost structures, as well as the capture of synergies from migrating cloud costs to proprietary solutions.

Excluding the effects of Depreciation and Amortization allocated to Cost of Services Rendered, Gross Margin excluding D&A expanded by 3.4 p.p., reaching 56.4%, as shown in the table below.

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

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Cost of Services[2]	(191.5)	(205.0)	-6.6%	(567.4)	(585.0)	-3.0%
Depreciation and Amortization	25.4	22.8	11.0%	77.3	64.3	20.3%
Cost of Services (ex D&A)	**(166.1)**	**(182.1)**	**-8.8%**	**(490.1)**	**(520.7)**	**-5.9%**
Gross Margin without D&A (%)	*56.4%*	*53.0%*	*3.4 p.p.*	*56.2%*	*53.0%*	*3.2 p.p.*

[1] 3Q25 Net Revenue and EBITDA figures were adjusted due to the divestments of Squid (September 2025) and Nextios (December 2025).

[2] In 3Q25, the Gross Margin calculation includes Gross Profit and Net Revenue with Squid and Nextios, namely R$ 182.4 million in Gross Profit and R$ 387.4 million in Net Revenue (the same applies to 9M25).

Additionally, beginning in 2Q26, for accounting purposes, Financial Expenses on Receivables Prepayment were recognized within Cost of Services Rendered rather than Financial Result; the effect for 3Q26 is R$ 10.6 million. In the managerial views of this report, this expense is maintained within Financial Result across all periods (3Q26, 3Q25, 9M26, and 9M25), preserving full comparability among them. The change has no impact on Net Income or cash generation (see ATTACHMENT I).

Adjusted EBITDA and Operating Cash Generation

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Net Income (Loss)	**34.7**	**(287.8)**	**NA**	**90.5**	**(257.2)**	**NA**
(+) Net Financial Income[1]	6.1	4.5	33.6%	21.0	20.9	0.1%
(+) Income Tax and Social Contribution	20.3	(115.5)	-117.6%	60.9	(95.3)	-163.9%
(+) Depreciation and Amortization	34.7	37.3	-7.0%	106.9	107.3	-0.4%
EBITDA	**95.7**	**(361.5)**	**-126.5%**	**279.2**	**(224.3)**	**-224.5%**
(+) Results from the Sale of Assets and Non-Recurring Expenses	0.0	441.6	-100.0%	0.0	446.6	-100.0%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	4.6	6.9	-33.8%	14.5	10.5	38.4%
(+) M&A Expenses	0.0	0.0	-	0.0	0.3	-100.0%
Adjusted EBITDA	**100.3**	**87.0**	**15.3%**	**293.8**	**233.1**	**26.0%**
Adjusted EBITDA Margin (%)	*26.3%*	*24.0%*	*2.3 p.p.*	*26.3%*	*22.4%*	*3.8 p.p.*
Consolidated Adjusted EBITDA Ex Squid and Nextios	**100.3**	**85.8**	**17.0%**	**293.8**	**231.6**	**26.9%**
Adjusted EBITDA Margin Ex Squid and Nextios (%)	*26.3%*	*22.1%*	*4.2 p.p.*	*26.3%*	*22.3%*	*4.0 p.p.*
(-) Capex	(34.0)	(32.4)	5.0%	(92.6)	(87.3)	6.0%
(-) Financial Expenses - Receivables Prepayment	(10.6)	(9.8)	8.6%	(31.9)	(30.8)	3.5%
Operational Cash Generation[2]	**55.7**	**43.6**	**27.7%**	**169.3**	**113.4**	**49.2%**
Margin (%)	*14.6%*	*12.0%*	*2.6 p.p.*	*15.1%*	*10.9%*	*4.2 p.p.*

LWSA Adjusted EBITDA in 3Q26 reached R$ 100.3 million, up 17.0% compared to 3Q25 (on a comparable basis, excluding Squid and Nextios), with Adjusted EBITDA Margin expanding by 4.2 p.p. in the same period to reach 26.3%. In the nine-month period of 2026, Adjusted EBITDA Margin stood at 26.3%, representing an expansion of 4.0 p.p. compared to the first nine months of 2025.

Adjusted EBITDA Margin in the Commerce segment expanded by 4.3 p.p. in 3Q26 compared to 3Q25, reaching 26.4%. In the BeOnline / SaaS segment, there was a contraction of 2.9 p.p., totaling 26.1% in the quarter.

Total Company Capex increased 5.0% in the period, driven by the acceleration of the Company's product developments during the timeframe (outlined at the beginning of the report), while Financial Expenses on Receivables Prepayment grew 8.6% (compared to a 6.9% increase in TPV).

Net cash from Operating Activities reached R$ 55.7 million in the quarter, an expansion of 27.7% compared to 3Q25 results. Margin in this case expanded by 2.6 p.p., reaching 14.6%.

[1] As of 2Q26, for accounting purposes, Financial Expenses on Receivables Prepayment were recognized within Cost of Services Rendered rather than Financial Result; the effect for 3Q26 is R$ 10.6 million. In the managerial views of this report, this expense is maintained within Financial Result across all periods (3Q26, 3Q25, 9M26, and 9M25), preserving full comparability among them. The change has no impact on Net Income or cash generation (see ATTACHMENT I).

[2] Operating Cash Generation corresponds to Adjusted EBITDA less Capex and Financial Expenses on Receivables Prepayment.

// Financial Results

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Financial revenues[1]	12.1	13.9	-13.3%	33.3	45.3	-26.5%
Financial expenses	(18.1)	(18.5)	-1.7%	(54.2)	(66.2)	-18.1%
Net Financial Result[1]	**(6.1)**	**(4.5)**	**33.6%**	**(21.0)**	**(20.9)**	**0.1%**

Net financial result in 3Q26 was a net expense of R$ 6.1 million, compared to an expense of R$ 4.5 million in 3Q25, primarily due to lower financial income (R$ 12.1 million in 3Q26 vs. R$ 13.9 million in 3Q25), partially offset by lower financial expenses (R$ 18.1 million vs. R$ 18.5 million), which include present value adjustments on Earnouts of R$ 1.9 million in 3Q26 and R$ 2.2 million in 3Q25.

// Net Income

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Net Income (Loss)	**34.7**	**(287.8)**	**NA**	**90.5**	**(257.2)**	**NA**
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	4.6	6.9	-33.8%	14.5	10.5	38.4%
(+) Intangible amortization	3.2	9.4	-66.4%	13.9	28.2	-50.7%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	1.9	2.2	-11.7%	5.3	16.2	-67.2%
(+) Deferred Income Tax and Social Contribution	19.7	(117.4)	-116.8%	59.4	(108.7)	-154.6%
(+) Results of Discontinued Operations and Non-Recurring Expenses	0.0	443.3	-100.0%	0.0	446.6	-100.0%
Adjusted net income	**64.0**	**56.6**	**13.1%**	**183.7**	**135.6**	**35.5%**
Adjusted net income margin (%)	*16.8%*	*15.6%*	*1.2 p.p.*	*16.4%*	*13.1%*	*3.4 p.p.*

Net Income in 3Q26 was R$ 34.7 million, compared to a net loss of R$ 287.8 million reported in 3Q25, which had been impacted by the non-recurring result from the sale of Squid. Adjusting for Stock Option Plans, Amortization of PPA Intangibles, and Acquisition Earnout Adjustments, as well as Deferred Income Tax and Social Contribution, Adjusted Net Income for the period was a profit of R$ 64.0 million, compared to a profit of R$ 56.6 million in 3Q25.

[1] As of 2Q26, for accounting purposes, Financial Expenses on Receivables Prepayment were recognized within Cost of Services Rendered rather than Financial Result; the effect for 3Q26 is R$ 10.6 million. In the managerial views of this report, this expense is maintained within Financial Result across all periods (3Q26, 3Q25, 9M26, and 9M25), preserving full comparability among them. The change has no impact on Net Income or cash generation (see ATTACHMENT I).

// Cash Flow

(R$ million)

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Income (loss) before income taxes	**55.0**	**(403.3)**	**NA**	**151.4**	**(352.5)**	**NA**
Non-cash items	33.2	465.8	-92.9%	121.6	558.2	-78.2%
Changes in working capital	8.2	40.4	-79.6%	19.2	42.8	-55.1%
Net cash provided by operating activities (A)	**96.4**	**102.9**	**-6.3%**	**292.3**	**248.5**	**17.6%**
Capex - PP&E	(5.7)	(11.6)	-50.8%	(15.3)	(24.3)	-37.1%
Capex for development	(28.3)	(20.8)	36.0%	(77.3)	(63.0)	22.7%
Free Cash Flow - After Capex	**62.4**	**70.5**	**-11.5%**	**199.6**	**161.2**	**23.9%**
Payments for acquisitions (earnouts)	(2.9)	0.0	-	(35.6)	(222.7)	-84.0%
Other Investments	0.6	0.0	NA	0.3	(1.3)	-126.5%
Net cash provided by investing activities (B)	**(36.3)**	**(32.4)**	**12.1%**	**(127.9)**	**(311.2)**	**-58.9%**
Loans and financing	0.0	0.0	-	0.0	(0.0)	NA
Lease payments	(6.5)	(6.6)	-1.6%	(19.6)	(18.9)	3.7%
Share Buyback / Dividends / Others	(34.8)	(31.8)	9.2%	(183.5)	(56.5)	224.9%
Net cash provided by financing activities (C)	**(41.3)**	**(38.5)**	**7.4%**	**(203.0)**	**(75.3)**	**169.5%**
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	**18.8**	**32.0**	**-41.4%**	**(38.7)**	**(138.1)**	**-72.0%**

Net cash generated from operating activities totaled R$ 96.4 million in 3Q26. In the nine-month cumulative period, operating cash generation reached R$ 292.3 million, an amount 17.6% higher than that recorded in 9M25.

In 3Q26, we highlight: (i) greater utilization of third party capital in the payments operation, with stability in financial expenses from receivables prepayment, which stood at 0.44% of TPV; and (ii) continued capture of tax benefits arising from acquisition goodwill, resulting from the simplification of the organizational structure through the mergers of Tray, Bling, and Etus in August 2024, and KingHost, Melhor Envio, and Ideris in February 2025, which reduces cash outflows for corporate income tax and social contribution.

Regarding Working Capital, in the first nine months of the year, working capital generated R$ 19.2 million, reflecting the Company's drive for greater efficiency in capital allocation.

This quarter, Development Capex increased by 36.0% compared to 3Q25, primarily allocated to the development and evolution of our products and customer journeys (highlights at the beginning of the report), while PPE Capex decreased by approximately R$ 5.9 million year-over-year.

Free Cash Flow, after Capex, was R$ 62.4 million in 3Q26, compared to R$ 70.5 million in the same period of the prior year. In the nine-month cumulative period, FCF totaled R$ 199.6 million, an increase of 23.9% vs. 9M25.

It is worth noting that, through September 2026, the Company returned approximately R$ 190.0 million to shareholders through a share capital reduction totaling R$ 140.0 million, completed in February, via a cash reimbursement corresponding to R$ 0.2547359132 per share, dividend payments of R$ 23.4 million, and the acquisition of treasury shares under the share buyback program.

// Cash Position

As a result of the strong cash generation in the period, we closed the quarter with a net cash position of R$ 333.3 million, 7.7% higher than that recorded in the same period of the prior year.

Earnout balances payable, considering short and long-term, went from R$ 47.6 million in 3Q25 to R$ 30.6 million in 3Q26, with 93% of the balance due within the next 12 months and the remainder due in more than one year.

// Earnings Per Share

LWSA	3Q26	3Q25	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Consolidated						
Net Income (Loss)	**34.7**	**(287.8)**	**NA**	**90.5**	**(257.2)**	**NA**
Weighted Average Number of Shares (million)	548.3	550.5	-0.4%	548.8	551.6	-0.5%
Net Income (Loss) per Share (R$)	**0.06**	**(0.52)**	**NA**	**0.16**	**(0.47)**	**NA**

Earnings Per Share for 3Q26 was R$ 0.06, compared to a loss of R$ 0.52 per share in 3Q25, which was impacted by the non-recurring result from the sale of Squid. In the nine-month period, Earnings Per Share was R$ 0.16, compared to a loss of R$ 0.47 in 9M25. This progression reflects the recovery in Net Income, which shifted from a loss of R$ 287.8 million in 3Q25 to a profit of R$ 34.7 million in 3Q26, and from a loss of R$ 257.2 million to a profit of R$ 90.5 million in the nine-month period.

The weighted average number of shares stood at 548.3 million in September 2026, a 0.4% decrease vs. 3Q25, in line with the repurchase of treasury shares under the buyback program, contributing to higher earnings per share.

// ATTACHMENT I - Reclassification of Financial Expense from Receivables Prepayment

Income Statement (in R$ million)	3Q26 Accounting	Adjustment	3Q26 Managerial
NET REVENUE	**380.9**		**380.9**
Cost of Services	(202.1)	10.6	(191.5)
GROSS PROFIT	**178.8**		**189.4**
Operating income (expenses)	**(128.4)**		**(128.4)**
Selling expenses	(80.5)		(80.5)
General and administrative expenses	(51.0)		(51.0)
Other operating income (expenses), net	3.1		3.1
Income before financial results and income taxes	**50.4**		**61.0**
FINANCIAL RESULT	**4.6**		**(6.1)**
Financial income	12.1		12.1
Financial expenses	(7.5)	10.6	(18.1)
Income (loss) before income taxes	**55.0**		**55.0**
Income Taxes	**(20.3)**		**(20.3)**
Current income taxes	(0.6)		(0.6)
Deferred income taxes	(19.7)		(19.7)
Net income (loss)	**34.7**		**34.7**
Depreciation and amortization	34.7		34.7
EBITDA	**85.1**		**95.7**
(+) Stock option plan	*4.6*		*4.6*
Adjusted EBITDA	**89.7**		**100.3**

// ATTACHMENT II - Adjusted Consolidated Income Statement

Income Statement (in R$ million)	3Q25	3Q26	9M25	9M26
NET REVENUE	**387.4**	**380.9**	**1,107.1**	**1,118.9**
Cost of Services	(205.0)	(191.5)	(585.0)	(567.4)
GROSS PROFIT	**182.4**	**189.4**	**522.1**	**551.5**
Operating income (expenses)	**(581.2)**	**(128.4)**	**(853.7)**	**(379.1)**
Selling expenses	(88.5)	(80.5)	(231.3)	(222.8)
General and administrative expenses	(76.3)	(51.0)	(204.6)	(159.0)
Other operating income (expenses), net	(416.3)	3.1	(417.8)	2.7
Income before financial results and income taxes	**(398.8)**	**61.0**	**(331.6)**	**172.4**
FINANCIAL RESULT	**(4.5)**	**(6.1)**	**(20.9)**	**(21.0)**
Financial income	13.9	12.1	45.3	33.3
Financial expenses	(18.5)	(18.1)	(66.2)	(54.2)
Income (loss) before income taxes	**(403.3)**	**55.0**	**(352.5)**	**151.4**
Income Taxes	**115.5**	**(20.3)**	**95.3**	**(60.9)**
Current income taxes	(1.9)	(0.6)	(13.4)	(1.5)
Deferred income taxes	117.4	(19.7)	108.7	(59.4)
Net income (loss)	**(287.8)**	**34.7**	**(257.2)**	**90.5**

* Selling Expenses also include the amount related to "impairment loss," which is presented separately in the income statement.

ATTACHMENT III - BeOnline/SaaS Income Statement

Income Statement (in R$ million)	3Q25	3Q26	9M25	9M26
NET REVENUE	**104.0**	**100.9**	**313.6**	**300.9**
Cost of Services	(74.5)	(78.5)	(219.1)	(224.3)
GROSS PROFIT	**29.5**	**22.4**	**94.5**	**76.6**
Operating income (expenses)	**(460.2)**	**(19.1)**	**(522.6)**	**(69.0)**
Selling expenses	(20.6)	(15.7)	(61.3)	(53.4)
General and administrative expenses	(23.8)	(2.8)	(45.7)	(15.1)
Other operating income (expenses), net	(415.9)	(0.6)	(415.6)	(0.4)
Income before financial results and income taxes	**(430.7)**	**3.3**	**(428.2)**	**7.6**
Depreciation and amortization	**23.1**	**20.0**	**66.7**	**61.5**
EBITDA	**(407.6)**	**23.3**	**(361.4)**	**69.2**

* Selling Expenses also include the amount related to “impairment loss,” which is presented separately in the income statement.

ATTACHMENT IV – Adjusted Commerce Income Statement

Income Statement (in R$ million)	3Q25	3Q26	9M25	9M26
NET REVENUE	**283.4**	**280.0**	**793.5**	**818.0**
Cost of Services	(130.5)	(113.0)	(365.8)	(343.1)
GROSS PROFIT	**152.9**	**167.0**	**427.6**	**474.9**
Operating income (expenses)	**(121.0)**	**(109.3)**	**(331.1)**	**(310.1)**
Selling expenses	(67.9)	(54.5)	(170.0)	(159.1)
General and administrative expenses	(52.6)	(48.2)	(159.0)	(143.9)
Other operating income (expenses), net	(0.5)	(6.6)	(2.1)	(7.1)
Income before financial results and income taxes	**31.9**	**57.7**	**96.6**	**164.7**
Depreciation and amortization	**14.2**	**14.7**	**40.6**	**45.3**
EBITDA	**46.1**	**72.5**	**137.2**	**210.1**

* Selling Expenses also include the amount related to "impairment loss," which is presented separately in the income statement.

// ATTACHMENT V - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R$ million)	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
ASSETS	**12/31/2025**	**03/31/2026**	**06/30/2026**	**09/30/2026**
Current Assets				
Cash and cash equivalents	371.9	288.6	314.5	333.3
Restricted cash	92.7	85.2	90.1	113.5
Accounts receivable	797.6	810.8	804.8	832.3
Taxes recoverable	4.0	4.5	9.4	10.9
Income tax and social contribution to be recovered	14.7	7.1	1.7	3.2
Derivatives	0.1	0.0	0.0	0.0
Other assets	43.9	41.1	40.9	45.1
Assets held for sale and discontinued operations	-	-	-	-
Total current assets	**1,324.9**	**1,237.3**	**1,261.4**	**1,338.3**
Non-current assets				
Marketable Securities	13.5	13.4	13.3	13.6
Restricted cash	0.0	0.0	0.0	0.0
Judicial deposits	0.3	0.0	0.0	2.5
Other assets	23.1	23.1	25.0	23.2
Deferred income taxes	287.2	269.7	241.0	230.8
Investments	0.0	0.0	0.0	0.0
Property and equipment	76.4	69.3	72.3	73.5
Right of Use Assets	64.5	60.2	60.9	72.4
Intangible assets	1,848.6	1,846.9	1,853.9	1,860.8
Total non-current assets	**2,313.5**	**2,282.6**	**2,266.4**	**2,276.8**
Total assets	**3,638.4**	**3,519.9**	**3,527.8**	**3,615.0**

// ATTACHMENT VI - Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet (R$ million)	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Liabilities and Equity	**12/31/2025**	**03/31/2026**	**06/30/2026**	**09/30/2026**
Current liabilities				
Suppliers	41.1	40.1	50.4	47.1
Loans and financing	0.0	0.0	0.0	0.0
Lease liability	18.8	18.8	19.4	20.0
Salaries and related charges	115.2	138.5	109.7	127.4
Income tax and social contribution payable	0.1	0.2	0.1	0.1
Other taxes payable	15.9	11.5	11.2	11.7
Deferred revenue	120.2	118.3	118.9	116.6
Payables to clients	687.4	685.2	697.6	754.3
Interest on shareholders' equity and dividends payable	0.0	0.0	0.0	0.0
Taxes in installments	3.5	3.6	3.6	3.7
Derivative financial instruments	0.0	2.9	3.2	2.2
Accounts payable to former shareholders	18.3	27.2	19.8	28.4
Other liabilities	34.1	42.8	36.6	37.3
Current Liabilities Held for Sale	-	-	-	-
Total current liabilities	**1,054.5**	**1,089.1**	**1,070.4**	**1,148.8**
Non-current Liabilities				
Suppliers	0.0	1.5	0.8	0.0
Loans and financing	0.0	0.0	0.0	0.0
Services to be Rendered	1.5	1.8	-	1.8
Provision for legal proceedings	3.0	2.5	2.1	2.4
Accounts payable to former shareholders	27.5	13.2	11.7	2.2
Lease liability	56.7	52.4	52.6	63.5
Taxes in installments	9.5	8.8	8.1	7.3
Deferred income tax and social contribution	7.6	7.4	-	9.8
Other liabilities	10.0	-	-	-
Total non-current liabilities	**116.0**	**87.7**	**75.3**	**87.1**
EQUITY				
Share Capital	2,469.9	2,329.9	2,329.9	2,329.9
Shares held in Treasury	(67.0)	(75.6)	(75.6)	(17.1)
Treasury shares canceled	0.0	0.0	0.0	0.0
Capital reserves	33.1	37.4	42.3	(31.2)
Earning reserves	31.9	31.9	31.9	8.4
Asset valuation adjustment	0.0	(1.9)	(2.1)	(1.5)
Net income for the period	0.0	21.5	55.8	90.5
Total EQUITY	**2,467.9**	**2,343.1**	**2,382.1**	**2,379.1**
Total liabilities and equity	**3,638.4**	**3,519.9**	**3,527.8**	**3,615.0**

// ATTACHMENT VII - Cash Flow

Cash Flow	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	**(403,339.0)**	**54,970.0**	**(352,537.0)**	**151,398.0**
Non-cash items	**465,792.0**	**33,198.8**	**558,218.0**	**121,642.0**
Changes in working capital	**40,432.0**	**8,232.0**	**42,796.0**	**19,212.0**
Net cash provided by operating activities	**102,885.0**	**96,400.8**	**248,477.0**	**292,252.0**
Net cash provided by investing activities				
Purchase of property and equipment	(11,560.0)	(5,691.0)	(24,308.0)	(15,282.0)
Accounts payable for acquisition of equity interest	0.0	-2,891.0	(222,650.0)	(35,635.0)
Restricted Financial Application	0.0	581.0	(1,255.0)	332.0
Acquisition and development of intangible assets	(20,816.0)	(28,303.0)	(63,016.0)	(77,324.0)
Net cash provided by investment activities	**(32,376.0)**	**(36,304.0)**	**(311,229.0)**	**(127,909.0)**
Net cash provided by financing activities				
Capital Contribution / Proceed from the Exercise of SOP	812.0	-	7,171.0	-
Lease Liabilities	(6,640.0)	(6,536.0)	(18,857.0)	(19,558.0)
Loans and Financing Paid	0.0	0.0	(2.0)	-
Interest and Foreign Exchange Variation Paid	0.0	0.0	0.0	0.0
Dividends paid and capital reduction	(28,600.0)	(23,400.0)	(28,600.0)	(163,399.0)
Treasury Shares	(4,058.0)	(11,390.0)	(35,028.0)	(20,051.0)
Net cash provided by financing activities	**(38,486.0)**	**(41,326.0)**	**(75,316.0)**	**(203,008.0)**
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	**32,023.0**	**18,770.7**	**(138,068.0)**	**(38,665.0)**
Cash and cash equivalents at beginning of the period	277,287.0	314,495.0	447,378.0	371,931.0
Cash and cash equivalents at end of the period	309,310.0	333,265.0	309,310.0	333,265.0
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	**32,023.0**	**18,770.0**	**(138,068.0)**	**(38,666.0)**

Glossary

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

AI: Abbreviation for Artificial Intelligence.

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

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

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

AVP: Abbreviation for Present Value Adjustment.

Bacen: Abbreviation for the Central Bank of Brazil.

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

Bookings: The addition of new clients.

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

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

CAPEX: Resources invested in the development, expansion, or acquisition of an asset.

CDP (Customer Data Platform): A platform that centralizes, organizes, and unifies customer data from different channels and systems, allowing for a single view of the consumer and supporting personalization, automation, and data-driven decision-making.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Headcount: The number of people working in an organization.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

R&D: Abbreviation for Research and Development.

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

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

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

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

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

Workflow: A structured sequence of steps, tasks, and rules that organize and automate the execution of an operational process within a system.

WOZ: An autonomous agent developed by Octadesk for customer service, automating responses, transcribing audio, and resolving demands instantly to reduce wait times.

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

lwsa
(B3: LWSA3)

Check out the other 3Q26 documents
On the website: https://ri.lwsa.tech/

Further information:
Click here to contact the Investor Relations team
Click here to join the LWSA Mailing List

Thank you!
LWSA Team.