



São Paulo, 09 de novembro de 2023: Locaweb Serviços de Internet S.A. (B3: LWSA3) informa aos seus acionistas e demais participantes do mercado os resultados do 3T23

Destaques

Expansão da margem EBITDA das empresas adquiridas, atingindo 2,8% no 3T23

Receita Líquida de **R\$ 330,1** milhões no 3T23, crescimento de **8,9%** vs 3T22 e de **5,2%** na comparação com o trimestre imediatamente anterior (2T23). No 9M23 o crescimento foi de **13,5%**

Commerce atingiu **R\$ 224,1** milhões de Receita Líquida, crescimento de **14,1%** vs 3T22. Na comparação com o último trimestre (2T23), o crescimento foi de **7,3%**

Base de assinantes de plataforma cresceu **19,3%**, passando de **151,0 mil** assinantes no 3T22 para **180,2 mil** no 3T23, contribuindo para o crescimento de **18,8%** na Receita Líquida de Assinaturas de Plataforma vs 3T22

GMV do Ecossistema, apresentou crescimento de **15,3%** vs 3T22 e **8,9%** vs 2T23, enquanto o **GMV de Loja Própria** cresceu **22,5%** vs 3T22 e **10,2%** vs o 2T23

A Receita Líquida das empresas adquiridas cresceu **21,5%** no 3T23 e operação Orgânica de Commerce cresceu **7,1%** vs 3T22, resultado da forte base de comparação, em especial no segmento de pagamentos, que cresceu 95% no 3T22

EBITDA Ajustado apresentou crescimento de **9,9%** no 3T23 vs 3T22. Nos 9 primeiros meses de 2023, o crescimento foi de **30,7%**, atingindo **R\$ 158,2 milhões**

Lucro Líquido Ajustado de **R\$ 24,5 milhões** no 3T23

Diluição do Capex pela Receita Líquida, passando de 8,5% no 3T22 para **7,3%** no 3T23

Teleconferência de Resultados
(tradução simultânea)

10/11/2023 às 10h (horário de Brasília)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_7tUS2BiZQZ2cZ2ZofeM20Q



// Comentários da Administração

O terceiro trimestre de 2023 foi ainda marcado por um cenário macroeconômico desafiador para e-commerce no Brasil, conforme apontam indicadores de mercado (por exemplo o ICVA da Cielo). Mesmo assim, o segmento de Commerce da Companhia apresentou crescimento de 7,3% vs o trimestre imediatamente anterior (2T23), o que representa uma aceleração do crescimento QoQ, que foi de 4,9% no 2T23 vs 1T23.

Com relação ao crescimento da operação na comparação com o 3T22, a Companhia cresceu 8,9% enquanto o segmento de Commerce cresceu 14% no trimestre. Vale destacar que a base comparativa nesse trimestre é mais forte, uma vez que no 3T22 a Receita Líquida cresceu 45% no grupo e a operação de Commerce 87% na comparação com o mesmo período de 2021.

Essa base comparativa mais forte, impactou o ritmo de crescimento do segmento de Commerce na comparação com o mesmo período do ano passado, em especial a unidade de pagamentos, que havia crescido 95% no 3T22, quando aceleramos, principalmente, a penetração em produtos de todo o ecossistema.

Com relação à rentabilidade das empresas adquiridas, continuamos com o nosso processo de rentabilização das operações superando o breakeven point, resultado da estratégia de controle de custos e headcount da Companhia bem como do desempenho operacional dessas empresas. Dentre as adquiridas, destacamos, mais uma vez, o ótimo trimestre de Bling e de Melhor Envio.

Somos uma empresa de alto crescimento e no 3T23 demos continuidade aos esforços mencionados no último trimestre que nos permitirão continuar crescendo ao longo dos próximos anos com expansão da nossa rentabilidade, sem depender de uma retomada da economia.

Neste trimestre continuamos nossa jornada de evolução de produtos e busca por novas avenidas de crescimento, o que se deu por meio de esforços de pricing, intensificação dos nossos esforços de cross-sell, aumento do mercado endereçável, principalmente com a Wake e iniciamos de uma forma controlada nossa estratégia de expansão internacional com o Bling no México. Além disso continuamos mapeando o mercado em busca de oportunidades para crescimento inorgânico.

Exemplo de oportunidades em pricing é a reprecificação das nossas integrações de marketplaces em diferentes canais da Companhia para melhor monetizar todo o GMV do nosso Ecossistema, que representa uma parcela importante do GMV do mercado brasileiro. Esse movimento já começa a trazer alguns resultados no 4T23 e abre caminho para um bom crescimento em 2024.

Sobre a incursão do Bling no México, destacamos que graças ao modelo da plataforma do Bling, baseado em nuvem e totalmente self-service, realizamos poucas adaptações no produto para que ele ficasse pronto para iniciar sua jornada em solo mexicano. Além das adequações ao idioma, foram necessárias adequações à tributação local. Destacamos que o Bling é um grande integrador de marketplaces no Brasil e a estratégia de lançá-lo no México é de seguir essa mesma trajetória.

Já na Wake, continuamos com bom ritmo de aquisição de novos clientes, cujos contratos estão em fase de implementação e começam a receber no quarto trimestre e no início de 2024, quando de fato vão começar



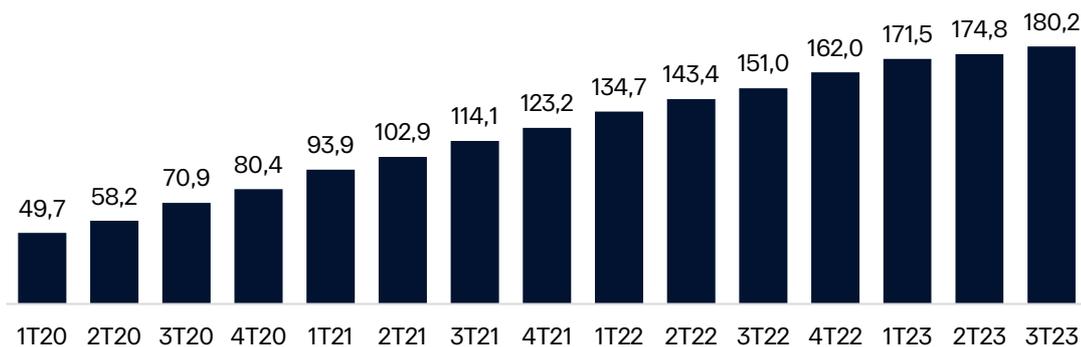
a impactar a receita. É importante destacar que atualmente a Wake já roda com aproximadamente 1.000 clientes.

Na Squid, tivemos o melhor trimestre do ano em termos de receita, no entanto, ainda estamos sujeitos ao volume total do mercado publicitário no Brasil, que dado o cenário macroeconômico, está mais conservador. Além disso, estamos ajustando o modelo organizacional e comercial da Squid visando otimizar a rentabilidade da operação.

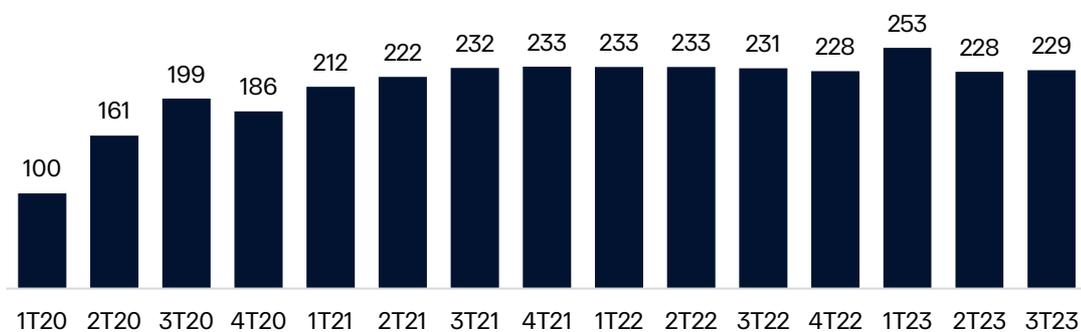
Para finalizar, no segmento de BeOnline / SaaS, após um ano passando por um processo ativo de rentabilização (com descontinuidade de algumas operações menos rentáveis), mas que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), começou a ganhar tração reduzindo a queda de receita na comparação anual para -0,6% e na comparação com o 2T23 já cresce de 1,1%.

// Desempenho Operacional

Encerramos o 3T23 com uma base de 180,2 mil assinantes pagantes de e-commerce, um crescimento de 19,3% no 3T23 vs 3T22.



E considerando a mesma base proforma a partir do 1T20, notamos uma manutenção no ritmo de adição de novos assinantes de e-commerce no trimestre quando comparado aos trimestres anteriores. O gráfico abaixo, em base 100 no 1T20, apresenta a evolução da adição de clientes por trimestre:

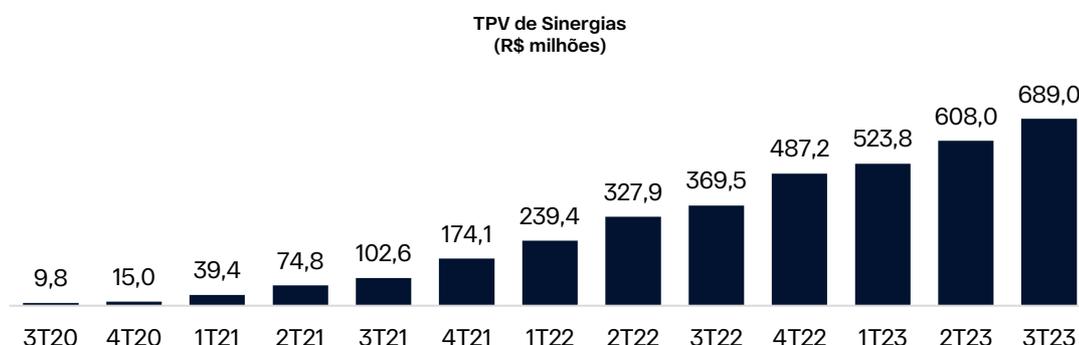


O GMV transitado pelo ecossistema da LWSA, ou seja, o GMV de Plataforma e o GMV transacionado em marketplaces pelas nossas operações de ERP e integradores de marketplace atingiram o volume de **R\$ 15,0 bilhões** no 3T23, volume **15,3%** superior ao 3T22 e **8,9%** vs o trimestre imediatamente anterior (2T23).



É importante destacar que no 3T23, notamos o crescimento de **22,5%** vs 3T22 e **10,2%** na comparação com o 2T23 das vendas em **lojas próprias** dos nossos clientes, que é o canal mais rentável para a Companhia. O maior crescimento das vendas em lojas próprias deve-se ao ecossistema LWSA, que propicia ao lojista a realização de esforços em outras mídias por conta própria utilizando as ferramentas disponíveis no painel de controle (exemplo: integração com o Google PMax, e-mail marketing, integração com redes sociais como WhatsApp, Instagram e Facebook), tudo isso apoiado pelo nosso ecossistema de e-learning, que tem como objetivo dar maior poder sobre os esforços de marketing para o lojista.

O TPV da operação de pagamentos apresentou crescimento de **34,6%** no 3T23 vs 3T22, atingindo **R\$ 1,7 bi** no período, resultado do crescimento mais acelerado de vendas em lojas próprias dos nossos clientes, bem como da aceleração da captura de sinergias entre as empresas adquiridas com a nossa solução de pagamentos, conforme gráfico abaixo:



Já no nosso ERP, observamos um crescimento de **34,2%** no GMV das Notas Fiscais (online e offline) no 3T23, atingindo **R\$ 35,8 bilhões** no trimestre.

O número de Etiquetas emitidas pela nossa operação de logística apresentou crescimento de **1,9%** no 3T23 quando comparado com o mesmo período no anterior. Como essa operação possui atuação preponderante, ainda que em redução, junto a clientes fora do ecossistema LWSA, o seu crescimento está mais relacionado ao mercado de e-commerce como um todo. Com relação a receita líquida da operação de logística, notamos um crescimento de **28,0%** no 3T23, resultado das estratégias de pricing e cross-selling da Companhia.

// Mudança da marca corporativa para LWSA

Desde a abertura de capital em 2020 e com as diversas aquisições, a Locaweb passou a crescer como um ecossistema de marcas cada vez mais integradas. A partir deste momento foi importante evoluirmos nossa marca corporativa para englobar todas as empresas que estavam chegando e a Locaweb Company surgiu neste momento de muitas mudanças.

Com a visão de se fortalecer como um ecossistema, aproximar todas as estratégias de produto e trabalhar cada vez mais toda a jornada do cliente dentro das nossas plataformas, entendemos que a marca Locaweb deveria continuar a ser explorada e fortalecida apenas pelo produto que deu origem ao grupo, e que o ecossistema precisava de uma nova marca que pudesse representar todas as soluções das nossas 5 verticais: Be Online, Serviços Financeiros, Commerce PME, Gestão e Commerce Enterprise. Com isso, a partir de hoje, passamos a nos apresentar como LWSA, refletindo o mesmo nome que leva nosso ticker na B3.



A marca Locaweb será explorada exclusivamente para os produtos BeOnline / SaaS, ou seja, produtos como hospedagem, domínio, e-mail, etc.

Todas as marcas do grupo passarão a ser endossadas pela nova marca corporativa.

// Resumo dos Indicadores

// Consolidado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Receita Operacional Líquida	330,1	303,1	8,9%	945,5	832,9	13,5%
Lucro Bruto	145,0	138,4	4,8%	432,1	377,2	14,6%
Margem Bruta (%)	43,9%	45,7%	-1,7 p.p.	45,7%	45,3%	0,4 p.p.
EBITDA	44,9	29,9	50,3%	142,4	103,7	37,3%
Margem EBITDA (%)	13,6%	9,9%	3,8 p.p.	15,1%	12,4%	2,6 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,4%	16,2%	0,1 p.p.	16,7%	14,5%	2,2 p.p.
Lucro Líquido	3,9	(7,3)	153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
Lucro Líquido Ajustado ²	24,5	32,6	-24,9%	90,2	100,6	-10,3%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	7,4%	10,7%	-3,3 p.p.	9,5%	12,1%	-2,5 p.p.
Capex	24,0	25,8	-7,1%	74,8	74,0	1,2%
Capex sobre Receita Líquida	7,3%	8,5%	-1,3 p.p.	7,9%	8,9%	-1,0 p.p.
Geração de Caixa ³	30,1	23,4	28,7%	83,4	47,2	76,9%
Conversão de Caixa (%) ³	55,6%	47,5%	8,1 p.p.	52,7%	38,9%	13,8 p.p.
Dívida Líquida (Caixa)	(1.106,9)	(1.420,4)	-22,1%	(1.106,9)	(1.420,4)	-22,1%

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

² O Lucro Líquido Ajustado é calculado a partir do Lucro (prejuízo) líquido, excluindo: (i) despesas de plano de opção de compra de ações; (ii) despesas de amortização de intangíveis decorrentes das aquisições de empresas; (iii) ajustes relacionados ao CPC 06 (refere-se à soma das despesas financeiras com juros devido à atualização do passivo de arrendamento e da despesa de depreciação do ativo de direito de uso menos os pagamentos do passivo de arrendamento realizados); (iv) marcação a mercado de instrumentos financeiros derivativos; (v) IR e CS diferidos; (vi) despesas extraordinárias relacionadas ao IPO e ao Follow-on; e (vii) Ajuste a Valor Justo relacionado ao Earnout das aquisições.

³ Geração de Caixa é medido pelo "EBITDA Ajustado - Capex" e Conversão de Caixa é composto pela divisão do "EBITDA Ajustado - Capex" pelo "EBITDA Ajustado".



// Commerce

(R\$ milhões)

Commerce	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
GMV do Ecossistema	14.989,1	13.002,1	15,3%	42.021,1	36.164,2	16,2%
GMV de Plataforma	2.684,1	2.687,9	-0,1%	8.072,5	7.712,5	4,7%
GMV de Notas Fiscais ERP (R\$ bi)	35,8	26,6	34,2%	98,9	73,4	34,6%
TPV	1.714,3	1.273,3	34,6%	4.750,5	3.418,9	38,9%
Assinantes de Plataforma (mil)	180,2	151,0	19,3%	180,2	151,0	19,3%
Etiquetas emitidas - logística (milhares)	5.335	5.236	1,9%	15.711	15.100	4,0%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	243,9	215,9	13,0%	691,5	564,3	22,5%
Receita Operacional Líquida (ROL)	224,1	196,4	14,1%	631,8	512,8	23,2%
ROL de Assinaturas de Plataforma	92,8	78,1	18,8%	271,0	211,6	28,1%
ROL de Ecossistema	131,2	118,2	11,0%	360,8	301,2	19,8%
Lucro Bruto	110,6	102,3	8,2%	324,8	269,2	20,6%
Margem Bruta (%)	49,4%	52,1%	-2,7 p.p.	51,4%	52,5%	-1,1 p.p.
EBITDA	33,9	23,5	44,2%	87,4	57,7	51,5%
Margem EBITDA (%)	15,1%	12,0%	3,2 p.p.	13,8%	11,3%	2,6 p.p.
EBITDA Ajustado	34,8	26,5	31,1%	90,0	62,2	44,6%
Margem EBITDA Ajustada (%)	15,5%	13,5%	2,0 p.p.	14,2%	12,1%	2,1 p.p.

// BeOnline / SaaS

(R\$ milhões)

BeOnline / SaaS	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Clientes EoP - BeOnline / SaaS	405,3	397,7	1,9%	405,3	397,7	1,9%
Receita Bruta, Líq. Abatimentos	115,7	117,6	-1,6%	342,2	350,8	-2,5%
Receita Operacional Líquida	106,0	106,7	-0,6%	313,7	320,2	-2,0%
Lucro Bruto	34,4	36,1	-4,7%	107,4	108,0	-0,6%
Margem Bruta (%)	32,4%	33,8%	-1,4 p.p.	34,2%	33,7%	0,5 p.p.
EBITDA	11,0	6,4	73,2%	54,9	46,0	19,5%
Margem EBITDA (%)	10,4%	6,0%	4,4 p.p.	17,5%	14,4%	3,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	19,3	22,7	-14,9%	68,3	58,9	15,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	18,2%	21,2%	-3,0 p.p.	21,8%	18,4%	3,4 p.p.

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



// Desempenho Financeiro

// Receita Operacional Líquida¹

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	224,1	196,4	14,1%	631,8	512,8	23,2%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>67,9%</i>	<i>64,8%</i>	<i>3,1 p.p.</i>	<i>66,8%</i>	<i>61,6%</i>	<i>5,3 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	106,0	106,7	-0,6%	313,7	320,2	-2,0%
<i>Participação do segmento sobre o consolidado</i>	<i>32,1%</i>	<i>35,2%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>33,2%</i>	<i>38,4%</i>	<i>-5,3 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida - Consolidado	330,1	303,1	8,9%	945,5	832,9	13,5%

A Receita Líquida da LWSA totalizou R\$ 330,1 milhões no 3T23, um aumento de 8,9% em relação ao 3T22. Nos 9M23, o crescimento foi de 13,5% atingindo R\$ 945,5 milhões. Conforme nota explicativa abaixo, houve uma reclassificação da Receita Líquida no segmento de Commerce, que impactou a Receita Líquida Consolidada em aproximadamente 0,3% nos últimos trimestres.

No segmento de Commerce, a Receita Operacional Líquida no 3T23 apresentou crescimento de 14,1%, passando de R\$ 196,4 milhões no 3T22 para R\$ 224,1 milhões no 3T23. A participação do segmento de Commerce passou de 64,8% no 3T22 para 67,9% no 3T23.

O crescimento apresentado é resultado do aumento das duas fontes de receita do segmento de Commerce, a Receita de Assinatura de Plataforma, que cresceu 18,8% no 3T23, em decorrência do crescimento da base de assinantes da Companhia, e a Receita de Ecossistema, que apresentou crescimento de 11,0% no trimestre em comparação com o 2T22, resultado do cenário macroeconômico para varejo mais desafiador e da base comparativa mais forte no segmento de pagamentos, que cresceu 95% no 3T22, conforme apresentado na mensagem da Administração. O destaque positivo da Receita de Ecossistema veio do ótimo desempenho da operação de logística no trimestre, que cresceu 28% vs 3T22.

Se considerarmos as cinco maiores empresas adquiridas, que juntas representam cerca de 85% do total da receita líquida das aquisições, o crescimento no 3T23 foi de 20,0%.

No segmento de BeOnline / SaaS, após um ano passando por um processo ativo de rentabilização (com descontinuidade de algumas operações menos rentáveis), mas que naturalmente trouxe redução de sua Receita Líquida YoY (e consequentemente afetou o crescimento do grupo quando comparado ao ano anterior), começou a ganhar tração reduzindo a queda de receita na comparação anual para -0,6% e na comparação com o 2T23 já cresce de 1,1%.

¹ Houve reclassificação de Receita Líquida referente ao ajuste na receita de planos anuais que foram reconhecidos fora do regime de competência, que impactou em cerca de 0,3% a Receita Líquida Consolidada nos últimos trimestres. A reconciliação está disponível nos anexos do presente relatório.



// Custos e Despesas Operacionais

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Custo dos serviços prestados	185,1	164,7	12,4%	513,3	455,7	12,6%
% Receita Operacional Líquida	56,1%	54,3%	1,7 p.p.	54,3%	54,7%	-0,4 p.p.
Despesas com vendas	68,6	65,5	4,6%	202,4	185,4	9,1%
% Receita Operacional Líquida	20,8%	21,6%	-0,8 p.p.	21,4%	22,3%	-0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	62,0	60,6	2,4%	184,6	164,3	12,3%
% Receita Operacional Líquida	18,8%	20,0%	-1,2 p.p.	19,5%	19,7%	-0,2 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,3)	8,8	-103,8%	(9,0)	(0,8)	1008,2%
% Receita Operacional Líquida	-0,1%	2,9%	-3,0 p.p.	-0,9%	-0,1%	-0,9 p.p.
Custos e Despesas Operacionais Totais	315,3	299,6	5,3%	891,4	804,7	10,8%
% Receita Operacional Líquida	95,5%	98,8%	-3,3 p.p.	94,3%	96,6%	-2,3 p.p.

Os custos e despesas operacionais totais da LWSA apresentaram crescimento de 5,3% no 3T23 quando comparado ao mesmo período no ano anterior. Nos primeiros nove meses do ano, o crescimento foi de 10,8%.

Custo dos serviços prestados

O custo dos serviços prestados no 3T23 foi de R\$ 185,1 milhões, um aumento de 12,4% na comparação entre os dois períodos, o que representou 56,1% da receita líquida no 3T23 e 54,3% no 3T22. Esse aumento dos custos dos serviços prestados superior ao crescimento da Receita Líquida está diretamente relacionado a um bônus extraordinário e não recorrente pago a fundadores de empresa adquirida e a um aumento nos custos observados no segmento de meios de pagamentos, que tendem a ser compensados pela operação por meio de repasse aos clientes e alavancagem operacional.

Despesas com vendas

As despesas com vendas, que compreendem as equipes de marketing e vendas, bem como os serviços contratados dessas mesmas naturezas, no 3T23 foram de R\$ 68,6 milhões apresentando um incremento de 4,6% quando comparado ao 3T22.

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

LWSA	3T23	2T23	3T22	3T23 vs 2T23	3T23 vs 3T22
Commerce					
Despesas com vendas	50,4	51,7	45,8	-2,4%	10,2%
% ROL	22,5%	24,8%	23,3%	-2,2 p.p.	-0,8 p.p.
BeOnline / SaaS					
Despesas com vendas	18,2	17,5	19,8	3,7%	-8,1%
% ROL	17,1%	16,7%	18,5%	0,4 p.p.	-1,4 p.p.
Consolidado					
Despesas com vendas	68,6	69,2	65,5	-0,9%	4,6%
% ROL	20,8%	22,1%	21,6%	-1,3 p.p.	-0,8 p.p.



Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas, que compreendem as equipes das áreas administrativas como finanças, RH, contabilidade e fiscal, despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas, bem como depreciação e amortização de ativos do IFRS 16 e de PPA, no 3T23 foi de R\$ 62,0 milhões e de R\$ 60,6 milhões em igual período de 2022, o que representou um aumento de 2,4%, resultado da estratégia de controle de custos e de headcount da Companhia, conforme explorado em trimestres anteriores.

// Lucro Bruto

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	110,6	102,3	8,2%	324,8	269,2	20,6%
Margem (%)	49,4%	52,1%	-2,7 p.p.	51,4%	52,5%	-1,1 p.p.
BeOnline / SaaS	34,4	36,1	-4,7%	107,4	108,0	-0,6%
Margem (%)	32,4%	33,8%	-1,4 p.p.	34,2%	33,7%	0,5 p.p.
Lucro Bruto	145,0	138,4	4,8%	432,1	377,2	14,6%
Margem (%)	43,9%	45,7%	-1,7 p.p.	45,7%	45,3%	0,4 p.p.

O Lucro Bruto consolidado apresentou aumento de 4,8% no 3T23 quando comparado ao 3T22, atingindo R\$ 145,0 milhões. No 9M23, o crescimento do Lucro Bruto foi de 14,6%, atingindo R\$ 432,1 milhões.

// EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Lucro (Prejuízo) Líquido	3,9	(7,3)	-153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	4,2	(1,6)	359,1%	84,5	(15,4)	-647,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	6,6	12,4	-46,5%	(1,8)	33,6	-105,3%
(+) Depreciação e Amortização	30,2	26,4	14,4%	88,3	75,5	17,0%
EBITDA	44,9	29,9	50,3%	142,4	103,7	37,3%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,7	6,0	-4,7%	12,0	10,9	10,1%
(+) Despesas de fusões e aquisições	3,4	4,1	-15,8%	3,9	6,1	-36,2%
(+) Ajustes Relacionados a Earnout	0,0	9,4	-100,0%	0,0	0,0	n/a
(+) Outros Ajustes	0,0	(0,2)	-100,0%	0,0	0,4	-100,0%
EBITDA Ajustado	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,4%	16,2%	0,1 p.p.	16,7%	14,5%	2,2 p.p.

Decorrente dos números apresentados anteriormente, o EBITDA Ajustado da LWSA no 3T23 foi de R\$ 54,1 milhões, montante 9,9% superior em relação ao 3T22, com a Margem EBITDA Ajustada apresentando leve expansão de 0,15 p.p. no mesmo período.

Nos 9 primeiros meses de 2023, o crescimento do EBITDA foi de 30,7% com expansão de 2,2 p.p. na margem EBITDA Ajustada vs o 9M22.

A despesa de fusões e aquisições no trimestre está diretamente relacionada a um bônus extraordinário e não recorrente pago a fundadores de empresa adquirida, tendo sido contabilizado em Custos Operacionais e, assim, impactando negativamente a Margem Bruta da Companhia.

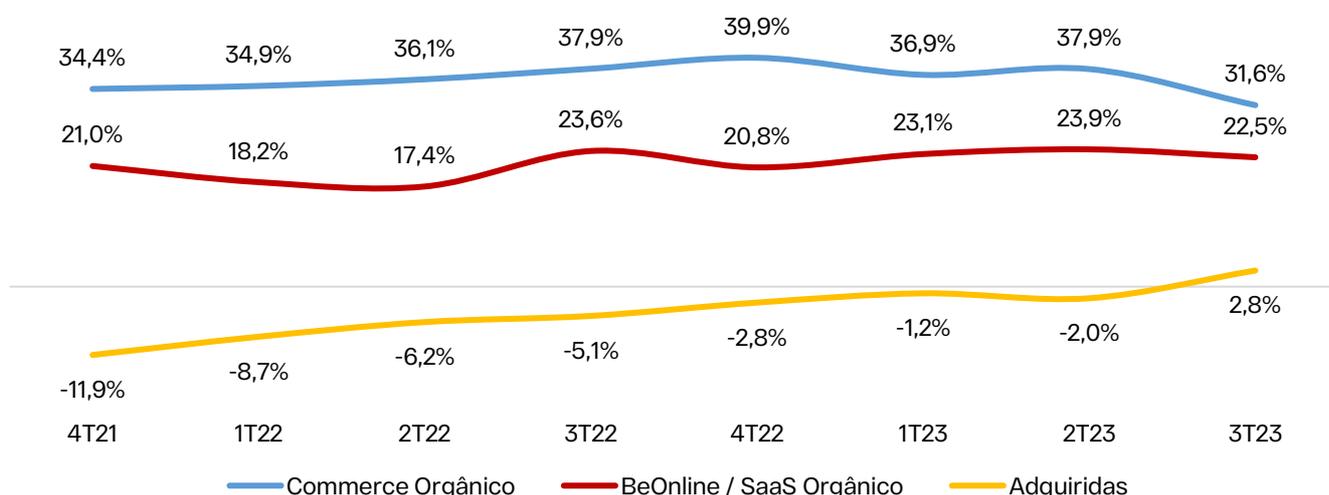


// Margem EBITDA Ajustada

A margem EBITDA das empresas adquiridas (linha amarela do gráfico abaixo) passou de -2,0% no 2T23 para 2,8% no 3T23, resultado principalmente do ótimo desempenho das operações de logística e ERP, bem como da estratégia de controle de custos da Companhia.

No segmento de Commerce Orgânico, como comentado nos calls de resultados dos últimos trimestres, a margem tende a navegar mais próxima de 34 a 35%, considerando oscilações sazonais e também efeitos do crescimento da Wake.

Já no segmento orgânico de BeOnline / SaaS, consolidamos a margem em um novo patamar, decorrente da descontinuidade de algumas operações menos rentáveis, o que também impactou o crescimento da Receita Líquida do segmento neste trimestre.



// Resultado Financeiro

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Receita Financeira	40,8	49,3	-17,4%	124,7	139,7	-10,7%
Despesas Financeiras	(45,0)	(47,7)	-5,7%	(209,2)	(124,2)	68,4%
Resultado Financeiro Líquido	(4,2)	1,6	-359,1%	(84,5)	15,4	-647,6%

O resultado financeiro líquido no 3T23 foi uma despesa de R\$ 4,2 milhões. Nas despesas financeiras, gostaríamos de destacar os pontos abaixo:

- (i) Remensuração do valor justo dos Earnouts, que totalizam R\$ 22,2 milhões no 3T23;
- (ii) A despesa de R\$ 14,7 milhões decorrente da antecipação de recebíveis na operação de pagamentos, modalidade escolhida pela Companhia para o financiamento do capital de giro necessário nas operações de pagamentos. O referido valor em percentual do TPV passou de 1,22% no 3T22 para **0,86%** no 3T23.



// Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Lucro Líquido	3,9	(7,3)	153,3%	(28,6)	10,1	383,8%
(+) Plano de opção de compra de ações e Plano de Ações Restritas	5,7	6,0	-4,7%	12,0	10,9	10,1%
(+) Amortização de intangíveis PPA	9,9	9,8	1,0%	29,9	28,8	3,9%
(+) Ajuste de Earnout de Aquisições	22,2	33,4	-33,7%	146,6	69,2	111,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	(17,4)	(8,3)	109,8%	(70,5)	(17,9)	293,0%
(+) Ajuste relacionado ao CPC 06	0,2	(1,6)	113,5%	0,9	(1,0)	-184,3%
Lucro Líquido Ajustado	24,5	32,6	-24,9%	90,2	100,6	-10,3%
Margem Lucro Líquido Ajustado (%)	7,4%	10,7%	-3,3 p.p.	9,5%	12,1%	-2,5 p.p.

Com base nos números apresentados anteriormente, o Lucro Líquido Ajustado da LWSA no 3T23 foi de R\$ 24,5 milhões. No 9M23, o Lucro Líquido Ajustado foi de R\$ 90,2 milhões.

// Endividamento / Posição de caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
(+) Empréstimos e financiamentos	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	11,2
(-) Saldo de Derivativos (Swap cambial) ¹	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(2,7)
Dívida Bruta Bancária	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	8,5
(-) Caixa e Equivalente de Caixa ²	(1.107,0)	(1.060,1)	(1.426,2)	(1.448,2)	(1.420,9)	(1.438,3)
Dívida (Caixa) Líquida (ex passivo de arrendamento)	(1.106,9)	(1.059,9)	(1.425,9)	(1.447,8)	(1.420,4)	(1.429,8)
(+) Passivo de arrendamento ³	70,0	73,2	75,3	76,9	79,3	81,9
Dívida (Caixa) Líquida	(1.037,0)	(986,7)	(1.350,6)	(1.370,9)	(1.341,2)	(1.347,9)
(-) Earnouts	635,2	626,2	850,6	855,4	841,8	811,8
Dívida (Caixa) Líquida de Earnouts	(401,7)	(360,6)	(500,1)	(515,5)	(499,4)	(536,0)

¹ Saldo de Instrumentos Financeiros Derivativos no Balanço Patrimonial

² Considera o caixa restrito do curto e longo prazo decorrentes de garantias oferecidas em captações financeiras

³ Passivo de arrendamento mercantil refere-se à adoção do CPC 06(R2)/IFRS 16 a partir de 1º de janeiro de 2019

Com os recursos obtidos em fevereiro de 2021 na oferta subsequente de ações (Follow-on), e as saídas decorrentes do pagamento de parte do preço das aquisições de empresas ao longo de 2021, 2022 e 2023 a Companhia apresentou um saldo líquido de caixa de R\$ 1.106,9 milhões no 3T23. Excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16, o saldo líquido de caixa é de R\$ 1.037,0 milhões.

Destaca-se ainda os potenciais earnouts a pagar decorrentes das aquisições, que totalizam R\$ 635,2 milhões.



// Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
Resultado antes do IR e CS	9,1	6,3	44,0%	(30,4)	46,3	-165,8%
Itens que não afetam caixa	58,2	67,4	-13,7%	251,3	159,5	57,5%
Varição no Capital de Giro	22,0	9,5	-130,7%	(59,2)	(63,0)	6,1%
Caixa Líquido das Atividades Operacionais (A)	89,3	83,3	7,3%	161,7	142,7	13,3%
Capex - Imobilizado	(3,8)	(11,3)	-66,1%	(20,2)	(33,0)	-38,8%
Capex - Desenvolvimento	(20,2)	(14,5)	39,0%	(54,6)	(41,0)	33,4%
Fluxo de Caixa Livre - Após Capex	65,3	57,4	13,7%	86,8	68,8	26,2%
Aquisição	(12,9)	(49,1)	-73,7%	(366,6)	(189,4)	93,6%
Outros Investimentos	(0,7)	(13,3)	-94,4%	(4,5)	(11,6)	-61,2%
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos (B)	(37,6)	(88,2)	-57,3%	(445,9)	(274,9)	62,2%
Integralização de Capital	0,0	0,0	-100,0%	3,5	4,0	-12,4%
Empréstimos e financiamentos	(0,1)	(8,1)	-99,4%	(0,4)	(20,7)	-98,3%
Arrendamentos Mercantis	(4,5)	(4,4)	2,2%	(13,5)	(12,9)	4,4%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	0,0	0,0	n/a	(30,8)	0,0	n/a
Outros	0,0	0,0	n/a	(15,8)	(1,7)	821,2%
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento (C)	(4,5)	(12,5)	-63,7%	(56,9)	(31,3)	81,9%
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa (A + B + C)	47,1	(17,4)	-371,5%	(341,2)	(163,5)	108,7%

O caixa líquido proveniente das atividades operacionais totalizou R\$ 89,3 milhões no 3T23 vs R\$ 83,3 milhões no 3T22. Essa melhora do caixa líquido das atividades operacionais está relacionada ao melhor desempenho operacional da Companhia no trimestre.

A saída de caixa "Aquisição" de R\$ 12,9 milhões no 3T23 refere-se ao pagamento de parte de earnouts de empresas adquiridas após o IPO.

// Geração de Caixa (EBITDA Ajustado – Capex)

(R\$ milhões)

LWSA	3T23	3T22	vs 3T22	9M23	9M22	vs 9M22
EBITDA Ajustado	54,1	49,2	9,9%	158,2	121,1	30,7%
Capex	24,0	25,8	-7,1%	74,8	74,0	1,2%
Geração de Caixa (R\$ mln)	30,1	23,4	28,7%	83,4	47,2	76,9%
Conversão de Caixa (%)	55,6%	47,5%	8 p.p.	52,7%	38,9%	14 p.p.
Capex sobre Receita Líquida	7,3%	8,5%	-1 p.p.	7,9%	8,9%	-1 p.p.

A geração de caixa da Companhia, medida pelo EBITDA Ajustado menos o Capex, cresceu 28,7% no 3T23. O Capex total apresentou queda de 7,3% vs 3T22 e está em linha com o 1T23 e 2T23.

Destaca-se ainda a diluição do Capex, que tem crescido em ritmo inferior ao crescimento da Receita Líquida.



// ANEXO I – Ajustes nos ITRs Consolidados e de Commerce em 2022 e 2023

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA Custo dos serviços prestados	(0,8)	(0,6)	(1,2)	(0,4)	(1,2)	(0,2)
LUCRO BRUTO						
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS Com vendas Gerais e administrativas Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas						
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
RESULTADO FINANCEIRO Receitas financeiras Despesas financeiras						
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL Correntes Diferidos	-	1,0	0,3	0,3	0,4	0,1
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(0,8)	0,4	(0,9)	(0,1)	(0,8)	(0,1)



// ANEXO II – DRE

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO - CONSOLIDADO (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	303,1	330,1	832,9	945,5
Custo dos serviços prestados	(164,7)	(185,1)	(455,7)	(513,3)
LUCRO BRUTO	138,4	145,0	377,2	432,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(134,9)	(130,3)	(349,0)	(378,1)
Com vendas	(65,5)	(68,6)	(185,4)	(202,4)
Gerais e administrativas	(60,6)	(62,0)	(164,3)	(184,6)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(8,8)	0,3	0,8	9,0
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	3,5	14,8	28,2	54,1
RESULTADO FINANCEIRO	1,6	(4,2)	15,4	(84,5)
Receitas financeiras	49,3	40,8	139,7	124,7
Despesas financeiras	(47,7)	(45,0)	(124,2)	(209,2)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	5,2	10,5	43,6	(30,4)
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(12,4)	(6,6)	(33,6)	1,8
Correntes	(20,7)	(24,1)	(51,5)	(68,7)
Diferidos	8,3	17,4	17,9	70,5
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	(7,3)	3,9	10,1	(28,6)

* 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 (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	117,6	115,7	350,8	342,2
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(10,9)	(9,7)	(30,6)	(28,5)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	106,7	106,0	320,2	313,7
Custo dos serviços prestados	(70,6)	(71,7)	(212,2)	(206,3)
LUCRO BRUTO	36,1	34,4	108,0	107,4
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(48,4)	(43,8)	(117,4)	(113,6)
Com vendas	(19,8)	(18,2)	(57,7)	(51,8)
Gerais e administrativas	(19,8)	(26,1)	(60,5)	(68,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(8,8)	0,4	0,7	6,6
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(12,4)	(9,4)	(9,4)	(6,2)
Despesas de depreciação e amortização	18,7	20,5	55,4	61,1
EBITDA	6,4	11,0	46,0	54,9

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



// ANEXO IV – DRE Commerce

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO (em R\$ milhões)	3T22	3T23	9M22	9M23
RECEITA OPERACIONAL BRUTA, LÍQ. ABATIMENTOS	215,9	243,9	564,3	691,5
Impostos e Contr. s/ o Faturamento	(18,3)	(21,2)	(48,9)	(59,7)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	196,4	224,1	512,8	631,8
Custo dos serviços prestados	(94,1)	(113,4)	(243,6)	(307,0)
LUCRO BRUTO	102,3	110,6	269,2	324,8
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(86,4)	(86,4)	(231,6)	(264,5)
Com vendas	(45,8)	(50,4)	(127,8)	(150,6)
Gerais e administrativas	(40,7)	(35,9)	(103,9)	(116,2)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,1	(0,1)	0,1	2,4
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO, IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	15,9	24,2	37,6	60,3
Despesas de depreciação e amortização	7,7	9,7	20,1	27,2
EBITDA	23,5	33,9	57,7	87,4

* 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

	4T22	3T23
	31/12/2022	30/09/2023
ATIVO		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	1.448,2	1.107,0
Aplicação financeira restrita	-	-
Contas a receber	673,2	739,9
Impostos a recuperar	8,4	11,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	32,0	10,5
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Outros ativos	29,4	31,1
Total do ativo circulante	2.191,1	1.900,3
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	13,4	17,0
Aplicação financeira restrita		
Depósitos judiciais	1,1	0,5
Outros ativos	6,5	7,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	66,4	136,5
Investimentos	-	-
Imobilizado	96,5	87,4
Ativos de direito de uso	68,8	61,1
Intangível	2.282,5	2.285,4
Total do ativo não circulante	2.535,1	2.595,7
TOTAL DO ATIVO	4.726,3	4.496,0



// ANEXO V – Balanço Patrimonial Consolidado

	4T22	3T23
	31/12/2022	30/09/2023
<u>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		
Circulante		
Fornecedores	51,3	30,8
Empréstimos e financiamentos	0,4	0,1
Passivo de arrendamento	11,5	11,6
Pessoal, encargos e benefícios sociais	90,3	118,7
Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,0	-
Outros tributos a recolher	9,5	13,4
Serviços a prestar	84,6	95,2
Recebimentos a repassar	537,1	557,6
Juros sobre o capital próprio a pagar	7,2	0,0
Impostos parcelados	2,9	3,0
Instrumentos financeiros derivativos		0,9
Obrigações com aquisição de investimentos	311,9	458,8
Outros passivos	5,1	23,4
Total do passivo circulante	1.111,7	1.313,4
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	0,0	0,0
Serviços a Prestar	2,6	4,3
Provisão para demandas judiciais	3,7	4,6
Obrigações com aquisição de investimentos	543,5	176,5
Passivo de arrendamento	65,3	58,3
Impostos parcelados	16,0	14,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	3,1	2,3
Outros passivos	4,1	0,2
Total do passivo não circulante	638,4	261,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	2.934,2	2.937,7
Ações em Tesouraria	(47,5)	(63,2)
Reserva de capital	63,3	73,8
Reserva de lucros	26,1	2,5
Ajuste de avaliação patrimonial		(0,6)
Lucro (prejuízo) do período	-	(28,6)
Total do patrimônio líquido	2.976,2	2.921,5
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.726,3	4.496,0



// ANEXO VI – DFC

Fluxo de Caixa	3T22	3T23	9M22	9M23
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	6.342	9.133	46.259	(30.432)
Ajustes não caixa	67.380	58.182	159.523	251.273
Variações nos ativos e passivos:	9.534	22.000	(63.033)	(59.175)
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	83.256	89.315	142.749	161.666
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de bens para o imobilizado	(11.323)	(3.837)	(33.001)	(20.186)
Contas a pagar por aquisição de participação societária	(20.991)	(13.100)	(161.303)	(366.824)
Aplicação Financeira Restrita + Venda (compra de títulos e valores mobiliários)	(13.281)	(749)	(11.596)	(4.499)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	(28.062)	-	(28.062)	-
Aquisição e desenvolvimento de ativo intangível	(14.506)	(20.162)	(40.952)	(54.633)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	(88.163)	(37.836)	(274.914)	(445.943)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(12.459)	(4.524)	(31.304)	(56.938)
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(17.366)	46.955	(163.469)	(341.215)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.438.296	1.060.061	1.584.399	1.448.231
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.420.930	1.107.016	1.420.930	1.107.016
Aumento (redução) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(17.366)	46.955	(163.469)	(341.215)



São Paulo, November 09, 2023: Locaweb Serviços de Internet SA (B3: LWSA3) informs its shareholders and other market participants of the 3Q23 results

Highlight

Expansion of the acquired companies' EBITDA margin, reaching **2.8%** in 3Q23

Net Revenue of **R\$ 330.1** million in 3Q23, growth of **8.9%** vs 3Q22 and **5.2%** when compared to the immediately previous quarter (2Q23). In 9M23 the growth was **13,5%**

Commerce reached **R\$224.1** million in Net Revenue, growth of **14.1%** vs. 3Q22. In comparison with the last quarter (2Q23), growth was **7.3%**

Platform subscriber base grew **19.3%**, from **151.0 thousand** subscribers in 3Q22 to **180.2 thousand** in 3Q23, contributing to the growth of **18.8%** in Net Revenue from Platform Subscriptions vs 3Q22

GMV of ecosystem showed growth of **15.3%** vs 3Q22 and **8,9%** vs 2Q23, while our clients' Own Store GMV grew by **22.5%** vs 3Q22 and **10,2%** vs 2Q23.

The Net Revenue from acquired companies increased **21.5%** in 3Q23 and Organic Commerce operations grew **7.1%** vs 3Q22, due to the strong basis of comparison, especially in the payments segment, which grew 95% in 3Q22

Adjusted EBITDA grew by **9,9%** in 3Q23 vs 3Q22. In the nine months ended in September 2023, the growth was **30.7%** reaching **R\$ 158.2 million**

Adjusted net income of **R\$ 24.5** million in 3Q23

Dilution of Capex by Net Revenue, going from 8.5% in 3Q22 to **7.3%** in 3Q23

Earnings Conference Call
(simultaneous translation)

November 10, 2023, at 10:00 am (Brasilia time)

Link: https://mzgroup.zoom.us/webinar/register/WN_7tUS2BiZQZ2cZ2ZofeM20Q



// Message from Management

The third quarter of 2023 was marked by a still challenging macroeconomic scenario for e-commerce in Brazil, as shown by market indicators (for example, Cielo's ICVA). Even so, the Commerce segment of the Company showed growth of 7.3% compared to the immediately previous quarter (2Q23), which represents an acceleration in QoQ growth, that was 4.9% in 2Q23 vs 1Q23.

Regarding the growth of the operation compared to 3Q22, the Company grew 8.9% while the Commerce segment grew 14.1% in the quarter. It is important to note that the quarter's comparative basis is stronger, as 3Q22 Net Revenue grew by 45% for the group and 87% for the Commerce operation when compared to the same period in 2021.

This more challenging comparative base impacted the growth rate of the Commerce segment compared to the same period last year, especially the payments unit, which had grown 95% in 3Q22, as we witnessed accelerated product penetration across the entire ecosystem.

Our efforts to enhance the profitability of acquired companies have yielded positive results as we successfully surpassed the breakeven point, driven by the company's effective cost and headcount control strategy, complemented by the operational improvements within these businesses. We once again highlight the outstanding quarterly performance of our acquired companies Bling and Melhor Envio.

We are a high-growth company and in 3Q23 we sustained the initiatives outlined mentioned in the previous quarter that will allow us to continue growing over the next few years by expanding our profitability, regardless of an economic recovery.

This quarter witnessed our journey of product evolution and search for new avenues of growth, driven by our pricing initiatives, intensification of our cross-sell efforts, amplification of the addressable market, particularly with Wake, and we cautiously started our international expansion strategy with Bling in Mexico. In addition, we continue to map the market in search of opportunities for inorganic growth.

Example of opportunity in pricing is the repricing of our marketplace integrations in different Company channels to better monetize the entire GMV of our Ecosystem, which represents an important share of the GMV of the Brazilian market. This movement is already starting to bring some results in 4Q23 and paves the way for significant growth in 2024.

Regarding Bling's foray into Mexico, we point out that thanks to Bling's platform model, which is cloud-based and completely self-service, we made few adaptations to the product so that it was ready to begin its journey on Mexican soil. In addition to some tailoring to the language, adjustments to local taxation were also necessary. We emphasize that Bling is a large marketplace integrator in Brazil and the strategy of launching it in Mexico is set to follow this same trajectory.

At Wake, we continue to maintain a good pace in customer acquisition, with new contracts in their implementation phase and poised to generate revenue in the fourth quarter and at the beginning of 2024, when they will actually begin to impact our revenue. It is important to highlight that Wake currently has a base of approximately 1,000 customers.

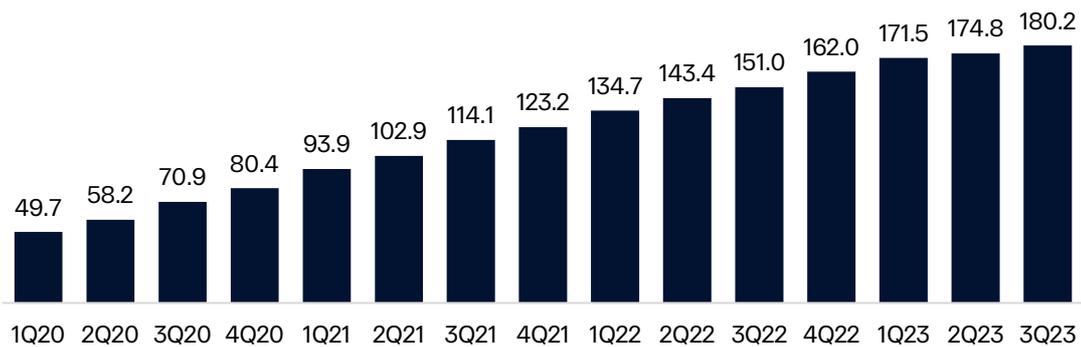


At Squid, this quarter showed the best revenue performance of the year, although we are still subject to the total volume of the advertising market in Brazil, which given the macroeconomic scenario, is more conservative. Furthermore, we are making adjustments to Squid's organizational and commercial model to enhance the profitability of the operation.

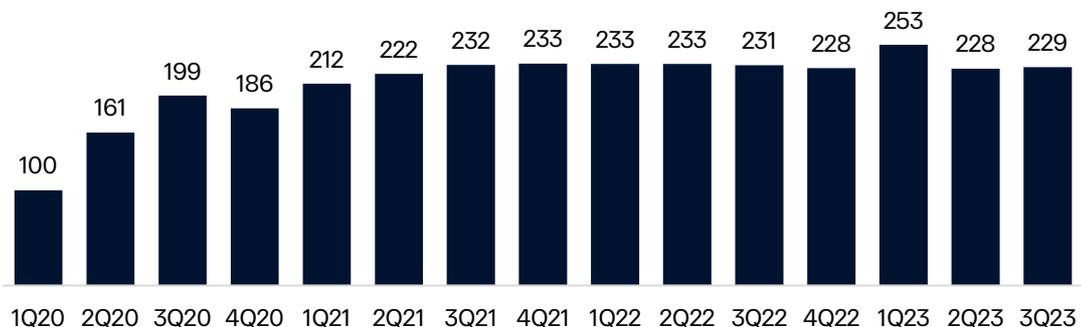
To conclude, on BeOnline / SaaS segment, after a year focused on profitability initiatives that included the discontinuation of some less profitable operations, which naturally resulted in the reduction in its YoY Net Revenue and affected the group's overall growth when compared to the previous year, the segment began to gain momentum by reducing the drop in revenue in the annual comparison to -0.6% and posting a 1.1% growth when compared to 2Q23.

// Operating Performance

We ended 3Q23 with a base of 180.2 thousand paying e-commerce subscribers, a growth of 19.3% in 3Q23 vs 3Q22.



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

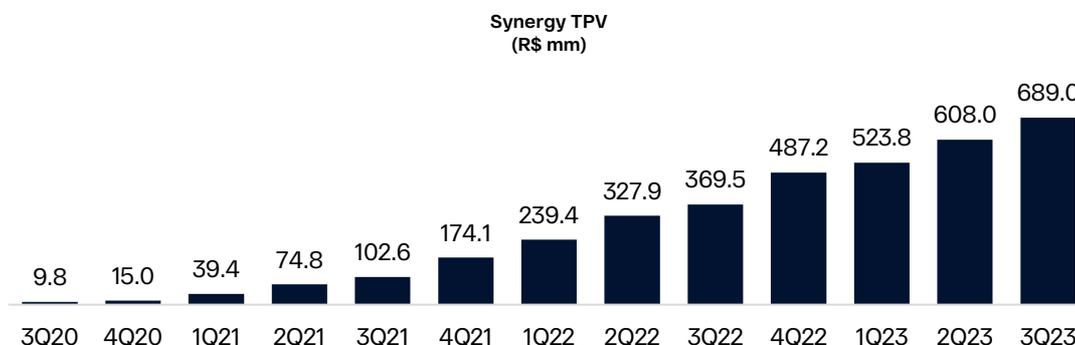


The GMV transacted through LWSA's ecosystem, that is, the Platform GMV and the GMV traded on marketplaces via ERP operations and marketplace integrators, we reached a volume of **R\$ 15.0 billion** in 3Q23, a volume **15.3%** higher than in 3Q22 and **8.9%** compared to 2Q23.



It is worth mentioning that in 3Q23, we have noticed a growth of **22,5%** vs 3Q22 and **10,2%** compared to 2Q23 in sales in our clients' own stores, which is the most profitable channel for the Company. The strongest growth in sales in our clients' own stores was driven by the LWSA ecosystem, which allows the storekeeper to make efforts in other media on their own by using the tools available in the control panel (for example: integration with Google PMax, email marketing, integration with social media such as WhatsApp, Instagram, and Facebook), all supported by our e-learning ecosystem, which aims to empower our merchants over their marketing efforts.

The TPV of the payment operation grew by **34.6%** in 3Q23 vs 3Q22, totaling **R\$1.7 bi** in the period, as a result of the fast growth in sales at our clients' own stores, as well as the acceleration to capture synergies between the acquired companies and our payment solution, as shown in the graph below:



As to our ERP, we observed a growth of **34.2%** in the GMV of Invoices (online and offline) in 3Q23, reaching **R\$35.8 billion** in the quarter.

The number of Labels issued by our logistics operation grew by **1.9%** in 3Q23 when compared to the same period of the previous year. Regardless its decline, since such an operation has a significant presence with clients outside the LWSA ecosystem, its growth is more related to the overall e-commerce market. With regard to Net Revenue from the logistics operation, we noted a growth of **28.0%** in 3Q23, as a result of the Company's pricing and cross-selling strategies.

// Corporate branding change to LWSA

Since going public in 2020 and after the various acquisitions, Locaweb started to grow as an ecosystem of increasingly integrated brands. From that moment on, it became imperative to evolve our corporate branding to encompass all the new companies that were coming onboard and Locaweb Company emerged amidst many changes.

With the purpose of growing ever stronger as an ecosystem, bringing all product strategies closer together and increasingly working on the entire customer journey within our platforms, we understand that the Locaweb brand should continue to be explored and strengthened only by the product that gave rise to the group, and that the ecosystem needed a new brand that could represent all the solutions in our 5 verticals: Be Online, Financial Services, Commerce SME, Management and Commerce Enterprise. As a result, from today onwards, we will introduce ourselves as LWSA, reflecting the same name that our ticker bears on B3.



The Locaweb brand will be used exclusively for BeOnline / SaaS products, that is, products such as hosting, domain, e-mail, etc.

All of the group's brands will be endorsed by the new corporate brand.

// Summary of Indicators

// Consolidated

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Net Revenue	330.1	303.1	8.9%	945.5	832.9	13.5%
Gross Profit	145.0	138.4	4.8%	432.1	377.2	14.6%
Gross Margin (%)	43.9%	45.7%	-1.7 p.p.	45.7%	45.3%	0.4 p.p.
EBITDA	44.9	29.9	50.3%	142.4	103.7	37.3%
EBITDA Margin (%)	13.6%	9.9%	3.8 p.p.	15.1%	12.4%	2.6 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	54.1	49.2	9.9%	158.2	121.1	30.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	16.4%	16.2%	0.1 p.p.	16.7%	14.5%	2.2 p.p.
Net Income	3.9	(7.3)	153.3%	(28.6)	10.1	383.8%
Adjusted Net Income ²	24.5	32.6	-24.9%	90.2	100.6	-10.3%
Adjusted Net Income Margin (%)	7.4%	10.7%	-3.3 p.p.	9.5%	12.1%	-2.5 p.p.
Capex	24.0	25.8	-7.1%	74.8	74.0	1.2%
Capex as a % of Net Revenue	7.3%	8.5%	-1.3 p.p.	7.9%	8.9%	-1.0 p.p.
Cash Generation ³	30.1	23.4	28.7%	83.4	47.2	76.9%
Cash Conversion (%) ³	55.6%	47.5%	8.1 p.p.	52.7%	38.9%	13.8 p.p.
Net Debt (Cash)	(1,106.9)	(1,420.4)	-22.1%	(1,106.9)	(1,420.4)	-22.1%

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

²Adjusted Net Income is calculated based on net income (loss), excluding: (i) stock option plan expenses; (ii) intangible amortization expenses arising from the acquisition of companies; (iii) adjustments related to CPC 06 (refers to the sum of interest financial expenses due to the restatement of the lease liability and the depreciation expense of the right-of-use asset less the lease liability payments made); (iv) mark-to-market of derivative financial instruments; (v) deferred income tax and social contribution; (vi) extraordinary expenses related to the IPO and the Follow-on; and (vii) Adjustment to Fair Value related to Earnout from acquisitions.

³Cash generation is measured by "Adjusted EBITDA – Capex" and Cash Conversion is formed by dividing "Adjusted EBITDA – Capex" by "Adjusted EBITDA".



// Commerce

(R\$ million)

Commerce	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Ecosystem GMV	14,989.1	13,002.1	15.3%	42,021.1	36,164.2	16.2%
Platform GMV	2,684.1	2,687.9	-0.1%	8,072.5	7,712.5	4.7%
Invoices GMV on the ERP (R\$ bi)	35.8	26.6	34.2%	98.9	73.4	34.6%
TPV	1,714.3	1,273.3	34.6%	4,750.5	3,418.9	38.9%
Platform Subscribers (thousand)	180.2	151.0	19.3%	180.2	151.0	19.3%
Labels issued on the logistic operation (thousand)	5,335	5,236	1.9%	15,711	15,100	4.0%
Gross revenue, net of rebate	243.9	215.9	13.0%	691.5	564.3	22.5%
Net Revenue	224.1	196.4	14.1%	631.8	512.8	23.2%
Platform Subscription Net Revenue	92.8	78.1	18.8%	271.0	211.6	28.1%
Ecosystem Net Revenue	131.2	118.2	11.0%	360.8	301.2	19.8%
Gross Profit	110.6	102.3	8.2%	324.8	269.2	20.6%
Gross Margin (%)	49.4%	52.1%	-2.7 p.p.	51.4%	52.5%	-1.1 p.p.
EBITDA	33.9	23.5	44.2%	87.4	57.7	51.5%
EBITDA Margin (%)	15.1%	12.0%	3.2 p.p.	13.8%	11.3%	2.6 p.p.
Adjusted EBITDA	34.8	26.5	31.1%	90.0	62.2	44.6%
Adjusted EBITDA Margin (%)	15.5%	13.5%	2.0 p.p.	14.2%	12.1%	2.1 p.p.

// BeOnline / SaaS

(R\$ million)

BeOnline / SaaS	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Clients EoP - BeOnline / SaaS	405.3	397.7	1.9%	405.3	397.7	1.9%
Gross revenue, net of rebate	115.7	117.6	-1.6%	342.2	350.8	-2.5%
Net Revenue	106.0	106.7	-0.6%	313.7	320.2	-2.0%
Gross Profit	34.4	36.1	-4.7%	107.4	108.0	-0.6%
Gross Margin (%)	32.4%	33.8%	-1.4 p.p.	34.2%	33.7%	0.5 p.p.
EBITDA	11.0	6.4	73.2%	54.9	46.0	19.5%
EBITDA Margin (%)	10.4%	6.0%	4.4 p.p.	17.5%	14.4%	3.2 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	19.3	22.7	-14.9%	68.3	58.9	15.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	18.2%	21.2%	-3.0 p.p.	21.8%	18.4%	3.4 p.p.

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



// Financial Performance

// Net Operating Revenues¹

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	224.1	196.4	14.1%	631.8	512.8	23.2%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>67.9%</i>	<i>64.8%</i>	<i>3.1 p.p.</i>	<i>66.8%</i>	<i>61.6%</i>	<i>5.3 p.p.</i>
BeOnline / SaaS	106.0	106.7	-0.6%	313.7	320.2	-2.0%
<i>Segment share in the consolidated</i>	<i>32.1%</i>	<i>35.2%</i>	<i>-3.1 p.p.</i>	<i>33.2%</i>	<i>38.4%</i>	<i>-5.3 p.p.</i>
Net Revenue - Consolidated	330.1	303.1	8.9%	945.5	832.9	13.5%

LWSA's Net Revenue totaled R\$330.1 million in 3Q23, an increase of 8.9% when compared to 3Q22. In 9M23, growth stood at 13.5%, reaching R\$ 945.5 million. As per the explanatory note below, there was a reclassification of Net Revenue on Commerce segment, which impacted Consolidated Net Revenue by approximately 0.3% in recent quarters.

In the Commerce segment, Net Operating Revenue increased by 14.1% in 3Q23, from R\$196.4 million in 3Q22 to R\$224.1 million in 3Q23. The share of the Commerce segment increased from 64.8% in 3Q22 to 67.9% in 3Q23.

The growth presented is the result of the increase in the Commerce segment's two sources of revenue, Platform Subscription Revenue, which grew 18.8% in 3Q23, due to the growth of the Company's subscriber base, and Ecosystem Revenue, which showed growth of 11.0% in the quarter compared to 2Q22, driven by the more challenging macroeconomic scenario in retail and the stronger basis of comparison in the payments segment, which grew 95% in 3Q22, as described in the message from Management. The positive highlight of Ecosystem Revenue came from the excellent performance of the logistics operation in the quarter, growing by 28% vs 3Q22.

If we consider the five largest acquired companies, which together account for around 85% of total Net Revenue from the acquisitions, growth in 3Q23 was 20.0%.

In the BeOnline / SaaS segment, after a year focused on profitability initiatives that included the discontinuation of some less profitable operations, which naturally resulted in the reduction in its YoY Net Revenue and affected the group's overall growth when compared to the previous year, the segment began to gain momentum by reducing the drop in revenue in the annual comparison to -0.6% and posting a 1.1% growth when compared to 2Q23.

¹ There was a reclassification of Net Revenue referring to the adjustment in revenue from annual plans that were recognized outside the accrual basis, which impacted Consolidated Net Revenue by approximately 0.3% in recent quarters. The reconciliation is available in the annexes to this report.



// Operating Costs and Expenses

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Cost of Services	185.1	164.7	12.4%	513.3	455.7	12.6%
% Net Revenue	56.1%	54.3%	1.7 p.p.	54.3%	54.7%	-0.4 p.p.
Selling Expenses	68.6	65.5	4.6%	202.4	185.4	9.1%
% Net Revenue	20.8%	21.6%	-0.8 p.p.	21.4%	22.3%	-0.9 p.p.
General and Administrative Expenses	62.0	60.6	2.4%	184.6	164.3	12.3%
% Net Revenue	18.8%	20.0%	-1.2 p.p.	19.5%	19.7%	-0.2 p.p.
Other Operating (Revenues) Expenses	(0.3)	8.8	-103.8%	(9.0)	(0.8)	1008.2%
% Net Revenue	-0.1%	2.9%	-3.0 p.p.	-0.9%	-0.1%	-0.9 p.p.
Total Operating Cost and Expenses	315.3	299.6	5.3%	891.4	804.7	10.8%
% Net Revenue	95.5%	98.8%	-3.3 p.p.	94.3%	96.6%	-2.3 p.p.

LWSA's total operating costs and expenses grew by 5.3% in 3Q23 when compared to the same period in the previous year. In the first nine months of the year, growth reached 10.8%

Cost of Services

The cost of services in 3Q23 was R\$185.1 million, an increase of 12.4% in the comparison between the two periods, which represented 56.1% of Net Revenue in 3Q23 and 54.3% in 3Q22. This increase in the costs of services, greater than the growth in Net Revenue, is directly related to an extraordinary and non-recurring bonus paid to founders of acquired companies and to the increase in costs observed in the payment segment, which tend to be compensated by the operation through the passing on of costs to customers and operational leverage.

Selling Expenses

Selling expenses, which encompass the marketing and sales teams, as well as the contracted services of the same nature, in 3Q23 amounted to R\$68.6 million, an increase of 4.6% when compared to 3Q22.

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

LWSA	3Q23	2Q23	3Q22	3Q23 vs 2Q23	3Q23 vs 3Q22
Commerce					
Selling Expenses	50.4	51.7	45.8	-2.4%	10.2%
% Net Revenue	22.5%	24.8%	23.3%	-2.2 p.p.	-0.8 p.p.
BeOnline / SaaS					
Selling Expenses	18.2	17.5	19.8	3.7%	-8.1%
% Net Revenue	17.1%	16.7%	18.5%	0.4 p.p.	-1.4 p.p.
Consolidated					
Selling Expenses	68.6	69.2	65.5	-0.9%	4.6%
% Net Revenue	20.8%	22.1%	21.6%	-1.3 p.p.	-0.8 p.p.



General and Administrative Expenses

General and administrative expenses, which include the teams in the administrative areas such as finance, HR, accounting and fiscal, expenses and outsourced services related to these areas, as well as depreciation and amortization of IFRS 16 and PPA assets, in 3Q23 was R\$ 62.0 million and R\$60.6 million in the same period of 2022, which represented a growth of 2.4%, a result of the cost and headcount control of the company, as described in previous quarters.

// Gross Profit

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Commerce	110.6	102.3	8.2%	324.8	269.2	20.6%
Margin (%)	49.4%	52.1%	-2.7 p.p.	51.4%	52.5%	-1.1 p.p.
BeOnline / SaaS	34.4	36.1	-4.7%	107.4	108.0	-0.6%
Margin (%)	32.4%	33.8%	-1.4 p.p.	34.2%	33.7%	0.5 p.p.
Gross Profit	145.0	138.4	4.8%	432.1	377.2	14.6%
Gross Margin (%)	43.9%	45.7%	-1.7 p.p.	45.7%	45.3%	0.4 p.p.

Consolidated Gross Profit increased by 4.8% in 3Q23 when compared to 3Q22, reaching R\$145.0 million. In 9M23, Gross Profit growth reached 14.6%, totaling R\$ 432.1 million.

// EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Net Income (Loss)	3.9	(7.3)	-153.3%	(28.6)	10.1	383.8%
(+) Net Financial Income	4.2	(1.6)	359.1%	84.5	(15.4)	-647.6%
(+) Current Income Tax and Social Contribution	6.6	12.4	-46.5%	(1.8)	33.6	-105.3%
(+) Depreciation and Amortization	30.2	26.4	14.4%	88.3	75.5	17.0%
EBITDA	44.9	29.9	50.3%	142.4	103.7	37.3%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.7	6.0	-4.7%	12.0	10.9	10.1%
(+) M&A Expenses	3.4	4.1	-15.8%	3.9	6.1	-36.2%
(+) Earnouts adjustment	0.0	9.4	-100.0%	0.0	0.0	n/a
(+) Others	0.0	(0.2)	-100.0%	0.0	0.4	-100.0%
Adjusted EBITDA	54.1	49.2	9.9%	158.2	121.1	30.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	16.4%	16.2%	0.1 p.p.	16.7%	14.5%	2.2 p.p.

As a result of the figures presented above, the company's Adjusted EBITDA in 3Q23 was R\$54.1 million, 9.9% higher than in 3Q22, with Adjusted EBITDA Margin posting a slight increase of 0.15 p.p. in the same period.

In 9M23, the EBITDA growth was 30,7% increasing 2.2 p.p. in Adjusted EBITDA margin vs 9M22.

The M&A expenses in the quarter are directly attributable to extraordinary and non-recurring bonuses paid to the respective founders of an acquired company and were accounted for under Operating Costs and, therefore, impacting the Company's Gross Margin negatively.

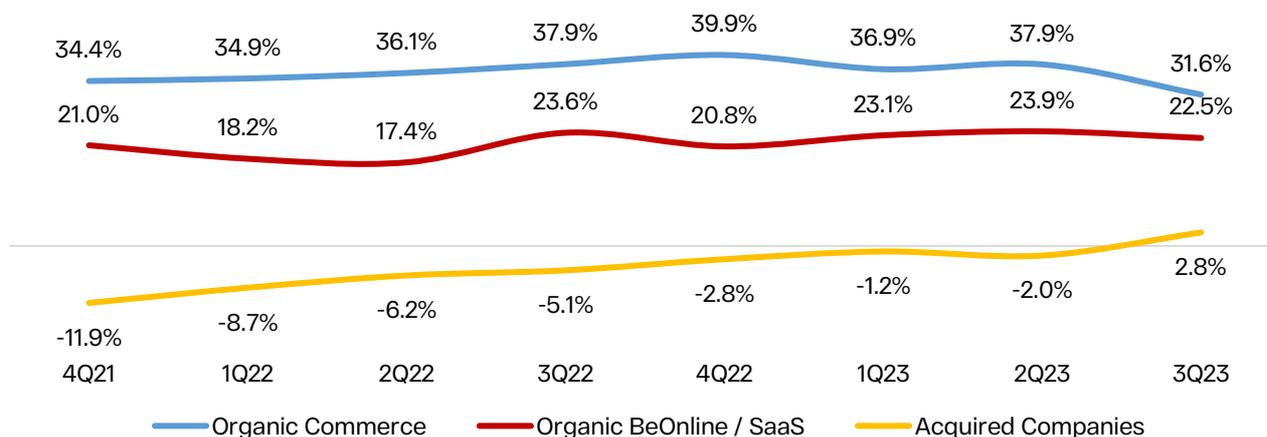


// Adjusted EBITDA Margin

The EBITDA margin of the acquired companies (yellow line in the graph below) went from -2.0% in 2Q23 to 2.8% in 3Q23, mainly as a result of the excellent performance of logistics and ERP operations, as well as the Company's cost control strategy.

In the Organic Commerce segment, as mentioned in the earnings calls of recent quarters, the margin tends to stand closer to 34 to 35%, considering seasonal fluctuations and also the effects of Wake's growth.

In the BeOnline / SaaS organic segment, the margin was consolidated at a new level in view of the discontinuation of some less profitable operations, which also impacted the segment's Net Revenue growth this quarter.



// Financial Result

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Financial revenues	40.8	49.3	-17.4%	124.7	139.7	-10.7%
Financial expenses	(45.0)	(47.7)	-5.7%	(209.2)	(124.2)	68.4%
Net financial income (expenses)	(4.2)	1.6	-359.1%	(84.5)	15.4	-647.6%

The net financial result in 3Q23 was an expense of R\$4.2 million. In terms of financial expenses, we would like to highlight the following points:

- (i) Re-measurement of the fair value of Earnouts, which totaled R\$22.2 million in 3Q23;
- (ii) The expense of R\$ 14.7 million resulting from the advance of receivables in the payment operations, the modality chosen by the Company to finance the working capital necessary for the payment operations. The mentioned value as a percentage of TPV went from 1.22% in 3Q22 to **0.86%** in 3Q23.



// Net Income and Adjusted Net Income

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Net income	3.9	(7.3)	153.3%	(28.6)	10.1	383.8%
(+) Stock Options Plan and Restricted Shares Plan	5.7	6.0	-4.7%	12.0	10.9	10.1%
(+) Intangible amortization	9.9	9.8	1.0%	29.9	28.8	3.9%
(+) Adjustment of Acquisition Earnout	22.2	33.4	-33.7%	146.6	69.2	111.9%
(+) Deferred income tax and social contribution	(17.4)	(8.3)	109.8%	(70.5)	(17.9)	293.0%
(+) CPC 06 adjustment	0.2	(1.6)	113.5%	0.9	(1.0)	-184.3%
Adjusted net income	24.5	32.6	-24.9%	90.2	100.6	-10.3%
<i>Adjusted net income margin (%)</i>	<i>7.4%</i>	<i>10.7%</i>	<i>-3.3 p.p.</i>	<i>9.5%</i>	<i>12.1%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>

Based on the figures presented above, LWSA's Adjusted Net Income in 3Q23 was R\$24.5 million. In 9M23, Adjusted Net income reached R\$ 90.2 million.

// Indebtedness / Cash Position

(R\$ million)

LWSA	3Q23	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22
(+) Loan and financing	0.1	0.1	0.2	0.4	0.5	11.2
(-) Derivatives Result (FX swap) ¹	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(2.7)
Bank Gross Debt	0.1	0.1	0.2	0.4	0.5	8.5
(-) Cash and cash equivalents ²	(1,107.0)	(1,060.1)	(1,426.2)	(1,448.2)	(1,420.9)	(1,438.3)
Net debt (cash) (ex lease liability)	(1,106.9)	(1,059.9)	(1,425.9)	(1,447.8)	(1,420.4)	(1,429.8)
(+) Lease liability ³	70.0	73.2	75.3	76.9	79.3	81.9
Net debt (cash)	(1,037.0)	(986.7)	(1,350.6)	(1,370.9)	(1,341.2)	(1,347.9)
(-) Earnouts	635.2	626.2	850.6	855.4	841.8	811.8
Net debt (cash) of Earnouts	(401.7)	(360.6)	(500.1)	(515.5)	(499.4)	(536.0)

¹ Balance of Derivative Financial Instruments in the Balance Sheet

² Considers short and long-term restricted cash arising from guarantees offered in financial funding

³ Lease liability refers to the adoption of CPC 06(R2)/IFRS 16 as of January 1, 2019

With the proceeds raised in February 2021 in the subsequent offering of shares (Follow-on), and the outflows resulting from the payment of part of the price of the acquisitions of companies over 2021, 2022, and 2023, the Company presented a net cash balance of R\$ 1,106.9 million in 3Q23. Excluding the effects of the adoption of IFRS 16, the net cash balance is R\$1,037.0 million.

Also noteworthy are the potential earnouts payable arising from the acquisitions, which total R\$635.2 million.



// Cash Flow

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Income (loss) before income taxes	9.1	6.3	44.0%	(30.4)	46.3	-165.8%
Items that do not affect cash	58.2	67.4	-13.7%	251.3	159.5	57.5%
Variations in working capital	22.0	9.5	-130.7%	(59.2)	(63.0)	6.1%
Net cash provided by operating activities (A)	89.3	83.3	7.3%	161.7	142.7	13.3%
Capex for permanent assets	(3.8)	(11.3)	-66.1%	(20.2)	(33.0)	-38.8%
Capex for development	(20.2)	(14.5)	39.0%	(54.6)	(41.0)	33.4%
Free Cash Flow - After Capex	65.3	57.4	13.7%	86.8	68.8	26.2%
Acquisition	(12.9)	(49.1)	-73.7%	(366.6)	(189.4)	93.6%
Other Investments	(0.7)	(13.3)	-94.4%	(4.5)	(11.6)	-61.2%
Net cash provided by investment activities (B)	(37.6)	(88.2)	-57.3%	(445.9)	(274.9)	62.2%
Subscription of capital stock	0.0	0.0	-100.0%	3.5	4.0	-12.4%
Loan and financing	(0.1)	(8.1)	-99.4%	(0.4)	(20.7)	-98.3%
Commercial lease	(4.5)	(4.4)	2.2%	(13.5)	(12.9)	4.4%
Dividends and interest on equity	0.0	0.0	n/a	(30.8)	0.0	n/a
Others	0.0	0.0	n/a	(15.8)	(1.7)	821.2%
Net cash provided by financing activities (C)	(4.5)	(12.5)	-63.7%	(56.9)	(31.3)	81.9%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents (A + B + C)	47.1	(17.4)	-371.5%	(341.2)	(163.5)	108.7%

Net cash from operations totaled R\$89.3 million in 3Q23 compared to R\$83.3 million in 3Q22. Such an improvement in net cash from operating activities is related to the Company's better operational performance in the quarter.

The "Acquisition" cash outflow of R\$12.9 million in 3Q23 refers to the payment of part of the earnouts of the acquired companies after the IPO.

// Cash Generation (Adjusted EBITDA - Capex)

(R\$ million)

LWSA	3Q23	3Q22	vs 3Q22	9M23	9M22	vs 9M22
Adjusted EBITDA	54.1	49.2	9.9%	158.2	121.1	30.7%
Capex	24.0	25.8	-7.1%	74.8	74.0	1.2%
Cash Generation (R\$ M)	30.1	23.4	28.7%	83.4	47.2	76.9%
Cash conversion (%)	55.6%	47.5%	8 p.p.	52.7%	38.9%	14 p.p.
Capex as a % of Net Revenue	7.3%	8.5%	-1 p.p.	7.9%	8.9%	-1 p.p.

The Company's cash generation, measured by Adjusted EBITDA minus Capex, grew by 28.7% in 3Q23. Total Capex dropped 7.3% vs 3Q22 and remained in line with that of 1Q23 and 2Q23.

Also noteworthy is the Capex dilution, which has grown at a slower pace than the growth in Net Revenue.



// ANNEX I – Adjustments to Consolidated and Commerce ITRs in 2022 and 2023

Income Statement (in R\$ million)	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23
NET REVENUE	(0.8)	(0.6)	(1.2)	(0.4)	(1.2)	(0.2)
Cost of Services						
GROSS PROFIT						
Operating income (expenses)						
Selling expenses						
General and administrative expenses						
Other operating income (expenses), net						
Income before financial results and income taxes						
FINANCIAL RESULT						
Financial income						
Financial expenses						
Income (loss) before income taxes						
Income Taxes						
Current income taxes	-	1.0	0.3	0.3	0.4	0.1
Deferred income taxes						
Net income (loss)	(0.8)	0.4	(0.9)	(0.1)	(0.8)	(0.1)



// ANNEX II – INCOME STATEMENT

Income Statement (in R\$ million)	3Q22	3Q23	9M22	9M23
NET REVENUE	303.1	330.1	832.9	945.5
Cost of Services	(164.7)	(185.1)	(455.7)	(513.3)
GROSS PROFIT	138.4	145.0	377.2	432.1
Operating income (expenses)	(134.9)	(130.3)	(349.0)	(378.1)
Selling expenses	(65.5)	(68.6)	(185.4)	(202.4)
General and administrative expenses	(60.6)	(62.0)	(164.3)	(184.6)
Other operating income (expenses), net	(8.8)	0.3	0.8	9.0
Income before financial results and income taxes	3.5	14.8	28.2	54.1
FINANCIAL RESULT	1.6	(4.2)	15.4	(84.5)
Financial income	49.3	40.8	139.7	124.7
Financial expenses	(47.7)	(45.0)	(124.2)	(209.2)
Income (loss) before income taxes	5.2	10.5	43.6	(30.4)
Income Taxes	(12.4)	(6.6)	(33.6)	1.8
Current income taxes	(20.7)	(24.1)	(51.5)	(68.7)
Deferred income taxes	8.3	17.4	17.9	70.5
Net income (loss)	(7.3)	3.9	10.1	(28.6)

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



// ANNEX III – INCOME STATEMENT BeOnline/SaaS

Income Statement (in R\$ million)	3Q22	3Q23	9M22	9M23
GROSS REVENUE, net of rebate	117.6	115.7	350.8	342.2
Taxes and rebates	(10.9)	(9.7)	(30.6)	(28.5)
NET REVENUE	106.7	106.0	320.2	313.7
Cost of Services	(70.6)	(71.7)	(212.2)	(206.3)
GROSS PROFIT	36.1	34.4	108.0	107.4
Operating income (expenses)	(48.4)	(43.8)	(117.4)	(113.6)
Selling expenses	(19.8)	(18.2)	(57.7)	(51.8)
General and administrative expenses	(19.8)	(26.1)	(60.5)	(68.4)
Other operating income (expenses), net	(8.8)	0.4	0.7	6.6
Income before financial results and income taxes	(12.4)	(9.4)	(9.4)	(6.2)
Depreciation and amortization	18.7	20.5	55.4	61.1
EBITDA	6.4	11.0	46.0	54.9

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



// ANNEX IV – INCOME STATEMENT Commerce

Income Statement (in R\$ million)	3Q22	3Q23	9M22	9M23
GROSS REVENUE, net of rebate	215.9	243.9	564.3	691.5
Taxes and rebates	(18.3)	(21.2)	(48.9)	(59.7)
NET REVENUE	196.4	224.1	512.8	631.8
Cost of Services	(94.1)	(113.4)	(243.6)	(307.0)
GROSS PROFIT	102.3	110.6	269.2	324.8
Operating income (expenses)	(86.4)	(86.4)	(231.6)	(264.5)
Selling expenses	(45.8)	(50.4)	(127.8)	(150.6)
General and administrative expenses	(40.7)	(35.9)	(103.9)	(116.2)
Other operating income (expenses), net	0.1	(0.1)	0.1	2.4
Income before financial results and income taxes	15.9	24.2	37.6	60.3
Depreciation and amortization	7.7	9.7	20.1	27.2
EBITDA	23.5	33.9	57.7	87.4

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



// ANNEX V – Consolidated Balance Sheet

	4Q22	3Q23
	31/12/2022	30/09/2023
ASSETS		
Current Assets		
Cash and cash equivalents	1,448.2	1,107.0
Restricted cash	-	-
Accounts receivable	673.2	739.9
Taxes recoverable	8.4	11.8
Income tax and social contribution to be recovered	32.0	10.5
Derivatives	-	-
Other assets	29.4	31.1
Total current assets	2,191.1	1,900.3
Non-current assets		
Marketable Securities	13.4	17.0
Restricted cash		
Judicial deposits	1.1	0.5
Other assets	6.5	7.7
Deferred income taxes	66.4	136.5
Investments	-	-
Property and equipment	96.5	87.4
Right of Use Assets	68.8	61.1
Intangible assets	2,282.5	2,285.4
Total non-current assets	2,535.1	2,595.7
Total assets	4,726.3	4,496.0



// ANNEX V – Consolidated Balance Sheet

	4Q22	3Q23
Liabilities and Equity	31/12/2022	30/09/2023
Current liabilities		
Suppliers	51.3	30.8
Loans and financing	0.4	0.1
Lease liability	11.5	11.6
Salaries and related charges	90.3	118.7
Income tax and social contribution payable	0.0	-
Other taxes payable	9.5	13.4
Deferred revenue	84.6	95.2
Payables to clients	537.1	557.6
Interest on shareholders' equity and dividends payable	7.2	0.0
Taxes in installments	2.9	3.0
		0.9
Accounts payable to former shareholders	311.9	458.8
Other liabilities	5.1	23.4
	1,111.7	1,313.4
Loans and financing		
Deferred revenue	0.0	0.0
Deferred revenue	2.6	4.3
Provision for legal proceedings	3.7	4.6
Accounts payable to former shareholders	543.5	176.5
Lease liability	65.3	58.3
Taxes in installments	16.0	14.8
Deferred income tax and social contribution	3.1	2.3
Other liabilities	4.1	0.2
	638.4	261.1
EQUITY		
Capital Stock	2,934.2	2,937.7
Shares held in Treasury	(47.5)	(63.2)
Capital reserves	63.3	73.8
Earning reserves	26.1	2.5
Asset valuation adjustment		(0.6)
Earnings of the period	-	(28.6)
	2,976.2	2,921.5
Total liabilities and equity	4,726.3	4,496.0



// ANNEX VI – Cash Flow

Cash Flow (R\$ mln)	3Q22	3Q23	9M22	9M23
Net Cash provided by operating activities				
Income (loss) before income taxes	6,342	9,133	46,259	(30,432)
Items that do not affect cash	67,380	58,182	159,523	251,273
Variations in working capital	9,534	22,000	(63,033)	(59,175)
Net cash provided by operating activities	83,256	89,315	142,749	161,666
Net cash provided by investment activities				
Purchase of property and equipment	(11,323)	(3,837)	(33,001)	(20,186)
Accounts payable for acquisition of equity interest	(20,991)	(13,100)	(161,303)	(366,824)
Restricted Financial Application	(13,281)	(749)	(11,596)	(4,499)
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	(28,062)	-	(28,062)	-
Acquisition and development of intangible assets	(14,506)	(20,162)	(40,952)	(54,633)
Net cash provided by investment activities	(88,163)	(37,836)	(274,914)	(445,943)
Net cash provided by investment activities	(12,459)	(4,524)	(31,304)	(56,938)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(17,366)	46,955	(163,469)	(341,215)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	1,438,296	1,060,061	1,584,399	1,448,231
Cash and cash equivalents at end of the year	1,420,930	1,107,016	1,420,930	1,107,016
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(17,366)	46,955	(163,469)	(341,215)