



**WDC**  
NETWORKS

**APRESENTAÇÃO DE  
RESULTADOS 4T23**

7 de Março de 2024



**LVTC**  
B3 LISTED NM

**IGC-NM B3**

**IGC B3**

**ITAG B3**



# Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios e de crescimento da WDC Networks 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, estão sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números sem os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

# Destques 4T23 | 2023



Crescimento de 8,2% das Receitas Futuras Contratadas comparado ao 4T22, atingindo R\$874,8 milhões no 4T23

Recorde de vendas totais no segmento Enterprise em 2023, atingindo R\$369,9 milhões (+8,7% *versus* 2022)

Redução de Despesas Operacionais em 4,4% *versus* 4T22, resultado do esforço contínuo da Companhia no controle de gastos

Melhoria da performance operacional com margem EBITDA de 25,7% e geração de caixa da atividade operacional de R\$ 317,7 milhões

Estoques de alto custo praticamente liquidados no segmento Solar

Em Dezembro de 2023, a Dívida Bruta totalizou R\$ 590,4 milhões, diminuição de 25,8% comparado a Dezembro de 2022

Encerramento do ano de 2023 com saldo de caixa total e equivalentes de R\$102 milhões

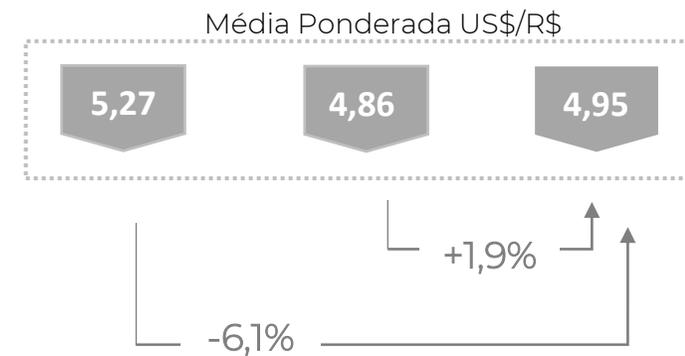
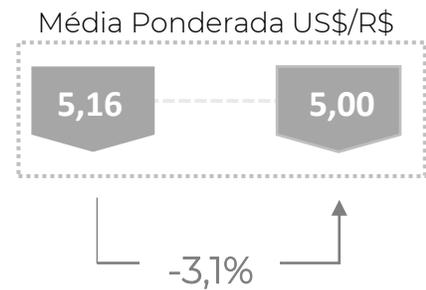
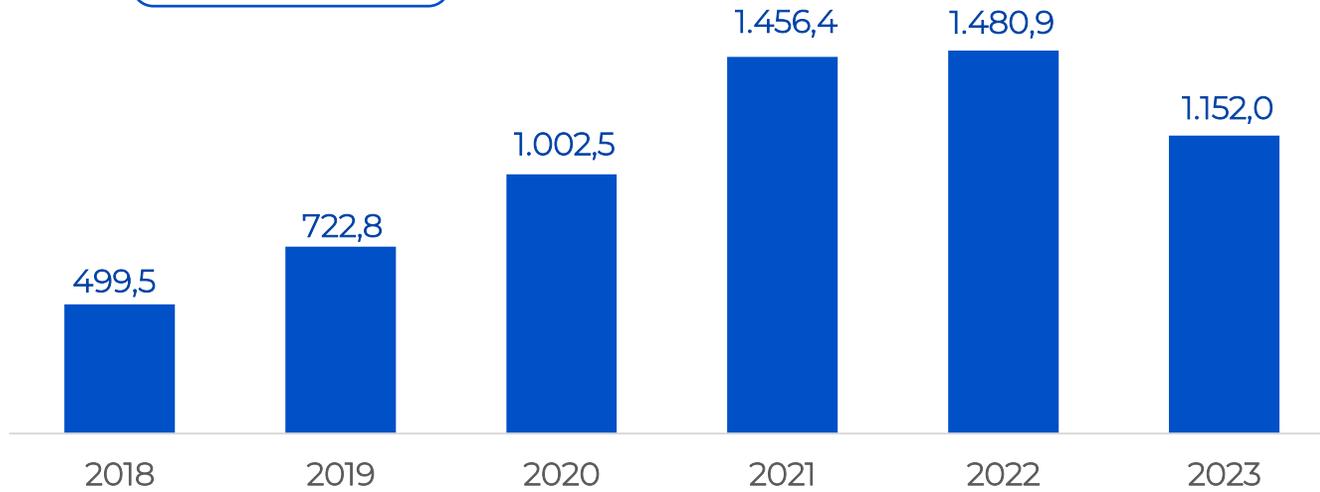
Liquidez corrente evoluiu de 2,20x em 2022 para 2,74x em 2023 e liquidez geral avançou de 1,65x em 2022 para 1,88x em 2023



# Vendas Totais

## Vendas Totais (R\$ milhões)

CAGR 18,2%  
2018-2023

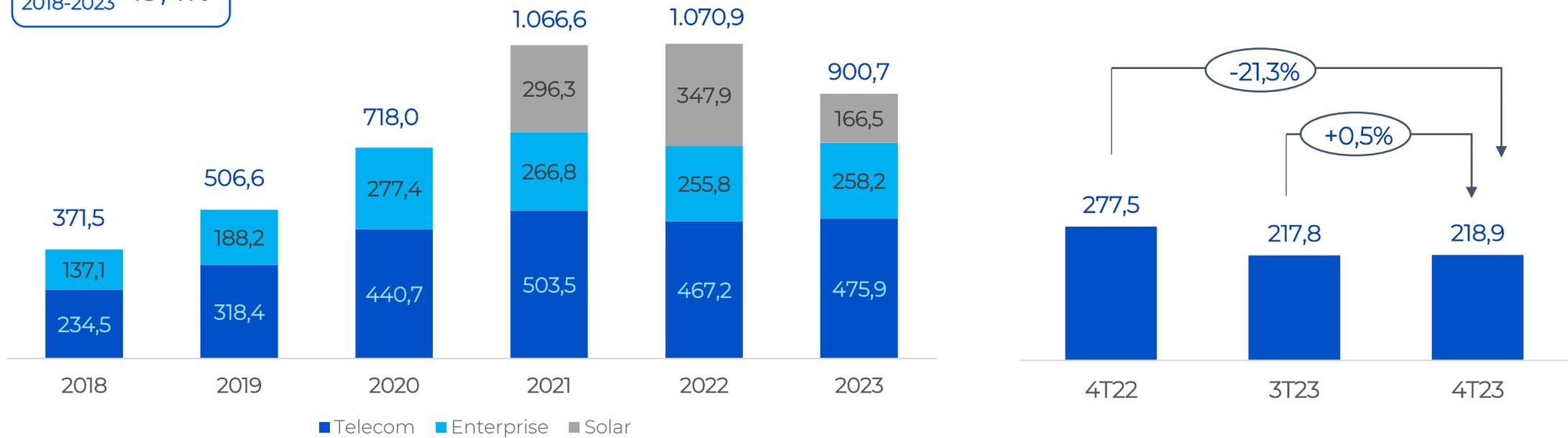




# Receita Líquida

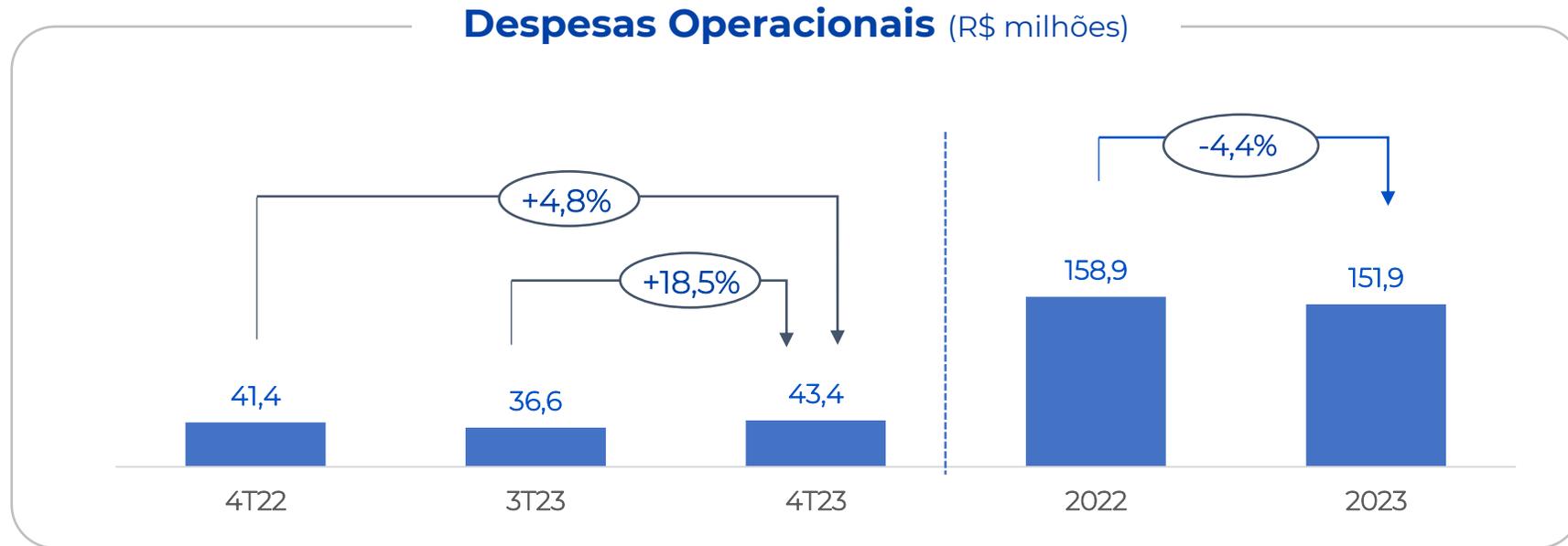
## Receita Líquida (R\$ milhões)

CAGR  
2018-2023 19,4%





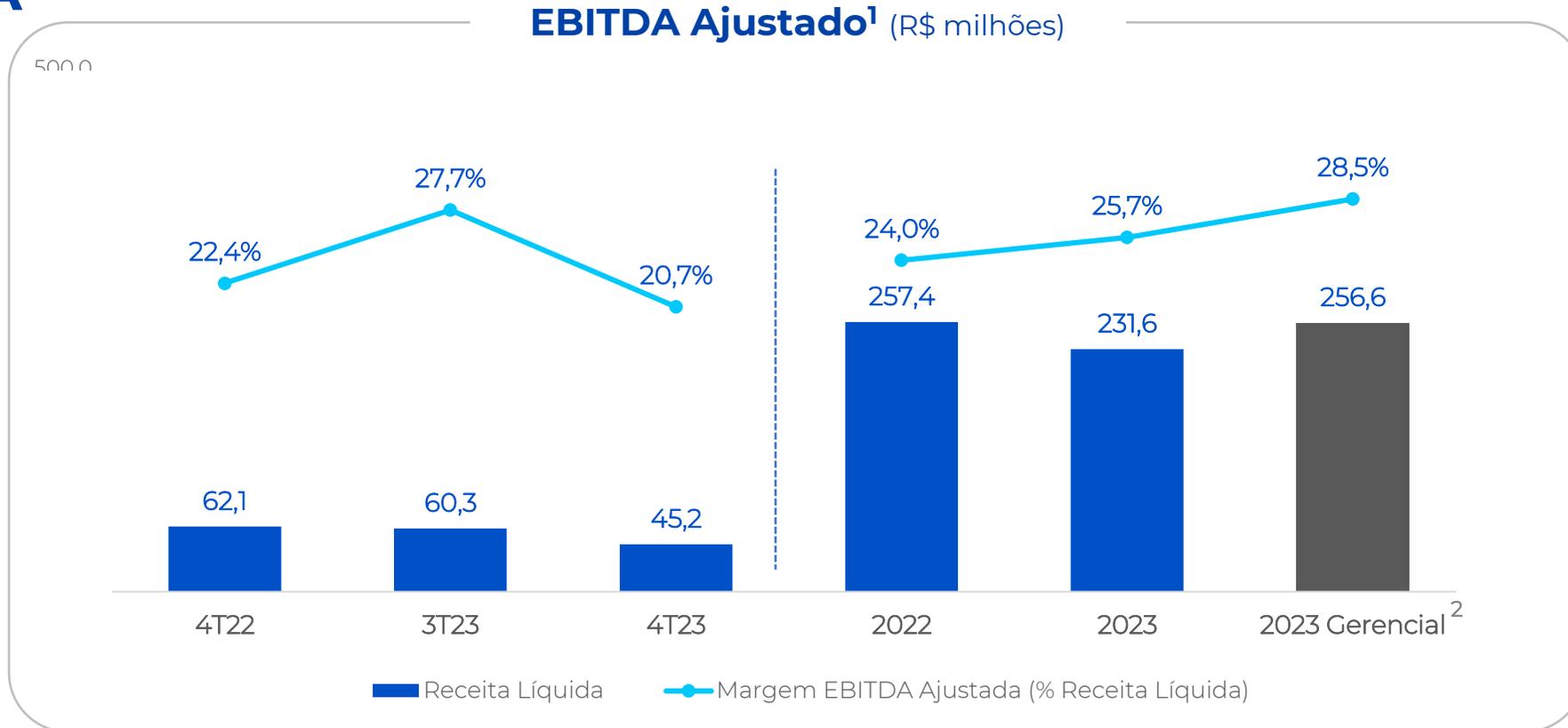
# Despesas Operacionais



- ❖ A empresa segue fazendo a “lição de casa” reduzindo despesas
- ❖ No 4T23, provisionamos R\$ 7 milhões de títulos vencidos e a vencer de um cliente que ingressou com pedido de Recuperação Judicial
- ❖ Excluindo esse efeito, a companhia fecharia o ano com despesa de R\$ 144,9 milhões, representando redução de 8,8% em relação a 2022



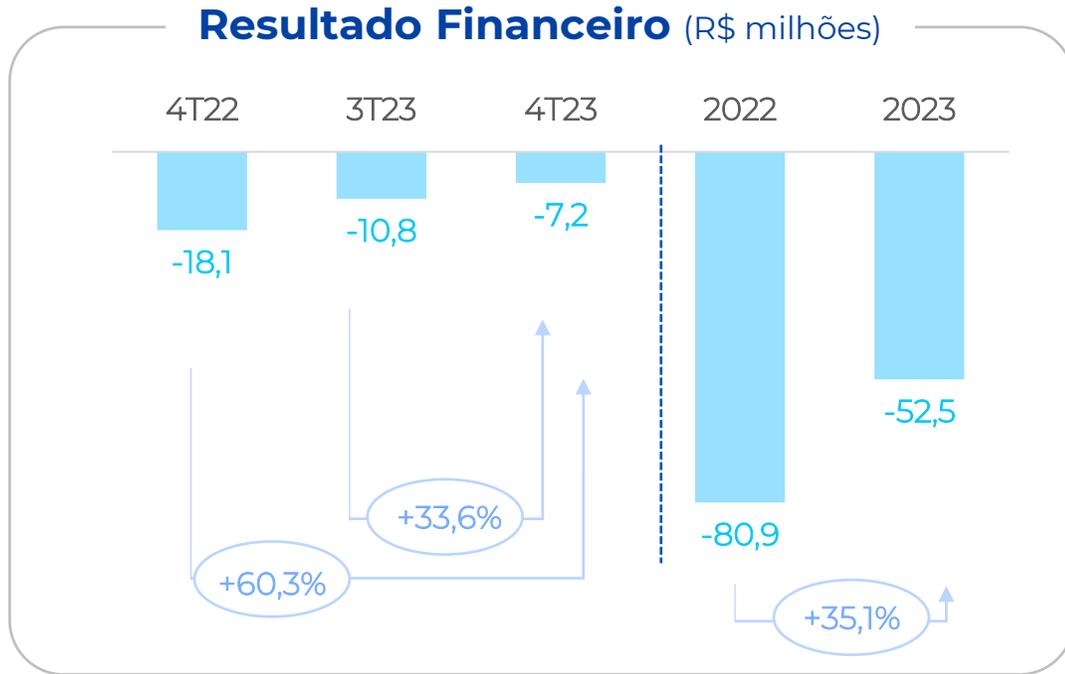
# EBITDA



- ❖ Pedido de Recuperação Judicial (citado anteriormente), contribui negativamente em 0,8 p.p. na margem EBITDA em 2023
- ❖ Segmento Solar gerou impacto negativo de R\$18 milhões no Lucro Bruto que impactou o EBITDA ou 2,0 p.p. na margem EBITDA em 2023

<sup>1</sup> Termo ajustado se refere a exclusão de despesas com operações de M&A realizadas em 2022,. Em 2023, não existem ajustes

<sup>2</sup> EBITDA gerencial = (EBITDA de R\$ 231,6 milhões + R\$ 7 milhões de provisão devido RJ +R\$ 18 milhões do solar) / (Receita líquida de R\$ 900,7 milhões)



Redução do nível de endividamento já reflete em melhora do Resultado Financeiro

<sup>1</sup> Termo ajustado se refere a exclusão de despesas com operações de M&A e subvenção realizados em 2022,. Em 2023, não existem ajustes

<sup>2</sup> Lucro líquido Gerencial = (lucro líquido de -R\$ 11,9 + R\$ 7 milhões de provisão devido RJ +R\$ 18 milhões do solar)



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (DRE)



Consolidado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	Consolidado			Telecom			Enterprise			Solar		
	2023	2022	Δ %	2023	2022	Δ %	2023	2022	Δ %	2023	2022	Δ %
Resultados Financeiros												
Vendas Totais	1.152,0	1.480,9	-22,2%	577,8	725,4	-20,4%	369,9	340,2	8,7%	204,3	415,2	-50,8%
Receita Líquida	900,7	1.070,9	-15,9%	475,9	467,2	1,9%	258,2	255,8	1,0%	166,5	347,9	-52,1%
Lucro Bruto	188,3	247,7	-24,0%	108,4	127,9	-15,3%	77,9	76,4	2,0%	1,9	43,4	-95,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	20,9%	23,1%	-2,2 p.p.	22,8%	27,4%	-4,6	30,2%	29,9%	0,3	1,2%	12,5%	-11,3



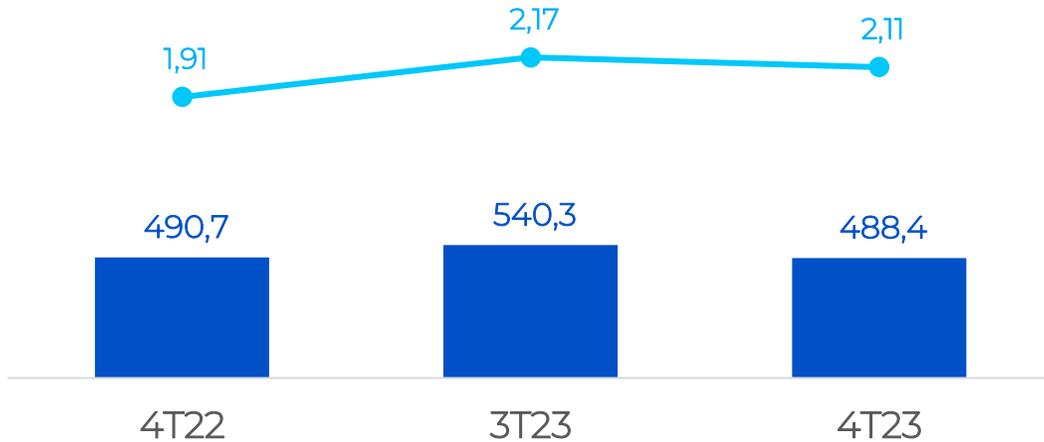
# Dívida Líquida e Alavancagem



## Dívida Líquida e Alavancagem

(R\$ Milhões) | (Dívida Líquida / EBITDA Ajustado)

■ Dívida Líquida ■ Alavancagem



Endividamento (R\$ Milhões)	4T22	3T23	4T23
<i>Dívida Curto Prazo</i>	227,5	118,2	71,0
<i>Dívida Longo Prazo</i>	567,9	520,6	519,4
Dívida Bruta	795,4	638,8	590,4
Caixa e Aplicações Financeiras	(304,6)	(98,5)	(102,0)
Dívida Líquida	490,7	540,3	488,4
Backlog de Receita TaaS	808,3	873,8	874,8
Cobertura Backlog <sup>1</sup> s/ Dívida Líquida	1,65x	1,62x	1,79x

- Redução da Alavancagem Financeira, alcançada principalmente pela redução da dívida bruta.
- Maior segurança para os debenturistas e financiadores

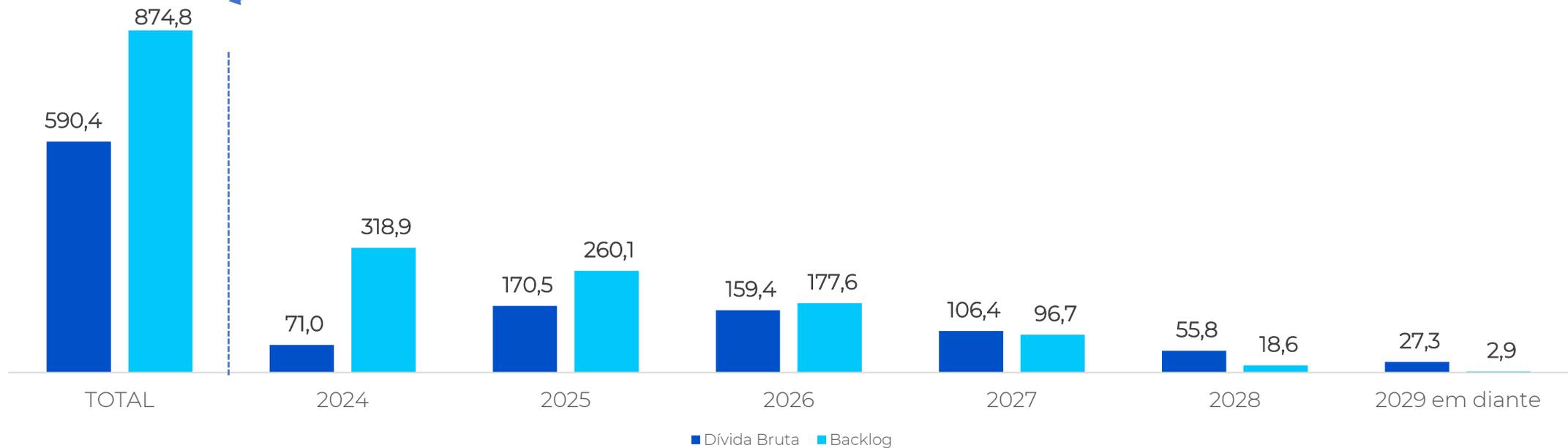
<sup>1</sup> Contratos de locação de equipamentos em que as mensalidades são reconhecidas nas demonstrações de resultados conforme competência do vencimento e as parcelas a vencer chamamos de "Receita Futura Contratada" ou "Backlog de receitas".



# Capacidade de Pagamento

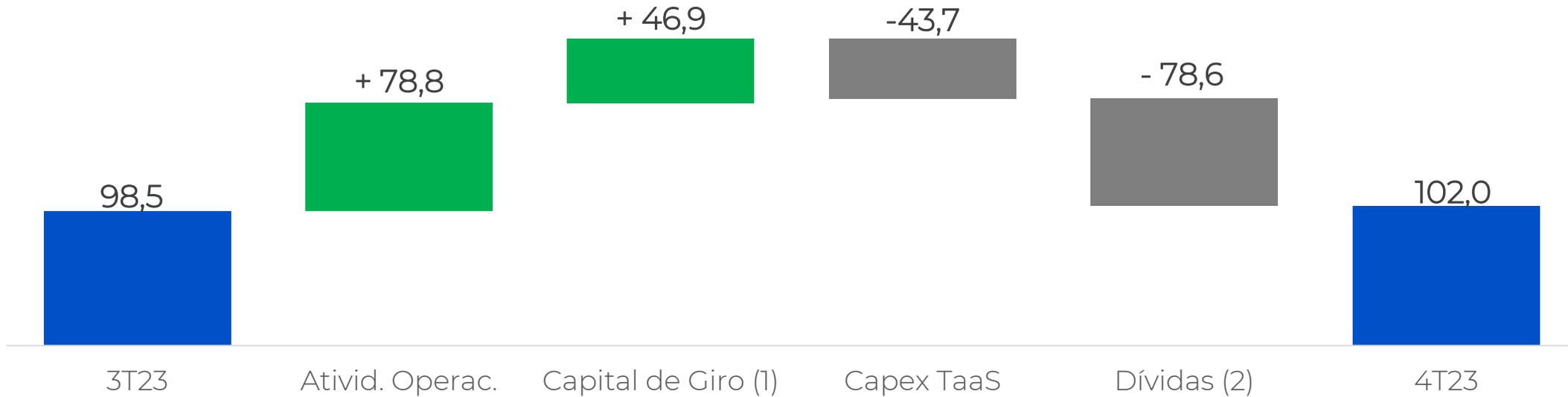
Amortização da Dívida Bruta e Cobertura da  
Receita Futura Contratada (R\$ Milhões)

A receita diferida garante caixa  
para pagamento das obrigações  
futuras.





# Fluxo de Caixa Trimestral | (R\$ milhões)

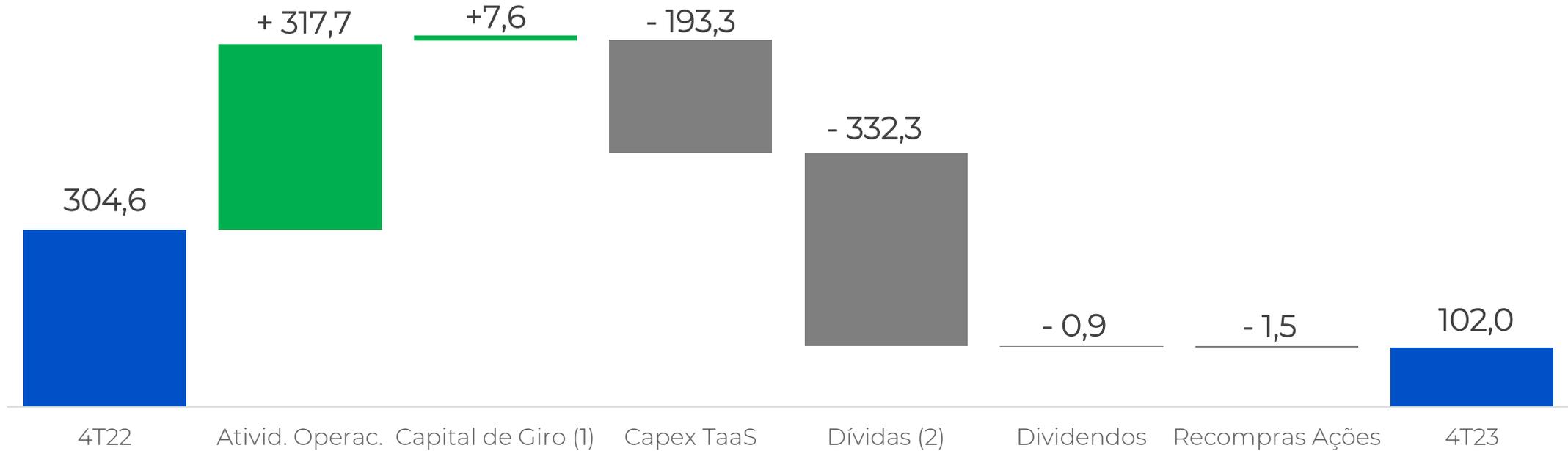


(1) Capital de Giro: estoques, adiantamento a fornecedores, fornecedores e contas a receber

(2) Dívidas: pagamento de empréstimos/financiamentos (principal + juros) e liquidação de derivativos



# Fluxo de Caixa Anual | (R\$ milhões)



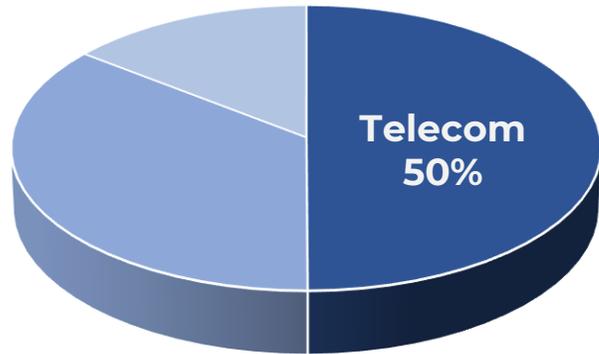
(1) Capital de Giro: estoques, adiantamento a fornecedores, fornecedores e contas a receber

(2) Dívidas: pagamento de empréstimos/financiamentos (principal + juros) e liquidação de derivativos



# Unidade de Negócio - Telecom

## Destaques



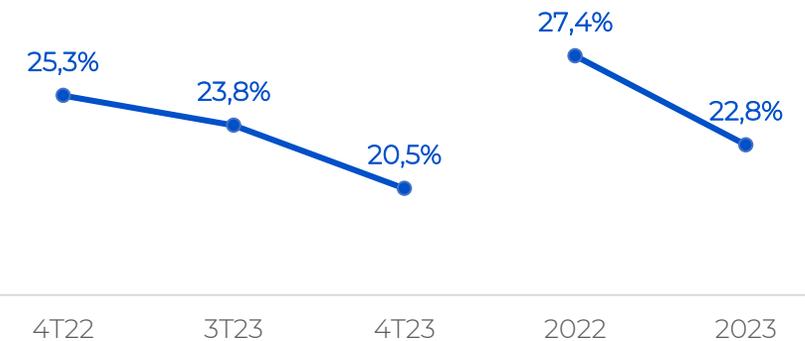
- Queda das vendas em 2023 explicada pela redução do crescimento orgânico dos ISPs, consolidação dos provedores regionais e fim da distribuição da Fiberhome
- Crescimento do fornecimento de ONU WIFI 6*, que neste trimestre, representou mais de 25% das vendas de ONUs
- 50% das vendas em 2023 foram realizadas pelo TaaS* (versus 58% em 2022).
- Comercializamos em 2023, mais de 987 mil ONUs, que representou *35% de market share* em relação aos 2,8 milhões de novos assinantes (líquidos)<sup>1</sup>

Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 4T23

## Evolução das Vendas Totais (R\$ milhões)



## Margem Bruta (%)

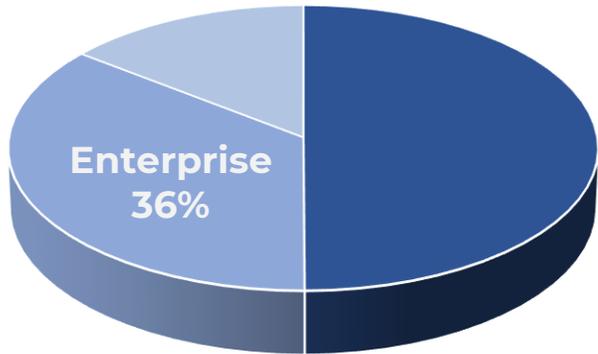


<sup>1</sup> Na modalidade fibra, conforme base de dados disponibilizada pela Anatel



# Unidade de Negócios - Enterprise

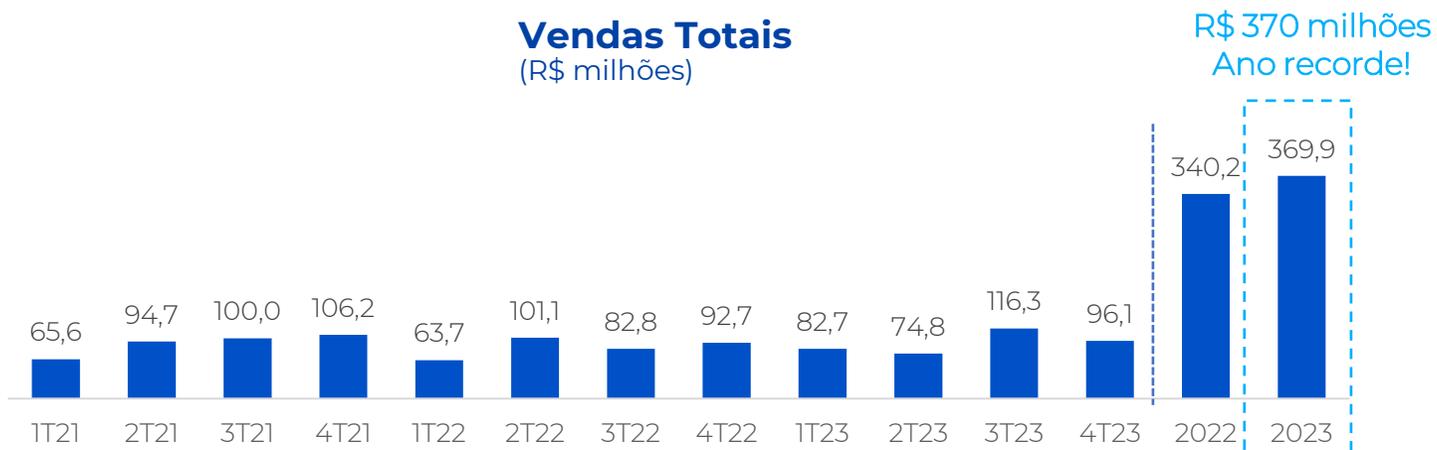
## Destaques



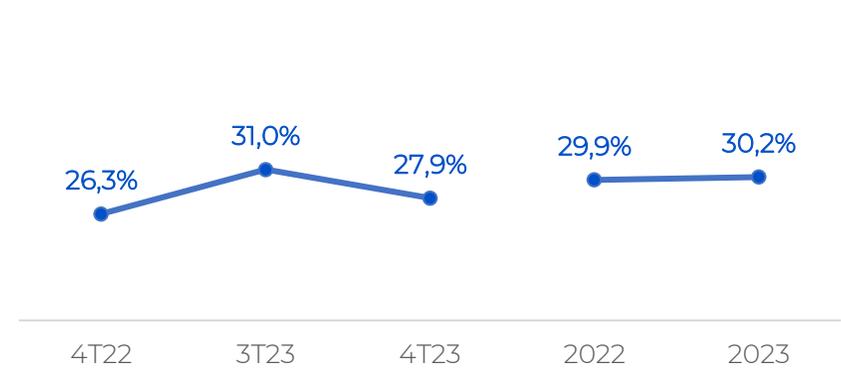
- ❖ R\$ 370 milhões em Vendas Totais
- ❖ TaaS representou quase 30% das Vendas Totais em 2023 (versus 21,5% em 2022)
- ❖ Vertical de *Áudio e Vídeo* com *painéis de LED nas mídias OOH e Cibersegurança*, são os principais responsáveis pelo crescimento no ano de 2023
- ❖ Em 2023, mantivemos *30% de Margem Bruta*

Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 4T23

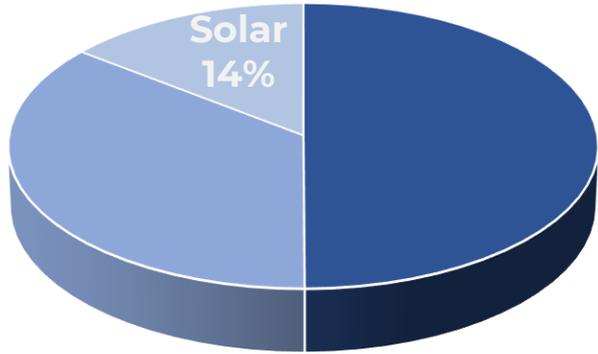
### Vendas Totais (R\$ milhões)



### Margem Bruta (%)



# Unidade de Negócios – Energia Solar

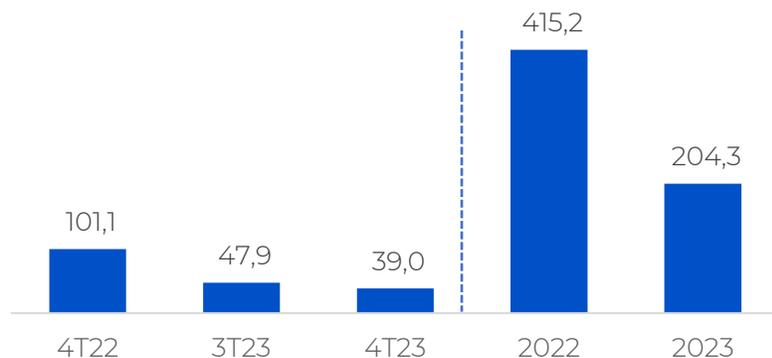


Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 4T23

## Destaques

- ❖ Diminuição nas vendas explicada pela queda do custo de reposição de produtos dos fabricantes chineses, além de crédito ainda mais comprimido para o consumidor final
- ❖ *Estoque de alto custo praticamente liquidado*
- ❖ Preços mais baixos criam desafio para viabilizar despesas de frete
- ❖ *Segmento impactou o Lucro Bruto consolidado em R\$18 milhões no ano de 2023*

## Vendas Totais (R\$ milhões)



## Margem Bruta (%)





# Reposicionamento WDC 2024

## Antes

- ❖ Foco em produtos
- ❖ Unidades de negócios com base em produtos
- ❖ TaaS apenas de produtos
- ❖ Canal gerando “leads”
- ❖ Pouco engajamento no cliente final

## Depois

- ❖ Foco em soluções (produtos + serviços)
- ❖ *Cross-selling* de todo o portfólio para verticais de negócios (Educação, Varejo, Transportes, Telecom, Entretenimento, Hospitalidade, etc)
- ❖ TaaS de produtos e serviços
- ❖ WDC gerando “leads” para o canal
- ❖ Proximidade com cliente final
- ❖ Design Center

- ❖ Maior controle sobre as oportunidades
- ❖ Criação de um gerador de leads para canais
- ❖ Desenho dos projetos antes da concorrência
- ❖ Adicionar serviços gerenciados (valor agregado)
- ❖ Evitar a guerra de preços
- ❖ Aumentar a eficiência dos projetos
- ❖ Reduzir custos de operação dos clientes

# OBRIGADO!

## Q&A

Sinta-se à vontade para entrar em contato conosco, estamos a sua disposição.

[ri.wdcnet.com.br](http://ri.wdcnet.com.br)

✉ [ri@wdcnet.com.br](mailto:ri@wdcnet.com.br)



@wdcnetworks