



**WDC**  
NETWORKS



RELEASE DE  
RESULTADOS  
1T21

## Destaques

- Recordes de Vendas Totais R\$322,4 milhões, Receita Bruta R\$269,4 milhões, Receita Líquida R\$225,6 milhões
- Crescimento de +74,5% de Vendas Totais no 1T21 vs 1T20
- Unidade de Negócio (BU) Solar em pleno *ramp-up* com R\$55,5 milhões em Vendas Totais no 1T21, em comparação a R\$4,6 milhões do 1T20
- Aumento da Participação do modelo de negócios *as a service* (TaaS) sobre Vendas Totais para 38,5% em 1T21, vs 34,6% no 1T20
- Valor médio de novos contratos TaaS aumentou para R\$291 mil por contrato, crescimento de +84,9% vs 1T20
- Segmento Telecom apresentou forte performance acompanhando aumento nas instalações de fibra ótica em todo o Brasil, atingindo Vendas Totais de R\$201,3, e crescimento de +82,9% vs 1T20



## Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

<b>Destaques</b> (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
<b>Resultados Financeiros Consolidados</b>					
Vendas Totais, sem diferimento	322,4	184,8	74,5%	297,0	8,6%
Receita Líquida	225,6	148,2	52,2%	211,6	6,6%
Lucro Bruto	65,6	52,5	24,8%	73,6	-10,8%
EBITDA ajustado	59,3	51,2	15,7%	72,3	-18,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	26,3%	34,6%	-24,0%	34,2%	-23,1%
Lucro Líquido Ajustado	11,2	10,0	11,8%	29,6	-62,1%
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	5,0%	6,8%	-26,6%	14,0%	-64,5%
<b>Principais Indicadores Financeiros</b>					
Backlog de Receita Diferida	458,9	276,8	65,8%	407,3	12,7%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (x)	2,2	na	na	1,8	19,4%
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>					
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	52%	38%	36,9%	50%	3,7%
% TaaS (% Vendas Totais)	38%	35%	11,2%	37%	2,7%
% TaaS (% Receita Bruta)	26%	32%	-18,3%	27%	-2,2%
Prazo Médio de Novos Contatos TaaS (meses)	45	27	64,4%	41	11,3%
Quantidade de Novos Contratos TaaS	427	407	4,9%	440	-3,0%
Valor Médio Novos Contratos TaaS (R\$ mil / contrato)	291	157	84,9%	253	14,8%
Quantidade de Clientes Atendidos (Período)	3.804	2.593	46,7%	3.489	9,0%

# SUMÁRIO

<b>Mensagem da Administração .....</b>	<b>4</b>
<b>Resultado Consolidado e Segmentado.....</b>	<b>5</b>
Vendas Totais .....	5
TaaS – Aluguel de Tecnologia ( <i>Technology as a Service</i> ) e <i>Backlog</i> de Receita .....	6
Receita Bruta .....	8
Receita Líquida .....	9
Performance Comercial .....	9
Lucro Bruto .....	10
EBITDA Ajustado .....	11
Resultado Financeiro .....	12
Lucro Líquido Ajustado .....	13
<b>Endividamento .....</b>	<b>13</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>15</b>
DRE .....	15
Balanço Patrimonial .....	16
Demonstrativo de Fluxo de Caixa.....	17

## Mensagem da Administração

É um prazer divulgarmos o primeiro resultado trimestral da WDC Networks. Depois de grande esforço de todo o time, concluímos nosso processo de registro na CVM para nos tornarmos uma empresa de capital aberto. A companhia novamente alcançou patamares recordes nesse trimestre, demonstrando sua capacidade de execução da estratégia definida pelo nosso Conselho de Administração. Evoluímos também em diversos aspectos tais como pessoas, processos, sistemas, infraestrutura, relacionamento com clientes, governança, e muitas outras. Olhando a nossa história sabemos que não foi fácil chegar onde chegamos, mas temos confiança de que os fundamentos da nossa indústria se mantêm sólidos e que podemos chegar ainda mais longe.

A WDC é uma empresa de tecnologia, fundada em 2004, que tem como missão levar as tecnologias para as empresas e pessoas como forma de melhoria da qualidade de vida das pessoas. Somos sempre inovadores e buscamos resultados com o DNA de execução, ágil e próximo aos nossos clientes. Um dos nossos grandes diferenciais é nosso modelo de negócio “as a service” (TaaS), que oferece tecnologia (*hardware* e *software*) como serviço, ou seja, transformamos Capex em Opex e isso está em sintonia com as grandes tendências mundiais de consumo. O mercado está mudando, assim como os hábitos de consumo, pessoas e companhias estão deixando de privilegiar a propriedade dos bens e passando a pagar pela utilização da tecnologia. Esse modelo que chamamos de TaaS - *Technology as a Service* tem se mostrado uma fonte de crescimento na companhia e principalmente conferindo resiliência à WDC frente aos diferentes ciclos econômicos.

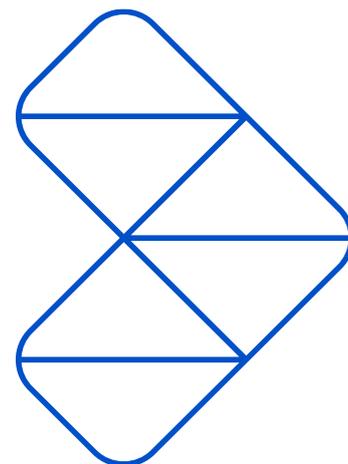
O ano de 2020 foi particularmente importante para a empresa pois vencemos a barreira de Vendas Totais de R\$ 1 bilhão, e os números deste trimestre comprovam que estamos executando nosso plano adequadamente. Crescemos 74,5% em relação ao mesmo período de 2020. O segmento Telecom continua avançando em alta velocidade e com solidez, no 1T21 cresceu 82,9% frente ao mesmo período do ano anterior, esse crescimento é consequência da demanda observada no Brasil por internet de alta velocidade e a necessidade de investimentos em infraestrutura para suportar a demanda. O mercado de banda larga de telecomunicações no Brasil continua apresentando fundamentos sólidos com excelentes oportunidades e perspectivas. Em relação ao segmento Corporativo atingimos crescimento de 62,1% na comparação em relação ao mesmo período de 2020, ou seja, nossas soluções de câmeras de vigilância, cyber segurança, Wi-Fi tem se mostrado eficaz e com demanda crescente. Nossa unidade de negócio mais recente de energia solar fotovoltaica, que estreou em 2020, cresceu mais de 12x na comparação em relação ao mesmo período do ano anterior e representou 22% da Receita Líquida no 1T21.

A empresa bateu recordes consecutivos nos últimos anos, mas também em qualidade de vida dos seus colaboradores, afinal de contas seus aproximadamente 320 funcionários garantiram nossa seleção no GPTW – Great Place to Work, o que nos enche de alegria e vontade de continuar.

Convidamos todos a visitarem nossos números e resultados.

## WDC Networks

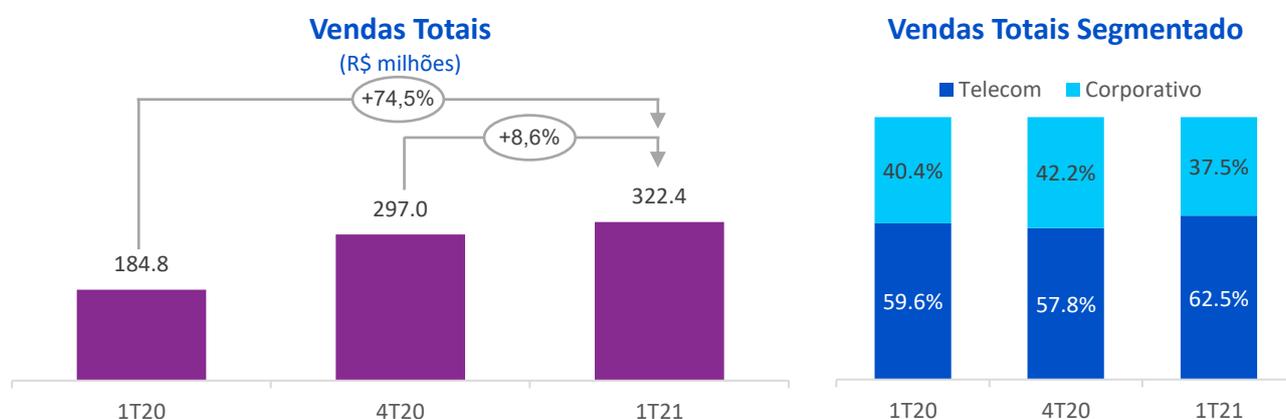
### #Descomplica



## Resultado Consolidado e Segmentado

### Vendas Totais

O indicador Vendas Totais é o melhor indicador para medir o esforço comercial da WDC Networks pois incorpora a Receita Bruta de Vendas de acordo com o IFRS e o valor nominal dos contratos de locação, que serão reconhecidos ao longo da competência dos contratos. No 1T21 batemos o recorde de Vendas Totais, atingindo o total de R\$322,4 milhões e crescimento de 74,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento é resultado da grande demanda observada no segmento de Telecom e do esforço de aumentarmos a participação do TaaS, o que vem proporcionando maior capacidade de investimento por parte de nossos clientes. Adicionalmente a BU Solar também contribuiu de forma significativa para essa performance e crescimento na comparação anual. Na comparação com o 4T20, Vendas Totais cresceu 8,6%.

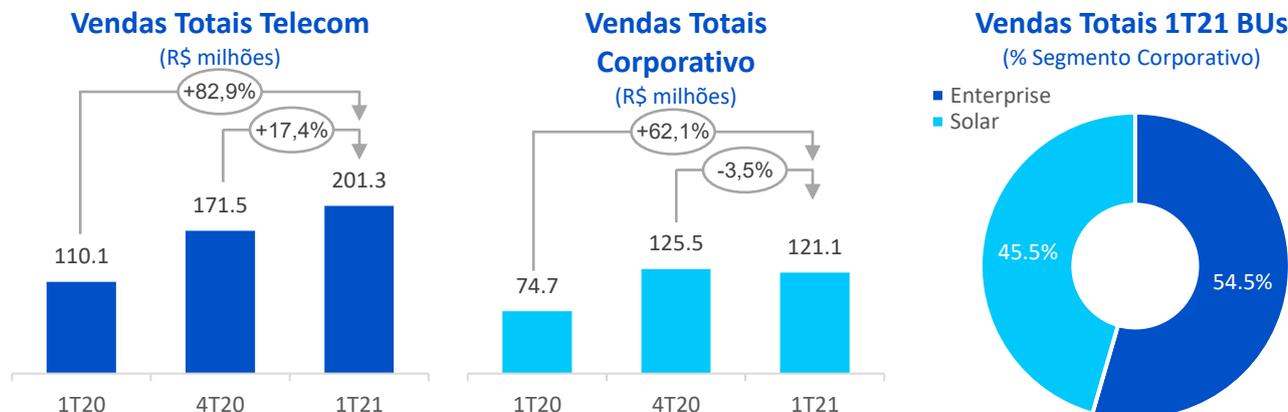


No segmento Telecom atingimos um total de R\$201,3 milhões, crescimento de 82,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e 17,4% em relação ao trimestre anterior, mais um recorde. Essa variação é consequência do aumento do número de clientes atendidos, especialmente em função da criação de área dedicada ao atendimento às grandes operadoras. Esse grupo foi criado em abril de 2020 para atendimento aos clientes maiores e no 1T21 já representava aproximadamente 17% do total de Vendas Totais do segmento Telecom. A participação desse segmento no total subiu de 57,8% no 4T20 e 59,6% no 1T20 para 62,3% no 1T21 em função desse forte crescimento.

No segmento Corporativo atingimos um total de R\$121,1 milhões, crescimento de 62,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 3,5% em relação ao trimestre anterior. O segmento apresenta uma grande evolução na comparação com o mesmo período do ano anterior, resultado de algumas ações iniciadas em 2020 como a reestruturação do time de vendas no que chamamos de "WDC Sales Engine" e maturação da BU Solar. No entanto, houve uma desaceleração no trimestre em relação ao 4T20 em função da alta demanda usualmente observada aos finais de ano, do atraso no recebimento de algumas materias primas e produtos que impactaram a entrega de alguns pedidos, como na área de colaboração por exemplo mas que foi normalizado no mês março, e impacto da pandemia principalmente para os negócios de Áudio e Vídeo profissional (Pro-AV) com a não realização de alguns feriados como o Carnaval por exemplo e eventos de grande porte.

A unidade BU Solar apresentou forte crescimento. No 1T21 representou 45,5% do total do segmento corporativo, frente a 6,1% no 1T20. O crescimento na BU Solar é explicado pela precisão na execução do plano estratégico de expansão, com foco no aprimoramento dos processos comerciais e operacionais. Destacamos que mesmo com a estagnação do mercado em virtude dos lockdowns, o negócio de solar conseguiu avançar e conquistar market share de seus concorrentes. Os lançamentos de módulos de alta potência da Jinko e a consolidação da parceria com a

Longi (sucessivamente 2º e 1º fornecedores globais) foram primordiais para este avanço. Esperamos que esse segmento continue crescendo.



### TaaS – Aluguel de Tecnologia (Technology as a Service) e Backlog de Receita

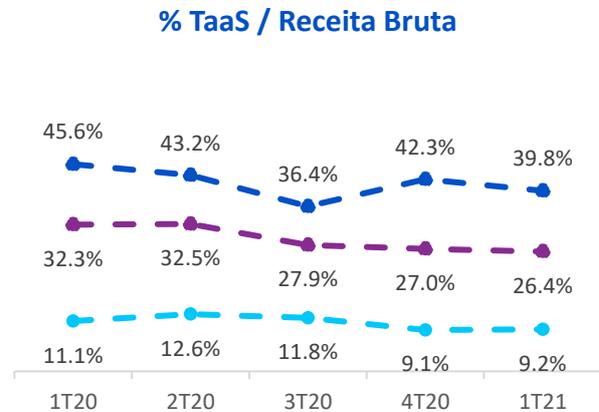
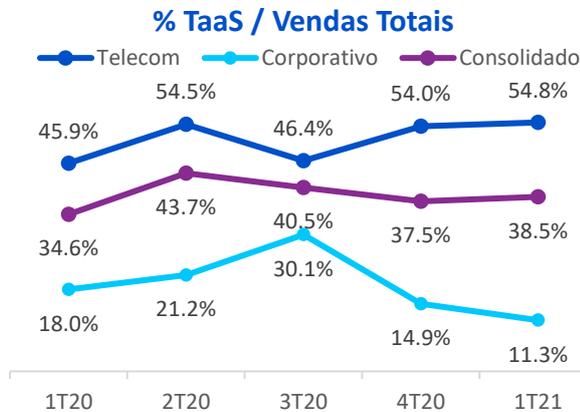
Alinhado à nossa estratégia, ampliamos a participação do TaaS para 38,5% das Vendas Totais da WDC e o prazo médio dos contratos para 45 meses. Como consequência desses dois fatores, sendo que o prazo médio foi o principal deles, a participação do TaaS na Receita Bruta caiu de 32,3% no 1T20 para 27,0% e 26,4% no 4T20 e 1T21, respectivamente. Outro indicador importante que reflete uma melhora na eficiência comercial é quantidade de novos contratos do TaaS que se manteve em patamar elevado nos últimos 3 trimestres, alcançando 427 novos contratos no 1T21, e adicionalmente com aumento do ticket médio para R\$291 mil por contrato, 77% de aumento em relação ao mesmo período do ano anterior quando esse indicador ficou em R\$157 mil por contrato.



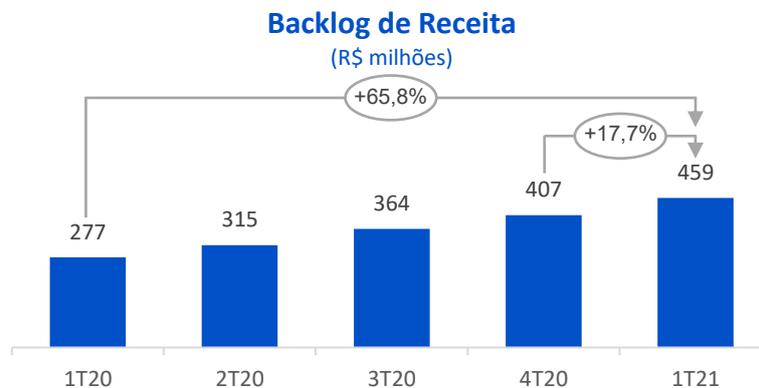
O Segmento Telecom foi responsável por todo o aumento da participação do TaaS nas Vendas Totais, saindo de 45,9% no 1T20 para 54,0% e 54,8% no 4T20 e 1T21, respectivamente. Nossa estratégia é continuar incentivando o TaaS como solução para nossos clientes ISPs e também para as grandes operadoras.

Já o segmento Corporativo apresentou uma piora desse indicador, saindo de 18,0% no 1T20 e 14,9% no 4T20 para 11,3% no 1T21 principalmente em função do aumento de participação da BU Solar que não iniciou operações na modalidade TaaS, com implantação prevista para o segundo semestre de 2021. Parte significativa da performance abaixo do esperado no segmento Corporativo, além do crescimento da participação da BU Solar, é atribuída à

pandemia que desacelerou alguns segmentos como o de telefonia para escritórios, e Áudio e Vídeo Profissional. Não esperamos que o %TaaS Corporativo atinja os mesmos patamares do segmento Telecom.

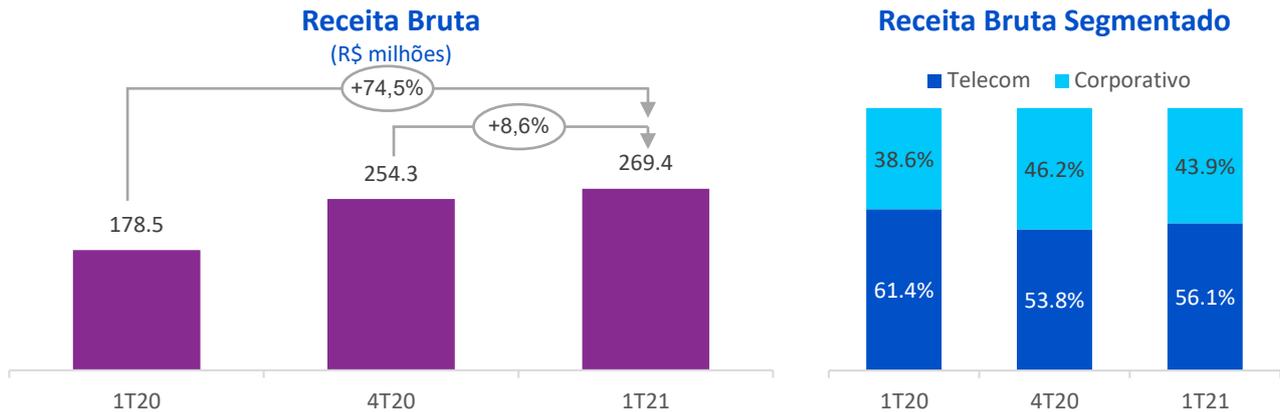


Outra consequência do aumento da participação do TaaS e da ampliação do prazo médio dos contratos é o aumento observado nas receitas diferidas (ou *backlog* de receitas). As receitas diferidas são importantes pois funcionam como um estoque de receita futura e serão contabilizadas de acordo com a competência de cada contrato nos períodos futuros. Fechamos o 1T21 com R\$459 milhões nessa rubrica o que representa um crescimento de 12,9% em comparação ao 4T20 e 65,8% ao 1T20.



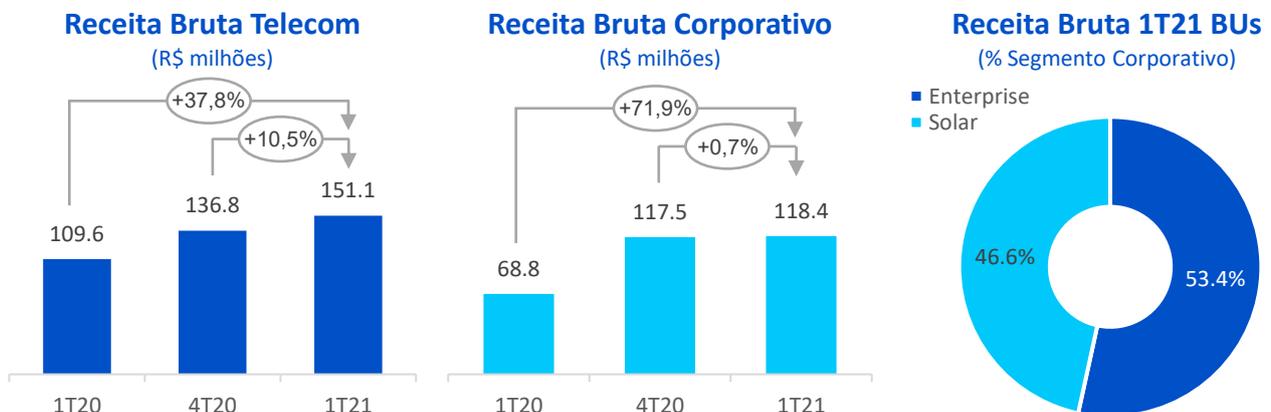
## Receita Bruta

A Receita Bruta da WDC Networks ficou em R\$269,4 milhões no 1T21, crescimento de 51,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e 6,0% em relação ao trimestre anterior. O crescimento menor e a redução da participação de Telecom, quando comparado ao indicador Vendas Totais, é consequência do aumento % TaaS e Prazo Médios de contratos, devidamente compensado pelo aumento significativo do Backlog de receitas conforme mencionado anteriormente.



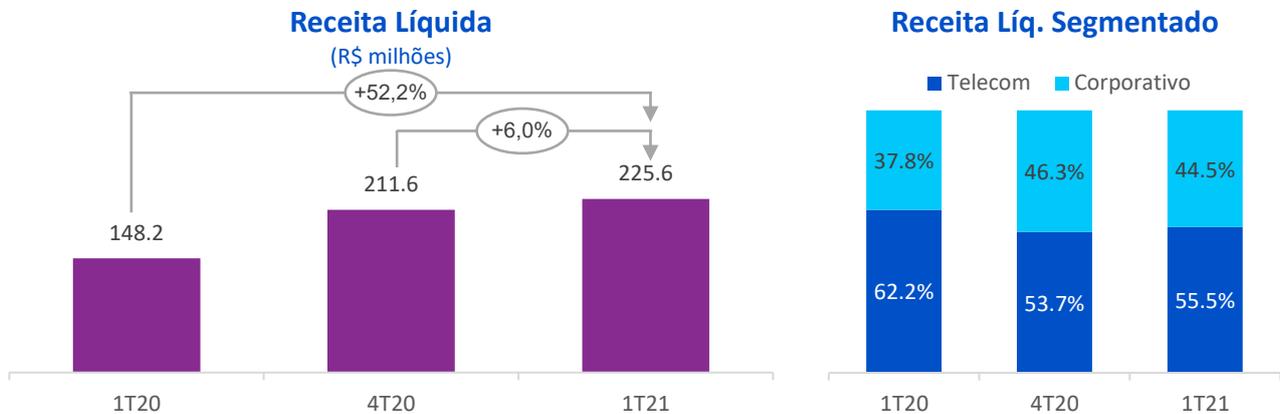
No segmento Telecom atingimos um total de R\$151,1 milhões, crescimento de 37,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e 10,5% em relação ao trimestre anterior. A participação de Telecom na Receita Bruta caiu para 55,9% 1T21, em relação ao 4T20 e 1T20 que representavam 53,8% e 61,4%, respectivamente. Essa redução é função do aumento do TaaS conforme observado anteriormente.

No segmento Corporativo atingimos um total de R\$118,4 milhões, crescimento de 71,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e 0,7% em relação ao trimestre anterior. Na comparação trimestral, observamos um efeito importante da estratégia do TaaS que nos permite ter menor volatilidade de resultado. Diferentemente do segmento Telecom que cresceu tanto em Vendas Totais como na participação do TaaS e ampliação do prazo médio dos contratos, o segmento Corporativo sofreu uma redução no Vendas Totais, na participação do TaaS, e no prazo médio. Assim, o percentual de contratos antigos na Receita Bruta em relação a novos contratos aumentou, e esse efeito fez com que pudessemos atingir crescimento positivo no indicador Receita Bruta, mesmo com crescimento negativo em Vendas Totais.



## Receita Líquida

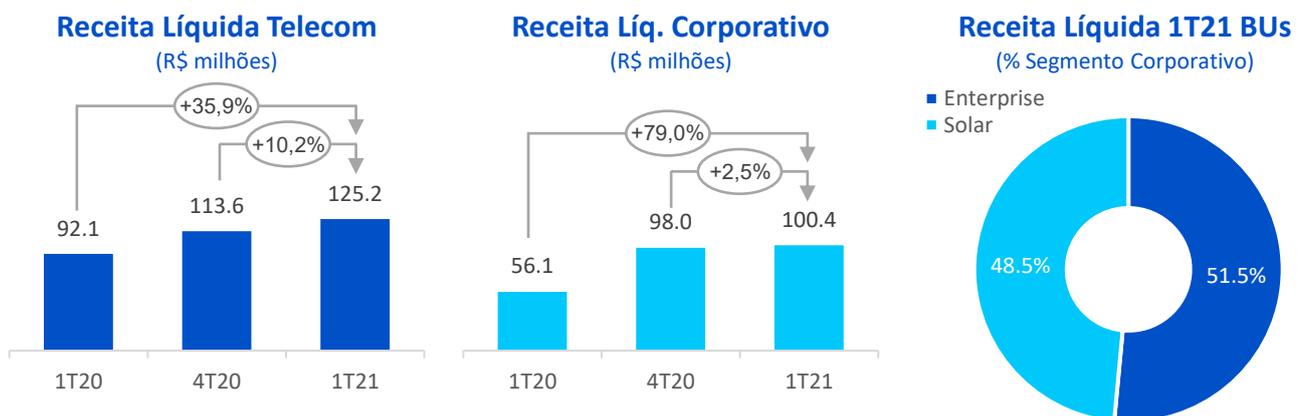
A Receita Líquida da WDC Networks ficou em R\$225,6 milhões no 1T21, crescimento de 52,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e 6,0% em relação ao trimestre anterior.



No segmento Telecom atingimos um total de R\$125,2 milhões, crescimento de 35,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e 10,2% em relação ao trimestre anterior.

No segmento Corporativo atingimos um total de R\$100,4 milhões, crescimento de 79,0% em relação ao mesmo período do ano anterior no qual a BU Solar estava sendo criada e ainda não tinha contribuição relevante, e 2,5% em relação ao trimestre anterior.

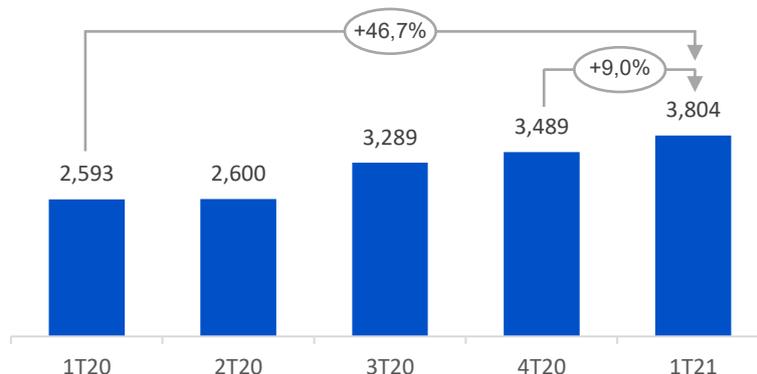
O maior crescimento em relação à Receita Bruta se deve ao fato da maior participação da BU Solar (22% da Receita Líquida Consolidada no 1T21, em comparação a 15% no 4T20 e 3% no 1T20 aproximadamente), que apresenta uma menor carga tributária de 9,25% (PIS/COFINS) da Receita Bruta, em comparação a 14,4% do Consolidado.



## Performance Comercial

A performance comercial no 1T21 apresentou forte crescimento e recorde de clientes atendidos no trimestre. Atendemos 3.804 clientes, 46,7% de crescimento em comparação ao 1T20 e 9,0% em relação ao 4T20. Essa performance de ganho de mercado é atribuída ao grande crescimento de clientes no segmento Telecom e também a novos clientes vindos da BU Solar (Segmento Corporativo).

### Cientes Atendidos

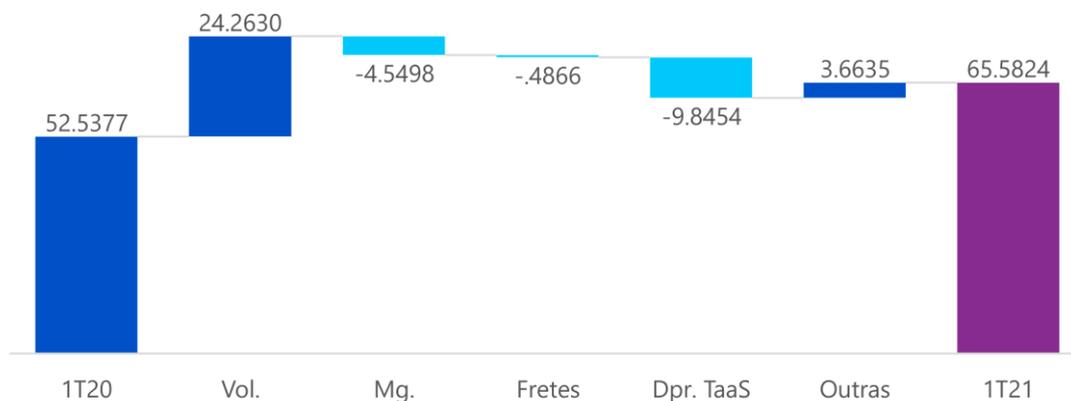


### Lucro Bruto

Lucro Bruto Consolidado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
Telecom	44,9	37,0	21,2%	46,2	-2,8%
Margem Bruta (% Receita Líquida Telecom)	35,9%	40,2%	-4,3 p.p	40,7%	-4,8 p.p
Corporativo	20,7	15,5	33,4%	27,4	-24,4%
Margem Bruta (% Receita Líquida Corporativo)	20,6%	27,6%	-7 p.p	27,9%	-7,3 p.p
<b>Lucro Bruto Consolidado</b>	<b>65,6</b>	<b>52,5</b>	<b>24,8%</b>	<b>73,6</b>	<b>-10,8%</b>
Margem Bruta (% Receita Líquida Consolidado)	29,1%	35,4%	-6,4 p.p	34,8%	-5,7 p.p

O Lucro Bruto Consolidado cresceu 24,8% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, um excelente resultado em função do crescimento e ampliação de novos negócios assim como da BU Solar. No entanto, observamos uma redução de 6,4 p.p. na Margem Bruta na comparação anual causada pelo incremento do Prazo Médio do TaaS e pela redução da participação do TaaS na Receita Bruta, como mencionados anteriormente, e leve aumento do CMV foram os principais detratores de margem no período, sendo que o impacto do TaaS é o principal deles.

Na comparação trimestral, 1T21 em relação ao 4T20, o Lucro Bruto caiu de R\$73,6 milhões para R\$65,6 milhões, sendo que o segmento Corporativo representou quase que a totalidade dessa redução pelos mesmos efeitos mencionados anteriormente, mas com menor intensidade.



## EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
Telecom	52,2	43,4	20,2%	55,6	-6,1%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida Telecom)	41,7%	47,1%	-5,4 p.p	48,9%	-7,2 p.p
Corporativo	7,1	7,8	-9,6%	16,7	-57,8%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida Corporativo)	7,0%	13,9%	-6,9 p.p	17,1%	-10 p.p
<b>EBITDA Ajustado Consolidado</b>	<b>59,3</b>	<b>51,2</b>	<b>15,7%</b>	<b>72,3</b>	<b>-18,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	26,3%	34,6%	-8,3 p.p	34,2%	-7,9 p.p

O EBITDA do segmento Telecom atingiu R\$52,2 milhões em comparação a R\$43,4 milhões no 1T20, o que representa crescimento de 20,2%. A redução da margem observada no período em questão, de 47,1% no 1T20 para 41,7% no 1T21, é consequência do aumento do prazo médio do TaaS, que privilegia o longo prazo através do aumento do Backlog de Receitas proveniente das maiores Vendas Totais de TaaS, que saiu de R\$276,8 milhões no 1T20 para R\$458,9 milhões no 1T21, crescimento de 65,8%. Esse impacto já era esperado pois como mencionado anteriormente, nossa estratégia é aumentar a representatividade do TaaS com prazos mais alongados do que a Companhia vinha praticando anteriormente.

Como resultado dessa estratégia, conseguimos ter maior recorrência de Receita por estarmos sempre próximos aos nossos clientes e maior previsibilidade para os exercícios futuros. Adicionalmente, o alongamento dos prazos dos contratos os torna mais próximos da vida útil de depreciação dos ativos locados (60 meses). O efeito negativo do TaaS no resultado representou um impacto de 4,7 p.p. na Margem Ebitda 1T21 quando comparado ao 1T20.

Em relação ao 4T20, o EBITDA ajustado do segmento Telecom foi impactado pela combinação de uma leve deterioração da margem bruta, maiores despesas gerais e administrativas e por fim uma deterioração das despesas de provisão para créditos duvidosos que também impactaram o resultado de modo geral em função de piores condições econômicas decorrentes da pandemia do COVID-19.

Em relação ao segmento Corporativo, o EBITDA ajustado no 1T21 atingiu R\$7,1 milhões em comparação a R\$7,8 milhões no 1T20 e a margem EBITDA ajustada caiu de 13,9% no 1T20 para 7,0% no 1T21. Essa redução da margem foi uma combinação do efeito TaaS e deterioração das margens.

Em relação ao 4T20 o EBITDA ajustado do segmento Corporativo caiu de R\$16,7 milhões para R\$7,1 milhões, devido aos impactos da sazonalidade mencionados anteriormente e da pandemia em alguns segmentos que atuamos. A composição do mix, com maior representatividade do solar, tem um efeito relevante para a redução das margens observadas. Com a maturação da BU Solar, entrada de novos fornecedores, retomada da economia após a fase de lockdown, e findo o trimestre de menor sazonalidade para o segmento Corporativo esperamos uma retomada gradual nos negócios da BU *enterprise*, que contemplam os segmentos de Cyber segurança, Áudio e Vídeo profissional, e soluções de automação, e conseqüentemente uma melhora nos resultados.

Reconciliação EBITDA Ajustado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
<b>EBITDA Consolidado</b>	<b>56,6</b>	<b>47,3</b>	<b>19,7%</b>	<b>70,2</b>	<b>-19,4%</b>
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	25,1%	31,9%	-6,8 p.p	33,2%	-8,1 p.p
(+) Despesas de IPO	1,9	0,0	n.a.	0,0	n.a.
(+) Despesas Remuneração Variável Baseado em Ações	0,8	3,8	-79,1%	2,1	-62,9%
(+) Despesas Pré-Operacionais	0,0	0,1	-100,0%	0,0	n.a.
<b>EBITDA Ajustado Consolidado</b>	<b>59,3</b>	<b>51,2</b>	<b>15,7%</b>	<b>72,3</b>	<b>-18,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	26,3%	34,6%	-8,3 p.p	34,2%	-7,9 p.p

O EBITDA Ajustado cresceu 15,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo crescimento de receita mencionado anteriormente e início da BU Solar. No entanto, observamos uma redução de 8,3 p.p. na Margem EBITDA Ajustada na comparação anual, pelos efeitos mencionados anteriormente.

Itens que impactaram o EBITDA ajustado nesse trimestre foram principalmente despesas relacionadas ao processo de IPO e registro de companhia aberta na CVM no montante de R\$1,9 milhões e Despesas de Remuneração Variável baseado em Ações no valor de R\$0,8 milhões.

## Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
Varição Cambial Líquida	(4,5)	(9,6)	-53,2%	6,8	-165,6%
Receita Financeira (sem var. cambial e inst. financeiros)	1,9	1,3	39,9%	4,9	-61,7%
Despesa Financeira e Instrumentos Derivativos	(12,0)	(10,1)	18,4%	(15,9)	-24,5%
<b>(+/-) Resultado Financeiro</b>	<b>(14,6)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>-20,5%</b>	<b>(4,2)</b>	<b>249,0%</b>

O Resultado Financeiro no 1T21 foi de R\$14,6 milhões negativos, em comparação a R\$18,3 milhões negativos e R\$4,2 milhões negativos, no 1T20 e 4T20 respectivamente.

A Despesa Financeira da WDC é ocasionada principalmente pela existência de endividamento bancário contratado para financiar o CAPEX oriundo da modalidade TaaS. Parte de tal endividamento foi contratado em moeda estrangeira com os devidos instrumentos derivativos com o objetivo de eliminar eventuais riscos cambiais. Essa decisão é resultado de uma administração conservadora dos passivos financeiros da Companhia. O 1T21 apresentou uma Despesa Financeira e Instrumentos Derivativos de R\$12,0 milhões, 18,4% maior que o 1T20 e 24,5% menor que o 4T20. Tais variações são consequência do endividamento total da Companhia nos diferentes períodos, e dos indexadores contratados (CDI e IPCA).

A Variação Cambial Líquida (Ativa e Passiva) representou uma despesa de R\$4,5 milhões no 1T21, justificada principalmente pela depreciação do BRL frente a outras moedas estrangeiras que incidem sobre os passivos de fornecedores internacionais e ativos de estoques que ainda não foram nacionalizados. Adicionalmente, informamos que este efeito é temporal pois será anulado pela precificação das nossas vendas atreladas às moedas estrangeiras. Comparativamente aos períodos anteriores, é possível verificar despesa ainda maior ocorrida no 1T20, também justificada pela alta depreciação do BRL durante o início da pandemia. Em um horizonte maior de tempo, a somatória de tal variação tende a ser próxima de zero.

A Receita Financeira da WDC ficou em R\$1,9 milhões no 1T21, em comparação a R\$4,9 no 4T20 e R\$1,3 milhões no 1T20. Tal variação é consequência da redução da posição de caixa da Companhia

## Lucro Líquido Ajustado

Lucro Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
<b>EBIT</b>	<b>26,1</b>	<b>26,9</b>	<b>-3,0%</b>	<b>42,7</b>	<b>-38,9%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>11,6%</i>	<i>18,2%</i>	<i>-6,6 p.p</i>	<i>20,2%</i>	<i>-8,6 p.p</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(14,6)	(18,3)	-20,5%	(4,2)	249,0%
(-) Provisão para IR e CSLL	(2,1)	(1,2)	80,5%	(10,4)	-79,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>9,5</b>	<b>7,4</b>	<b>27,3%</b>	<b>28,2</b>	<b>-66,5%</b>
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>4,2%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-0,8 p.p</i>	<i>13,3%</i>	<i>-9,1 p.p</i>

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
<b>Lucro Líquido</b>	<b>9,5</b>	<b>7,4</b>	<b>27,3%</b>	<b>28,2</b>	<b>-66,5%</b>
<i>Margem Lucro Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>4,2%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-0,8 p.p</i>	<i>13,3%</i>	<i>-9,1 p.p</i>
(+) Despesas de IPO	1,9	0,0	n.a.	0,0	n.a.
(+) Despesas Remuneração Variável Baseado em Ações	0,8	3,8	-79,1%	2,1	-62,9%
(+) Despesas Pré-Operacionais	0,0	0,1	-100,0%	0,0	n.a.
(-) Reversão IR e CSLL	(0,9)	(1,3)	-32,5%	(0,7)	24,5%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>11,2</b>	<b>10,0</b>	<b>11,8%</b>	<b>29,6</b>	<b>-62,1%</b>
<i>Margem Lucro Líquido Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>5,0%</i>	<i>6,8%</i>	<i>-1,8 p.p</i>	<i>14,0%</i>	<i>-9 p.p</i>

O Lucro Líquido Ajustado cresceu 11,8% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. No entanto, observamos uma redução da Margem Líquida Ajustada de 6,8% no 1T20 para 5,0% no 1T21. Essa redução na Margem Líquida se deu principalmente devido ao menor lucro operacional (EBITDA Ajustado) em função de i. efeito do alongamento dos prazos médios dos novos contratos de TaaS, ii. efeito mix em função da representatividade da BU Solar e menor margem nas vendas e iii. maiores provisões para devedores duvidosos. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo Resultado Financeiro Líquido que representou uma despesa de 6,5% sobre a Receita Líquida no 1T21 e uma despesa de 12,4% no 1T20.

## Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	1T21	4T20	Δ % vs. 4T20
(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures	579,6	524,7	10,5%
Circulante	271,0	195,9	38,4%
Não Circulante	308,6	328,8	-6,2%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	(14,6)	(14,2)	2,5%
Ativo	(15,1)	(14,2)	6,4%
Passivo	(0,5)	0,0	
<b>Dívida Bruta</b>	<b>565,0</b>	<b>510,5</b>	<b>10,7%</b>
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(45,4)	(89,8)	-49,5%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>519,7</b>	<b>420,6</b>	<b>23,5%</b>
<b>EBITDA UDM ajustado</b>	<b>239,5</b>	<b>231,4</b>	<b>3,5%</b>
<b>Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado</b>	<b>2,17</b>	<b>1,82</b>	<b>19,4%</b>

A Dívida Líquida aumentou de R\$420,6 milhões no final do 4T20 para R\$519,7 no 1T21 como consequência dos investimentos feitos para suportar o crescimento do modelo TaaS e capital de giro relacionado à estratégia de crescimento da Companhia em 2021.

O indicador de Dívida Líquida sobre o EBITDA Ajustado (UDM) ficou em 2,17x no 1T21, teve uma deterioração em relação ao 4T20 que ficou em 1,82x. No entanto, esse nível observado reflete um patamar saudável na visão da administração da WDC considerando que o Backlog de Receitas do TaaS representa R\$458,9 milhões de entrada de recursos futuros que não demandarão qualquer investimento por parte da Companhia. Olhando sob a perspectiva de cobertura da dívida, o Backlog de Receitas representa 88,3% do total da Dívida Líquida.

<b>Perfil da Dívida   Prazo de Vencimento</b> (% Total   Meses para o Prazo Médio)	<b>&lt;12 meses</b>	<b>entre 12 e 24</b>	<b>entre 24 e 36</b>	<b>&gt; 36 meses</b>	<b>Total</b>	<b>Prazo Médio</b>
Finimp	3%	2%	1%	0%	<b>6%</b>	<b>27</b>
Debêntures	5%	6%	4%	3%	<b>18%</b>	<b>39</b>
Capital de Giro	39%	22%	12%	3%	<b>76%</b>	<b>28</b>
<b>Total</b>	<b>47%</b>	<b>30%</b>	<b>17%</b>	<b>5%</b>	<b>100%</b>	<b>30</b>

 Anexos

## DRE

Demonstração do Resultado Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ % vs. 1T20	4T20	Δ % vs. 4T20
Receita Bruta Vendas	198.341	120.824	64,2%	185.664	6,8%
Receita Bruta TaaS (VGV Locações)	124.050	63.933	94,0%	111.299	11,5%
<b>Vendas Totais, sem diferimento</b>	<b>322.390</b>	<b>184.757</b>	<b>74,5%</b>	<b>296.963</b>	<b>8,6%</b>
Receita Bruta Vendas	198.341	120.824	64,2%	185.664	6,8%
Receita Bruta Locação	71.077	57.648	23,3%	68.618	3,6%
<b>Receita Bruta, com diferimento</b>	<b>269.418</b>	<b>178.472</b>	<b>51,0%</b>	<b>254.281</b>	<b>6,0%</b>
(-) Impostos Incidentes sobre Receita	(38.500)	(28.212)	36,5%	(37.727)	2,0%
(-) Devoluções	(5.328)	(2.039)	161,4%	(4.978)	7,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>225.591</b>	<b>148.221</b>	<b>52,2%</b>	<b>211.576</b>	<b>6,6%</b>
(-) CMV	(160.008)	(95.684)	67,2%	(138.018)	15,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>65.582</b>	<b>52.538</b>	<b>24,8%</b>	<b>73.559</b>	<b>-10,84%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>29,1%</i>	<i>35,4%</i>	<i>-6,4 p.p</i>	<i>34,8%</i>	<i>-5,7 p.p</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(13.263)	(13.269)	0,0%	(13.227)	0,3%
(-) Despesas Comercial	(17.255)	(7.723)	123,4%	(12.405)	39,1%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(7.103)	(2.765)	156,9%	(4.361)	62,9%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(1.858)	(1.874)	-0,8%	(854)	117,6%
(-) Despesas Operacionais	(39.480)	(25.631)	54,0%	(30.847)	28,0%
<b>EBIT</b>	<b>26.103</b>	<b>26.907</b>	<b>-3,0%</b>	<b>42.712</b>	<b>-38,9%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>11,6%</i>	<i>18,2%</i>	<i>-6,6 p.p</i>	<i>20,2%</i>	<i>-8,6 p.p</i>
(+) Depreciação & Amortização	30.480	20.368	49,6%	27.452	11,0%
<b>EBITDA</b>	<b>56.583</b>	<b>47.274</b>	<b>19,7%</b>	<b>70.164</b>	<b>-19,4%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>25,1%</i>	<i>31,9%</i>	<i>-6,8 p.p</i>	<i>33,2%</i>	<i>-8,1 p.p</i>
(+) Despesas de IPO	1.876	0		0	
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	0	0		0	
(+) Despesas Remun. Variável baseado em Ações	795	3.807	-79,1%	2.145	-62,9%
(+) Despesas Pré-Operacionais	0	147	-100,0%	0	
(+) Rev. Despesas não recorrentes	2.671	3.955	-32,5%	2.145	24,5%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>59.254</b>	<b>51.229</b>	<b>15,7%</b>	<b>72.309</b>	<b>-18,1%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>26,3%</i>	<i>34,6%</i>	<i>-8,3 p.p</i>	<i>34,2%</i>	<i>-7,9 p.p</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(14.561)	(18.325)	-20,5%	(4.170)	249,2%
(-) Provisão para IR e CSLL	(2.091)	(1.158)	80,5%	(10.365)	-79,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>9.450</b>	<b>7.423</b>	<b>27,3%</b>	<b>28.176</b>	<b>-66,5%</b>
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>4,2%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-0,8 p.p</i>	<i>13,3%</i>	<i>-9,1 p.p</i>
(+) Despesas de IPO	1.876	0		0	
(+) Despesas Remun. Variável baseado em Ações	795	3.807	-79,1%	2.145	-62,9%
(+) Despesas Pré-Operacionais	0	147	-100,0%	0	
(-) Reversão IR e CSLL	(908)	(1.344)	-32,5%	(729)	24,5%
(+) Rev. Despesas não recorrentes e Provisão IR e CSLL	1.763	2.610	-32,5%	1.416	24,5%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>11.213</b>	<b>10.033</b>	<b>11,8%</b>	<b>29.592</b>	<b>-62,1%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>5,0%</i>	<i>6,8%</i>	<i>-1,8 p.p</i>	<i>14,0%</i>	<i>-9 p.p</i>



## Balanço Patrimonial

<b>Balanço Patrimonial Consolidado</b> (R\$ milhares, exceto quando indicado)	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Δ % vs. 4T20</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Ativo</b>						
<b>Ativo Circulante</b>						
Caixa e equivalentes de caixa	31.342	37.785	-17%	37.785	28.228	4.419
Investimentos de curto prazo	14.008	52.046	-73%	52.046	4.130	0
Contas a receber, líquidas	162.447	162.581	0%	162.581	111.374	78.448
Impostos a recuperar	33.628	22.762	48%	22.762	11.338	5.838
Instrumentos financeiros derivativos	8.928	8.088	10%	8.088	366	0
Estoques	240.773	138.780	73%	138.780	167.805	165.618
Adiantamentos a fornecedores	42.518	34.927	22%	34.927	11.014	3.965
Despesas Antecipadas	276	183	51%	183	0	1.885
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>533.920</b>	<b>457.152</b>	<b>17%</b>	<b>457.152</b>	<b>334.255</b>	<b>260.173</b>
<b>Ativo Não Circulante</b>						
Contas a receber, líquidas	50.690	43.590	16%	43.590	11.820	45.466
Depósitos Judiciais	109	0		0	0	0
Instrumentos financeiros derivativos	6.190	6.122	1%	6.122	0	0
Impostos diferidos	18.106	15.231	19%	15.231	9.610	8.223
Ativo de direito de uso	4.940	5.313	-7%	5.313	4.452	0
Imobilizado, líquido	370.850	345.930	7%	345.930	239.253	145.753
Intangível, líquido	44.369	37.972	17%	37.972	16.365	18.069
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>495.254</b>	<b>454.158</b>	<b>9%</b>	<b>454.158</b>	<b>281.500</b>	<b>217.511</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.029.174</b>	<b>911.310</b>	<b>13%</b>	<b>911.310</b>	<b>615.755</b>	<b>477.684</b>
<b>Passivo</b>						
<b>Passivo Circulante</b>						
Fornecedores	209.327	149.074	40%	149.074	104.973	155.768
Pessoal, encargos e benefícios sociais	22.791	24.269	-6%	24.269	11.173	6.182
Impostos a recolher	5.800	8.907	-35%	8.907	5.046	4.981
Empréstimos, financiamentos e debêntures	271.036	195.861	38%	195.861	117.718	44.379
Duplicatas descontadas				0	0	25.527
Dividendos a pagar	15.006	15.006	0%	15.006	4.896	6.575
Instrumentos financeiros derivativos	548	0		0	2.731	2.986
Arrendamentos mercantis	2.811	2.650	6%	2.650	1.885	0
Partes relacionadas	380	309	23%	309	0	4.701
Outras obrigações	45.413	45.225	0%	45.225	22.094	11.830
Receita diferida	5.278	7.545	-30%	7.545	15.066	22.398
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>578.390</b>	<b>448.846</b>	<b>29%</b>	<b>448.846</b>	<b>285.582</b>	<b>285.327</b>
<b>Passivo Não Circulante</b>						
Empréstimos, financiamentos e debêntures	308.564	328.808	-6%	328.808	239.969	51.689
Provisões para demandas judiciais	479	479	0%	479	556	364
Receita diferida	5	437	-99%	437	7.982	70.952
Arrendamentos mercantis	2.238	2.781	-20%	2.781	2.624	0
Outras obrigações	0	0		0	4.831	10.321
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>311.286</b>	<b>332.505</b>	<b>-6%</b>	<b>332.505</b>	<b>255.962</b>	<b>133.326</b>
<b>Patrimônio líquido</b>						
Capital social	86.666	86.666	0%	86.666	86.666	86.666
Reservas de capital	10.000	10.000	0%	10.000	10.000	10.000
Reservas de lucro	33.225	33.225	28%	33.225	7.360	5.424
Lucro (prejuízo) acumulado	9.450	0		0	-29.816	-43.059
Outros resultados abrangentes	157	68	132%	68	1	0
<b>Total do Patrimônio líquido</b>	<b>139.498</b>	<b>129.959</b>	<b>7%</b>	<b>129.959</b>	<b>74.211</b>	<b>59.031</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio líquido</b>	<b>1.029.174</b>	<b>911.310</b>	<b>13%</b>	<b>911.310</b>	<b>615.755</b>	<b>477.684</b>

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

<b>Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado</b> (R\$ milhares, exceto quando indicado)	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Δ % vs. 1T20</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>			
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>9.450</b>	<b>7.423</b>	<b>27,3%</b>
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais			
Depreciação e amortização	30.480	20.368	49,6%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	8.239	1.768	366,0%
Provisão para obsolescência de estoques	881	2.561	-65,6%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	0	(147)	-100,0%
Marcação a mercado de derivativos	2.481	(18.936)	-113,1%
Receita de aplicação financeira em investimentos de curto prazo	(70)	(43)	62,8%
Despesas de juros e variação cambial	15.305	34.978	-56,2%
Despesas de ajuste a valor presente	153	138	10,9%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	11	348	-96,8%
Despesas com remuneração baseada em ações	795	3.807	-79,1%
Provisão para imposto de renda e contribuição social correntes	4.966	2.322	113,9%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(2.875)	(1.164)	147,0%
<b>Redução (aumento) dos ativos:</b>			
Contas a receber	(15.399)	(35.728)	-56,9%
Imposto de renda e contribuição social compensáveis	0	(337)	-100,0%
Impostos a recuperar	(10.866)	(849)	1179,9%
Estoques	(102.529)	42.493	-341,3%
Adiantamentos a fornecedores	(7.700)	(3.871)	98,9%
Despesas antecipadas	(93)	(4.651)	-98,0%
Liquidação de derivativos	(2.841)	1.257	-326,0%
<b>Aumento (redução) dos passivos:</b>			
Fornecedores	55.531	(68.243)	-181,4%
Impostos a recolher	(2.242)	(955)	134,8%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	(2.273)	(3.538)	-35,8%
Receita diferida	(2.699)	5.376	-150,2%
Partes relacionadas	71	1.144	-93,8%
Outras obrigações	226	2.193	-89,7%
Pagamento de juros	(12.933)	(12.120)	6,7%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(5.831)	(2.862)	103,7%
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>(39.762)</b>	<b>(27.268)</b>	<b>45,8%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>			
Mútuo ativo com partes relacionadas	0	(2.863)	-100,0%
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(61.097)	(42.195)	44,8%
Resgates dos investimentos de curto prazo	38.108	0	
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento:</b>	<b>(22.989)</b>	<b>(45.058)</b>	<b>-49,0%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>			
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	98.462	90.000	9,4%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(41.388)	(31.691)	30,6%
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(767)	(706)	8,6%
<b>Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento</b>	<b>56.307</b>	<b>57.603</b>	<b>-2,2%</b>
<b>Variação no caixa líquido da Companhia</b>	<b>(6.444)</b>	<b>(14.723)</b>	<b>-56,2%</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no início do período</b>	<b>37.785</b>	<b>28.228</b>	<b>33,9%</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no fim do período</b>	<b>31.342</b>	<b>13.505</b>	<b>132,1%</b>

# Fale com o RI



(11) 3035-3777



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



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

