

# RELEASE DE RESULTADOS 1T26

## TELECONFERÊNCIA

**13 de maio de 2026**

14h00 (Horário de Brasília)  
13h00 (EST)



## Release de Resultados 1T26

WDC reporta **R\$ 66,9 milhões em geração de fluxo de caixa operacional (+44,0% vs 4T25)**, com conversão de EBITDA / FCOp de **115,8%**, mantendo sólida estrutura de capital com alavancagem em **1,8x** (Dívida Líquida/EBITDA LTM Ajust.) e robusta **posição de caixa de R\$ 271,0 milhões (+57,6% vs 4T25)**

Ilhéus, 12 de maio de 2026 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: WDCN3) ("Companhia" ou "WDC Networks") - empresa que atua nos setores de Telecomunicações e Tecnologia, fundada em 2003 e pioneira na locação de tecnologia ("Technology as a Service" ou "TaaS"), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2026 (1T26). As informações contábeis intermediárias da Companhia, referentes ao período findo em 31 de março de 2026 compreendem as informações contábeis intermediárias, individuais e consolidadas, elaboradas de acordo com a NBC TG 21 - Demonstração Intermediária aprovada pelo Conselho Federal de Contabilidade e a IAS 34 - Interim Financial Reporting, emitida pelo International Accounting Standard Board (IASB) e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais (ITR).

### DESTAQUES | 1T26 (consolidado)

**R\$271,0 MILHÕES**Saldo de Caixa  
(+57,6% vs. 4T25)**R\$66,9 MILHÕES**Fluxo de Caixa Operacional  
(+44,0% vs. 4T25)**115,8%**Conversão de Caixa  
EBITDA Ajustado / FCOp  
(vs 83,7% no 4T25)**1,8x**Alavancagem  
(vs. 1,7x no 4T25)**Estabilidade do Rating**Moody's: A.Br  
Perspectiva Estável**R\$14,5 MILHÕES**CAPEX 1T26  
(vs. R\$ 13,6 Milhões no 4T25)**30,2%**  
Margem  
EBITDA**R\$7,0 MILHÕES**Lucro  
Líquido**8,3%**ROIC  
vs. 8,5% no 4T25

## Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	4T25 (Ajustado)	Δ %
<b>Resultados Financeiros Consolidados</b>			
Receita Líquida	191,5	213,5	-10,3%
Lucro Bruto	55,0	62,9	-12,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	28,7%	29,5%	-0,8 p.p.
EBITDA	57,7	55,5	4,0%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	30,2%	26,0%	4,1 p.p.
Lucro Líquido	7,0	17,0	-59,1%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	3,6%	8,0%	-4,3 p.p.
<b>Principais Indicadores Financeiros</b>			
Fluxo de Caixa Operacional	66,9	46,5	44,0%
Conversão EBITDA / Caixa	115,8%	83,7%	32,2 p.p.
Backlog de Receita Diferida	435,4	475,9	-8,5%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	14,5	13,6	6,8%
Dívida Líquida / EBITDA UDM Ajustado (x)	1,8x	1,7x	2,8%
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>			
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	29%	48%	-19,6 p.p.
Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)	39	39	-2,1%
Quantidade Novos Contratos TaaS	117	143	-18,2%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	251,4	206,6	21,7%

## Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2026 marcou uma inflexão relevante na qualidade financeira da WDC Networks. Em um ambiente macroeconômico ainda desafiador, a Companhia priorizou disciplina na alocação de capital, fortalecimento do balanço e geração estrutural de caixa, decisões que se refletem de forma consistente nos resultados deste trimestre.

É importante contextualizar que o desempenho deste trimestre deve ser lido à luz do reposicionamento estratégico conduzido ao longo do segundo semestre de 2025, que alterou de forma relevante o mix de negócios da Companhia, assim como sua nova política comercial. A maior participação das operações de revenda em relação às modalidades de TaaS implica dinâmicas distintas de reconhecimento de receita, composição de margens, ciclo de caixa e consumo de capital.

### Geração de Caixa, Capital de Giro e Retorno ao Lucro sem Ajustes

O resultado mais expressivo do trimestre foi a geração de caixa operacional de R\$ 66,9 milhões, crescimento de 44,0% em relação ao 4T25, com conversão de EBITDA em caixa de 115,8%. Esse desempenho reflete a materialização das ações implementadas ao longo dos últimos quatro trimestres na gestão do capital de giro.

Ressaltamos o retorno ao lucro líquido de R\$7,0 milhões no 1T26, sem ajustes extraordinários, refletindo a maior consistência operacional, financeira e comercial da Companhia, bem como a manutenção de um direcionamento estratégico disciplinado e sustentável. Destaca-se também a redução dos clientes em atraso, fruto da adoção de políticas mais rigorosas de concessão de crédito, aumento da recuperação líquida e maior seletividade na originação de novos contratos.

No giro de estoques, o ciclo financeiro da Companhia retornou a níveis anteriores a 2023, com redução do prazo médio de estocagem e maior alinhamento entre compras e demanda efetiva. Esses avanços têm caráter estrutural e devem sustentar a geração de caixa nos próximos períodos, independentemente do nível de atividade comercial, representando uma agenda consistente de maximização e melhor alocação dos recursos da Companhia.

A retração observada no volume de vendas no trimestre decorre, em grande medida, de uma decisão deliberada da Companhia. Em um ambiente macroeconômico mais desafiador e seletivo, optamos por elevar os critérios de alocação de capital, crédito e precificação, especialmente na modalidade de TaaS. Embora essa postura reduza o volume de novas originações no curto prazo, ela contribui para uma melhora consistente na qualidade da carteira, previsibilidade de recebimentos e eficiência do capital empregado.

O reposicionamento do TaaS representa uma decisão estratégica de médio e longo prazo, alinhada à busca por operações com menor intensidade de capital, ciclos de retorno mais curtos e maior previsibilidade operacional e financeira. Nesse contexto, a Companhia prioriza crescimento com disciplina, rentabilidade e maior resiliência estrutural.

O ambiente global permaneceu marcado por maior volatilidade e incerteza macroeconômica ao longo do trimestre, impactando o ritmo de decisão de clientes e contribuindo para postergações pontuais de projetos. Ainda assim, entendemos que o

posicionamento adotado pela Companhia reforça bases mais sustentáveis e consistentes para o crescimento futuro.

## Retorno sobre Capital Investido e Alocação de Capex

O ROIC atingiu 8,3% no trimestre, mantendo uma trajetória consistente de recuperação. Para contextualizar, esse indicador havia recuado para 5,3% no 3T25, pressionado pelo aumento da inadimplência e pelo alongamento do ciclo de caixa. A evolução para 8,3% representa uma recomposição de 300 pontos-base em dois trimestres.

Seguimos operando abaixo do custo de capital, que permanece elevado no Brasil, o que exige ajuste contínuo. O ROIC passou a ser o principal direcionador das decisões da Companhia, orientando de forma objetiva a alocação de capital, o ritmo de crescimento e a priorização de projetos.

Essa evolução reflete três vetores estruturais. O primeiro é a melhora contínua na eficiência do capital de giro, com redução do ciclo financeiro e maior giro dos ativos. O segundo é a composição do mix de negócios, com maior participação de operações menos intensivas em capital. O terceiro é a disciplina na alocação de CAPEX, com redução relevante dos investimentos em TaaS e priorização de projetos com melhor retorno ajustado ao risco.

Olhando à frente, seguimos operando com ROIC como critério central de decisão. Em um ambiente de capital mais caro e maior incerteza, isso implica preservar disciplina na originação, priorizar eficiência operacional e avançar na qualidade da alocação, com a expectativa de continuidade da melhora do ciclo de caixa e recuperação gradual dos volumes ao longo dos próximos trimestres.

## Estrutura de Capital e Liquidez

A estrutura de capital da Companhia segue sólida. Encerramos o trimestre com alavancagem de 1,8x Dívida Líquida/EBITDA LTM Ajustado e robusto saldo de disponibilidades de R\$ 271,0 milhões, em linha com o trimestre anterior. Esse posicionamento garante conforto financeiro, flexibilidade operacional e plena capacidade de honrar as obrigações por, no mínimo, os próximos 12 meses, mesmo em cenários mais adversos, além de refletir a manutenção de uma estrutura de capital sólida e equilibrada.

Adicionalmente, a Companhia mantém uma postura historicamente conservadora na gestão de sua estrutura de capital, com endividamento simples, transparente e integralmente refletido como passivo financeiro, sem distorções ou estruturas fora de balanço. Esse conservadorismo, aliado à disciplina operacional, sustenta uma trajetória consistente de desalavancagem. O custo médio da dívida permanece competitivo, em torno de CDI + 1,7% ao ano.

A emissão de Notas Comerciais junto ao Banco Bradesco, concluída neste trimestre, reforça a percepção externa sobre a qualidade de crédito da WDC. Operações dessa natureza, realizadas em condições normais de mercado, funcionam como um indicador objetivo da confiança dos credores na consistência da estratégia financeira da Companhia.

## Vetores de Crescimento Estrutural

A WDC está posicionada em segmentos com forte potencial de crescimento estrutural no Brasil e na América Latina, como Data Center, Cibersegurança, Redes Privativas e Retail Media. Esses mercados são impulsionados por tendências claras e duradouras, como a

expansão da infraestrutura digital, o crescimento do e-commerce, o aumento das exigências regulatórias de segurança, a adoção de redes privadas por empresas e o avanço exponencial do uso de inteligência artificial, que eleva de forma relevante a demanda por capacidade computacional, armazenamento e conectividade.

Mais importante, essas verticais já deixaram de ser uma aposta e se tornaram uma realidade operacional relevante. Foram estruturadas e desenvolvidas ao longo dos últimos três anos e, hoje, já representam mais de 50% do mix de vendas da Companhia, refletindo uma mudança estrutural no perfil do negócio.

Ao longo de 2025, a Companhia consolidou esse movimento com a formação de equipes comerciais especializadas e canais dedicados para cada uma dessas verticais, com lógica distinta do modelo tradicional de distribuição. Esse investimento está maduro e deve começar a se traduzir de forma mais evidente em resultados no médio prazo, sendo o principal vetor de crescimento de receita com margens e retorno superiores à média atual do portfólio.

## Perspectivas

O momento atual de menor atividade comercial reflete a combinação de um ambiente macro mais desafiador, com maior custo de capital, e uma postura deliberadamente mais seletiva na originação. Em um cenário de juros elevados, maior incerteza global e eventos como volatilidade no preço de commodities e tensões geopolíticas, observamos decisões de investimento mais cautelosas por parte de clientes, ao mesmo tempo em que reforçamos nossa disciplina de crédito, precificação e alocação de capital.

Nossas prioridades para os próximos trimestres permanecem claras: retomar gradualmente o volume comercial, preservando disciplina na originação; continuar expandindo o ROIC em direção ao custo de capital; fortalecer a posição de caixa; e acelerar as verticais de crescimento estrutural, que já representam parcela relevante do negócio e devem ganhar maior tração.

Adicionalmente, a forte demanda global por infraestrutura de inteligência artificial tem gerado restrições na cadeia de suprimentos, especialmente em componentes como memória, pressionando preços no mercado internacional. Nesse contexto, temos adotado uma estratégia tática de antecipação de compras, o que pode implicar aumento pontual de capital de giro, mas nos posiciona de forma mais competitiva em custo e disponibilidade de produtos.

Seguimos comprometidos com a criação de valor de longo prazo, com foco em alocação disciplinada de capital, execução consistente e decisões orientadas por retorno ajustado ao risco.

**Agradecemos a confiança de nossos investidores, parceiros e colaboradores.**

**WDC Networks**

## Desempenho Econômico-Financeiro

CONSOLIDADO (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
<b>Backlog de receitas contratadas</b>	<b>435,4</b>	<b>733,6</b>	<b>-40,7%</b>	<b>475,9</b>	<b>-8,5%</b>
Revenda	145,1	161,6	-10,2%	159,3	-8,9%
Vendas Taas (VGV Locações)	29,4	79,4	-63,0%	29,5	-0,4%
<b>Vendas Totais</b>	<b>174,5</b>	<b>241,0</b>	<b>-27,6%</b>	<b>188,8</b>	<b>-7,6%</b>
Receita Líquida Revenda	123,2	129,3	-4,7%	131,1	-6,0%
Receita Líquida de Taas	68,3	84,3	-18,9%	82,4	-17,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>191,5</b>	<b>213,6</b>	<b>-10,3%</b>	<b>213,5</b>	<b>-10,3%</b>
Lucro Bruto Revenda	24,0	34,6	-30,6%	26,0	-7,7%
<i>Margem Bruta Revenda</i>	<i>19,5%</i>	<i>26,7%</i>	<i>-7,2 p.p.</i>	<i>19,8%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Lucro Bruto TaaS	31,0	32,3	-4,1%	36,9	-16,1%
<i>Margem Bruta TaaS</i>	<i>45,4%</i>	<i>38,4%</i>	<i>7,0 p.p.</i>	<i>44,8%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>55,0</b>	<b>66,9</b>	<b>-17,8%</b>	<b>62,9</b>	<b>-12,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
<b>EBITDA</b>	<b>57,7</b>	<b>78,3</b>	<b>-26,3%</b>	<b>55,5</b>	<b>4,0%</b>
<i>Margem EBTDA</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>26,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>

## Vendas Contratadas

As vendas contratadas totais somaram R\$ 174,5 milhões no 1T26, representando retração de 7,6% em relação ao 4T25. O desempenho do período reflete um ambiente macroeconômico mais desafiador e seletivo, mas também decisões deliberadas da Companhia voltadas ao fortalecimento da disciplina comercial, financeira e de alocação de capital.

A redução observada no trimestre reflete nossa decisão estratégica de priorizar operações com melhor perfil de risco-retorno, menor consumo de capital e maior previsibilidade de caixa. Embora essa postura impacte o volume de vendas no curto prazo, ela consolida uma base operacional mais resiliente e eficiente. Adicionalmente, o cenário macroeconômico atual levou a um ciclo de decisão mais longo por parte dos clientes, concentrando as conversões ao final do período e contribuindo para a variação no volume reportado.

No comparativo anual (1T26 vs. 1T25), a revenda apresentou uma redução de 10,2%. É fundamental destacar que este movimento está intrinsecamente ligado à desvalorização de 10,1% do Dólar Ptax no período. Como as propostas comerciais da Companhia são corrigidas pela taxa do dia anterior à formalização dos pedidos, a volatilidade cambial exerce influência direta sobre o reconhecimento das vendas e receita bruta.

Do ponto de vista qualitativo, seguimos observando evolução na composição dos novos contratos, com maior disciplina de retorno, ciclos mais curtos e melhor equilíbrio entre risco,

margem e capital empregado. Esse reposicionamento já se reflete na melhoria da conversão de resultados em caixa e nos indicadores de capital de giro da Companhia.

Ainda assim, a Administração entende que existe espaço relevante para recomposição gradual de volumes, à medida que avançamos na calibragem das políticas comerciais e de crédito, mantendo disciplina financeira e foco em rentabilidade.

Reiteramos que a prioridade permanece na geração de valor sustentável, com crescimento ancorado em adequada precificação de risco, eficiência operacional, elevada conversão de caixa e manutenção de uma estrutura de capital sólida e equilibrada

## Mix de Vendas e Mix de Receita Líquida

Grupo de Solução	Vendas   R\$ Milhões			Representatividade   %		
	1T26	4T25	Δ%	1T26	4T25	Δp.p
Telecom	76,2	73,1	4,2%	43,6%	38,7%	4,9 p.p.
Áudio e Vídeo Profissional	30,3	37,7	-19,7%	17,3%	20,0%	-2,6 p.p.
Cibersegurança	23,5	22,4	4,7%	13,4%	11,9%	+1,6 p.p.
Segurança Eletrônica	14,5	23,5	-38,1%	8,3%	12,4%	-4,1 p.p.
Data Center	8,2	12,9	-36,7%	4,7%	6,8%	-2,2 p.p.
Infra de Redes	7,8	9,7	-20,1%	4,4%	5,1%	-0,7 p.p.
Outros	14,2	9,5	+48,9%	8,1%	5,1%	3,1 p.p.
<b>Total</b>	<b>174,5</b>	<b>188,8</b>	<b>-7,6%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	

A seguir, apresentamos uma breve contextualização dos grupos de soluções desenvolvidas pela Companhia, que vêm ganhando relevância na composição das vendas e consequentemente das receitas e na estratégia de diversificação da WDC.

Nota: Conceito de Grupo de Solução, reflete a performance de produtos e projetos voltados para essas linhas de negócio.

### Áudio e vídeo profissional

A vertical reúne soluções audiovisuais profissionais, incluindo painéis de LED *indoor* e *outdoor*, caixas acústicas, amplificadores, processadores de áudio (DSP), microfones sem fio e monitores profissionais de vídeo, atendendo aplicações em ambientes corporativos, varejo, entretenimento, eventos e comunicação visual.

O portfólio é composto por parcerias com fabricantes líderes globais, como Leyard, referência mundial em painéis de LED, Shure, QSC, Yamaha, entre outras.

### Cibersegurança

Cibersegurança oferece um portfólio de soluções de proteção digital, abrangendo segurança de redes, *endpoints*, gestão de acessos privilegiados e detecção de ameaças

avançadas. As soluções são desenhadas para atender empresas de diferentes portes e setores, acompanhando a crescente complexidade e sofisticação das ameaças cibernéticas.

A WDC mantém parcerias com fabricantes que são referências no setor de cibersegurança como Sophos, Vicarius e Hillstone. Em 2026 esse portfólio deve crescer para complementar a segurança em todos os níveis.

### *Segurança Eletrônica*

Em Segurança Eletrônica, a WDC oferta de soluções para proteção de ambientes corporativos, industriais e públicos, incluindo câmeras de videovigilância, controle de acesso, monitoramento inteligente, reconhecimento facial e análise de dados em tempo real. Não atuamos no mercado SoHo (small office / home office) e de varejo.

O portfólio é composto por parcerias com fabricantes líderes globais, com destaque para Axis e Dahua, além de todo o portfólio do grupo Motorola (Pelco e Avigilon) que são as principais referências internacionais em segurança eletrônica profissional. Além disso, distribuimos os sistemas de gerenciamento de imagens mais sofisticados do mercado, tais como ISS, Genetec e Digifort. A WDC atua na distribuição e no suporte técnico dessas soluções, apoiando integradores e parceiros na implementação de projetos de diferentes portes e aplicações.

### *Infraestrutura de Redes de Dados*

Infraestrutura de Redes é muito abrangente e permeia tudo que se relaciona com conectividade tais como Switches, Roteadores, Access Point Wi-Fi, incluindo cabeamento estruturado, racks, conectores de fibra óptica. As soluções atendem todos os tipos de grupos de solução de mercado, seja Telecom como corporativos. A venda é feita basicamente via canais especializados na modalidade Revenda.

Algumas marcas são referências nesta vertical, tais como Huawei, Grandstream, TP-LINK, Panduit entre outras. A Companhia atua como uma das principais distribuidoras dessas marcas no país, resultado de um relacionamento estratégico de longo prazo que permite à WDC oferecer um portfólio amplo de soluções, aliado a suporte técnico especializado e acesso às inovações dos fabricantes.

### *Data Center*

Em um contexto de acelerada transformação digital, a I.A. Inteligência Artificial faz dessa vertical de Data Center um dos que tem mais potenciais de crescimento no Brasil e no mundo. A WDC se concentrou em Data Centers EDGE, ou de borda, que são ambientes de menor porte, com altíssima eficiência energética, não necessitam de grande capacidade instalada (a média é de 200KW). A experiência adquirida na construção desses Data Centers para ISP's deixou a companhia bem-posicionada para o momento atual onde as empresas corporativas de grande porte estão repensando suas estratégias de nuvem, trazendo para seus domínios parte do processamento que havia migrado devido ao alto custo. Bem como as empresas de médio porte estão buscando opções mais econômicas para suas necessidades, com proximidade física (baixa latência) e com a mesma segurança de grandes Data Centers.

O portfólio atual da WDC inclui *racks* modulares auto-suficientes, sistemas de energia crítica redundantes, soluções de *cooling* de precisão, segurança de dados, conectividade em nuvem e sistemas de transmissão de dados de alta capacidade.

A Huawei é o principal fornecedor dessa vertical na WDC, oferecendo um portfólio abrangente de soluções para infraestrutura de data centers, incluindo módulos integrados, sistemas de UPS, ar-condicionado de precisão e plataformas inteligentes de gerenciamento de infraestrutura.

Em decorrência de um trimestre mais desafiador em vendas, a receita líquida foi diretamente impactada no 1T26.

Abaixo, demonstramos a abertura da Receita Líquida pelos grupos de solução. Importante mencionar que o efeito da queda na receita é suavizado em função do diferimento dos contratos de TaaS (Backlog).

Receita Líquida   R\$ Milhões					
Grupo de Solução	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Telecom	94,4	101,4	-7,0%	103,5	-8,8%
Áudio e Vídeo Profissional	28,5	35,9	-20,6%	37,8	-24,5%
Cibersegurança	17,8	31,8	-44,0%	19,3	-7,5%
Segurança Eletrônica	13,1	14,0	-6,3%	18,2	-27,7%
Data Center	7,4	5,9	25,2%	13,7	-46,1%
Infra de Redes	6,4	8,3	-22,8%	8,1	-20,9%
Outros	23,9	16,2	47,7%	13,0	83,1%
<b>Total</b>	<b>191,5</b>	<b>213,6</b>	<b>-10,3%</b>	<b>213,5</b>	<b>-10,3%</b>

## EBITDA e Margem EBITDA consolidados

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
<b>EBIT</b>	<b>19,9</b>	<b>27,5</b>	<b>-27,5%</b>	<b>11,3</b>	<b>76,9%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	37,8	50,8	-25,6%	44,3	-14,6%
<b>EBITDA Consolidado</b>	<b>57,7</b>	<b>78,3</b>	<b>-26,3%</b>	<b>55,5</b>	<b>4,0%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>26,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>

O EBITDA Consolidado totalizou R\$ 57,7 milhões no 1T26, crescimento de 4,0% em relação ao 4T25, com Margem EBITDA de 30,2% (+4,1 p.p.). Essa variação reflete os esforços comerciais na busca por contratos mais rentáveis orientados a ROIC.

Ao longo do trimestre, avançamos na disciplina de custos e despesas, com redução nas despesas operacionais, ainda que parte relevante da estrutura apresente caráter fixo, o que limita a captura imediata de alavancagem operacional em um cenário de menor volume.

Mais importante, reforçamos que o EBITDA, isoladamente, não é mais o principal direcionador das decisões da Companhia. Nosso foco segue sendo o negócio como um todo, com ênfase crescente em geração de caixa e retorno sobre o capital investido.

Seguimos empenhados na evolução do resultado operacional, ao mesmo tempo em que avançamos na recomposição do ROIC, maximização da conversão do EBITDA em Caixa Operacional, que neste trimestre atingiu 115,8%, sustentada por disciplina na alocação de capital, melhoria do mix e maior eficiência no uso dos ativos.

## Resultado Financeiro consolidado

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
Receita Financeira	18,5	13,2	39,8%	19,3	-4,4%
Despesa Financeira	(32,0)	(28,6)	11,9%	(35,6)	-10,0%
<b>(+/-) Resultado Financeiro</b>	<b>(13,5)</b>	<b>(15,4)</b>	<b>-12,1%</b>	<b>(16,2)</b>	<b>-16,8%</b>

O Resultado Financeiro Líquido no 1T26 totalizou -R\$13,5 milhões, melhora de R\$ 2,7 milhões em relação ao 4T25. As principais variações foram:

- A receita financeira permaneceu praticamente em linha, variando apenas -R\$ 0,8 milhões.
- Despesa financeira variou +R\$ 3,6 milhões, explicada principalmente pelo menor volume de AVP derivado de menor inadimplência e novos acordos.

## Lucro Líquido e Margem Líquida consolidados

Lucro Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
<b>EBIT</b>	<b>19,9</b>	<b>27,5</b>	<b>-27,5%</b>	<b>11,3</b>	<b>76,9%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(13,5)	(15,4)	-12,1%	(16,1)	-16,3%
(-) Provisão para IR e CSLL	0,5	(3,8)	-114,0%	22,0	-97,6%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>7,0</b>	<b>8,2</b>	<b>-15,6%</b>	<b>17,0</b>	<b>-59,1%</b>
<i>Margem Lucro Líquido (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>-4,3 p.p.</i>

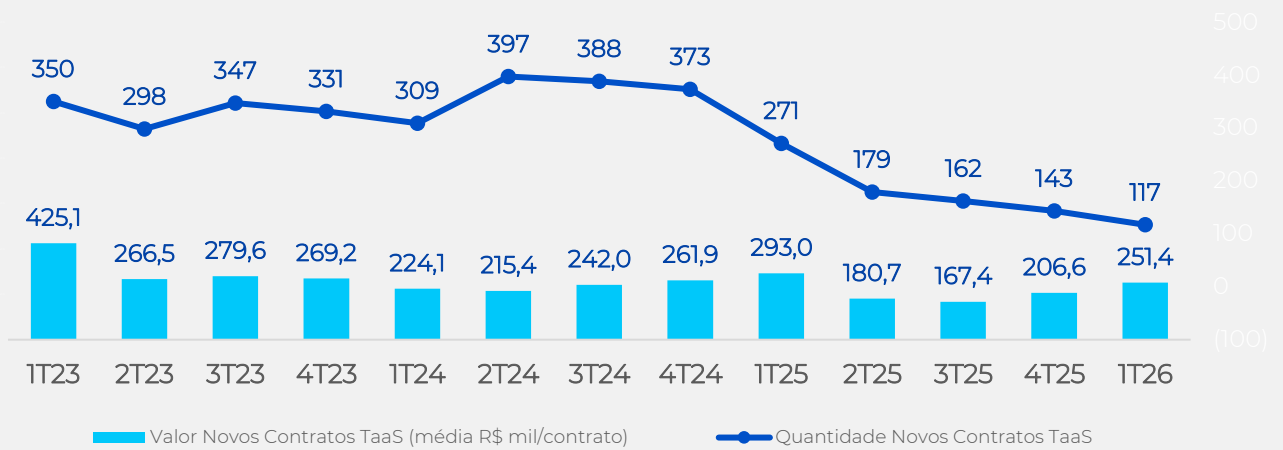
O EBIT atingiu R\$ 19,9 milhões no 1T26, crescimento de 76,9% vs 4T25, enquanto a margem EBIT registrou 10,4%, variação de 5,1 p.p. vs. o 4T25. O Lucro Líquido Consolidado somou R\$7,0 milhões no 1T26, uma redução de R\$ 10,1 milhões em relação ao 4T25. O motivo da variação do Lucro Líquido foi o impacto positivo de R\$22,0 milhões de IR diferido no 4T25, em função do prejuízo fiscal de 2025.

O Lucro Líquido do 1T26 não contempla ajustes extraordinários. No comparativo societário (contábil) com o 4T25, a Companhia apresentou uma importante reversão, evoluindo de um prejuízo de R\$ 180,5 milhões para um lucro líquido de R\$ 7,0 milhões.

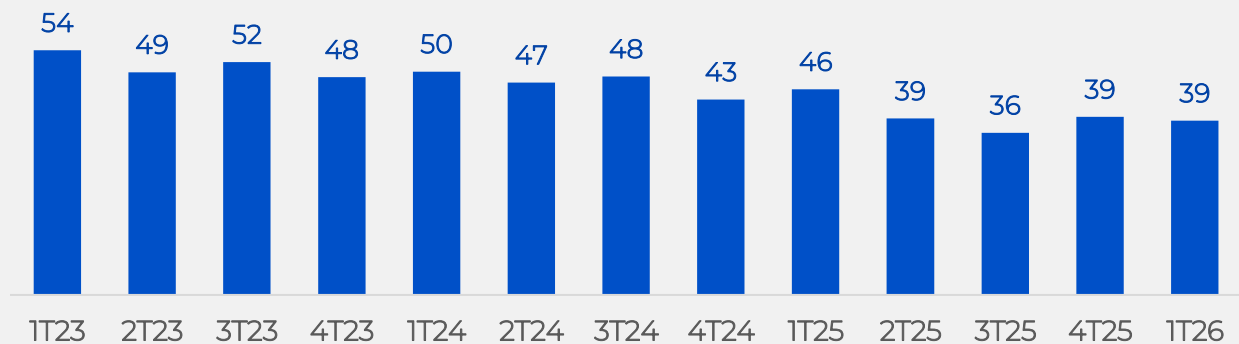
### TaaS e Receitas Futuras Contratadas (*Backlog de Receitas*)

No 1T26, a Companhia realizou 117 novos contratos TaaS, com ticket médio de R\$ 251,4 mil. Este volume de originação reflete, de forma direta, o atual direcionamento estratégico da WDC, com foco na otimização da alocação de capital, preservação de liquidez e maximização do retorno sobre o capital investido.

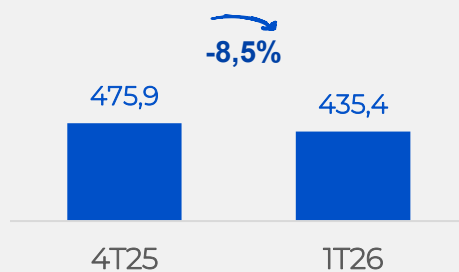
Nesse contexto, a Companhia tem priorizado contratos com maior qualidade econômica, privilegiando operações com melhor relação risco-retorno, menor consumo de capital de giro e ciclos de payback mais curtos. Essa abordagem implica uma originação mais seletiva, porém com maior previsibilidade de fluxos e melhor conversão de resultados em caixa ao longo do tempo.



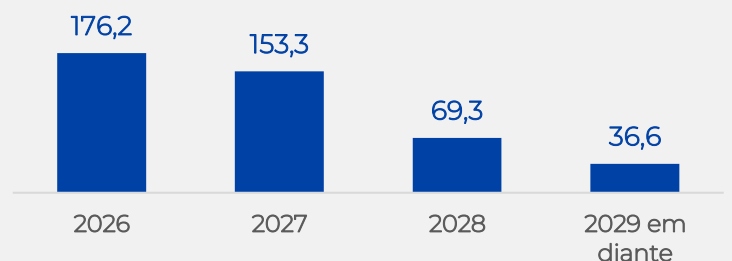
O Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 39 meses no 1T26 vs. 39 meses no 4T25.



**Receitas Futuras Contratadas**  
(Backlog de Receitas em R\$ milhões)



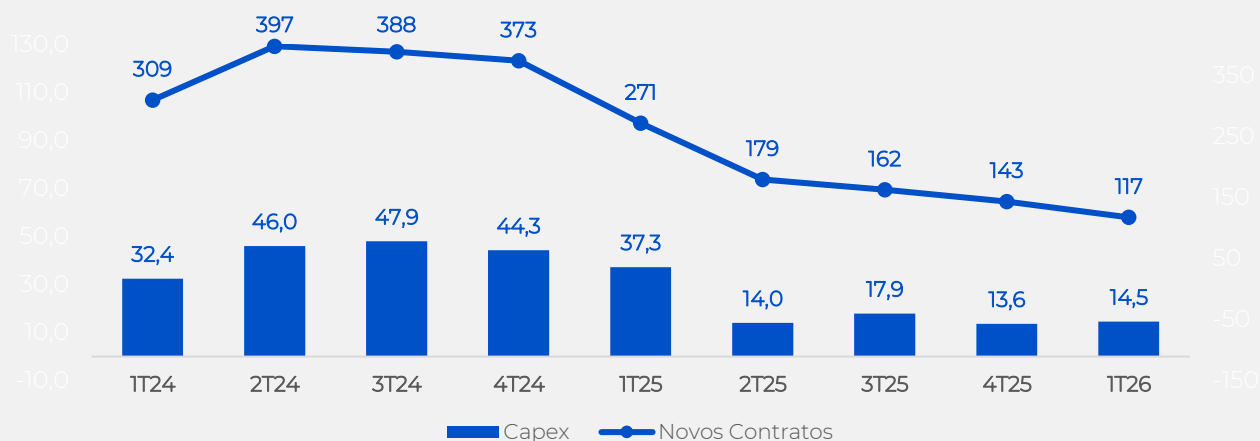
**Cronograma de Recebimento TaaS**  
(R\$ milhões)



O prazo médio dos novos contratos permaneceu estável em 39 meses no trimestre, refletindo maior disciplina na estruturação das operações e alinhamento entre duration dos ativos e custo de capital.

O cronograma de recebimentos dos contratos vigentes segue representando uma fonte relevante de geração futura de receitas, ainda que, por sua natureza contábil, esses valores não sejam integralmente reconhecidos como ativos no momento da contratação. À medida que os contratos evoluem, tais receitas se convertem em fluxo recorrente e transitam por contas a receber, contribuindo para a previsibilidade da geração de caixa da Companhia.

Investimento em TaaS - CAPEX  
(R\$ milhões)



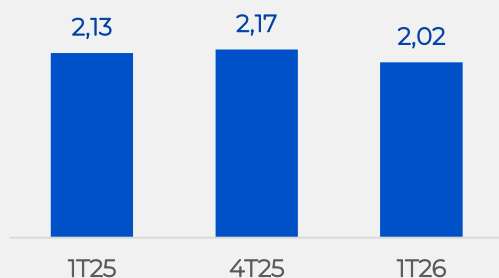
Em linha com esse reposicionamento, os investimentos em ativos TaaS permaneceram significativamente abaixo da média histórica ao longo dos últimos trimestres. A redução do CAPEX nessa vertical reflete uma decisão deliberada de reduzir a intensidade de capital do modelo, priorizando liquidez e eficiência no uso dos recursos.

Esse movimento, combinado à evolução do mix de negócios e à melhora na gestão de capital de giro, contribui diretamente para a recomposição do retorno sobre o capital investido (ROIC) e para a construção de uma operação mais resiliente, com maior capacidade de geração de caixa e menor exposição a riscos associados a ciclos longos e estruturas mais intensivas em financiamento.

Seguimos trabalhando na calibragem do modelo TaaS, buscando um equilíbrio mais eficiente entre crescimento, rentabilidade e disciplina de capital, com foco na geração de valor sustentável ao longo do tempo.

Mark-up TaaS

(# Vendas Totais TaaS / Investimentos em Ativos TaaS - CAPEX)



O Mark-up TaaS, é a relação do VGV dos contratos e Capex efetuado, ou seja, o Mark-up desses contratos indica o quanto de receita será gerada pelo investimento efetuado.

Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhões)

No 1T26, a Companhia reportou saldo de caixa de R\$271,0 milhões, resultado do redirecionamento estratégico da Companhia sobretudo nas frentes operacional e de investimentos.



O Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$ 66,9 milhões no 1T26 (vs. R\$ 46,5 milhões no 4T25), refletindo uma inflexão relevante na capacidade de geração de caixa da Companhia. Esse desempenho decorre, principalmente, de (i) decisões comerciais orientadas por retorno sobre capital investido (ROIC) e payback, (ii) redução dos prazos médios de recebimento, e (iii) melhora na qualidade da carteira, com menor nível de atrasos e maior recuperação de créditos, suportada pela evolução das políticas de crédito e cobrança e pelos ajustes realizados no fechamento de 2025.

O Fluxo de Caixa de Investimento totalizou -R\$ 14,5 milhões no trimestre, refletindo a disciplina na alocação de capital. A redução da intensidade de investimentos, especialmente na vertical de TaaS, está alinhada ao reposicionamento estratégico da Companhia, com maior participação de operações com ciclos de caixa mais curtos e menor consumo de capital.

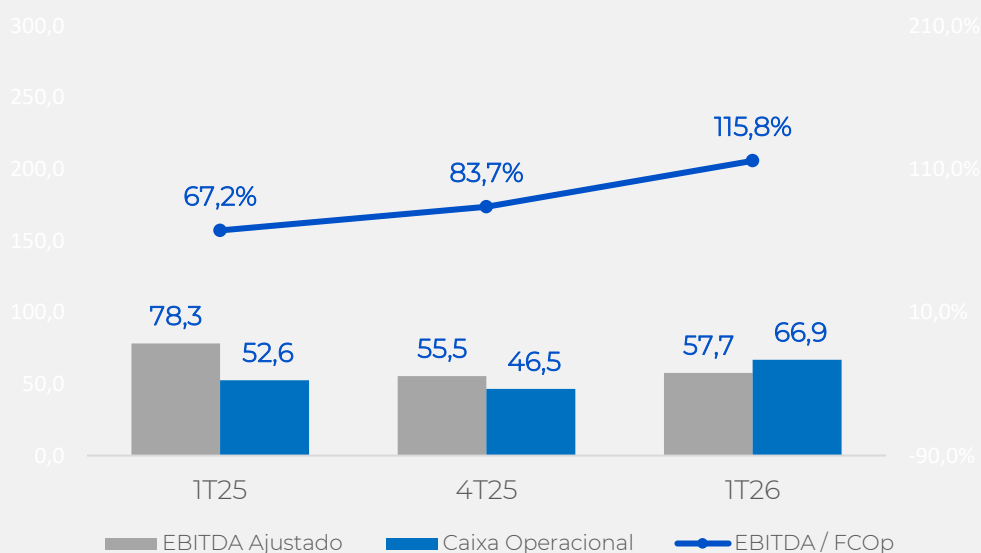
O Fluxo de Caixa de Financiamento totalizou R\$ 48,1 milhões no 1T26 (vs. -R\$ 69,5 milhões no 4T25), impulsionado principalmente pela captação de R\$ 50 milhões em Notas Comerciais junto ao Banco Bradesco, ao custo de DI + 2,50% a.a., reforçando o acesso da Companhia a fontes de financiamento competitivas.

Como consequência dessas movimentações, a WDC encerrou o trimestre com posição de caixa de R\$ 271,0 milhões, consolidando uma estrutura de capital mais sólida e uma operação com maior capacidade de geração interna de recursos. Esse conjunto de fatores reforça a maior resiliência financeira da Companhia e sua capacidade de sustentar crescimento com disciplina de capital.

### Conversão EBITDA em Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA Ajustado / FCOp)

No 1T26, a conversão de caixa, medida pela relação entre Fluxo de Caixa Operacional e EBITDA Ajustado, atingiu 115,8% (vs. 83,7% no 4T25), evidenciando uma melhora relevante na qualidade dos resultados e na capacidade de transformar resultado operacional em caixa.

Esse desempenho reflete a evolução consistente na gestão do negócio ao longo dos últimos trimestres, com maior disciplina comercial e avanços estruturais na gestão de capital de giro.



Como resultado, a Companhia reverteu a tendência de deterioração do ciclo financeiro observada nos períodos anteriores. Em um recorte de um ano, o ciclo de caixa foi reduzido de 322 dias no 1T25 para 244 dias no 1T26, retornando a patamares mais equilibrados.

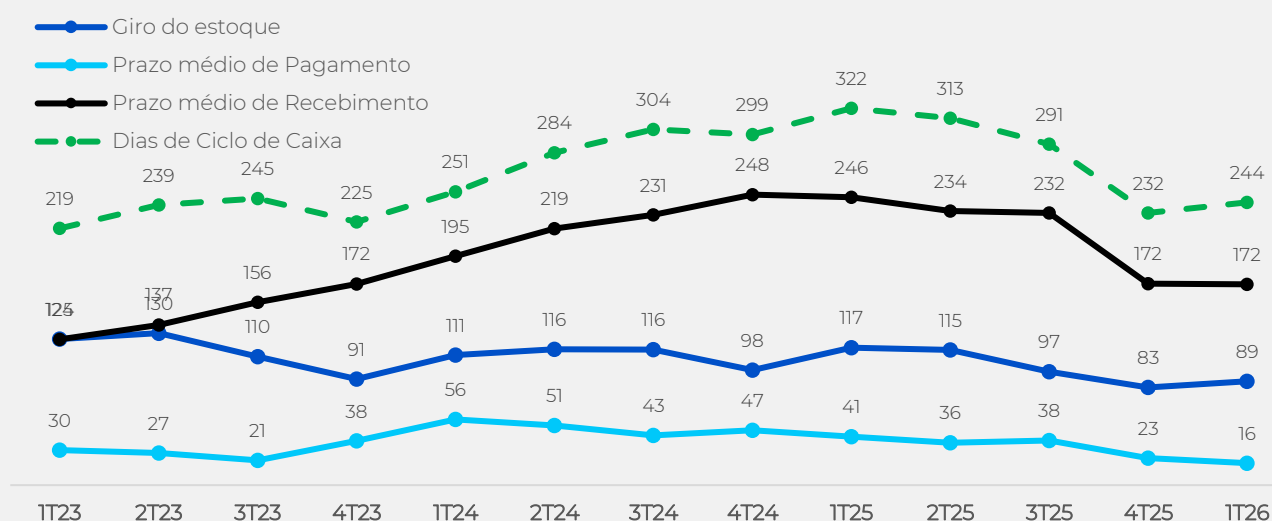
A melhora foi impulsionada por ganhos nos principais componentes operacionais:

- **Estoques:** redução do prazo médio para 89 dias (vs. 117 dias), refletindo maior seletividade na composição do portfólio e foco em itens de maior giro.
- **Contas a receber:** redução do prazo médio para 172 dias (vs. 246 dias), resultado de ajustes na carteira, maior rigor na concessão de crédito e evolução nas políticas de cobrança, com impacto direto na redução de atrasos e aumento da recuperação líquida.
- **Fornecedores:** o prazo médio de pagamento foi de 16 dias no trimestre (vs. 41 dias). A Companhia segue trabalhando em iniciativas estruturais, incluindo operações de financiamento à importação e negociações comerciais, visando otimizar esse

componente ao longo do tempo. Essa redução está diretamente ligada a execução de FINIMP que realoca valores de fornecedor para dívida, conforme normas contábeis vigentes.

A Administração entende que a evolução observada decorre de mudanças estruturais na condução do negócio e não de fatores pontuais. A combinação entre maior disciplina operacional e gestão mais eficiente dos ativos deve sustentar a continuidade da geração de caixa e o fortalecimento da posição financeira nos próximos períodos.

### Ciclo de caixa



## Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
<b>(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures</b>	<b>691,1</b>	<b>630,3</b>	<b>9,6%</b>	<b>615,6</b>	<b>12,3%</b>
Circulante	291,2	232,3	25,4%	257,9	12,9%
Não Circulante	399,9	398,0	0,5%	357,7	11,8%
<b>(+) Arrendamentos Mercantis</b>	<b>6,1</b>	<b>9,3</b>	<b>-34,0%</b>	<b>6,8</b>	<b>-9,4%</b>
Circulante	2,1	3,1	-32,2%	2,8	-24,7%
Não Circulante	4,1	6,2	-34,9%	4,0	1,1%
<b>(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,2)</b>	<b>-100,0%</b>	<b>0,0</b>	<b>-100,0%</b>
Ativo	0,0	(0,2)	-100,0%	0,0	-100,0%
Passivo	0,0	0,0		0,0	
<b>Dívida Bruta</b>	<b>697,2</b>	<b>639,4</b>	<b>9,0%</b>	<b>622,4</b>	<b>12,0%</b>
<b>(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP</b>	<b>(271,0)</b>	<b>(144,6)</b>	<b>87,4%</b>	<b>(172,0)</b>	<b>57,6%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>426,3</b>	<b>494,8</b>	<b>-13,9%</b>	<b>450,4</b>	<b>-5,4%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>57,7</b>	<b>78,3</b>	<b>-26,3%</b>	<b>55,5</b>	<b>4,0%</b>
<b>EBITDA UDM ajustado</b>	<b>237,7</b>	<b>281,5</b>	<b>-15,6%</b>	<b>258,3</b>	<b>-8,0%</b>
<b>Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado</b>	<b>1,8x</b>	<b>1,8x</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,7x</b>	<b>2,8%</b>

No 1T26, a WDC concluiu sua 3ª Emissão de Notas Comerciais, no montante de R\$50 milhões, ao custo de DI + 2,50% a.a., integralmente encarteirada pelo Banco Bradesco. A operação reforça o acesso da Companhia a funding e reflete um custo de dívida compatível com seu perfil de crédito. Vale mencionar que atualmente o custo médio ponderado da dívida é de CDI + 1,7% a.a, considerando os FINIMPs.

A alavancagem encerrou o período em 1,8x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado UDM, em linha versus o 4T25, quando registrou 1,7x.

A Administração segue atenta ao nível de alavancagem, e considera saudável o patamar atual.

## Retorno sobre Capital Investido (ROIC)

ROIC (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
Receita Líquida	191,5	213,6	-10,3%	213,5	-10,3%
EBIT Ajustado UDM (NOPAT pre-Tax) = (A)	59,5	80,6	-26,2%	67,0	-11,3%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	25,6	(15,4)	-266,7%	21,2	20,5%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	85,1	65,3	30,4%	88,3	-3,6%
(+) Patrimônio Líquido	471,6	662,9	-28,8%	466,4	1,1%
(+) Dívida Bruta	697,2	639,4	9,0%	622,4	12,0%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(271,0)	(144,6)	87,4%	(172,0)	57,6%
Capital Investido	897,9	1.157,7	-22,4%	916,8	-2,1%
Capital Investido Média = (B)	1.027,9	1.170,1	-12,2%	1.037,2	-0,9%
ROIC (UDM) = (A/B)	8,3%	5,6%	2,7 p.p.	8,5%	-0,2 p.p.

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) atingiu 8,3% no 1T26, consistente com o patamar atingido no 4T25, de 8,5%.

O patamar atual do ROIC reflete o redirecionamento da alocação de capital, com maior participação de operações menos intensivas em CapEx e com ciclos de caixa mais curtos, além de ganhos na eficiência do capital de giro.

Mais do que o patamar observado no trimestre, destacamos a consistência dessa trajetória, sustentada por maior disciplina comercial e melhor qualidade na originação dos negócios.

## Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
<b>Receita Líquida</b>	<b>191.500</b>	<b>213.555</b>	<b>-10,3%</b>	<b>213.522</b>	<b>-10,3%</b>
(-) CMV	(136.523)	(146.683)	-6,9%	(163.399)	-16,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54.977</b>	<b>66.872</b>	<b>-17,8%</b>	<b>50.123</b>	<b>9,7%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>23,5%</i>	<i>5,2 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	0	n.a.	12.800	-100,0%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>54.977</b>	<b>66.872</b>	<b>-17,8%</b>	<b>62.923</b>	<b>-12,6%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(15.233)	(15.356)	-0,8%	(16.017)	-4,9%
(-) Despesas Comercial	(15.018)	(12.355)	21,6%	(174.533)	-91,4%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(8.856)	(6.129)	44,5%	(7.332)	20,8%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	4.046	(5.681)	-171,2%	(33.782)	-112,0%
(-) Despesas Operacionais	(35.061)	(39.521)	-11,3%	(231.664)	-84,9%
<b>EBIT</b>	<b>19.916</b>	<b>27.351</b>	<b>-27,2%</b>	<b>(181.541)</b>	<b>-111,0%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>-85,0%</i>	<i>95,4 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	130	-100,0%	192.800	-100,0%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>19.916</b>	<b>27.481</b>	<b>-27,5%</b>	<b>11.259</b>	<b>76,9%</b>
<i>Margem EBIT Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	37.823	50.847	-25,6%	44.273	-14,6%
<b>EBITDA</b>	<b>57.739</b>	<b>78.198</b>	<b>-26,2%</b>	<b>(137.268)</b>	<b>-142,1%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,6%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>-64,3%</i>	<i>94,4 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	130	-100,0%	192.800	-100,0%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>57.739</b>	<b>78.328</b>	<b>-26,3%</b>	<b>55.532</b>	<b>4,0%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>26,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(13.517)	(15.378)	-12,1%	(22.744)	-40,6%
(-) Provisão para IR e CSLL	536	(3.824)	-114,0%	23.909	-97,8%
(+/-) Minoritários	18	0	n.a.	(106)	-117,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>6.953</b>	<b>8.148</b>	<b>-14,7%</b>	<b>(180.482)</b>	<b>-103,9%</b>
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>-84,5%</i>	<i>88,2 p.p.</i>
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	0	86	-100,0%	197.500	-100,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>6.953</b>	<b>8.234</b>	<b>-15,6%</b>	<b>17.018</b>	<b>-59,1%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>-4,3 p.p.</i>

1T26 não contempla nenhum ajuste

## Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
<b>Ativo</b>					
<b>Ativo Circulante</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	270.977	144.607	87,4%	171.983	57,6%
Contas a receber, líquidas	246.702	334.291	-26%	237.116	4%
Impostos a recuperar	14.901	15.148	-2%	12.916	15%
Estoques	154.147	199.721	-23%	147.179	5%
Adiantamentos a fornecedores	21.578	35.552	-39%	17.867	21%
Despesas Antecipadas	505	374	35%	390	29%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>708.810</b>	<b>729.874</b>	<b>-3%</b>	<b>587.451</b>	<b>21%</b>
<b>Ativo Não Circulante</b>					
Contas a receber, líquidas	158.268	240.458	-34%	179.537	-12%
Depósitos Judiciais	125	109	15%	125	0%
Impostos a recuperar	2.389	6.063	n.a.	3.603	-34%
Impostos diferidos	66.024	43.418	52%	65.012	2%
Ativo de direito de uso	4.982	8.448	-41%	5.567	-11%
Imobilizado, líquido	243.593	374.337	-35%	262.843	-7%
Intangível, líquido	75.219	100.876	-25%	80.672	-7%
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>553.813</b>	<b>773.709</b>	<b>-28%</b>	<b>600.573</b>	<b>-8%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.262.623</b>	<b>1.503.583</b>	<b>-16%</b>	<b>1.188.024</b>	<b>6%</b>
<b>Passivo</b>					
<b>Passivo Circulante</b>					
Fornecedores	50.062	105.832	-53%	58.371	-14%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	10.739	8.582	25%	8.810	22%
Impostos a recolher	5.679	25.336	-78%	5.055	12%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	291.229	232.305	25%	257.911	13%
Dividendos a pagar	-	12.059	-100%	-	-
Arrendamentos mercantis	2.078	3.064	-32%	2.758	-25%
Outras obrigações	19.581	11.995	63%	17.093	15%
Receita diferida	0	14.633	-100%	0	-
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>379.368</b>	<b>413.806</b>	<b>-8%</b>	<b>349.998</b>	<b>8%</b>
<b>Passivo Não Circulante</b>					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	399.862	397.976	0%	357.732	12%
Provisões para demandas judiciais	4.317	1.930	124%	4.317	0%
Arrendamentos mercantis	4.066	6.247	-35%	4.021	1%
Outras obrigações	3.362	20.769	-84%	5.596	-40%
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>411.607</b>	<b>426.922</b>	<b>-4%</b>	<b>371.666</b>	<b>11%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>					
Capital social	401.739	292.861	37%	401.739	0%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	-179.146	121.456	-247%	12.577	-1524%
Lucro/Prejuízo acumulado	6.953	8.149	-15%	-191.723	-104%
Outros resultados abrangentes	4.881	3.757	30%	6.289	-22%
Participação dos não controladores	589	0	-	846	-30%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>471.648</b>	<b>662.855</b>	<b>-28,8%</b>	<b>466.360</b>	<b>1,1%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.262.623</b>	<b>1.503.583</b>	<b>-16,0%</b>	<b>1.188.024</b>	<b>6,3%</b>

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>					
Lucro líquido do período	6.935	8.149	-15%	- 180.481	-104%
<b>Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais</b>	<b>61.190</b>	<b>81.013</b>	<b>-24%</b>	<b>246.102</b>	<b>-75%</b>
Depreciação e amortização	37.823	50.847	-26%	44.273	-15%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	3.993	(2.445)	-263%	(95.853)	-104%
Provisão para obsolescência de estoques	(1.886)	874	-316%	8.072	-123%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	0	6	-100%	0	
Marcação a mercado de derivativos	0	481	-100%	0	
Despesas de juros e variação cambial	22.303	19.952	12%	24.678	-10%
<b>Encargos sobre arrendamentos</b>	<b>84</b>	<b>124</b>	<b>-32%</b>	<b>(103)</b>	
Despesas de ajuste a valor presente	(2.346)	2.426	-197%	(7.436)	-68%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	1.993	4.924	-60%	32.804	-94%
Baixa de contas a receber irre recuperáveis	0	0		262.747	-100%
Constituição de minoritários	0	0		846	-100%
Atualização monetária de depósitos judiciais	0	0		(17)	-100%
Outras variações no resultado	(238)	0		0	
Imposto de renda e contribuição social	475	4.129	-88%	110,00	332%
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(1.011)	(305)	231%	(24.019)	-96%
<b>Redução (aumento) dos ativos</b>	<b>(4.998)</b>	<b>(25.194)</b>	<b>-80%</b>	<b>13.871</b>	<b>-136%</b>
Contas a receber	10.036	2.574	290%	(7.147)	-240%
Impostos a recuperar	(771)	10.855	-107%	4.349	-118%
Estoques	(5.082)	(30.994)	-84%	17.719	-129%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	(4.903)	(7.611)	-36%	(957)	412%
Despesas antecipadas	(4.278)	(18)	23667%	(93)	4500%
<b>Aumento (redução) dos passivos</b>	<b>3.760</b>	<b>(11.321)</b>	<b>-133%</b>	<b>(33.035)</b>	<b>-111%</b>
Fornecedores	(2.954)	(2.954)	0%	(26.516)	-89%
Impostos a recolher	148	(9.540)	-102%	(2.118)	-107%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	1.929	687	181%	(504)	-483%
Outras obrigações	4.637	486	854%	(9.731)	-148%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	0	0		5.834	-100%
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	<b>66.887</b>	<b>52.647</b>	<b>27%</b>	<b>46.457</b>	<b>44%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>	<b>(14.542)</b>	<b>(37.263)</b>	<b>-61%</b>	<b>(13.610)</b>	<b>7%</b>
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(14.542)	(37.263)	-61%	(13.610)	7%
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:</b>	<b>(14.542)</b>	<b>(37.263)</b>	<b>-61%</b>	<b>(13.610)</b>	<b>7%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>	<b>48.057</b>	<b>29.289</b>	<b>64%</b>	<b>(69.535)</b>	<b>-169%</b>
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	64.751	33.508	93%	53.770,00	20%
Operações com vendedor	(383)	3.123,00	-112%	5.453,00	-107%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(3.125)	(4.098)	-24%	(127.464)	-98%
Pagamento de juros	(8.098)	(2.241)			
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(705)	(1.090)	-35%	(579)	22%
Liquidação de derivativos	0	87,00	-100%	0	
Receita Diferida	(4.383)	-		0	
Constituição de minoritários	-			(715)	-100%
<b>Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento</b>	<b>48.057</b>	<b>29.289</b>	<b>64%</b>	<b>(69.535)</b>	<b>-169%</b>
<b>Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(1.408)</b>	<b>(2.096)</b>	<b>-33%</b>	<b>3.423</b>	<b>-141%</b>
<b>Variação no Caixa Líquido da Companhia</b>	<b>98.994</b>	<b>42.577</b>	<b>133%</b>	<b>(33.265)</b>	<b>-398%</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	171.983	102.030	69%	205.248	-16%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	270.977	144.607	87%	171.983	58%

# Fale com o RI



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



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



**WDC**  
NETWORKS