

Isso significa um crescimento de doze,nove, quando a gente compara a mesma base sem o solar do ano passado.

Isso para a gente é um ponto muito importante, de retomada de crescimento dentro dos produtos e das soluções Core.

Tivemos um fechamento no final desse ano, com caixa saldo, de caixa de cem, dezassete e dois milhões.

Isso foi sessenta e oito,seis acima

do que a gente fechou o ano de dois mil e vinte e quatro,

mostrando novamente a nossa preocupação em ter uma liquidez importante para a companhia.

Geramos duzentos e trinta e sete,cinco milhões de fluxo de caixa operacional

x juros. Isso é dezassete virgula um acima do que o resultado de dois mil e vinte e quatro,

fruto da nossa preocupação em diminuir

o Capex para a locação e privilegiar

as vendas na modalidade de revenda.

Lucro bruto ajustado. A gente chegou em duzentos e cinquenta e quatro.um milhões.

Isso é doze.um acima do mesmo ano anterior de dois mil e vinte e quatro,

margem bruta, ajustada de vinte e nove.dois dois.um pontos percentuais acima de dois mil e vinte e quatro.

Conversão de caixa

ebítida de fluxo de caixa operacional foi de dezanove e um virgula, nove para a gente, isso é um número muito significativo,

mostrando aquilo que a gente sempre falou no momento em que a gente desacele
ra

as vendas através de locação do Tas, a gente vira um grande gerador de caixa.

Nossa alavancagem, dívida líquida e bítida

melhorou. Nós ficamos na faixa de um,seis vezes

contra um,oito vezes do ano anterior.

Fizemos baixas contábeis em lucro líquido de dois, cem, vinte e um milhões,

com o intuito de preservar os números e o nosso recebível ficar muito mais ajustado.

Tivemos uma melhora durante esse ano, do nosso rating a mundos.

Deixou a gente em A Br com

Outlook estável para a gente subirmos uma posição, fruto dessa nossa preocupação com liquidez de caixa.

Para ter nosso objetivo é sempre ter em caixa suficiente para cumprir com as obrigações de curto prazo.

Então acho que a gente teve aí alguns números muito significativos durante esse ano,

e que vocês vão ver mais adiante detalhamento desses números com o Felipe. Felipe, por favor.

Felipe Meldonian

Bom dia a todos. Obrigado pela audiência por nos acompanhar.

Dois mil e vinte e cinco foi um ano repleto de entregas bem significativas

e é muito gratificante a gente ver uma estratégia em execução se refletindo nos números,

tem vários destaques positivos que o Vanderlei trouxe e que, ao longo da apresentação, a gente vai trazer mais detalhes, começar pelo mix de venda.

Acho que a mensagem principal aqui é uma adequação da estratégia, privilegiando a revenda,

reduzindo o Tas em benefício da nossa liquidez, da redução da necessidade de capital de giro do ciclo de caixa

e a revenda, na medida em que ela tem um ciclo muito mais curto, se comparado ao Tas

significa também menos risco de crédito.

Para título para ilustração, nossa revenda hoje opera cerca de dezanove dias de prazo médio de recebimento contra um Tas, que são até dezasseis meses.

No nosso ano de dois mil e vinte e cinco, foram seiscentos e sessenta milhões de revenda contra quinhentos e cinquenta, quase vinte.

Crescimento

em termos de representatividade, quase oitenta contra sessenta e um. Então a gente vê essa modalidade de venda, ganhando representatividade, ganhando força,

ano contra ano, e na medida em que o Tas reduz de representatividade, a gente tem um reflexo imediato

sobre os contratos de taxa cinquenta e um em termos de Vgv para baixo,

novos contratos, setecentos e cinquenta e cinco quase cinquenta para baixo, e, principalmente,

razão pela qual essa estratégia foi colocada em curso

ao longo de vinte e cinco, uma redução do cáps, que totalizou oitenta e dois milhões de reais também cinquenta ano contra ano de redução.

Partindo para

a receita líquida, acho que a mensagem principal aqui é diversificação. Esse é o nosso atual mantra.

A empresa é conhecida por Telecom. Ela nasceu, se desenvolveu e amadureceu nesse segmento é um segmento que ainda representa cinquenta

da nossa receita líquida. Mas ano contra ano, o que vem acontecendo é uma diluição dessa representatividade,

dando espaço para para os outros grupos de solução.

E vale destacar o crescimento desses grupos de solução. Ano contra ano.

A gente está falando de dois dígitos bastante altos. Audi: Vídeo: Mais de quarenta, Cibersegurança: quase trinta, segurança eletrônica, Mais de quase quarenta e cinco.

E por aí vai. Datacenter vinte e sete, vinte e sete, vírgula cinco.

Isso tudo combinado é que solar representou um crescimento de doze, nove ano contra ano e o total geral, computando as vendas de solar que ainda existiam no primeiro semestre de dois mil e vinte e quatro, um crescimento de quatro, quer dizer

um ambiente macroeconômico desafiador. Existe uma movimentação da companhia atacando novos

novos grupos de solução, e esse crescimento de representatividade ilustra muito bem a capacidade da companhia de se adequar, de se adaptar diante do cenário, explorar novos mercados, principalmente em mercados que a gente sabe que são muito aquecidos e que têm uma demanda muito forte pela frente.

Cyber tende a crescer muito. Datacenter idem

áudio vídeo item mais adiante.

A gente vai detalhar um pouco mais cada uma dessas verticais desses grupos de solução

importante. Aqui nessa tela, a gente lembrar que o que tem exibido é o futuro. É o nosso motor de crescimento.

Audio vídeo profissional cresceu quarenta e quatro totalizando cento e cinquenta e quatro milhões.

O que está por trás desse grupo?

Mídia digital Out of

home Letal Media, assim como eventos corporativos, onde a gente aplica os produtos de áudio profissional

e nos demais. Nos primeiros que eu comentei Led cibersegurança, crescendo vinte e sete

oitenta e dois milhões de reais.

É importante aqui destacar

isso é comercialização de licenças. A gente compra sob demanda. Quer dizer, o efeito sobre o capital

de giro é muito favorável. Porque não se estoca a licença? Basicamente, a gente compra uma vez,

a gente dispara a compra junto aos fornecedores mencionados, uma vez que o pedido do cliente já foi colocado

e um

outro fator muito interessante desse grupo de solução é que são contratos de médio prazo,

usualmente, de doze a trinta e seis

meses. Então traz uma recorrência muito interessante para a companhia.

Segurança eletrônica, setenta e seis milhões de reais

aqui a gente vale destacar. A gente não faz

a venda no varejo predominantemente.

Esse grupo de solução é comercializado via integradores são grandes projetos

Mirando clientes corporativos institucionais.

Infra de redes

também tem um

grande potencial de crescimento. Totalizou trinta e quatro milhões de reais. Também tem um grande potencial de crescimento via

canais que a gente está falando de redes 5g

e outras aplicações da infraestrutura que a gente comercializa. E, por fim, datacenter

é um um grupo, um setor econômico driveado. Por é la

que existem sinalizações de incentivos governamentais vindo, e

a gente tem uma posição muito sólida para explorar essas oportunidades, na medida em que a gente tem

fornecedores muito renomados, com

alta qualidade, reconhecida e nos coloca numa posição bem favorável para se beneficiar do crescimento que vem pela frente,

partindo para o nosso desempenho consolidado.

Nosso lucro bruto do quarto trimestre totalizou sessenta e três milhões de reais

contra dezasseis e dois milhões no ano passado,

teve um crescimento em termos de margem vinte e nove.sete, contra vinte e sete,oito

no

total do ano de vinte e cinco foram duzentos e cinquenta e quatro milhões de lucro bruto ajustado, vinte e nove

e contra vinte e sete do ano anterior e vinte e um de dois mil e vinte e três.

Todas as notas de rodapé referentes a ajustes. Mais adiante, a gente vai dar mais detalhamento

para a compreensão dos números.

Partindo para o nosso e Beach do ajustado,

existe uma leve queda de R duzentos e setenta e um milhões para duzentos e cinquenta e oito, de trinta e dois para vinte e nove.

A principal razão por trás disso é justamente a mudança do mix de venda.

Por mais que o lucro bruto tenha crescido, não fosse esse

foco em revenda, teria crescido mais ainda. Então,

à medida em que a gente vai migrando à companhia de Tas para revenda,

a gente pressiona um pouquinho as margens. Então é um

dos fatores que explicam essa queda ano contra ano,

e para que, se a margem tende a ser um pouco comprimida,

porque isso é feito basicamente por conta da linha abaixo de geração operacional de caixa.

O que a gente observa foi uma conversão da ordem de noventa e dois contra setenta e cinco no ano anterior.

São duzentos e trinta e sete milhões de reais,

e esta é uma entrega em vinte e cinco que tende a se manter,

porque, na medida em que a gente privilegia a revenda em vez do Tas.

No momento da venda, a gente pressiona menos.

O caixa da companhia exige menos de Capix.

Exige menos de ciclo de caixa capital de giro e assim por diante.

Nosso resultado financeiro.

Ele é explicado do ponto de vista de receitas, principalmente porque em dois mil e vinte e quatro. Nós reconhecemos

reajustes contratuais

que são previstos, porém, não eram contabilizados.

Quem nos acompanha vai lembrar que, em Dezembro de dois mil e vinte e quatro,

no último quarto do ano passado, aliás, do ano de dois mil

e vinte e quatro, houve um reconhecimento bem significativo. Isolando essa conta bilização,

nós teríamos uma paridade de receita financeira ano contra ano.

Do lado das despesas financeiras. O

principal fator que justifica esse incremento de cento e trinta para cento

e trinta e sete. São juros mais altos

demais, linhas e rubricas da despesa financeira, basicamente se anulando em termos de variações

no lucro líquido ajustado. Nós entregamos aqui vinte e nove milhões de reais contra trinta e seis.

Essa queda tem a ver um pouco com

ebítida e também o resultado financeiro

importante.

Observar que há uma manutenção da trajetória de lucratividade, não é deixando para trás

o ano de dois mil

e vinte e três, que foi o único e primeiro ano da história da companhia em que foi reportado um prejuízo,

relembrando isso, muito por conta de solar que foi descontinuado em dois mil e vinte e quatro

a mensagem aqui é que a gente tem uma operação que

traz resultado ali na última linha.

E

a gente acredita que isso se mantenha, na medida em que essa estratégia é disciplinadamente executada e entregue.

Essa é a primeira vez que a gente traz essa tela de retorno sobre capital investido. A companhia tem um negócio de capital intensivo.

A redução do Tas atenua essa intensidade, mas a gente entende que nosso foco, a nossa orientação

de alocação de

capital, redução de ciclo, privilegiar segmentos e pulverizar segmentos em que a gente atua para atenuar risco de crédito, etc, vá se refletir justamente no retorno

sobre o capital investido em dois mil

e vinte e cinco, oito contra cinco do ano anterior.

E três virgula, Seid

em dois mil

e vinte e três. Essas novas soluções, elas não só crescem muito, como elas agregam em margem

bruta de revenda, então

tende a favorecer a redução dos contratos em menor necessidade de realização de Capex e Up Front

também tende a favorecer a gente, mobiliza, imobiliza menos,

na medida em que privilegia a revenda. E seguimos com um controle bastante rigoroso de custos e despesas.

Esta aqui, esse é o nosso real mantra. Todas as nossas decisões têm sido orientadas e pautadas com a lógica de retorno do capital investido. Então empresa inteira mobilizada, administração no sentido de melhorar cada vez mais esse indicador.

Nesse próximo capítulo, a gente traz os eventos extraordinários.

Ao longo de dois mil e vinte e cinco, nós praticamos

uma política de crédito e cobrança bem mais intensa. Aplicamos tecnologia

ao longo de vinte e quatro. Conforme divulgado, o mercado, a gente

reformulou e reforçou essas políticas existentes.

É um o resultado foi muito favorável no sentido de

que as novas safras, após essa reformulação é um

apresentaram uma queda bastante significativa em inadimplência, assim como um aumento bastante significativo da recuperação dos valores atrasados.

Porém, as safras de vendas mais antigas,

a gente não observou esse mesmo resultado, mesmo judicializando, negativando, protestando

é e, desse modo, a companhia administração

submeteu ao Conselho que unanimamente aprovou

a realização da baixa de cento e setenta e sete milhões em lucro líquido.

Nós temos um lucro líquido, um prejuízo líquido contábil de R cento e noventa e dois. O principal ajuste realizado

de eventos não recorrentes. É justamente essa baixa

até o terceiro, quarto,

a gente reportou alguns ajustes também que foram realizados e existe mais vinte milhões de pequenos ajustes realizados em quarto trimestre de dois mil e vinte e cinco. O principal fator é realmente

o efeito de baixas, que justifica esse depara no lucro líquido ajustado, assim como a variação do patrimônio de seiscentos e oitenta e seis milhões para quatrocentos e sessenta e seis milhões.

Importante dizer que o exercício foi feito

de forma holística e completa, ou seja, na medida em que realizamos baixas de valores vencidos de alguns clientes. Também baixamos o a vencer desses mesmos clientes que usualmente se chama de efeito vagão.

Assim como o

backlog desses mesmos clientes não traz um impacto em lucro, porque o backlog é off balance,

mas também foram baixados setenta e sete milhões desse backlog,

assim como, por fim,

o imobilizado remanescente desses contratos, então foi feito um trabalho complet o

em benefício da adequação das demonstrações financeiras, à atual expectativa da administração a respeito da performance da carteira de recebíveis

efeito direto disso é uma pressão sobre resultado muito mais atenuada de provisã o

para devedores duvidosos. O que a gente observa aqui no próximo slide é uma evolução da qualidade da carteira muito significativa a representatividade d os valores a vencer

trezentos e oitenta e nove trezentos e noventa milhões de reais para

o total da carteira, se comparada ao ano anterior.

A gente observa que essa representatividade é muito mais alta. Os valores vencido s

a título de ilustração, tínhamos mais de cem milhões vencidos e provisionados

acima de três, cem, dezasseis dias. E basicamente, agora

a gente está abaixo de dez milhões num patamar abaixo de dez milhões,

então isso traz uma qualidade de carteira bastante elevada e

a tendência, a expectativa de que os resultados sejam impactados por provisiona mento, de uma maneira menos intensa,

se comparado ao que aconteceu ao longo dos últimos anos.

Partindo para a caixa e alavancagem. Aqui a gente tem uma situação muito confortável e favorável, começando por dívida líquida. E Beach, da gente vê que a administração de forma bem sucedida conseguiu reduzir o patamar de alavancagem. A gente, em dois mil e vinte e três, operava para cima de duas vezes. Era uma posição confortável. Mas a gente compreende que a preservação da liquidez é muito importante para um país de juros altos e um ambiente macroeconômico muito volátil, além do ambiente político, também, que é um ingrediente novo que faço parte do cenário de todas as empresas, é um no Brasil e fora.

A gente fechou com cento e setenta e dois milhões em caixa.

Como evento subsequente, foi realizado a captação concluída, a captação de quinze milhões que eu gostaria de destacar são as condições dessas captações. A gente está falando de um ambiente super desafiador, em que, ainda assim, a companhia conseguiu trazer um custo bastante competitivo da ordem de Cdi mais dois Cdi mais dois, cinco, um prazo longo de cinco anos. Uma carência muito boa.

Somado essa captação a título de evento subsequente, vamos para dois, cem, vinte e dois milhões, que é a posição mais alta, mais confortável, com maior liquidez. E o que está por trás disso?

Menos cáps, mais eficiência operacional, menor ciclo, de caixa. Mais adiante, a gente vai ver esse detalhamento todo, na medida em que a gente vem reforçando. Isso foi uma mantra.

Mais uma vez, ao longo de vinte e cinco, que é preservação, geração, maximização da geração de caixa e preservação da liquidez. A gente conseguiu uma melhoria de Outlook por parte da nossa agência de rating, melhorando a perspectiva de negativa para Estado.

A tela com esse slide com cáps mostra o efeito direto da nossa atual estratégia.

Em dois mil e vinte e quatro foram cento e setenta e um milhões de reais realizados de Capix em dois mil e vinte e três, cento e noventa e três milhões em dois mil e vinte e cinco foram oitenta e três milhões de reais. Quer dizer, caímos pela metade.

Isso se reflete tanto em número de contratos como o ticket médio do contrato que está lá detalhada no release. É importante observar que a gente preservou, inclusive melhorou um pouquinho do markup. Ou seja, estamos sendo mais seletivos, e não estamos abrindo mão da rentabilidade daquele pouco Tass, que foi realizado.

E essa é a lógica que será perseguida daqui para frente muita seletividade em termos de cliente, em termos do risco de crédito que a companhia vai assumir, e aí,

ao mesmo tempo que preservando um patamar de rentabilidade desses contratos convertidos comercialmente.

Nosso ciclo de caixa é um grande termômetro da operação da eficiência operacional que a gente perseguiu a gente. Em dois mil e vinte e quatro. Fechou com quase trezentos dias de ciclo de caixa. Isso ilustra o porquê do capital intensivo.

Recorrentemente, a gente menciona

e em dois mil e vinte e cinco, fechamos com duzentos e trinta dias, quase setenta dias a menos.

Quais são os vetores agindo por trás desse gráfico?

Mais revenda, mais representatividade dessas novas soluções.

Elas têm ciclo de caixa muito mais curtos

vale destacar que a revenda que eu comentei alguns slides atrás. Ela opera há noventa dias de prazo médio, aproximadamente.

Se a gente comparar com o que nós temos em balanço são cento e setenta e um dias. Quer dizer, há uma tendência de atenuação desse ciclo de caixa de redução desse ciclo de caixa, na medida em que a gente perpetua uma estratégia pautada por revenda

decisões comerciais orientadas por Roick e Payback. Redução do prazo de estocagem também contribuiu

redução do prazo de recebimento reflexo direto de revenda, reflexo direto das

da nossa postura a respeito do crédito e

do risco que a gente quer assumir em cada um

dos clientes. Então isso traz um benefício de caixa também direto como a gente vai ver mais adiante,

partimos de cem milhões de reais em dois mil e vinte e quatro, fechamos com cento e setenta e dois

com um evento subsequente, e

a captação realizada foi para duzentos e vinte e dois milhões.

Primeira torre duzentos e trinta e sete milhões. Quase noventa e dois de conversão contra os setenta e cinco. Quer dizer, é uma conversão bastante alta

e que a gente espera que se mantenha num patamar elevado. Assim,

investimentos de oitenta e dois milhões de reais contra cento

e setenta, cinquenta abaixo dos patamares de dois mil e vinte e quatro. Ciclo

de caixa. Quer dizer isso? Tudo combinado

traz uma situação de gestão de liquidez de caixa muito positiva

e reflete aqui está justamente uma das razões pela

qual eu digo que é muito gratificante a gente planejar,

priorizar, executar, entregar, medir e observar aquilo que era desejado surtiu efeito e se reflete nos números.

Por fim, a gente tem acho que essas últimas captações mostram

que a gente tem um relacionamento bancário muito forte. Todas as principais instituições brasileiras estrangeiras operando no Brasil, é

que vem se comportando de modo parceiro junto com a companhia, compreendendo

a orientação estratégica, então isso tudo nos coloca numa situação confortável para enfrentar os desafios, seja

macroeconômicos ou políticos que a gente tem pela frente.

Devolva a palavra para vanderlei. Agradeço a todos, mais uma vez pela audiência.

Vanderlei Rigatieri

Beleza.

Obrigado, Felipe.

Bom, eu fico super contente, porque os números que a gente viu refletem que a gente aplicou um remédio lá atrás.

E aí,

para tentar estancar, por exemplo, a perda consolar. Que deu resultado a gente mudou a nossa estratégia para a geração de caixa privilegiando caixa liquidez deu resultado. Está dando resultado.

E a parte mais interessante disso tudo é que o nosso direcionamento estratégico foi na linha de diversificar a nossa atuação.

A gente estava muito concentrado com soluções, produtos de telecom, e a gente foi abrindo isso.

E isso se traduziu nessa melhoria geral da companhia. Então a primeira coisa que a gente fez foi: vamos direcionar para o mix de venda, privilegiando a revenda ao invés da locação. Isso traduziu se numa melhor posição de caixa.

A gente fez a aquisição da Infinity nesse ano, que está alinhada com a nossa estratégia de colocar mais serviços

nas soluções que a gente vende. Isso tem aumentado significativamente a nossa presença nos clientes dessa maneira.

Essas novas verticais que a gente abriu

foram muito importantes, porque a gente diversificou não só o produto que a gente estava vendendo. Mas o tipo de cliente que a gente atende,

isso deu uma outra perspectiva para a Wdc, abrindo esse leque, sempre focado no mercado corporativo, no mercado de projetos, empresas

de grande porte. Isso fez também com que a gente melhorasse a nossa posição, e isso está em curso.

São processos que não tem mais volta dentro da nossa estratégia.

Eu quero ressaltar uma coisa muito importante

é que, com esse ajuste, com esse evento extraordinário que a gente também teve que fazer. Muito bem executado. Dentro desse ano, a gente melhorou muito a nossa qualidade dos recebíveis.

Isso é super importante, porque os nossos bancos, os parceiros de crédito estavam preocupados com isso. E agora, a liquidez da nossa carteira mudou significativamente.

Então a gente vai ver daqui para frente um posicionamento junto aos bancos credores aventureiros, muito melhor em termos da qualidade desse recebido.

Isso, para mim, é fundamental, ou seja, estamos aplicando a transparência total dos nossos resultados. Transparência total dos nossos números.

Outra coisa que eu quero dizer é que a gente colocou ao longo desses últimos dois anos, o foco

em soluções que a gente tinha certeza que iam crescer.

A gente já tinha construído vinte data centers. E, esse ano entregamos mais dois, ou seja, datacenter não tem discussão.

A inteligência artificial está driblando muito o processamento.

E a gente acredita muito aqui no Brasil, que o datacenter de borda é uma solução muito mais aderente à nossa situação de tamanho de país.

As empresas corporativas também estão fazendo o movimento de trazer as coisas da nuvem para o

para processamento local ou premises. Isso para a gente é fundamental porque as nossas soluções servem exatamente para esse cliente.

O cliente cortou

corporativo que quer ter o seu pequeno data Center dentro de casa com eficiência energética, que é super importante.

Hoje, o Brasil está privilegiando a eficiência energética. Esses produtos que a gente traz são de eficiência altíssima. Outra coisa importante que tem feito muita

diferença nas nossas soluções, principalmente o que a gente considera nas soluções de Telecom. São as redes privadas 5g:

As redes privadas cinco G. Nós estamos vendendo para empresas, para companhias, indústrias que estão montando sua rede com baixa latência para automação de processos.

Esse é um negócio que com certeza não tem como voltar atrás.

Esse sistema é muito mais simples de se implementar nas indústrias, e a gente está com um foco muito grande nessa parte de telecom.

Outro negócio que a gente tem desde o começo da Wdc, que é a segurança eletrônica.

Só que a gente percebeu que, nesse último ano, o crescimento foi de quarenta e quatro, cinco

nas soluções de segurança eletrônica.

Por quê? Algumas coisas estão acontecendo nesse segmento. Que trazem de crescimento para Wc. Uma delas é a tecnologia das câmeras com inteligência artificial

com reconhecimento facial

e muitos projetos pessoalmente, de Smart Cities, tipo o Smart Sampa, que a gente tem aqui em São Paulo, o projeto do Rio que a gente tem fornecimento lá para lá também. Isso tudo tem feito com que as soluções corporativas

de segurança eletrônica começaram a crescer numa velocidade muito maior do que nos anos anteriores.

Cibersegurança. Não precisamos nem falar. Todo mundo sabe o potencial que tem isso.

A gente está num processo de aumentar o número de parceiros de fornecedores dessas soluções.

O tamanho da diversificação de produtos para cibersegurança é muito grande.

A gente está aos poucos, anexando no nosso portfólio. Mais e mais produtos.

Outra coisa super importante. O Felipe até falou bastante sobre o áudio e vídeo profissional. A gente está extremamente impressionado com uma aplicação que vem crescendo no último ano, que é o retail media e o digital out of home, ou seja, a mídia, indo para o ponto de venda, a mídia, o anunciante, querendo fazer o anúncio na hora que o comprador está fazendo a compra no supermercado, no pet shop e assim por diante. Então, essa capacidade de digitalizar o ponto de venda através de painel de Led tem feito o nosso crescimento muito rápido nisso.

Para o varejista. Isso tem sido um ponto fundamental, porque ele está conseguindo um a receita adicional, vendendo propaganda dentro do seu ponto de venda, sem contar a mídia out of home digital aqui em São Paulo, a gente ainda tem o a cidade limpa, mas as associações estão se auto regulando para isso. Mas no Brasil. Isso cresce de uma maneira muito grande ainda. E a gente está capturando isso através dos nossos produtos de Led. Outro negócio que a gente começou a falar

há muito tempo atrás, mas os provedores não estavam com esse foco. Agora sim. Como é que eu vendo para o meu assinante, que é o assinante B2b, o assinante corporativo do provedor.

Mais coisa, mais soluções.

E a gente está fazendo muito bem isso porque a gente tem de um lado toda a experiência, toda expertise de vender cibersegurança, de vender telefonia, rede, a própria mídia eletrônica. Painel de Led é parte de segurança eletrônica. Então vários provedores estão entrando nesses projetos de Smart City.

Então, na verdade, a gente está conseguindo fazer um cross Sally. Ou seja, nós estamos levando para esse cara que é o provedor de internet que tem presença massiva em todo o Brasil.

Outras soluções que a gente já vendia para os nossos integradores. Para o nosso canal corporativo. Isso ainda tem um espaço enorme. E a gente está super bem posicionado nesse negócio.

Outro parte importante, que é a parte de direcionamento estratégico na parte financeira. Eu acho que ficou muito claro em toda a apresentação. Wdc está focada agora em geração de caixa,

fazer projetos para que tenham retorno sobre o capital, investindo melhor de maior qualidade e aí

ter mais liquidez. Ou seja, a gente está seguindo a cartilha das agências de rating. Que temos que ter liquidez para dar tranquilidade

para os nossos credores. E

a gente está fazendo esse trabalho muito bem feito. A outra parte é.

É uma disciplina muito grande, em onde alocar o capital de giro,

e como fazer Capex

para eventuais projetos de locação, mas que tragam bastante retorno.

Então, essas três coisas: o direcionamento comercial, o direcionamento financeiro,

as novas soluções que a gente trouxe são uma

uma estratégia que a gente contou lá no final de dois mil e vinte e três

e que está dando resultado, demora mas está aplicando e está dando resultado. E a gente continua nessa

nesse caminho.

Eu queria

também.

Eu estou num ritmo super otimista, como vocês estão vendo o que a gente vai ter agora. Pela frente. Dois mil e vinte e seis vão ser números cada vez melhores.

Mas a gente também tem que estar ligado no que está acontecendo no mundo.

Tem alguns desafios que a gente precisa deixar claro para todos vocês.

Guerra no Oriente Médio está fazendo um efeito no aumento

o frete internacional. Então o container, que no começo, antes da guerra, tinha voltado a um patamar da ordem de dois mil dólares da China para o Brasil.

Já passou dos três.seiscentos dólares e tende a subir.

Então é um custo adicional que a gente vai ter que tratar. Mas não é só para a gente. É para o mundo inteiro. Não é só para o Brasil, é para o mundo inteiro.

A outra coisa que tem impactado toda a indústria eletrônica é a falta de componente,

principalmente o chipset

de memória. Então isso foi derivado pela inteligência artificial. Os grandes produtos de Cpus e de sistemas para inteligência artificial

compraram muito das indústrias

e as outras empresas. Os outros fabricantes de

outros produtos estão sofrendo com a falta desses componentes e

o aumento de preço desses componentes. Isso vai se traduzir em aumento do nosso custo, não só do nosso, mas do

de todo o

mercado em geral, seja ele do Brasil ou em qualquer outro lugar do mundo. Toda a indústria já sinalizou

que vem aumentos por aí e a gente também está se preparando para isso.

Então, o que a gente tem feito, como a gente está com nível de estoque super controlado.

A gente tem comprado no preço anterior a esses produtos para estocar esse produto

e tem uma vantagem competitiva nos próximos meses, então são desafios que a indústria aplica para a gente. A gente já passou por isso lá na pandemia, lá atrás, o contêiner passou de dois mil dólares foi para catorze, dezasseis mil dólares.

Depois ele voltou.

Teve problema da cadeia produtiva como um todo, mas a gente está superligado nisso.

A Wdc é uma empresa que tem uma perspectiva de olhar para o que está acontecendo no cenário mundial, sempre muito atenta. Eu sempre Brinco todo mundo que conversa comigo. Fala, eu falo isso

no nosso mercado. Nós não podemos dormir com os dois olhos fechados.

E aqui na Wdc. Ninguém dorme com os dois olhos fechados. Eu

sei que dá um pouco de estresse, mas

a verdade é essa a gente não fica com os dois olhos fechados.

Mais do que isso. A gente reage rápido.

A gente sempre fez isso.

E a gente vai continuar fazendo isso sempre.

Nosso objetivo é cada vez mais trazer o conforto para os nossos acionistas, para os nossos investidores,

todos os nossos stakeholders que aqui dentro, independente da situação que aconteça, a gente vai tomar a decisão.

Corrigir para ir na direção que a gente acredita e trazer resultado. Então eu acho que essa é a perspectiva.

Começando esse ano todo mundo falando Copa do Mundo, eleição, guerra. Eu sempre vejo pelo lado assim, isso está trazendo algumas oportunidades super interessantes.

E se você reage rápido, se você está preparado, você pode ter uma vantagem competitiva contra os seus concorrentes contra o mercado como um todo.

Se a gente estivesse sem crédito nos fabricantes, eu não poderia fazer estoque no preço antigo

e a gente está com crédito.

A gente tem sempre essa posição. Então eu acho que essa é

a mensagem que eu queria deixar para vocês, pessoal de final de um período de dois mil e vinte e cinco, decisões duras, decisões difíceis.

Mas a gente encara. Faz

por quê? Porque a gente acredita na direção que a gente está indo.

A gente acredita que essa empresa, que já tem seus vinte e três anos.

Vai estar aqui por mais vinte duzentos anos. Essa é a nossa ideia. Sempre.

Nós abrimos o capital para ter a perenidade desse negócio. E

a gente acredita muito nesse negócio. E agradece muito. Vocês,

que estão nos assistindo, que são os debenturistas, os credores,

todos os stakeholders, as agências, a auditoria, nossos sócios.

Porque a gente quer acertar sempre

e nós vamos sempre buscar um melhor resultado no meio de todas as dificuldades que aparecem, que a gente sabe que gerenciar risco é exatamente isso. Então, muito obrigado a todos.

Espero que tenha sido muito bom para todos verem esses números da Wdc que a gente teve coragem de fazer um ajuste significativo. Extraordinário. Mas isso tudo vai trazer um grande resultado futuro.

Tá bom, passo aí a palavra para o Brian de novo, para a gente responder algumas perguntas.

Bryan Pinho Roque

Obrigado, Wanderley. Passando agora para a sessão de perguntas e respostas, só uma orientação rápida aqui para fazer a pergunta, só clicar no Botão Q a localizado em algum lugar da tela legal. Vou puxar uma pergunta aqui do Gabriel a Etori, com a expectativa da diminuição de Cápecs para frente e geração de caixa, porque a empresa não abre um programa de recompras?

Vanderlei Rigatieri

Posso responder essa ô, Gabriel, a nossa visão. A gente já fez um programa de recompra.

Não deu resultado

e a gente olhou e olha sempre e fala assim. Como é que eu uso melhor o meu caixa?

Eu uso melhor meu caixa recomprando minha ação, ou, por exemplo, comprando produto no preço antigo antes do aumento por causa da falta de componentes.

A nossa visão é que é melhor usar o o caixa para isso. Isso vai trazer mais resultado.

Programa de recompra.

Acho que não é o grande momento. Agora, se vocês olharem a nossa situação de liquidez lá no Freeflows. Não é tão grande. Então a gente acha que usar o caixa do jeito que a gente está usando

traz mais benefícios. Olha só os resultados que a gente trouxe.

Melhoramos o nosso rating porque a gente tinha mais caixa.

Melhoramos a nossa situação de capital de giro, porque a gente tinha mais caixa. Melhoramos o nosso resultado como um todo por causa da situação de caixa.

Então eu acho que é essa sempre a nossa visão. Gente prefere usar o caixa para trazer mais resultado dentro do negócio.

Bryan Pinho Roque

Mais uma do Gabriel aqui. Gabriel Rttori.

Há alguma expectativa de novos ajustes baixas contábeis, encontros a receber ou backlog para frente. A empresa já fez todos os ajustes no 4t. Vinte e cinco.

Felipe Meldonian

Obrigado, Gabriel, pela resposta pela pergunta. A gente fez a limpeza e a lição de casa completa. O Vanderlei comentou

uma decisão difícil de ser tomada, mas que nós acreditamos que era a a decisão correta para que a

as demonstrações reflitam a realidade.

É um evento não recorrente, portanto, não acontece de novo, muito menos nessa materialidade. Se você observar

ao longo do histórico da companhia. Não existe nada

similar. E é uma correção de rota.

Eu acho que a gente tem aqui nessa baixa uma grande concentração em paz.

Uma grande concentração em Telecom é

o reposicionamento da estratégia, mirando novos grupos de solução. Tem a ver com isso.

Não queremos mais o Tasu. Não queremos mais o Telecom não é isso, mas não queremos estar expostos a um risco de crédito por cinco anos em um segmento que não está tão aquecido quanto os outros. Acho que essa é a lógica. E é importante dizer que

não é pelo fato de ter ocorrido a baixa

que a gente vai cessar a cobrança. Os processos judicialmente seguem normalmente com os nossos assessores jurídicos, né? E.

E é isso. É um evento não recorrente

que contaminava o balanço.

A gente tinha muita esperança de que os números progrediriam ao longo de vinte e cinco, a gente fez literalmente tudo que a cartilha das boas práticas prega.

Houve um avanço muito importante em um lado, da moeda em outro lado da moeda, não teve esse mesmo avanço e por isso que a gente optou por tomar essa decisão difícil, mas

prezando pela transparência em benefício da interpretação adequada dos nossos indicadores e números por parte de todos os stakeholders, então sim, é não recorrente. Não temos mais expectativa de que nada aconteça nessa materialidade,

Bryan Pinho Roque

Pergunta aqui do senhor Anderson: parabéns pelo resultado. Como estão se preparando para as dívidas de curto prazo?

Felipe Meldonian

Anderson, muito obrigado pela pergunta. Um negócio de capital intensivo super pertinente a gente pensar como é que a gente vai endereçar o curto prazo.

A gente basicamente tem caixa

hoje, quase que a totalidade dos próximos doze meses, sem contar o caixa que vai ser gerado ao longo dos próximos doze meses. Então veja, na série histórica da posição de caixa, você vê que a gente está no mais alto patamar desde dois mil e vinte e três.

Essa série só é rompida no momento pós Ipo, que teve uma entrada de caixa muito grande.

Então, como é que a gente se prepara

com muito pragmatismo na locação de capital

na decisão de privilegiar a revenda em menos taxa, justamente por conta dos prazos para o capital retornar para o caixa.

Muito pragmatismo na gestão

do ciclo de caixa da companhia. Então, por mais que os desafios atuais

certamente impactarão circunstancialmente um pouco do prazo médio de estocagem. Por outro lado,

a privilegiar a revenda.

Vai derrubar muito o prazo médio de recebimento da companhia. Então, uma coisa equilibra a outra e entendo até que é superavitário. Pelo tamanho da conta, basta colocar o contas a receber. E do lado do tamanho do estoque, você vai ver quanto de capital está empregado em cada uma dessas duas rubricas. Quer dizer,

a queda, a tendência de queda do prazo de recebimento.

Ela mais que vai compensar o aumento do estoque. Terceiro,

a gente é absolutamente agnóstico em veículos para captação.

A gente já estudou de tudo

tanto

no Brasil como fora, existem oportunidades de captação internacional que a gente vem amadurecendo e estudando,

mas também muitas oportunidades no Brasil e, sobretudo,

mantendo um mais alto nível de relacionamento e transparência e proximidade dos nossos parceiros bancários.

Quem nos provê crédito, os fundos, os debenturistas e assim por diante.

Essas duas últimas captações provam que, mesmo num cenário muito adverso, a gente consegue acessar mercado

e consegue acessar em condições muito positivas. Então isso tudo combinado nos dá a tranquilidade de que a gente tem todos os elementos necessários para endereçar essa dívida de curto prazo, naturalmente, mercado melhorando

pós eleição depende de guerra.

A gente pode pensar em uma reestruturação completa, mas não é o caso.

Nesse momento, a gente tem três elementos importantes para jogar esse jogo.

Bryan Pinho Roque

Eu vou seguir com a última pergunta do senhor Leandro. Carlos Batista pergunta: é um pouco extensa. Devo tentar organizar aqui na apresentação de resultados?

A companhia reporta a alavancagem de 1,7x

dívida líquida / Ebitda, ajustado,

enquanto os números contábeis, sem ajustes são significativamente superiores, poderiam detalhar de forma objetiva quais são as diferenças entre a dívida líquida e bítida utilizadas na métrica ajustada apresentada ao mercado versus números reportados contábeis.

Além disso, qual

a visão da companhia sobre a melhor métrica para avaliação da alavancagem financeira e riscos de crédito. E por quê?

Felipe Meldonan

É Leandro. Obrigado pela pergunta também super pertinente.

Veja,

existe um princípio de competência e esse evento não recorrente, o ajuste dos eventos não recorrentes. Ele tem um.

O propósito de demonstrar a real performance do ano de dois mil e vinte e cinco.

Por isso, a gente entende que a forma mais adequada é justamente o cálculo da dívida líquida sobre o Ebitda ajustado,

mas prezando pela transparência, foi demonstrado todo. Depara todo o detalhamento, tanto no Powerpoint como no release

para que vocês também observem.

O fato é que é não recorrente. Se fosse recorrente, se fossem baixas esperadas para os próximos exercícios, naturalmente, não poderia ser expurgado

do Ebit da ajustados de dois mil e vinte e cinco.

Então a gente está muito seguro de que

é adequado essa adaptação e que realmente basta ver todos os outros indicadores. Vamos deixar de lado a dívida líquido. Debit, olha, todos os outros.

É mais geração de caixa é mais conversão de caixa. É menos cáps.

É mais liquidez dos últimos três anos. Quer dizer, isso tudo conversa realmente com um Ebitda

é ajustado. Não fosse ajustado, a conversão caixa ebitda seria de trezentos quatrocentos, que não faria sentido. Então a gente entende realmente que o mais adequado é observar a dívida líquida ebitda, ajustado, na medida em que é não recorrente e reflete a real performance de dois mil e vinte e cinco.

Bryan Pinho Roque

Não havendo mais perguntas, eu passo a palavra para os diretores para seguirem com as decisões finais.

Felipe Meldonian

Pessoal. Foi um ano muito gratificante.

A gente. Muitos de vocês certamente já viram excepcionais estratégias que pecam na execução.

E para que seja completo.

A gente precisa de execução de estratégia acompanhada de execução.

A gente precisa de uma unidade de pensamento. Todo mundo remando para o mesmo lado, existem várias metáforas para.

Para ilustrar isso, a gente tem um grupo muito unido, com uma visão de direção muito clara.

O porquê dessa direção também? Muito claro. E os números mostram.

A gente começou

adequar a direção, e os resultados foram aparecendo.

Tem desafio pela frente, mas a gente tem uma empresa

com todos os seus fundamentos, muito mais sólida, muito mais preparada, infelizmente para um ambiente macro

e político triste e desafiador.

Então a gente agradece e

a gente espera que vocês estejam aí nos acompanhando nos próximos releases também.

Vanderlei Rigatieri

Oi, pessoal.

De novo. Voltando aqui. Palavra final.

Como eu sempre falo, essa empresa é uma empresa que privilegia os resultados de longo prazo. É uma empresa que está aqui para ficar sem duzentos anos, se Deus quiser.

E aí.

E eu quero passar para vocês uma visão super positiva, porque eu lembro que no começo desse ano, todo mundo estava com uma visão muito negativa,

e eu vejo que os fundamentos da Wdc melhoraram.

As decisões que nós tomamos foram muito acertadas,

e isso está se traduzindo em resultados.

Então esses ajustes. Alguém perguntou se a gente espera fazer mais ajustes. Não, a palavra não. Ele fez um ajuste

muito sério, justamente para não ter mais essas coisas pela frente.

Um processo extraordinário, porque, como o Felipe falou, está na competência anterior,

foi super bem supervisionado pelo nosso comitê de auditoria pelo nosso conselho de administração, e eu acho que a gente está entrando numa fase extremamente virtuosa. Dentro da Wdc,

a gente está fazendo um crescimento sustentável

em verticais em soluções que têm um potencial muito grande.

A gente está com os fundamentos de liquidez de qualidade de recebível de geração de caixa que a gente nunca teve.

Então a gente está num momento de muito positivismo,

e eu quero compartilhar isso com vocês, que são nossos stakeholders de todo lado. Então é isso que eu quero deixar essa visão final. Muito otimismo.

A gente não abaixa a cabeça, a gente reage,

a gente explica. A gente é super transparente

e a gente está fazendo isso de uma forma muito, muito sustentável.

Então a gente tem uma perspectiva muito legal. Muito boa para os próximos trimestres, mesmo nesse ambiente super turbulento. Muito obrigado a todos. Mais uma vez, obrigado, Felipe. Toda a equipe aí que trabalhou para trazer aqui esse resultado. A gente teve muita ajuda.

Muita gente querendo ajudar a Wdc durante esse ano que passou e está dando certo. Os parceiros, os bancos, os fundos, os nossos fornecedores, todos

os internacionais, ajudando muito, dando mais prazo de pagamento. Tudo isso contribuiu para esse resultado que a gente está entregando agora.

Ok, ok. Bom dia a todos. Muito obrigado, pessoal.