



WDC
NETWORKS



RELEASE DE
RESULTADOS
1T23

LVTC
B3 LISTED NM

Teleconferência

12 de Maio de 2023 – Sexta-Feira
14h00 (Horário de Brasília) | 13h00 (EST)

Português: [clique aqui](#)

Inglês: [clique aqui](#)

(tradução simultânea)

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

Release de Resultados 1T23

WDC Networks cresce 21,6% as Vendas Totais alcançando R\$358 milhões.

Ilhéus, 11 de maio de 2023 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: LVTC3) (“Companhia” ou “WDC Networks”) - empresa de tecnologia que atua nos setores de Telecomunicações, Energia Solar e Corporativo, fundada em 2003 e pioneira na comercialização de tecnologia “as a service” (TaaS), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2023 (1T23). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas e estão sendo apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem os pronunciamentos contábeis, orientações e interpretações emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e estão em conformidade com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB).

DESTAQUES | 1T23 (consolidado)

- ⇒ **Vendas Totais** de **R\$357,6 milhões no 1T23** (+21,6% versus 1T22)
- ⇒ **Forte Penetração** de **TaaS alcançando 41,6%** das **Vendas Totais** no 1T23 versus 29,1% no 1T22
- ⇒ **Receitas Futuras Contratadas** (Backlog de Receitas) recorde de **R\$872,1 milhões no 1T23** (+43,7% versus 1T22)
- ⇒ **Aumento de market share no Telecom alcançando 33,3% do mercado:** 300 mil ONUs fornecidas no 1T23

R\$872

Milhões Backlog
de Receitas

R\$149

Milhões de Vendas
Totais TaaS no 1T23
(41,6% das Vendas
Totais)

R\$57

Milhões de EBITDA no
1T23, com 23,5% de
Margem

Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Resultados Financeiros Consolidados					
Vendas Totais	357,6	293,9	21,6%	379,7	-5,8%
Receita Líquida	244,3	241,2	1,3%	277,5	-12,0%
Lucro Bruto	50,1	60,0	-16,5%	58,7	-14,6%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	20,5%	24,9%	-4,4 p.p.	21,2%	-0,6 p.p.
EBITDA Ajustado	57,5	65,3	-12,0%	62,1	-7,4%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	23,5%	27,1%	-3,5 p.p.	22,4%	1,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	(6,4)	(2,1)	205,3%	1,6	-505,3%
Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)	-2,6%	-0,9%	-1,7 p.p.	0,6%	-3,2 p.p.
Principais Indicadores Financeiros					
Backlog de Receita Diferida	872,1	606,8	43,7%	808,3	7,9%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	78,2	40,2	94,6%	46,7	67,5%
Dívida Líquida / EBITDA UDM Ajustado (x)	2,3x	1,5x	54,7%	1,9x	19,5%
Principais Indicadores Operacionais					
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	52%	62%	-9,7 p.p.	56%	-4,5 p.p.
% TaaS (% Vendas Totais)	42%	29%	12,6 p.p.	34%	7,2 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	29%	25%	3,2 p.p.	24%	4,5 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	54	51	6,7%	55	-0,8%
Quantidade Novos Contratos TaaS	350	249	40,6%	279	25,4%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	425	343	23,9%	469	-9,3%

Mensagem da Administração

Como tínhamos previsto, o primeiro trimestre de 2023 apresentou grandes desafios setoriais, mas conseguimos executar com sucesso o crescimento das Vendas Totais nos segmentos de Telecom (crescimento de 48,5%) e Enterprise (crescimento de 29,8%) em relação ao mesmo período do ano anterior, entretanto o segmento de Energia Solar foi duramente impactado (redução de 22,3%) pelas mudanças da legislação, escassez de crédito e pressão da concorrência reduzindo preços e margens. Atingimos **R\$357,6 milhões em Vendas Totais no 1T23**, com aumento de 21,6% em relação ao 1T22.

Seguimos empenhados na estratégia de promover o TaaS (*Technology as a Service*), atingindo um **novo recorde de Receitas Futuras Contratadas**, acumulando um total de **R\$872,1 milhões no 1T23** (crescimento de 43,7%), garantindo a continuidade do nosso negócio no médio e longo prazo. Do Vendas Totais, aproximadamente 41,6% foi na modalidade TaaS, mostrando a aderência do modelo e expansão nos segmentos de Telecom e Enterprise, com 350 novos contratos iniciados neste trimestre.

No 1T23, a **Receita Líquida totalizou R\$244,3 milhões**, o **EBITDA alcançou R\$57,5 milhões** com **Margem EBITDA de 23,5%**. A boa performance do TaaS e com prazos dos contratos mais longos penaliza a Receita Líquida reconhecida neste trimestre, mas dá sustentabilidade de resultados de longo prazo.

O **segmento Telecom** manteve a liderança, responsável por 56,3% das Vendas Totais no 1T23, totalizando **R\$201,4 milhões**. E baseado nos dados divulgados pela Anatel, conseguimos fornecer 33,3% das ONUs (modems de fibra), representando um aumento significativo do nosso market share e forte competitividade.

O **segmento Enterprise** foi o segmento que despontou como um novo motor de crescimento da Companhia, com **Vendas Totais** alcançando **R\$82,7 milhões no 1T23** (avanço de 29,8% versus 1T22). Esse resultado foi consequência da demanda crescente principalmente de áudio e vídeo profissional e soluções de segurança de dados. Por outro lado, ainda enfrentamos adversidades relacionadas à indisponibilidade de estoques de câmeras de alta performance, impactando a vertical de segurança eletrônica.

O **segmento de Energia Solar** alcançou **R\$73,5 milhões de Vendas Totais 1T23**, o que prejudicou significativamente nosso resultado consolidado. A entrada em vigor do novo marco regulatório (Lei 14.300) da Geração Distribuída, somado à escassez de crédito e altas taxas de juros oferecidos aos clientes finais fez com que o volume de vendas diminuísse e acirrou a concorrência, que reduziu preços, sacrificando a margem para diminuir estoques. Acreditamos que esse cenário vai se estabilizar dada a importância e demanda por energia limpa.

No trimestre, mantivemos a resiliência na gestão de caixa, reduzindo a dívida bruta já nos primeiros meses deste ano. O caixa da Companhia totalizou R\$134,2 milhões, em linha com nosso planejamento estratégico. A alavancagem ficou em 2,27x dívida líquida/EBITDA, nível confortável e adequado em relação às nossas obrigações contratuais.

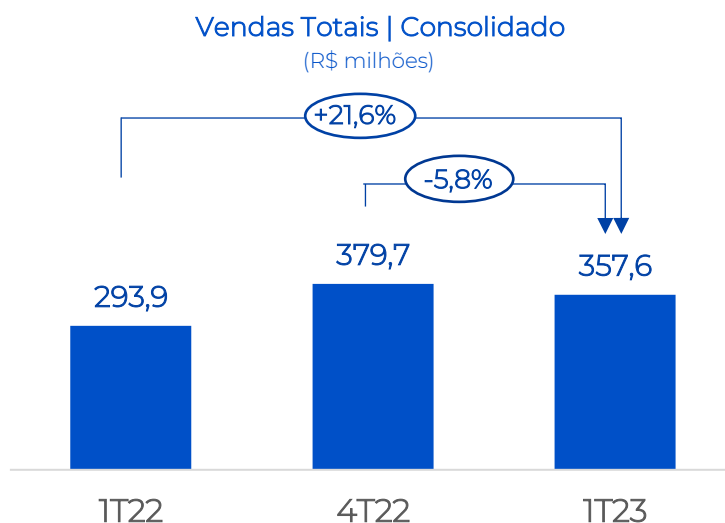
Agradecemos aos nossos colaboradores, investidores e clientes pela confiança depositada em nosso trabalho. Apesar dos desafios no curto prazo, estamos seguros quanto à nossa estratégia definida e na nossa capacidade de execução, atentos para redução de custos, adição de novas tecnologias e melhoria constante da eficiência operacional.

Muito obrigado, e contamos com todos vocês neste 2023!

Vendas Totais

As Vendas Totais da Companhia no 1T23 totalizaram R\$357,6 milhões, um aumento de 21,6% ou R\$63,6 milhões em relação ao 1T22, em função principalmente de grandes percentuais de crescimento dos segmentos Telecom e Enterprise, e prejudicados pela redução no segmento Solar. O efeito da redução das taxas de câmbio vigentes na composição de preços das vendas impactou em -1,2%, reduzindo o crescimento nas Vendas Totais (R\$5,18/US\$ no 1T23 versus R\$5,24/US\$ no 1T22). Em relação ao 4T22, as vendas sofreram retração de 5,8% ou R\$22,1 milhões, impactado por reduções ocorridas no segmento Solar e Enterprise, compensados parcialmente pelo segmento Telecom.

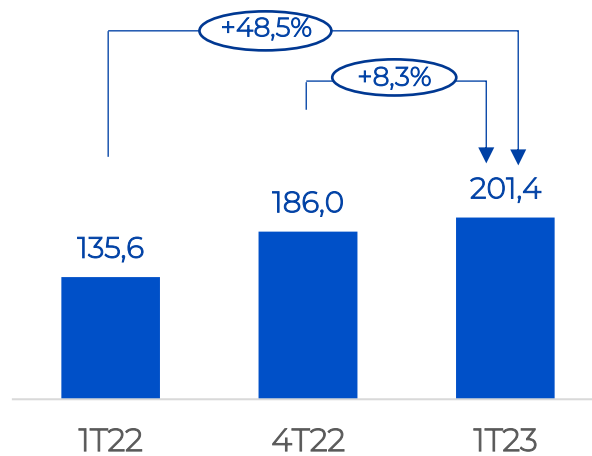
Vendas Totais (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Telecom	201,4	135,6	+48,5%	186,0	+8,3%
Enterprise	82,7	63,7	+29,8%	92,7	-10,8%
Solar	73,5	94,7	-22,3%	101,1	-27,3%
Vendas Totais Consolidado	357,6	293,9	+21,6%	379,7	-5,8%



Telecom

No segmento Telecom as vendas atingiram R\$201,4 milhões, com aumento de 48,5% ou R\$65,8 milhões em relação ao 1T22, em função principalmente de: i) continuidade do fornecimento na modalidade TaaS do contrato celebrado no 3T22, com um dos maiores ISPs do Brasil (R\$189 milhões), dos quais R\$39,6 milhões foram entregues no 1T23, restando um saldo residual de R\$7,4 milhões; e ii) venda de 300 mil ONUs no 1T23 que representa 33,3% de market share dos 900 mil novos assinantes reportados pela ANATEL no trimestre. Em relação ao 4T22, as vendas cresceram 8,3% ou R\$15,4 milhões.

Vendas Totais | Telecom
(R\$ milhões)

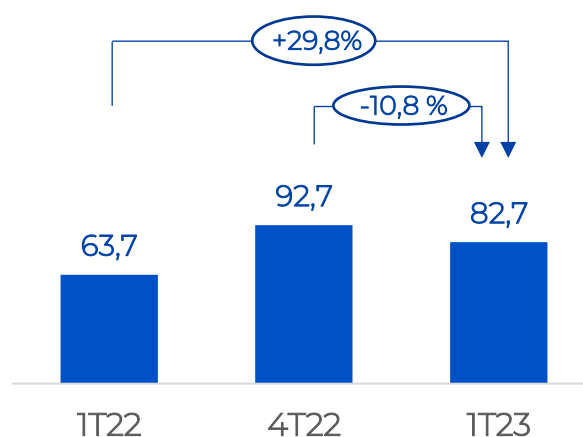


Enterprise

No segmento Enterprise, as vendas atingiram R\$82,7 milhões no 1T23, um aumento de 29,8% ou R\$19,0 milhões em relação ao 1T22, decorrente principalmente do crescimento de vendas de áudio e vídeo profissional (93%), que no 1T22 ainda sofreu impactos da pandemia (Ômicron), e da continuidade do crescimento dos volumes de cyberssegurança construído ao longo dos últimos trimestres, atingindo 73%.

Em relação ao 4T22, a redução foi de 10,8% ou R\$10,0 milhões, decorrente principalmente da sazonalidade do segmento que possui menor concentração de vendas no primeiro trimestre do ano. Além disso, ainda observa-se indisponibilidade de estoques de câmeras de alta performance, impactando a vertical de Segurança Eletrônica.

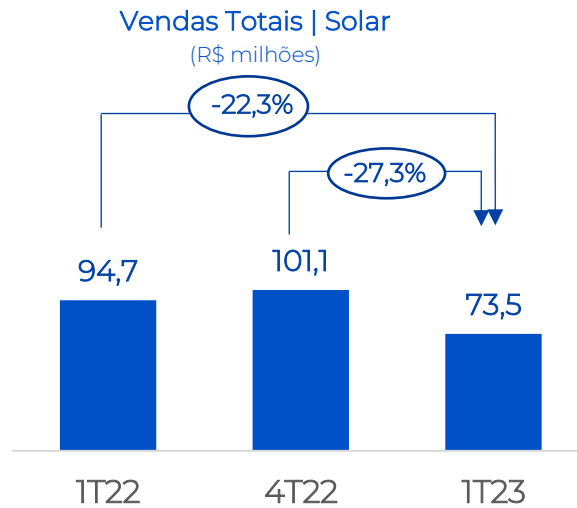
Vendas Totais | Enterprise
(R\$ milhões)



Solar

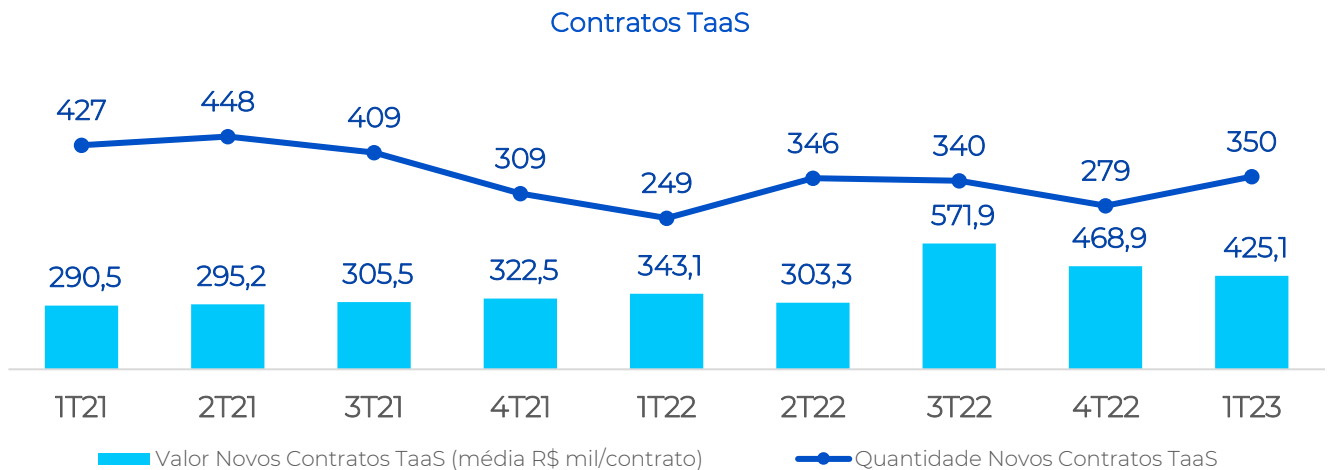
No segmento Solar, as vendas somaram R\$73,5 milhões no 1T23, uma redução de 22,3% ou R\$21,2 milhões em relação ao 1T22. Em relação ao 4T22, houve redução de 27,3% ou R\$27,6 milhões.

Tais variações ocorreram devido a: i) escassez de crédito e juros elevados aos clientes finais, reduzindo a demanda do segmento; ii) impacto ocasionado pela alteração da Lei 14.300 sobre o Novo Marco Legal da Geração Distribuída, causando desinformação a respeito do retorno dos projetos; e iii) maior concorrência devido aos altos volumes de estoques dos players do setor, combinado com reduções de preços pelos fabricantes chineses.



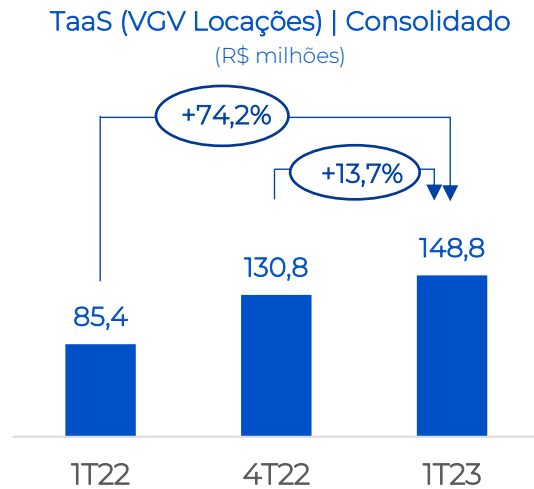
TaaS – Locação de Tecnologia (*Technology as a Service*)

No 1T23, o ticket médio dos contratos TaaS foi de R\$425 mil por contrato. Foram adicionados 350 Novos Contratos TaaS neste trimestre.

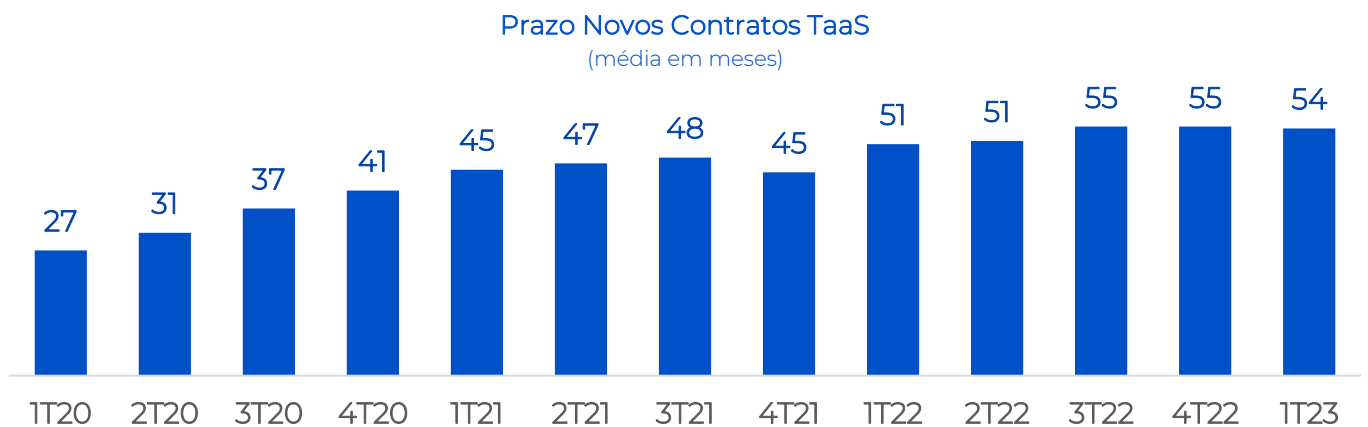


O indicador Vendas Totais é o melhor indicador para medir o esforço comercial da WDC Networks, pois incorpora o valor nominal dos contratos de locação “TaaS (VGV Locações)”, que serão reconhecidos ao longo da competência dos contratos e a Receita Bruta de Vendas de Produtos e Serviços de acordo com o IFRS.

No 1T23, as Vendas Totais TaaS (VGV locações) totalizaram R\$148,8 milhões, um crescimento de 74,2% ou R\$63,4 milhões em comparação com o 1T22. Em relação ao 4T22, o crescimento foi de 13,7% ou R\$18,0 milhões.

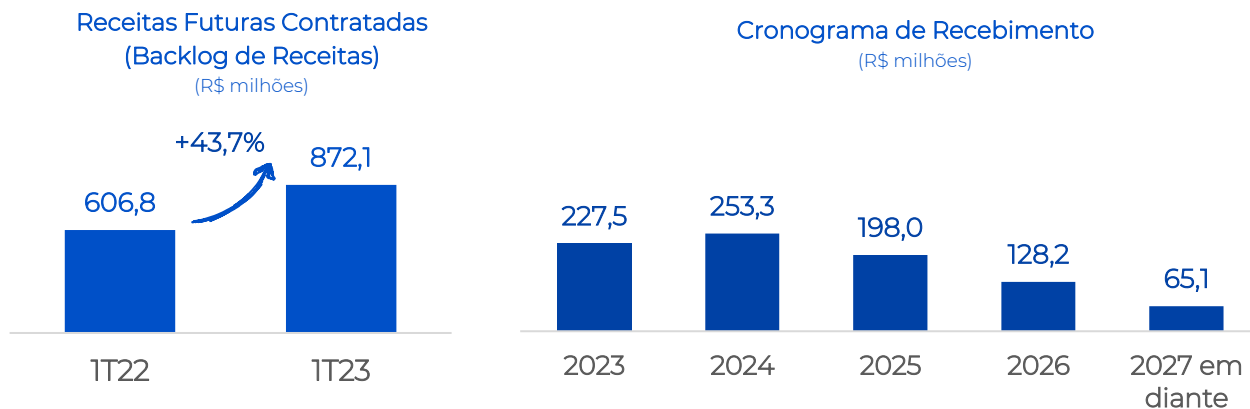


O Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 54 meses no 1T23 vs. 51 meses no 1T22, seguindo a estratégia de alongamento dos prazos defindo pela Companhia desde julho de 2020.



Receitas Futuras Contratadas (*Backlog* de Receitas)

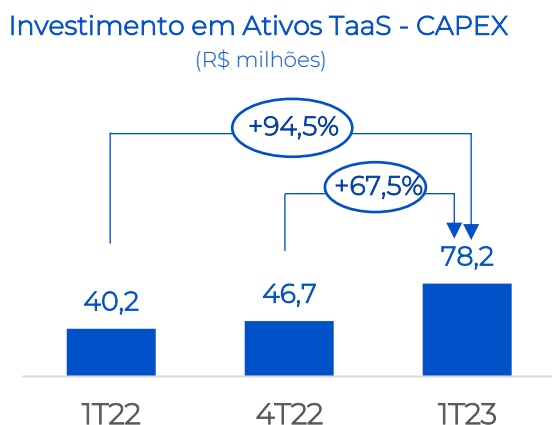
No 1T23, as Receitas Futuras Contratadas (*Backlog* de Receitas) totalizaram R\$872,1 milhões, apresentando um crescimento de 43,7% em relação ao 1T22. As Receitas Futuras Contratadas demonstram a parcela de receitas vendidas pela Companhia que se traduzirá em receitas e resultados futuros já garantidos sem qualquer necessidade de novos investimentos, dado que o Capex já foi realizado em períodos anteriores. Essa característica demonstra a resiliência do modelo de negócios da Companhia e traz conforto na cobertura das dívidas e demais obrigações a serem amortizadas no curto e médio prazos.



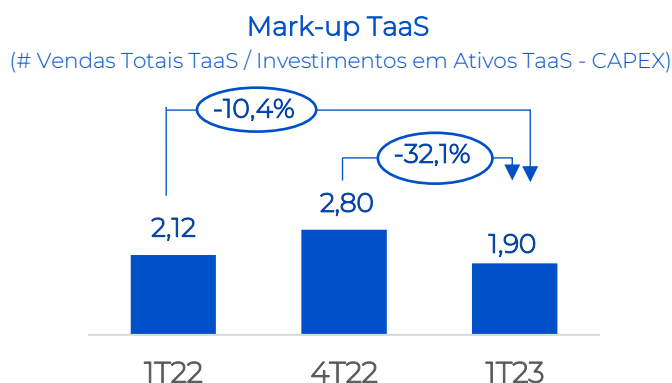
O cronograma de recebimentos indica os valores de Receita Futura a serem reconhecidos pela Companhia de abril de 2023 em diante.

Investimento em Ativos TaaS – CAPEX

No 1T23, o investimento total em Ativos TaaS somou R\$78,2 milhões, 94,5% acima do 1T22 e 67,5% maior comparado com o 4T22.

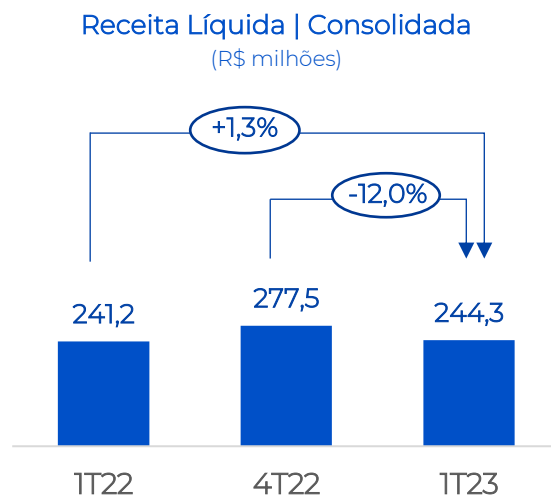


O retorno do investimento do Capex TaaS é calculado da seguinte forma: para cada real investido no TaaS, é gerado "x" reais em Vendas Totais (VGV Locações), os quais serão contabilizados ao longo da competência dos contratos de locação. No 1T23 esse indicador foi de 1,90x, conforme demonstrado abaixo, e ficou abaixo dos trimestres anteriores devido ao mix de produtos englobados no contrato de fornecimento com um grande ISP.



Receita Líquida

No 1T23, a Receita Líquida Consolidada totalizou R\$244,3 milhões, com crescimento de 1,3% ou R\$3,1 milhões em relação ao 1T22 em função principalmente do aumento das vendas concentradas na modalidade TaaS (locações) que não trazem reconhecimento de receita líquida imediato, e sim conforme a evolução da competência dos contratos. Em relação ao 4T22, a receita líquida retraiu 12,0% ou R\$33,2 milhões.



No 1T23, a receita líquida do segmento Telecom totalizou R\$123,5 milhões, um crescimento de 21,6% ou R\$21,9 milhões em relação ao 1T22 em função principalmente do aumento do reconhecimento de receitas decorrentes de contratos TaaS. Em relação ao 4T22, houve redução de 3,1% ou R\$4,0 milhões.

No 1T23, a receita líquida do segmento Enterprise foi de R\$59,0 milhões, um crescimento de 6,1% ou R\$3,4 milhões em relação ao 1T22, em função principalmente do crescimento de produtos de áudio e vídeo profissional e de cibersegurança em relação ao 1T22. Em relação ao 4T22, houve redução de 13,8% ou R\$9,4 milhões.

No 1T23, a receita líquida do segmento Solar totalizou R\$61,8 milhões, uma redução de 26,5% ou R\$22,2 milhões em relação ao 1T22, devido a: i) escassez de crédito e juros elevados aos clientes finais, reduzindo a demanda do segmento; ii) impacto ocasionado pela alteração da Lei 14.300 sobre o Novo Marco Legal da Geração Distribuída, causando desinformação a respeito do retorno dos projetos; e iii) maior concorrência devido aos altos volumes de estoques dos players do setor, combinado com reduções de preços pelos fabricantes chineses. Em relação ao 4T22, houve redução de 24,3% ou R\$19,8 milhões.

Lucro Bruto e Margem Bruta

Lucro Bruto (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Telecom	29,2	31,1	-5,9%	32,3	-9,4%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida Telecom)</i>	<i>23,7%</i>	<i>30,6%</i>	<i>-6,9 p.p.</i>	<i>25,3%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>
Enterprise	17,0	15,9	6,9%	18,0	-5,2%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida Enterprise)</i>	<i>28,9%</i>	<i>28,6%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>26,3%</i>	<i>2,6 p.p.</i>
Solar	3,8	13,0	-70,6%	8,4	-54,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida Solar)</i>	<i>6,2%</i>	<i>15,5%</i>	<i>-9,3 p.p.</i>	<i>10,3%</i>	<i>-4,1 p.p.</i>
Lucro Bruto Consolidado	50,1	60,0	-16,5%	58,7	-14,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida Consolidado)</i>	<i>20,5%</i>	<i>24,9%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>	<i>21,2%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>

No 1T23, o Lucro Bruto Consolidado foi de R\$50,1 milhões, com retração de 16,5% ou R\$9,9 milhões na comparação com o 1T22. Em relação ao 4T22, o Lucro Bruto Consolidado reduziu 14,6% ou R\$8,6 milhões.

O Lucro Bruto do segmento Telecom totalizou R\$29,2 milhões no 1T23, uma redução de 5,9% ou R\$1,9 milhão em relação ao 1T22. A margem bruta ficou em 23,7% no 1T23, com retração de 6,9 p.p. em relação ao 1T22. Tal redução ocorreu devido principalmente à pressão de preços praticados pelos concorrentes. Em relação ao 4T22, houve redução de 9,4% ou R\$3,1 milhões. A margem bruta retraiu 1,6 p.p. em relação ao 4T22.

O segmento Enterprise apresentou Lucro Bruto de R\$17,0 milhões no 1T23, com crescimento de 6,9% ou R\$1,1 milhão em relação ao 1T22. A margem bruta ficou em 28,9% no 1T23, com aumento de 0,3 p.p. em relação ao 1T22. Em relação ao 4T22, houve redução de 5,2% ou R\$1,0 milhão. A margem bruta cresceu 2,6 p.p. em relação ao 4T22.

O segmento Solar apresentou Lucro Bruto de R\$3,8 milhões no 1T23, com redução de 70,6% ou R\$9,2 milhões em relação ao 1T22. A margem bruta do 1T23 foi de 6,2%, com redução de 9,3 p.p. em relação ao 1T22. Tal redução ocorreu em função da necessidade de readequação dos níveis de estoques adquiridos em patamares de preços superiores aos preços de reposição, reduzindo as margens praticadas. Em relação ao 4T22, a redução foi de 54,6% ou R\$4,6 milhões. A margem bruta do 1T23 teve redução de 4,1 p.p. em relação ao 4T22.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada

EBITDA Ajustado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
EBITDA Ajustado Consolidado	57,5	65,3	-12,0%	62,1	-7,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>23,5%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>

No 1T23, o EBITDA Consolidado Ajustado totalizou R\$57,5 milhões, apresentando redução de 12,0% ou R\$7,8 milhões frente ao 1T22. A margem EBITDA Ajustada foi de 23,5%, redução de 3,5 p.p. em relação ao 1T22. Em relação ao 4T22, o EBITDA Consolidado Ajustado apresentou redução de 7,4% ou R\$4,6 milhões. A margem EBITDA Ajustada ficou 1,2 p.p. acima do 4T22.

As principais variações que impactaram foram:

- ⇒ A Receita Líquida no 1T23 cresceu 1,3% ou R\$3,1 milhões versus 1T22 e reduziu 12,0% ou R\$33,2 milhões em relação ao 4T22.
- ⇒ Os custos, excluindo a depreciação, no 1T23 cresceram 2,8% ou R\$4,1 milhões versus 1T22, e em relação ao 4T22 reduziram 5,3% ou R\$2,1 milhões.
- ⇒ As Despesas Operacionais, excluindo a depreciação, no 1T23 cresceram 20,3% ou R\$6,5 milhões versus 1T22, em função principalmente de reajustes salariais (dissídio), despesas com representação comercial, e descarte de equipamentos obsoletos. Em relação ao 4T22, as despesas operacionais reduziram 5,3% ou R\$2,1 milhões.

	Total	Telecom	Solar	Enterprise	Mix ²
EBITDA Ajustado 1T22	65,3				
Volumes	1,2	13,6	(3,5)	1,3	(10,2)
Margem Bruta	(2,3)	(7,8)	(5,6)	1,0	10,2
Lucro Bruto ¹	(1,0)	5,8	(9,1)	2,3	
Despesas Op. ¹	(6,8)				
Variação Total	(7,8)				
EBITDA Ajustado 1T23	57,5				

(1) Lucro Bruto e Despesas Operacionais desconsiderando os valores de depreciações e amortizações.

(2) Os valores discriminados como "Mix" se referem às variações de volumes ocorridas entre os diferentes segmentos, que possuem margens distintas.

Reconciliação do EBITDA Ajustado

Reconciliação EBITDA Ajustado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
EBITDA Consolidado	57,5	65,3	-12,0%	62,0	-7,3%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>23,5%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>22,3%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	-	-	n.a	0,1	-100,0%
(+) Rev. Despesas não recorrentes	-	-	n.a	0,1	-100,0%
EBITDA Ajustado Consolidado	57,5	65,3	-12,0%	62,1	-7,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>23,5%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>

Despesas não recorrentes ocorridas:

Despesas de Fusões e Aquisições (M&A): Despesas não recorrentes oriundas de gastos com possíveis fusões e aquisições (M&A). No 4T22 foi reconhecido o valor de R\$0,1 milhão.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Variação Cambial Líq. & Ajuste a valor justo Inst. Der.	(2,8)	(18,5)	-84,8%	(5,3)	-47,1%
Receita Financeira	15,1	9,5	58,3%	23,5	-35,7%
Despesa Financeira	(30,6)	(22,0)	39,3%	(36,2)	-15,5%
(+/-) Resultado Financeiro	(18,3)	(30,9)	-40,7%	(18,1)	1,4%

O Resultado Financeiro Líquido do 1T23 foi uma despesa de R\$18,3 milhões, uma redução de 40,7% ou R\$12,6 milhões em relação ao 1T22, e aumento de 1,4% ou R\$0,3 milhão em relação ao 4T22. As oscilações são explicadas pelos fatores abaixo:

- A Variação Cambial Líquida e Ajuste a valor justo de instrumentos derivativos reflete a exposição cambial da Companhia sobre seus ativos e passivos em moeda estrangeira, líquido das proteções contratadas via instrumentos financeiros derivativos. No 1T23, foi observada perda cambial referente à apreciação da moeda nacional frente a outras moedas estrangeiras no montante total de -R\$2,8 milhões, sendo: (i) variação cambial de empréstimos em moeda estrangeira de R\$1,8 milhão; (ii) ajustes a valor justo de instrumentos derivativos (SWAP dos empréstimos em moeda estrangeira) de -R\$4,3 milhões; e (iii) variação cambial dos ativos (passivos) em moeda estrangeira de -R\$0,3 milhão. No 1T22, a Companhia auferiu perda cambial de -R\$18,5 milhões devido ao alto valor de ativos em moeda estrangeira, principalmente relacionados a estoques e adiantamentos a fornecedores estrangeiros.

(R\$ milhões)	31/12/2021	30/03/2022	30/06/2022	30/09/2022	31/12/2022	31/03/2023
Taxa Câmbio Dólar Ptax	5,5799	4,7372	5,2374	5,4060	5,2171	5,0798
Estoque em Trânsito	83,1	51,6	33,3	26,7	40,7	21,4
Adiantamento a Fornecedores	69,8	109,0	40,3	51,1	40,6	7,6
Fornecedores Internacionais	-133,0	-64,9	-43,7	-36,8	-86,4	-37,9
Ativos (Passivos) em moeda estrangeira	19,9	95,7	29,9	40,9	-5,1	-8,9
Equivalente em US\$	3,6	20,2	5,7	7,6	-1,0	-1,8

- A Receita Financeira do 1T23 totalizou R\$15,1 milhões, um aumento de 58,3% ou R\$5,6 milhões em relação ao 1T22, em função principalmente da melhor remuneração por CDI sobre as aplicações financeiras neste período, e do aumento dos juros e multas recebidos de clientes em atraso. Em relação ao 4T22 houve redução de 35,7% ou R\$8,4 milhões em relação ao 4T22.

- A Despesa Financeira do 1T23 totalizou R\$30,6 milhões, um aumento de 39,3% ou R\$8,6 milhões em relação ao 1T22, em função principalmente do aumento das taxas de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures em relação ao 1T22. Em relação ao 4T22, houve uma redução de 15,5% ou R\$5,6 milhões.

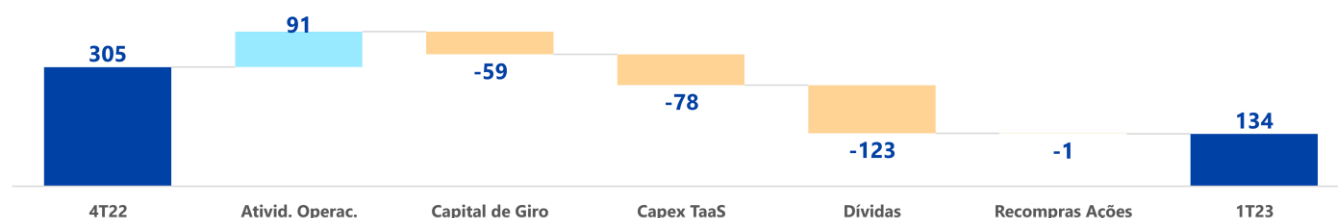
Lucro/Prejuízo Líquido Ajustado e Margem Líquida Ajustada

Lucro/Prejuízo Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
EBIT	10,4	25,8	-59,7%	17,3	-39,7%
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	4,3%	10,7%	-6,4 p.p.	6,2%	-2,0 p.p.
(+/-) Resultado Financeiro	(18,3)	(30,9)	-40,7%	(18,1)	1,4%
(-) Provisão para IR e CSLL	1,5	3,0	-49,3%	2,3	-33,7%
Lucro/Prejuízo Líquido	(6,4)	(2,1)	205,3%	1,5	-526,9%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	-2,6%	-0,9%	-1,7 p.p.	0,5%	-3,2 p.p.
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	-	-	n.a.	0,1	-100,0%
(-) Reversão IR e CSLL	-	-	n.a.	0,0	-100,0%
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	-	-	n.a.	0,1	-100,0%
Lucro/Prejuízo Líquido Ajustado	(6,4)	(2,1)	205,3%	1,6	-505,3%
<i>Margem Lucro Líquido Ajustada (% Receita Líquida)</i>	-2,6%	-0,9%	-1,7 p.p.	0,6%	-3,2 p.p.

No 1T23, o Prejuízo Líquido Ajustado foi de -R\$6,4 milhões, redução de 205,3% ou -R\$4,3 milhões em relação ao 1T22, e redução de 505,3% ou -R\$8,0 milhões em relação ao 4T22. A margem líquida ajustada ficou em -2,6% no 1T23.

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões



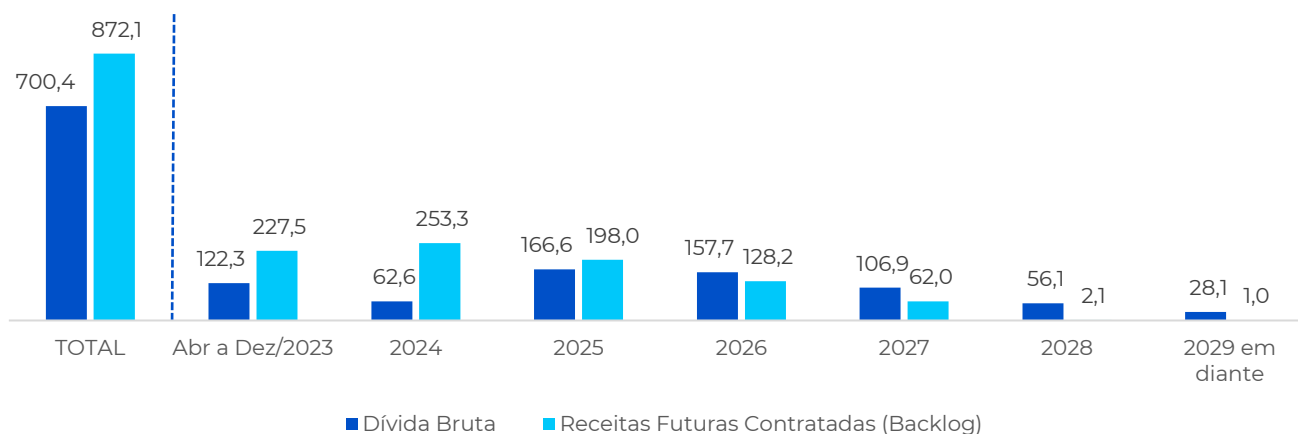
No 1T23, a Companhia apresentou positivamente geração operacional de caixa de +R\$91 milhões. O Capital de Giro Operacional ficou em -R\$59 milhões. O Capex – aquisição de imobilizado e intangível, principalmente relacionado ao modelo TaaS – *technology as a service*, consumiu -R\$78 milhões. Amortização de dívidas (principal) foi de -R\$103 milhões, e pagamento de juros foi de -R\$20 milhões. O programa de recompra de ações consumiu -R\$1 milhão.

Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures	691,9	506,2	36,7%	785,9	-12,0%
Circulante	150,5	282,0	-46,6%	218,8	-31,2%
Não Circulante	541,3	224,3	141,4%	567,1	-4,5%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	8,6	17,3	-50,5%	7,6	12,8%
Ativo	-	(1,8)	-99,4%	(0,6)	-98,3%
Passivo	8,6	19,1	-55,0%	8,2	4,9%
Dívida Bruta	700,4	523,6	33,8%	793,5	-11,7%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(134,2)	(106,5)	26,0%	(304,6)	-55,9%
Dívida Líquida	566,2	417,0	35,8%	488,8	15,8%
EBITDA UDM ajustado	249,6	284,4	-12,2%	257,4	-3,0%
Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado	2,27	1,47	54,7%	1,90	19,5%

A Dívida Líquida sobre o EBITDA Ajustado (UDM) ficou em 2,27x no 1T23, decorrente principalmente i) da quitação de empréstimos (notas promissórias, CCBs e 4131) no montante total aproximado de R\$93,0 milhões, que reduziu a dívida bruta; e ii) do nível de caixa de R\$134,2 milhões. Esse nível reflete um patamar saudável na visão da administração, considerando ainda que a Receita Futura Contratada (*Backlog de Receitas*) no valor de R\$872,1 milhões representa uma cobertura de 1,54x sobre o total da Dívida Líquida, ou 1,25x sobre o total da Dívida Bruta.

**Cronograma de Amortização da Dívida Bruta e
Cobertura das Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receita)**
(R\$ milhões)



ROIC

ROIC (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Receita Líquida	244,3	241,2	0,0	277,5	-12,0%
EBIT (UDM)	73,4	134,2	-45,3%	88,8	-17,3%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	13,8	(16,7)	-182,3%	15,3	-9,7%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	87,2	117,5	-25,8%	104,1	-16,2%
(+) Patrimônio Líquido	639,9	630,3	1,5%	647,8	-1,2%
(+) Dívida Bruta	700,4	523,6	33,8%	793,5	-11,7%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(134,2)	(106,5)	26,0%	(304,6)	-55,9%
Capital Investido	1.206,1	1.047,3	15,2%	1.136,6	6,1%
Capital Investido Média 2022 e 2021 = (B)	1.171,4	853,2	37,3%	1.008,6	16,1%
ROIC = (A/B)	7,4%	13,8%	-6,3 p.p.	10,3%	-2,9 p.p.

No 1T23 UDM, o Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC¹) foi de 7,4% vs. 13,7% no 1T22 UDM.

¹ O capital investido (ROIC) é a somatória do capital investido nas atividades operacionais da Companhia composto pelo Patrimônio Líquido e Dívida Bruta, Caixa e equivalentes de caixa e Investimentos de curto prazo. Entendemos que a média do capital investido entre o período corrente e anterior reflete melhor o desempenho da Companhia em função do crescimento acelerado

Anexos

Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Receita Bruta Vendas	208.779	208.521	0,1%	248.897	-16,1%
Vendas Totais TaaS (VGV Locações)	148.792	85.424	74,2%	130.819	13,7%
Vendas Totais	357.571	293.945	21,6%	379.715	-5,8%
Receita Bruta Vendas	208.779	208.521	0,1%	248.897	-16,1%
Receita Bruta Locação	83.365	70.580	18,1%	78.825	5,8%
Receita Bruta	292.144	279.101	4,7%	327.721	-10,9%
(-) Impostos Incidentes sobre Receita	(36.944)	(34.513)	7,0%	(41.450)	-10,9%
(-) Devoluções	(10.940)	(3.394)	222,3%	(8.787)	24,5%
Receita Líquida	244.260	241.194	1,3%	277.485	-12,0%
(-) CMV	(194.144)	(181.183)	7,2%	(218.794)	-11,3%
Lucro Bruto	50.117	60.011	-16,5%	58.690	-14,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>20,5%</i>	<i>24,9%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>	<i>21,2%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(14.375)	(12.460)	15,4%	(14.360)	0,1%
(-) Despesas Comercial	(17.984)	(17.073)	5,3%	(22.180)	-18,9%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(2.750)	(3.831)	-28,2%	(2.895)	-5,0%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(4.600)	(844)	445,4%	(1.997)	130,4%
(-) Despesas Operacionais	(39.709)	(34.207)	16,1%	(41.432)	-4,2%
EBIT	10.408	25.804	-59,7%	17.259	-39,7%
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>4,3%</i>	<i>10,7%</i>	<i>-6,4 p.p.</i>	<i>6,2%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	47.065	39.504	19,1%	44.719	5,2%
EBITDA	57.472	65.308	-12,0%	61.977	-7,3%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>23,5%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>22,3%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
(+) Despesas de IPO	0	0		0	n.a.
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	0	0	n.a.	121	-100,0%
(+) Despesas Rem. Variável Baseado em Ações	0	0	n.a.	0	n.a.
(-) Excl. Crédito ICMS na Base PIS/COFINS (17-20)	0	0	n.a.	0	n.a.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	0	n.a.	121	-100,0%
EBITDA Ajustado	57.472	65.308	-12,0%	62.098	-7,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>23,5%</i>	<i>27,1%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(18.327)	(30.911)	-40,7%	(18.067)	1,4%
(-) Provisão para IR e CSLL	1.529	3.014	-49,3%	2.305	-33,7%
Lucro Líquido	(6.391)	(2.094)	205,3%	1.497	-526,9%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>	<i>0,5%</i>	<i>-3,2 p.p.</i>
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	0	0	n.a.	80	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	(6.391)	(2.094)	205,3%	1.577	-505,3%
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>	<i>0,6%</i>	<i>-3,2 p.p.</i>



Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Ativo					
Ativo Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	134.218	16.898	694%	152.470	-12%
Investimentos de curto prazo	0	89.647	-100%	152.170	-100%
Contas a receber, líquidas	211.040	128.865	64%	195.944	8%
Impostos a recuperar	64.691	60.850	6%	64.470	0%
Instrumentos financeiros derivativos	0	1.772	-100%	0	
Estoques	289.845	286.160	1%	310.034	-7%
Adiantamentos a fornecedores	16.675	116.289	-86%	53.104	-69%
Despesas Antecipadas	1.696	769	121%	927	83%
Total do Ativo Circulante	718.165	701.250	2%	929.119	-23%
Ativo Não Circulante					
Contas a receber, líquidas	160.272	109.242	47%	155.312	3%
Depósitos Judiciais	109	109	0%	109	0%
Instrumentos financeiros derivativos	10	0		581	-98%
Impostos diferidos	28.170	21.388	32%	26.635	6%
Ativo de direito de uso	4.383	4.399	0%	1.832	139%
Imobilizado, líquido	449.424	417.830	8%	444.839	1%
Intangível, líquido	107.283	59.704	80%	80.196	34%
Total do Ativo Não Circulante	749.651	612.672	22%	709.504	6%
Total do Ativo	1.467.816	1.313.922	12%	1.638.623	-10%
Passivo					
Passivo Circulante					
Fornecedores	86.377	111.224	-22%	142.112	-39%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	5.368	6.201	-13%	4.825	11%
Impostos a recolher	2.282	4.331	-47%	6.435	-65%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	150.526	281.967	-47%	218.820	-31%
Dividendos a pagar	862	11.252	-92%	862	0%
Instrumentos financeiros derivativos	7.739	14.783	-48%	7.674	1%
Arrendamentos mercantis	1.316	2.577	-49%	969	36%
Partes relacionadas	37	192	-81%	125	-70%
Outras obrigações	27.716	20.276	37%	40.149	-31%
Receita diferida	0	5	-100%	0	
Total do Passivo Circulante	282.223	452.808	-38%	421.971	-33%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	541.325	224.280	141%	567.067	-5%
Instrumentos financeiros derivativos	845	4.293	-80%	507	67%
Provisões para demandas judiciais	382	362	6%	378	1%
Arrendamentos mercantis	3.131	1.866	68%	906	246%
Total do Passivo Não Circulante	545.683	230.801	136%	568.858	-4%
Patrimônio Líquido					
Capital social	301.397	301.397	0%	301.397	0%
Ações em tesouraria	-8.439	0		-7.044	20%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	116.734	94.427	24%	116.734	0%
Lucro acumulado	-6.391	-2.094	205%	0	
Outros resultados abrangentes	-23	-49	-53%	75	-131%
Total do Patrimônio Líquido	639.910	630.313	1,5%	647.794	-1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.467.816	1.313.922	12%	1.638.623	-10%

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T23	1T22	Δ %	4T22	Δ %
Lucro líquido do período	(6.391)	(2.094)	205%	23.169	-128%
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais	82.894	79.097	5%	304.462	-73%
Depreciação e amortização	47.065	39.504	19%	168.507	-72%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	4.360	6.263	-30%	27.642	-84%
Provisão para obsolescência de estoques	1.583	1.839	-14%	1.846	-14%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	4	-	-	16	-75%
Marcação a mercado de derivativos	4.285	27.724	-85%	28.397	-85%
Receita de aplicação financeira em investimentos de curto prazo	0	(3.579)	-100%	(23.618)	-100%
Despesas de juros e variação cambial	26.086	6.406	307%	100.324	-74%
Despesas de ajuste a valor presente	770	3.922	-80%	15.069	-95%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	269	97	177%	1.554	-83%
Imposto de renda e contribuição social	-	771	-100%	(6.187)	-100%
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(1.528)	(3.850)	-60%	(9.088)	-83%
Redução (aumento) dos ativos	27.236	(89.422)	-130%	(194.859)	-114%
Aumento (redução) dos passivos	(90.160)	(113.947)	-21%	(143.292)	-37%
Fornecedores	(57.475)	(85.706)	-33%	(71.465)	-20%
Impostos a recolher	(4.160)	2.439	-271%	15.034	-128%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	543	(2.117)	-126%	(3.493)	-116%
Receita diferida	-	(432)	-100%	(437)	-100%
Partes relacionadas	(88)	(40)	120%	(107)	-18%
Outras obrigações	(12.433)	(13.841)	-10%	6.661	-287%
Pagamento de juros	(16.547)	(13.279)	25%	(84.972)	-81%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	-	(971)	-100%	(4.513)	-100%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	13.579	(126.366)	-111%	(10.520)	-229%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	73.831	172.099	-57%	(46.543)	-259%
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(78.339)	(40.355)	94%	(216.513)	-64%
Aplicação em investimento de curto prazo	-	(164.427)	-100%	(863.250)	-100%
Resgates dos investimentos de curto prazo	152.170	376.881	-60%	1.033.220	-85%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:	73.831	172.099	-57%	(46.543)	-259%
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	(105.564)	(66.431)	59%	171.813	-161%
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	-	-	-	488.008	-100%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(103.454)	(69.503)	49%	(299.126)	-65%
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(715)	(734)	-3%	(2.579)	-72%
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	-	-	-	(11.252)	-100%
Aumento de capital e reservas - IPO, líq. dos gastos com emissão	-	3.806	-100%	3.806	-100%
Recompra de ações	(1.395)	-	-	(7.044)	-80%
Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento	(105.564)	(66.431)	59%	171.813	-161%
Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa	(98)	0	694%	(745)	-12%
Variação no Caixa Líquido da Companhia	(18.252)	(21.567)	-15%	114.005	-116%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	152.470	38.465	296%	38.465	296%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	134.218	16.898	694%	152.470	-12%

#Descomplica

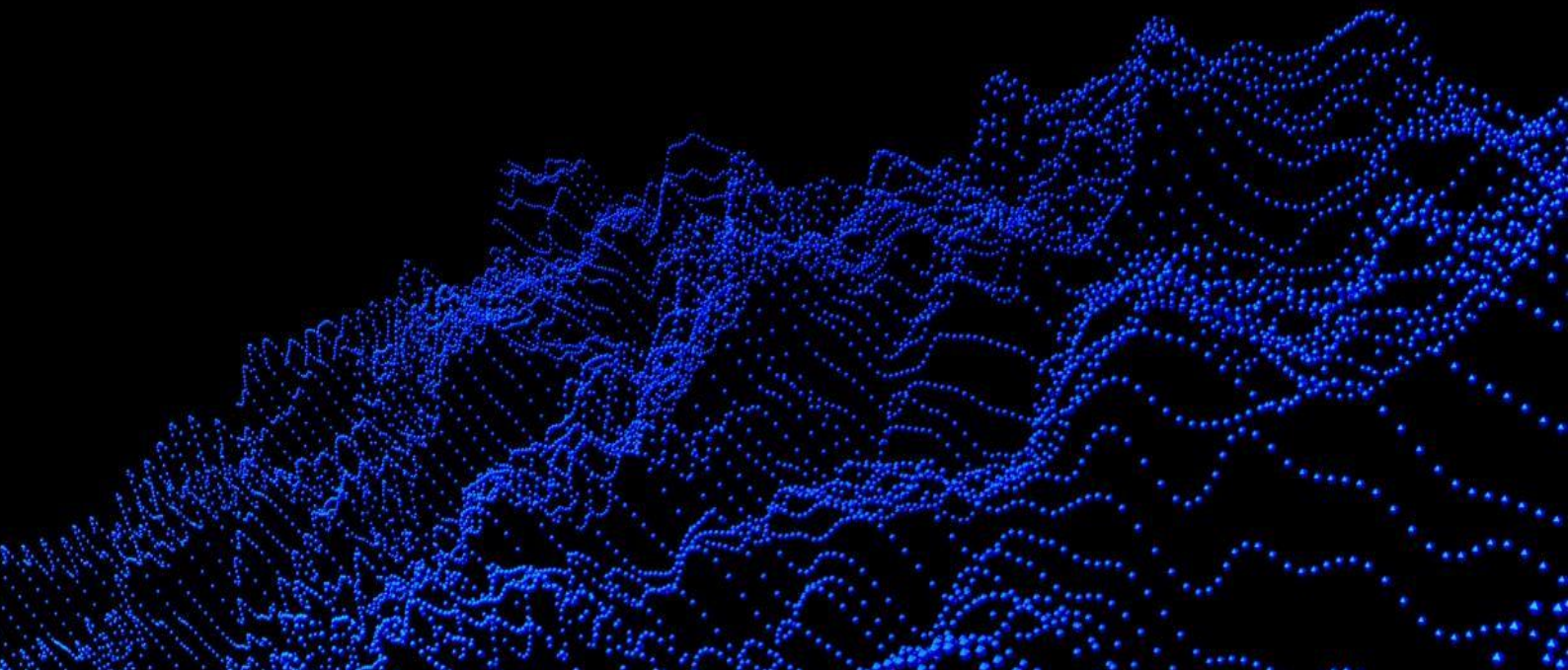
Fale com o RI



ri@wdcnet.com.br



www.ri.wdcnet.com.br





WDC
NETWORKS



**EARNINGS
RELEASE
1Q23**

LVTC
B3 LISTED NM

Conference Call
May 12, 2023 – Friday
2:00 p.m. (Brasília time) | 1:00 p.m. (EST)

Portuguese: [click here](#)
English: [click here](#)
(simultaneous interpretation)

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

Earnings Release 1Q23

WDC Networks increased 21.6% in Total Sales reaching R\$358 million

Ilhéus, May 12th, 2023 – Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: LVTC3) (“Company” or “WDC Networks”) – a technology company that operates in the business units of Telecommunications, Solar Energy and Corporate, founded in 2003 and a pioneer in the commercialization of technology “as a service” (TaaS), today announces its results for the 1st quarter of 2023 (1Q23). The individual and consolidated financial statements were prepared and are being presented in accordance with accounting practices adopted in Brazil, which comprise the accounting pronouncements, guidelines and interpretations issued by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Federal Accounting Council (CFC) and by the Securities and Exchange Commission (Comissão de Valores Mobiliários - CVM), and comply with International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standard Board (IASB).

HIGHLIGHTS | 1Q23 (consolidated)

- **Total Sales** of **R\$357.6 million in 1Q23** (+21.6% versus 1Q22)
- **Strong penetration of TaaS, accounting for 41.6% of Total Sales** in 1Q23, compared to 29.1% in 1Q22
- Record **Backlog Revenue** of **R\$872.1 million in 1Q23** (+43.7% versus 1Q22)
- **Market share growth in Telecom, reaching 33.3%:** 300 thousand ONUs supplied in 1Q23

R\$872

million
Revenue Backlog

R\$149

million
Total Sales TaaS in
1Q23

R\$57

million
EBITDA in 1Q23, with
Margin of 23.5%

Summary of Consolidated Results and Financial Indicators

Highlights (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Consolidated Financial Income					
Total Sales	357.6	293.9	21.6%	379.7	-5.8%
Net Revenue	244.3	241.2	1.3%	277.5	-12.0%
				0	
Gross Income	50.1	60.0	-16.5%	58.7	-14.6%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>20.5%</i>	<i>24.9%</i>	<i>-4.4 p.p.</i>	<i>21.2%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>
Adjusted EBITDA	57.5	65.3	-12.0%	62.1	-7.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.5%</i>	<i>27.1%</i>	<i>-3.5 p.p.</i>	<i>22.4%</i>	<i>1.2 p.p.</i>
Adjusted Net Income	(6.4)	(2.1)	205.3%	1.6	-505.3%
<i>Adjusted Net Margin (% Net Revenue)</i>	<i>-2.6%</i>	<i>-0.9%</i>	<i>-1.7 p.p.</i>	<i>0.6%</i>	<i>-3.2 p.p.</i>
Main Financial Indicators					
Deferred Revenue Backlog	872.1	606.8	43.7%	808.3	7.9%
Investment in Property, Plant and Equipment for Lease (CAPEX TaaS)	78.2	40.2	94.6%	46.7	67.5%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA (x)	2.3	1.5	54.7%	1.9	19.5%
Main Operating Indicators					
	0				
% Produced Internally (% Total Sales)	52%	62%	-9.7 p.p.	56%	-4.5 p.p.
% TaaS (% Total Sales)	42%	29%	12.6 p.p.	34%	7.2 p.p.
% TaaS (% Gross Revenue)	29%	25%	3.2 p.p.	24%	4.5 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	54	51	6.7%	55	-0.8%
Quantity of New TaaS Agreements	350	249	40.6%	279	25.4%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	425	343	23.9%	469	-9.3%

Message from Management

As we had foreseen, the first quarter of 2023 presented major sectoral challenges, but we were able to successfully execute the growth in Total Sales in the Telecom (48.5% growth) and Enterprise (29.8% growth) segments in comparison to the same period of the previous year, however the Solar Energy segment was heavily impacted (22.3% reduction) by changes in legislation, credit shortages and competitiveness pressure reducing prices and margins. We reached **R\$357.6 million in Total Sales in 1Q23**, an increase of 21.6% compared to 1Q22.

We remain committed to the strategy of increasing TaaS (Technology as a Service), reaching a **new record in Contracted Future Revenues**, building up an amount of **R\$872.1 million in 1Q23** (growth of 43.7%), ensuring the continuity of our business in the medium and long term. In Total Sales, about 41.6% were in the TaaS (rentals), showing adherence to the model and expansion in the Telecom and Enterprise segments, with 350 new contracts started this quarter.

In 1Q23, **Net Revenue totaled R\$244.3 million, EBITDA was R\$57.5 million and EBITDA Margin stood at 23.5%**. The good performance of TaaS and with longer contract terms penalizes the Net Revenue recognized in this quarter, but provides sustainability of long-term results.

The **Telecom segment** continued to be flagship segment, accounting for 56% of Total Sales in 1Q23, amounting to **R\$201.4 million**. And based on Anatel data released, we were able to supply 33.3% of ONUs (fiber modems), representing a significant increase in our market share and strong competitiveness.

The **Enterprise segment** emerged as a new growth driver for the Company, with **Total Sales reaching R\$82.7 million in 1Q23** (up 29.8% versus 1Q22). This result was a consequence of the growing demand mainly for professional audio and video and data security solutions. On the other hand, we are still facing challenges caused by the shortage of high-performance cameras, affecting the electronic security vertical.

The **Solar segment** posted **total sales of R\$73.5 million in 1Q23**, which significantly affected our consolidated result. The new regulatory framework (Law 14,300) for Distributed Generation, added to the shortage of credit and high interest rates offered to end clients, led to a decrease in sales volume and intensified competition, which reduced prices, sacrificing margins to reduce inventories. We believe that this scenario will stabilize given the importance and demand for clean energy.

During the quarter, we continued the Company's resilient debt management, reducing gross debt in the initial months of the year. The Company's cash balance totaled R\$134.2 million, in line with our strategic plan. Leverage, measured as net debt/EBITDA, stood at 2.27 times, a comfortable and adequate level in relation to our contractual obligations.

We thank our employees, investors and clients for their trust in our work. Despite the short term challenges, we are confident about our defined strategy and our ability to execute, searching for cost reduction, new technologies and improvement operational efficiency.

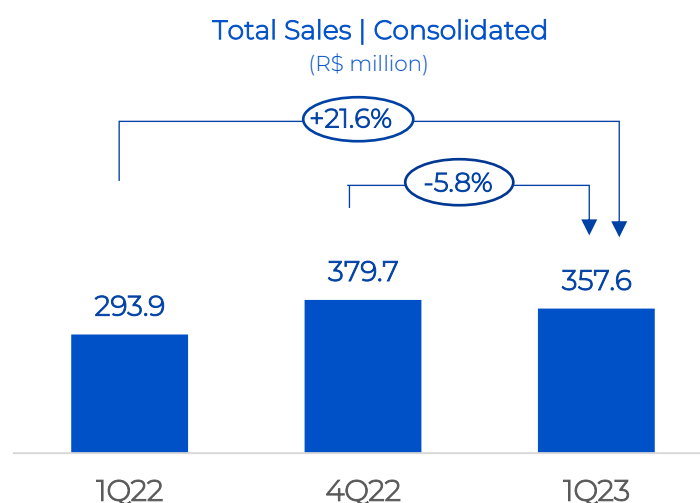
Thank you very much, and we count on all of you in this 2023!

WDC Networks

Total Sales

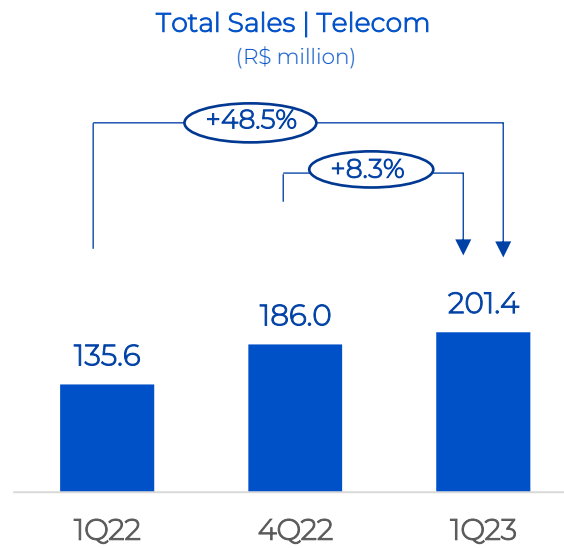
The Company posted Total Sales of R\$357.6 million in 1Q23, an increase of R\$63.6 million (21.6%) from 1Q22, mainly driven by the sharp growth in the Telecom and Enterprise segments, though affected by the decline in the Solar segment. The weaker Brazilian real versus the US dollar had a negative impact of 1.2% on selling prices, reducing the growth in Total Sales (R\$5.18/US\$ in 1Q23 vs. R\$5.24/US\$ in 1Q22). Compared to 4Q22, sales decreased 5.8% (R\$22.1 million), impacted by the decline in the Solar and Enterprise segments, but were partially offset by the Telecom segment.

Total Sales (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Telecom	201,4	135,6	48,5%	186,0	+8,3%
Enterprise	82,7	63,7	29,8%	92,7	-10,8%
Solar	73,5	94,7	-22,3%	101,1	-27,3%
Consolidated Total Sales	357,6	293,9	21,6%	379,7	-5,8%



Telecom

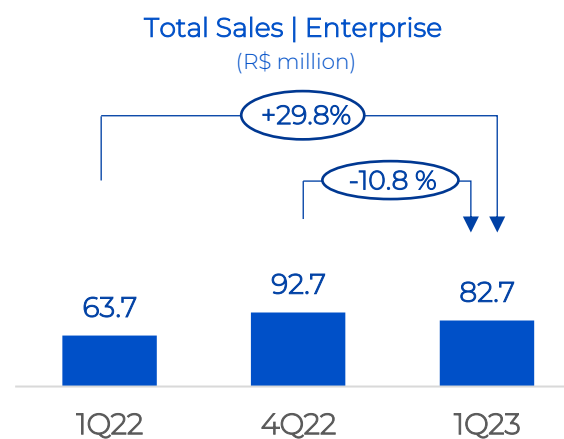
Telecom segment sales totaled R\$201.4 million, increasing 48.5% (R\$65.8 million) from 1Q22, chiefly due to: i) the largest supply agreement in the TaaS model signed in 3Q22 with one of Brazil's largest ISPs (R\$189 million), of which R\$39.6 million were delivered in 1Q23, leaving a residual balance of R\$7.4 million; and ii) sale of 300 thousand ONUs in 1Q23, which represents 33.3% of market share of the 900 thousand new subscribers reported by ANATEL in the quarter. Compared to 4Q22, sales grew 8.3% or R\$15.4 million.



Enterprise

The Enterprise segment registered sales of R\$82.7 million in 1Q23, an increase of 29.8% (R\$19.0 million) from 1Q22, mainly driven by the growth in sales of professional audio and video, which in 1Q22, was still affected by the COVID pandemic (Omicron variant), and the continued growth of cybersecurity volumes built over the last few quarters, reaching 73%.

Compared to 4Q22, sales declined 10.8% (R\$10.0 million), mainly impacted by the seasonality of the segment, which has a lower concentration of sales in the first quarter of the year. In addition, there is still unavailability of high-performance cameras (still persisting) impacting the Electronic Security vertical.

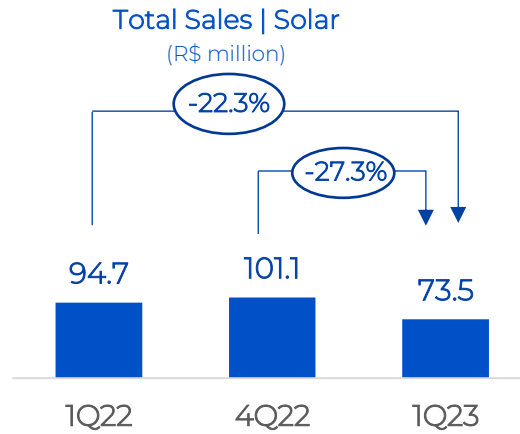


Solar

Solar segment sales totaled R\$73.5 million in 1Q23, down 22.3% (R\$21.2 million) from 1Q22 and 27.3% (R\$27.6 million) from 4Q22.

These variations were caused by the: i) shortage of credit and high interest rates offered to end clients, reducing demand; ii) impacts related to Law 14,300 on the New Legal Framework for Distributed

Generation, causing misinformation about the return of projects; and iii) stiffer competition caused by high inventories among industry players, combined with price cuts by Chinese manufacturers.




TaaS (Technology as a Service) – Technology Lease

In 1Q23, average ticket from TaaS agreements was R\$425 thousand per agreement. A total of 350 new TaaS agreements were added in the quarter.

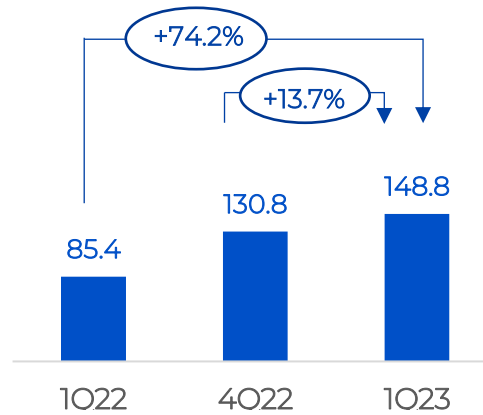


In 1Q23, Total TaaS Sales (VGV lease) came to R\$148.8 million, growing 74.2% (R\$63.4 million) from 1Q22. Compared to 4Q22, growth was 13.7% (R\$18.0 million).



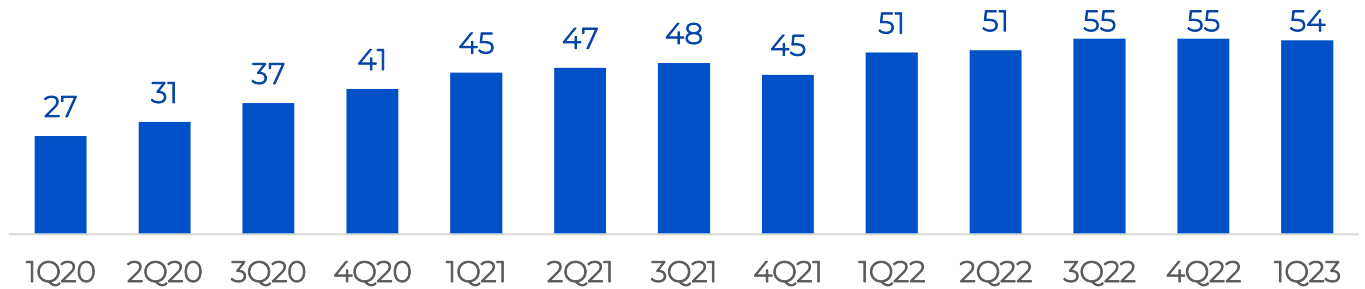
The Total Sales indicator is the best indicator to measure the WDC Networks' commercial efforts as it includes the nominal value of the "TaaS (VGV Leases)" lease agreements, which will be booked on an accrual basis over the term of the agreements, and the Gross Revenue from Sales of Products and Services under the IFRS.

TaaS (VGV Rentals) | Consolidated
(R\$ million)



The term of new TaaS agreements was 54 months in 1Q23, as against 51 months in 1Q22, in line with the strategy of extending the terms defined by the Company since July 2020.

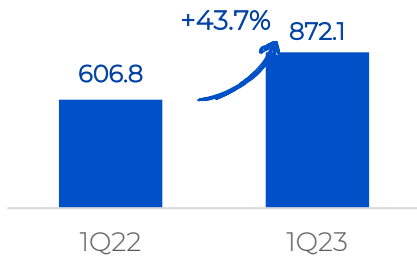
Term of New TaaS Agreements
(average in months)



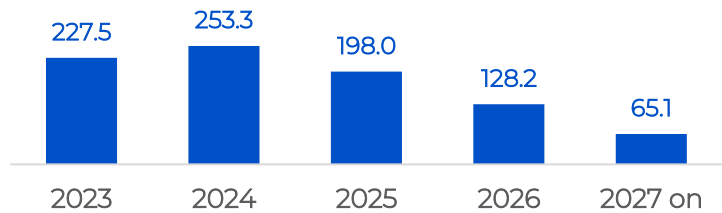
Contracted Future Revenues (Revenue Backlog)

In 1Q23, Revenue Backlog was R\$872.1 million, increasing 43.7% from 1Q22. Revenue Backlog represents the portion of the Company’s sales that will translate into revenue and guaranteed results in the future without the need for fresh investments, given that Capex was already incurred in earlier periods. This aspect shows the resilience of the Company’s business model and places it in a comfortable position regarding payment of debts and other obligations in the short and medium terms.

Contracted Future Revenues
(Revenue Backlog)
(R\$ million)



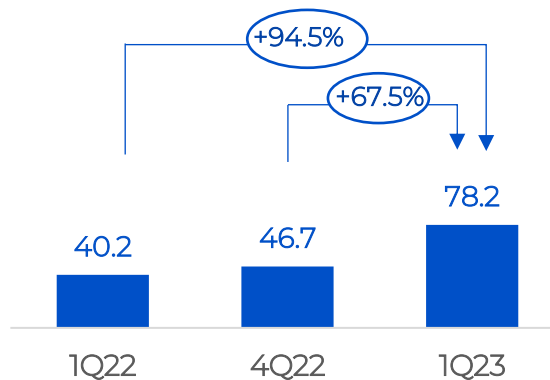
Future Revenues Schedule
(R\$ million)



Investment in TaaS Assets – Capex

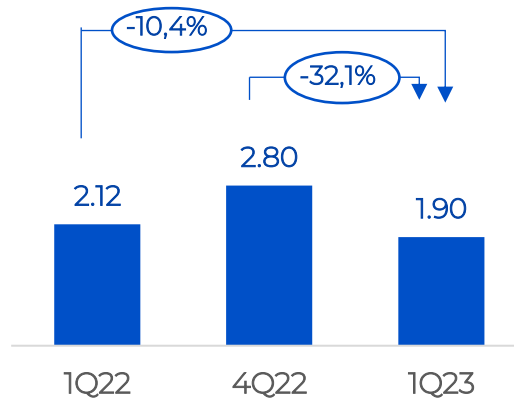
In 1Q23, total investments in TaaS Assets came to R\$78.2 million, up 94.5% from 1Q22 and up 67.5% from 4Q22.

Investment in TaaS assets - CAPEX
(R\$ million)



The return on TaaS Capex is calculated as follows: for each R\$1 invested in TaaS, R\$ x is generated in Total Sales (VGV Leases), which will be booked over the term of the lease agreements by the accrual method. In 1Q23, this metric was 1.90x, as shown below, and was below previous quarters due to the mix of products included in the supply contract with a large ISP.

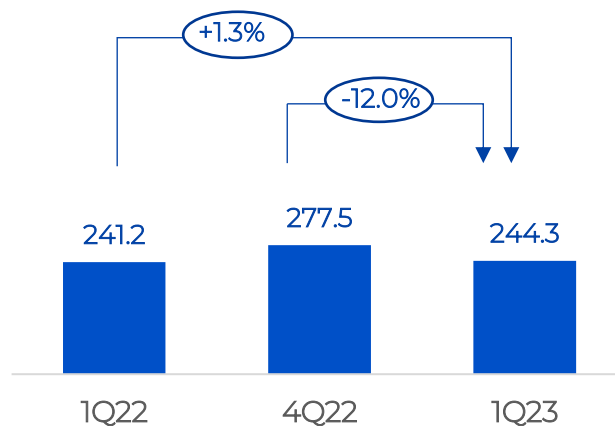
Mark-up TaaS
 (# Total TaaS Sales / Investments in TaaS Assets - Capex))



Net Revenue

In 1Q23, Consolidated Net Revenue totaled R\$244.3 million, an increase of 1.3% or R\$3.1 million compared to 1Q22, mainly due to the increase in sales concentrated in the TaaS modality (leases) that do not bring recognition of immediate net revenue, but according to the evolution of the contract terms. Compared to 4Q22, net revenue decreased by 12.0% or R\$33.2 million.

Net Revenue | Consolidated
 (R\$ million)



In 1Q23, net revenue from the Telecom segment totaled R\$123.5 million, increasing 21.6% (R\$21.9 million) from 1Q22, chiefly due to the higher recognition of revenues from TaaS agreements. Compared to 4Q22, revenue decreased 3.1% (R\$4.0 million).

In 1Q23, net revenue from the Enterprise segment was R\$59.0 million, increasing 6.1% (R\$3.4 million) from 1Q22, chiefly due to the growth in professional audio and video and cybersecurity products in relation to 1Q22. Compared to 4Q22, revenue declined 13.8% (R\$9.4 million).

In 1Q23, net revenue from the Solar segment totaled R\$61.8 million, down 26.5% (R\$22.2 million) from 1Q22, chiefly due to: i) the shortage of credit and high interest rates offered to end clients, reducing demand; ii) the impacts related to Law 14,300 on the New Legal Framework for Distributed Generation, causing misinformation about the return of projects; and iii) the stiffer competition caused by high inventories among industry players, combined with price cuts by Chinese manufacturers.

Gross Income and Gross Margin

Gross Income (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Telecom	29,2	31,1	-5,9%	32,3	-9,4%
<i>Gross Margin (% Telecom Net Revenue)</i>	23,7%	30,6%	-6,9 p.p.	25,3%	-1,6 p.p.
Enterprise	17,0	15,9	6,9%	18,0	-5,2%
<i>Gross Margin (% Enterprise Net Revenue)</i>	28,9%	28,6%	0,2 p.p.	26,3%	2,6 p.p.
Solar	3,8	13,0	-70,6%	8,4	-54,6%
<i>Gross Margin (% Solar Net Revenue)</i>	6,2%	15,5%	-9,3 p.p.	10,3%	-4,1 p.p.
Consolidated Gross Income	50,1	60,0	-16,5%	58,7	-14,6%
<i>Gross Margin (% Consolidated Net Revenue)</i>	20,5%	24,9%	-4,4 p.p.	21,2%	-0,6 p.p.

In 1Q23, Consolidated Gross Income was R\$50.1 million, decreasing 16.5% (R\$9.9 million) from 1Q22, and 14.6% (R\$8.6 million) from 4Q22.

Gross Income from the Telecom segment totaled R\$17.0 million in 1Q23, down 5.9% (R\$1.8 million) from 1Q22. Gross margin was 23.7% in 1Q23, down 6.9 p.p. from 1Q22. The reduction was mainly due to the pressure of prices practiced by competitors. Compared to 4Q22, there was a reduction of 9.4% (R\$3.1 million). The gross margin retracted 1.6 p.p. compared to 4Q22.

In 1Q23, Gross Income from the Enterprise segment amounted to R\$17.0 million, increasing 6.9% (R\$1.1 million) from 1Q22. Gross margin was 28.9% in 1Q23, up 0.3 p.p. from 1Q22. Compared to 4Q22, there was a decreasing of 5.2% (R\$0.9 million). Gross margin retracted 2.6 p.p. from 4Q22.

Gross Income from the Solar segment was R\$3.8 million in 1Q23, down 70.6% (R\$9.2 million) from 1Q22. Gross margin in 1Q23 stood at 6.2%, down 9.3 p.p. from 1Q22. This reduction occurred due to the need to readjust the levels of inventories acquired at price levels higher than replacement prices, reducing the margins practiced. Compared to 4Q22, the reduction was 54.6% (R\$4.6 million). Gross margin decreased 4.1 p.p. compared to 4Q22.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Consolidated Adjusted EBITDA	57.5	65.3	-12.0%	62.1	-7.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	23.5%	27.1%	-3.5 p.p.	22.4%	1.2 p.p.

In 1Q23, Adjusted Consolidated EBITDA totaled R\$57.5 million, down 12.0% (R\$7.8 million) from 1Q22. Adjusted EBITDA Margin stood at 23.5%, down 3.5 p.p. from 1Q22. Compared to 4Q22, Adjusted Consolidated EBITDA decreased 7.4% (R\$4.6 million) while Adjusted EBITDA Margin increased 1.2 p.p.

The main variations were:

- Net Revenue in 1Q23 grew 1.3% (R\$3.1 million) from 1Q22 but declined 12.0% (R\$33.2 million) from 4Q22.
- Costs, excluding depreciation, increased 2.8% (R\$4.1 million) in 1Q23 versus 1Q22 but decreased 5.3% (R\$2.1 million) versus 4Q22.
- Operating Expenses, excluding depreciation, increased 20.3% (R\$6.5 million) in 1Q23 versus 1Q22, mainly due to annual salary adjustments, expenses with commercial representation, and disposal of obsolete equipment. In comparison to 4Q22, operating expenses decreased 5.3% (R\$2.1 million) versus 4Q22.

	Total	Telecom	Solar	Enterprise	Mix
Adjusted EBITDA 1Q22	65.3				
Volumes	1.2	13.6	(3.5)	1.3	(10.2)
Gross Margin	(2.3)	(7.8)	(5.6)	1.0	10.2
Gross Income	(1.0)	5.8	(9.1)	2.3	-
Op. Expenses	(6.8)				
Total Variation	(7.8)				
Adjusted EBITDA 1Q23	57.5				

(1) Gross Income and Operating Expenses excluding depreciation and amortization.

(2) Values shown as 'Mix' refer to changes in volumes among the different segments, which have different margins.

Adjusted EBITDA Reconciliation

Adjusted EBITDA Reconciliation (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Consolidated EBITDA	57.5	65.3	-12.0%	62.0	-7.3%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	23.5%	27.1%	-3.5 p.p.	22.3%	1.2 p.p.
(+) Mergers and Acquisitions (M&A) Expenses	-	-	n.a	0.1	-100.0%
(+) Non-recurring Expenses and Revenues	-	-	n.a	0.1	-100.0%
Consolidated Adjusted EBITDA	57.5	65.3	-12.0%	62.1	-7.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	23.5%	27.1%	-3.5 p.p.	22.4%	1.2 p.p.

Non-recurring expenses incurred:

Mergers and Acquisitions (M&A) Expenses: Non-recurring expenses with potential mergers and acquisitions (M&A). The amount recognized in 4Q22 was R\$0.1 million.

Financial Income

Financial Income (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Net Exchange Variation & Adjustment to fair value Der. Inst.	(2.8)	(18.5)	-84.8%	(5.3)	-47.1%
Financial Revenues	15.1	9.5	58.3%	23.5	-35.7%
Financial Expenses	(30.6)	(22.0)	39.3%	(36.2)	-15.5%
(+/-) Financial Income	(18.3)	(30.9)	-40.7%	(18.1)	1.4%

Net Financial Result in 1Q23 was an expense of R\$18.3 million, decreasing 40.7% (R\$12.6 million) from 1Q22 but increasing 1.4% (R\$0.3 million) from 4Q22. The changes are explained by the following factors:

- The Net Exchange Variation and Fair Value Adjustment of derivatives reflect the Company's foreign exchange exposure on its assets and liabilities in foreign currencies, net of any hedges contracted through financial derivatives. In 1Q23, a foreign exchange loss was recorded due to the depreciation of the Brazilian real against other currencies, in the total amount of R\$2.8 million, of which: (i) exchange variation on foreign currency loans: R\$1.8 million; (ii) fair value adjustments of derivatives (swaps of foreign currency loans): R\$4.3 million; and iii) exchange variation on foreign currency loans: -R\$0.3 million. In 1Q23, the Company recorded a foreign exchange loss of -R\$18.5 million due to the high value of assets in foreign currency, mainly related to inventories and advances to foreign suppliers.

(In R\$ million)	12/31/2021	03/31/2022	6/30/2022	09/30/2022	12/31/2022	03/31/2023
Exchange Rates Dollar Ptax	5.5799	4.7372	5.2374	5.4060	5.2171	5.0798
Inventory in transit	83.1	51.6	33.3	26.7	40.7	21.4
Advances to International Suppliers	69.8	109	40.3	51.079	40.6	7.6
International Suppliers	-133	-64.9	-43.7	-36.842	-86.4	-37.9
Assets (Liabilities) in foreign currency	19.8	95.7	29.9	40.9	-5.1	-8.9
Equivalent to US\$	3.6	20.2	5.7	7.6	-1.0	-1.8

- Financial Income in 1Q23 totaled R\$15.1 million, up 58.3% (R\$5.6 million) from 1Q22, mainly due to the better remuneration by CDI on investments in this period, and the increase in interest and fines received from overdue clients. Regarding to 4Q22 there was a reduction of 35.7% (R\$8.4 million) compared to 4Q22.

- Financial Expenses in 1Q23 amounted to R\$30.6 million, up 39.3% (R\$8.6 million) from 1Q22, mainly by interest on loans, financing and debentures, resulting from higher funding in comparison to 1Q22. Regarding to 4Q22 there was a reduction of 15.5% (R\$5.6 million) from 4Q22.

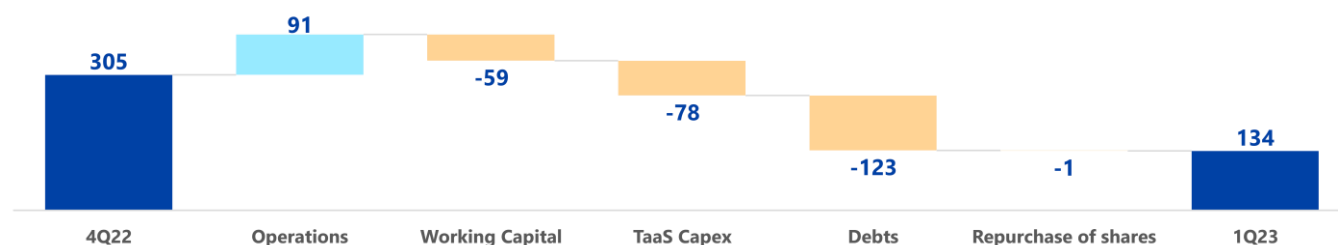
Adjusted Net Income/Loss and Adjusted Net Margin

Net Income (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
EBIT	10.4	25.8	-59.7%	17.3	-39.7%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	4.3%	10.7%	-6.4 p.p.	6.2%	-2.0 p.p.
(+/-) Financial Income	(18.3)	(30.9)	-40.7%	(18.1)	1.4%
(-) Provision for IR and CSLL	1.5	3.0	-49.3%	2.3	-33.7%
Net Income	(6.4)	(2.1)	205.3%	1.5	-526.9%
<i>Net Margin (% Net Revenue)</i>	-2.6%	-0.9%	-1.7 p.p.	0.5%	-3.2 p.p.
(+) Mergers and Acquisitions (M&A) Expenses	-	-	n.a.	0.1	-100.0%
(-) IR and CSLL Reversal	-	-	n.a.	0.0	-100.0%
(+) Non-recurring Expenses and Revenues and IR and CSLL	-	-	n.a.	0.1	-100.0%
Adjusted Net Income	(6.4)	(2.1)	205.3%	1.6	-505.3%
<i>Adjusted Net Income Margin (% Net Revenue)</i>	-2.6%	-0.9%	-1.7 p.p.	0.6%	-3.2 p.p.

In 1Q23, Adjusted Net Loss was R\$6.4 million, decreasing 205.3% (R\$4.3 million) from 1Q22 and 505.3% (R\$8.0 million) from 4Q22. Adjusted net margin in 1Q23 was -2.6%.

Cash Flow

R\$ Million



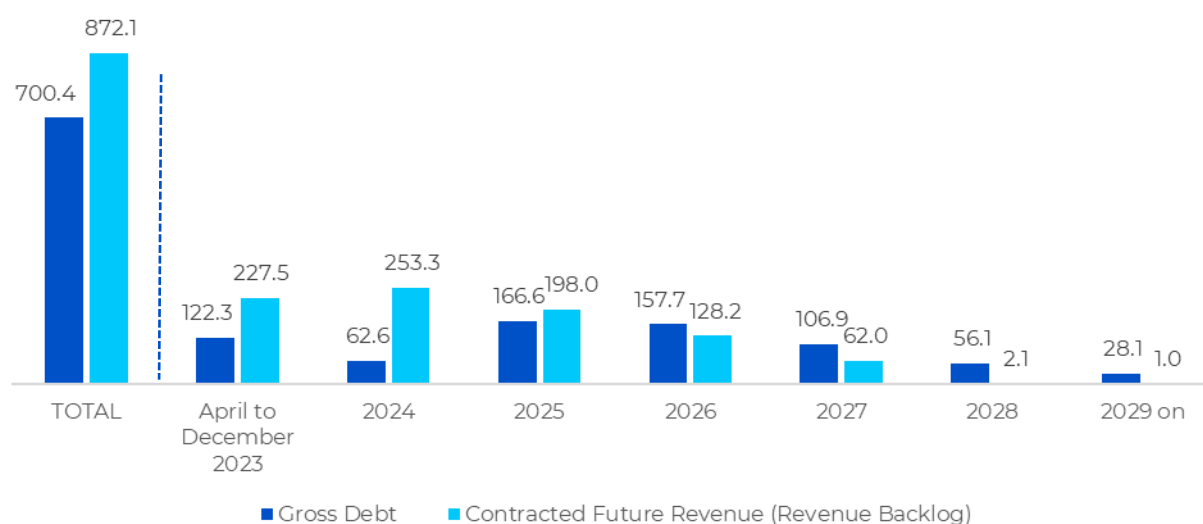
In 1Q23, the Company generated operating cash flow of R\$91 million. Operating Working Capital was -R\$59 million. Capex, which went to the acquisition of fixed and intangible assets, especially related to the TaaS model, totaled R\$78 million. Debt repayments (principal) totaled R\$103 million, while payment of interest and exchange variation came to R\$20 million. The shares purchasing program consumed -R\$1 million.

Debt

Indebtedness (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
(+) Loans, financing and debentures	691.9	506.2	36.7%	785.9	-12.0%
Current	150.5	282.0	-46.6%	218.8	-31.2%
Non-Current	541.3	224.3	141.4%	567.1	-4.5%
(+/-) Net derivative financial instruments	8.6	17.3	-50.5%	7.6	12.8%
Assets	(0.0)	(1.8)	-99.4%	(0.6)	-98.3%
Liabilities	8.6	19.1	-55.0%	8.2	4.9%
Gross Debt	700.4	523.6	33.8%	793.5	-11.7%
(-) Disp. (Cash and Equiv.) and Invest. of CP	(134.2)	(106.5)	26.0%	(304.6)	-55.9%
Net Debt	566.2	417.0	35.8%	488.8	15.8%
Adjusted LTM EBITDA	249.6	284.4	-12.2%	257.4	-3.0%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA	2.27	1.47	54.7%	1.90	19.5%

Net Debt to Adjusted EBITDA (LTM) stood at 2.27x in 1Q23, primarily due to: i) the payment of loans (promissory notes, CCBs and 4131) in totaling approximately R\$93 million, which reduced gross debt; and iii) the cash balance of R\$134.2 million. Management considers this cash position healthy, given that the Contracted Future Revenue (Revenue Backlog) of R\$872.1 million represents a coverage of 1.54x of total Net Debt or 1.25x of total Gross Debt.

Gross Debt Payment Schedule and
Contracted Future Revenue (Revenue Backlog) Coverage
(R\$ million)



ROIC

ROIC (In R\$ million, except when indicated)	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
EBIT (LTM)	73.4	134.2	-45.3%	88.8	-17.3%
(-) Provision for IR and CSLL (LTM)	13.8	(16.7)	-182.3%	15.3	-9.7%
Operating Income after Taxes (NOPAT) = (A)	87.2	117.5	-25.8%	104.1	-16.2%
(+) Equity	639.9	630.3	1.5%	647.8	-1.2%
(+) Gross Debt	700.4	523.6	33.8%	793.5	-11.7%
(+) Cash (Cash and Equiv.) and CP Investments	(134.2)	(106.5)	26.0%	(304.6)	-55.9%
Invested Capital	1,206.1	1,047.3	15.2%	1,136.6	6.1%
Average Invested Capital of 2022 and 2021 = (B)	1,171.4	853.2	37.3%	1,008.6	16.1%
ROIC = (A/B)	7.4%	13.8%	-6.3 p.p.	10.3%	-2.9 p.p.

In 1Q23 LTM, Return on Invested Capital (ROIC¹) was 7.4% compared to 13.7% in 1Q22 LTM.

¹ Return on invested capital (ROIC) is the sum of capital invested in the Company's operating activities, comprising Equity and Gross Debt, Cash and cash equivalents and short-term Investments. We understand that the average invested capital between the current and previous periods better reflects the Company's performance due to accelerated growth.

Exhibits

Statement of Income

Consolidated Statement (In R\$ million, except when indicated)		1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Sales Gross Revenue		208,779	208,521	0.1%	248,897	-16.1%
TaaS (VGV Leases)		148,792	85,424	74.2%	130,819	13.7%
Total Sales		357,571	293,945	21.6%	379,715	-5.8%
Sales Gross Revenue		208,779	208,521	0.1%	248,897	-16.1%
Lease Gross Revenue		83,365	70,580	18.1%	78,825	5.8%
Gross Revenue		292,144	279,101	4.7%	327,721	-10.9%
(-) Tax levy on Revenues	-	36,944	34,513	7.0%	(41,450)	-10.9%
(-) Returns	-	10,940	3,394	222.3%	(8,787)	24.5%
Net Revenue		244,260	241,194	1.3%	277,485	-12.0%
(-) CMV	-	194,144	181,183	7.2%	(218,794)	-11.3%
Gross Income		50,117	60,011	-16.5%	58,690	-14.6%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>		20.5%	24.9%	-4.4 p.p.	21.2%	-0.6 p.p.
(-) Personnel Expenses	-	14,375	12,460	15.4%	(14,360)	0.1%
(-) Commercial Expenses	-	17,984	17,073	5.3%	(22,180)	-18.9%
(-) General and Administrative Expenses	-	2,750	3,831	-28.2%	(2,895)	-5.0%
(+/-) Other operating income/expenses	-	4,600	844	445.4%	(1,997)	130.4%
(-) Operating Expenses	-	39,709	34,207	16.1%	(41,432)	-4.2%
EBIT		10,408	25,804	-59.7%	17,259	-39.7%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>		4.3%	10.7%	-6.4 p.p.	6.2%	-2.0 p.p.
(+) Depreciation and Amortization		47,065	39,504	19.1%	44,719	5.2%
EBITDA		57,472	65,308	-12.0%	61,977	-7.3%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>		23.5%	27.1%	-3.5 p.p.	22.3%	1.2 p.p.
(+) Non-recurring Expenses and Revenues	-	-	-	n.a.	121	-100.0%
Adjusted EBITDA		57,472	65,308	-12.0%	62,098	-7.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>		23.5%	27.1%	-3.5 p.p.	22.4%	1.2 p.p.
(+/-) Financial Income	-	18,327	30,911	-40.7%	(18,067)	1.4%
(-) Provision for IR and CSLL		1,529	3,014	-49.3%	2,305	-33.7%
Net Income		6,391	2,093	205.3%	1,497	-526.9%
<i>Net Margin (% Net Revenue)</i>		-2.6%	-0.9%	-1.7 p.p.	0.5%	-3.2 p.p.
(+) Non-recurring Expenses and Revenues and IR and CSLL	-	-	-	n.a.	80	-100.0%
Adjusted Net Income		6,391	2,093	205.3%	1,577	-505.3%
<i>Adjusted Net Margin (% Net Revenue)</i>		-2.6%	-0.9%	-1.7 p.p.	0.6%	-3.2 p.p.

Balance Sheet

Consolidated Balance Sheet (In R\$ million, except when indicated)					
	1Q23	1Q22	Δ %	4Q22	Δ %
Assets					
Current Assets					
Cash and cash equivalents	134,218	16,898	694%	152,470	-12%
Short-term investments	0	89,647	-100%	152,170	-100%
Trade receivables, net	211,040	128,865	64%	195,944	8%
Recoverable taxes	64,691	60,850	6%	64,470	0%
Derivative financial instruments	0	1,772	-100%	0	
Inventories	289,845	286,160	1%	310,034	-7%
Advances to suppliers	16,675	116,289	-86%	53,104	-69%
Prepaid Expenses	1,696	769	121%	927	83%
Total Current Assets	718,165	701,250	2%	929,119	-23%
Non-Current Assets					
Trade receivables, net	160,272	109,242	47%	155,312	3%
Judicial Deposits	109	109	0%	109	0%
Derivative financial instruments	10	0		581	-98%
Deferred taxes	28,170	21,388	32%	26,635	6%
Right-of-use assets	4,383	4,399	0%	1,832	139%
Property, plant and equipment, net	449,424	417,830	8%	444,839	1%
Net intangible assets	107,283	59,704	80%	80,196	34%
Total Non-Current Assets	749,651	612,672	22%	709,504	6%
Total Assets	1,467,816	1,313,922	12%	1,638,623	-10%
Liabilities					
Current Liabilities					
Suppliers	86,377	111,224	-22%	142,112	-39%
Personnel, social charges and benefits	5,368	6,201	-13%	4,825	11%
Taxes payable	2,282	4,331	-47%	6,435	-65%
Loans, financing, and debentures	150,526	281,967	-47%	218,820	-31%
Dividends Payable	862	11,252	-92%	862	0%
Derivative financial instruments	7,739	14,783	-48%	7,674	1%
Lease Liabilities	1,316	2,577	-49%	969	36%
Related Parts	37	192	-81%	125	-70%
Other liabilities	28,615	31,725	-10%	41,136	-30%
Total Current Liabilities	282,223	452,808	-38%	421,971	-33%
Non-Current Liabilities					
Loans, financing, and debentures	541,325	224,280	141%	567,067	-5%
Derivative Financial Instruments	845	4,293	-80%	507	67%
Provisions for lawsuits	382	362	6%	378	1%
Leases	3,131	1,866	68%	906	246%
Total Non-Current Liabilities	545,683	230,801	136%	568,858	-4%
Equity					
Share capital	301,397	301,397	0%	301,397	0%
Treasury Stock	-8,439	0		-7,044	20%
Capital reserves	236,632	236,632	0%	236,632	0%
Retained earnings	116,734	94,427	24%	116,734	0%
Accumulated Loss	0	0		0	
Retained Earnings	-6,391	-2,094	205%	0	
Other Comprehensive Results	-23	-49	-53%	75	-131%
Total Equity	639,910	630,313	2%	647,794	-1%
Total Liabilities and Equity	1,467,816	1,313,922	12%	1,638,623	-10%

Talk to IR



ri@wdcnet.com.br



www.ri.wdcnet.com.br

