



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 1T26

Teleconferência | 13 mai 2026 | 14h00 BRT | 13h00 EST

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

WDCN3
B3 LISTED NM



Desde 2019



AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento, relacionadas as perspectivas sobre os negócios e de crescimento da WDC Networks, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem substancialmente das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas à mudanças sem aviso prévio.

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



DESTAQUES



DESTAQUES | 1T26

R\$ **271,0 Mi**

Saldo
de Caixa

+57,6% vs. 4T25

R\$ **66,9 Mi**

Fluxo de Caixa
Operacional

+44,0% vs. 4T25

115,8%

Conversão de Caixa
EBITDA / FCOp

vs. 83,7% no 4T25

1,8x

Alavancagem

vs. 1,7x no 4T25

Crédito MOODY'S

A.Br Outlook Estável

Estabilidade do Rating

R\$ **14,5 Mi**

Capex

vs. 13,6 Mi no 4T25

30,2%

Margem EBITDA

+4,1p.p. vs. 4T25

R\$ **7,0 Mi**

Lucro Líquido

-59,1% vs. 4T25

8,3%

ROIC

-0,2p.p. vs. 4T25



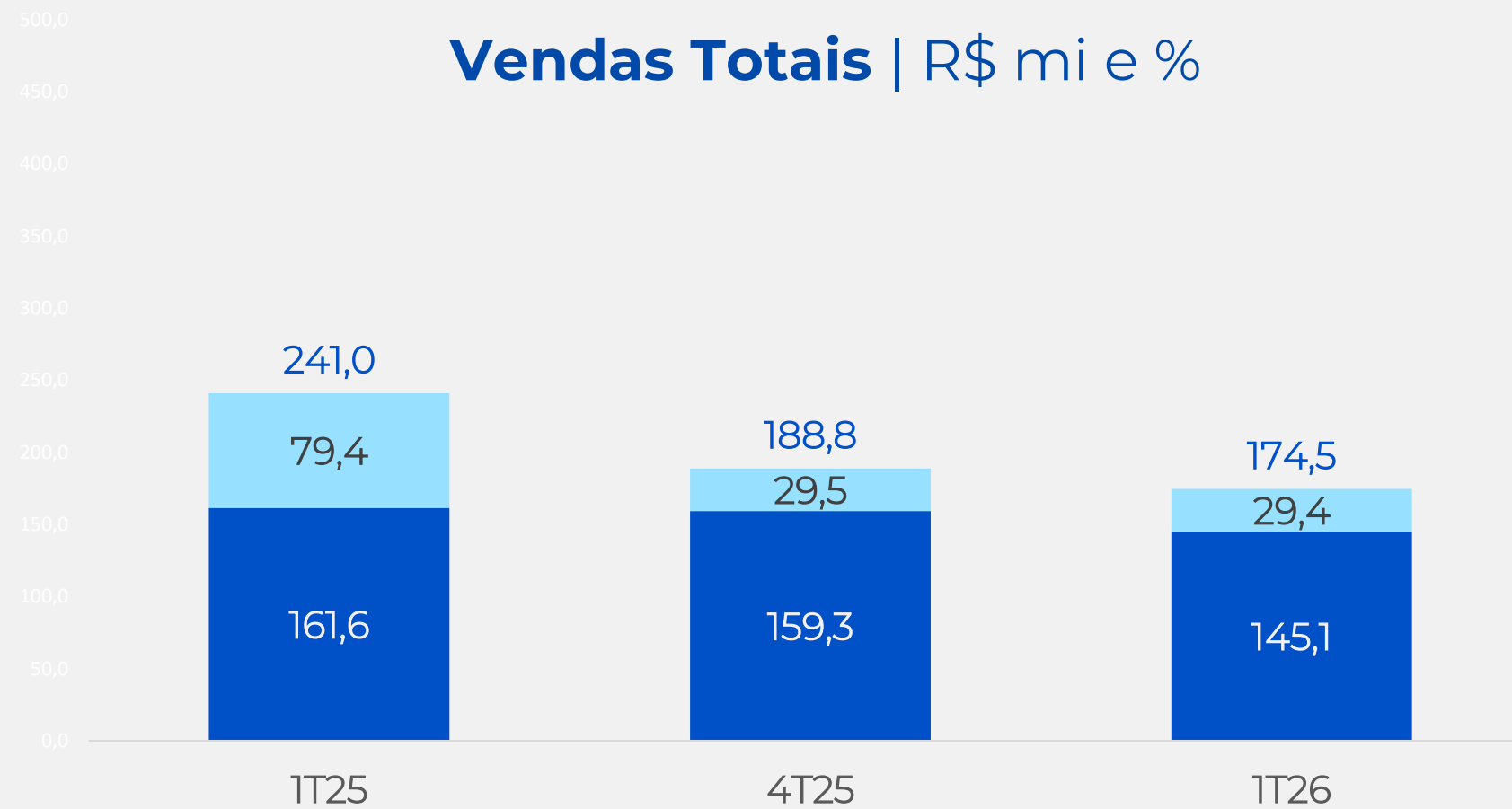
MIX DE VENDAS E RECEITA LÍQUIDA



MIX DE VENDAS 1T26 | consolidado, R\$ milhões

Redução do TaaS e concentração de pedidos no final do trimestre

Vendas Totais | R\$ mi e %



PTAX R\$/USD
Delta vs 1T25

Período	PTAX R\$/USD	Delta vs 1T25
1T25	5,85	na
4T25	5,40	-7,7%
1T26	5,26	-10,1%

■ Revenda ■ TaaS

Revenda

R\$ **145,1 Mi**
-10,2% vs. 1T25

PTAX

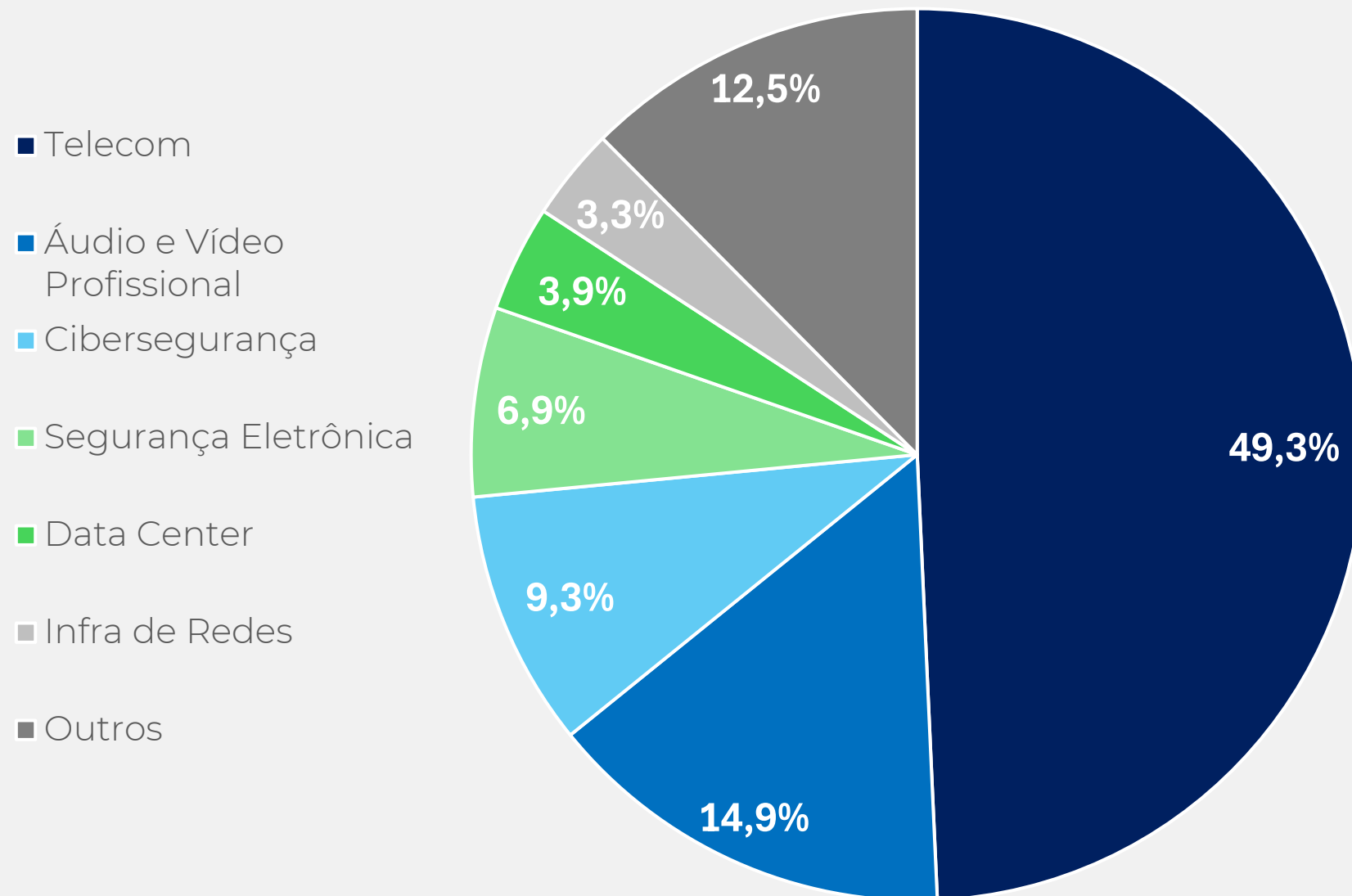
R\$/USD **5,26**
-10,1% vs. 1T25

TaaS (VGV)

R\$ **29,4 Mi**
-63,0% vs. 1T25

RECEITA LÍQUIDA | consolidado, R\$ milhões

Receita Líquida | % Total
R\$191,5 -10,3% vs. 1T25



Novas soluções representaram **51%** da Receita Líquida no 1T26

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

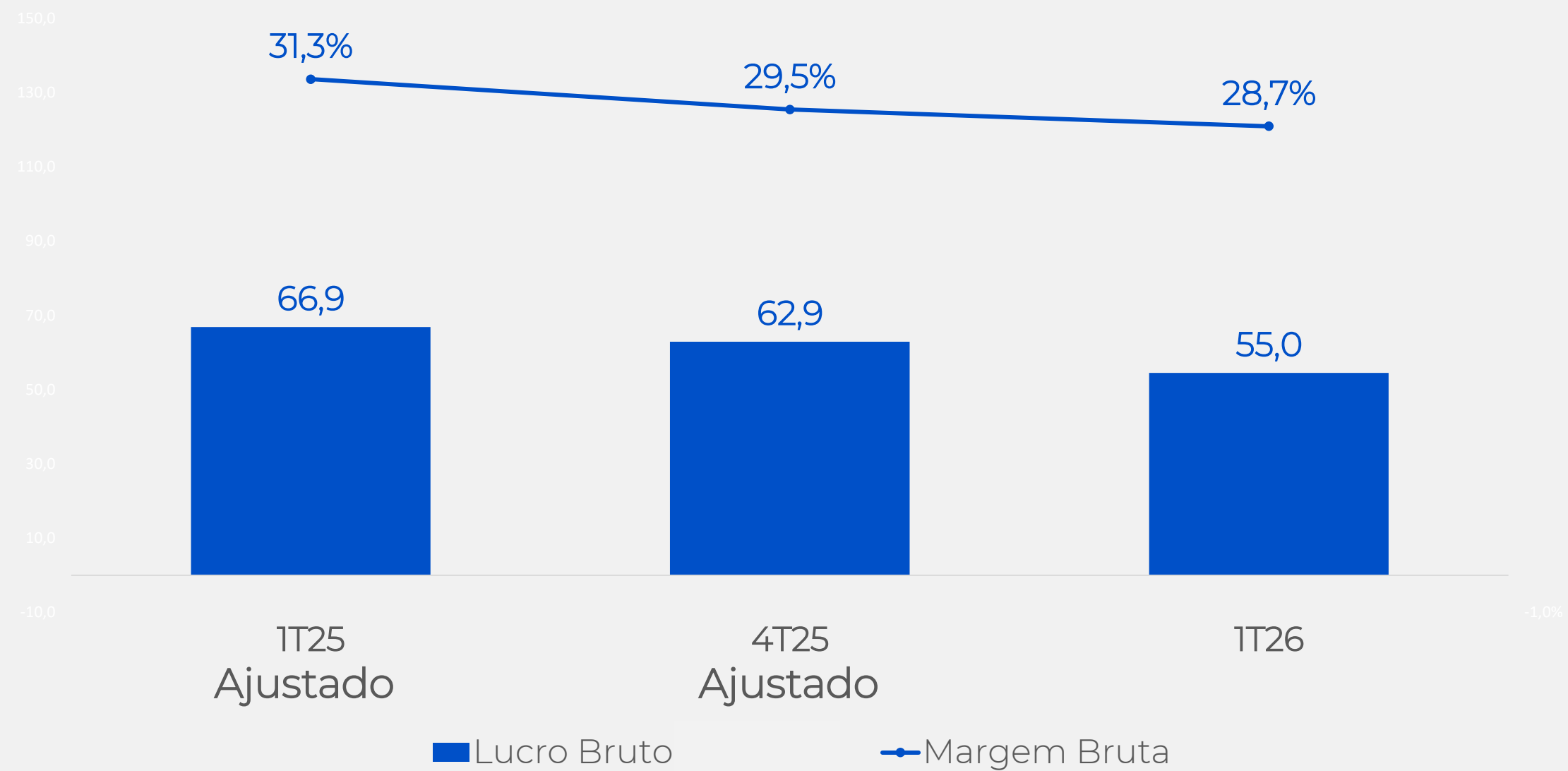


DESEMPENHO CONSOLIDADO



LUCRO BRUTO | consolidado, R\$ milhões

Queda da margem reflete o aumento da modalidade de Revenda



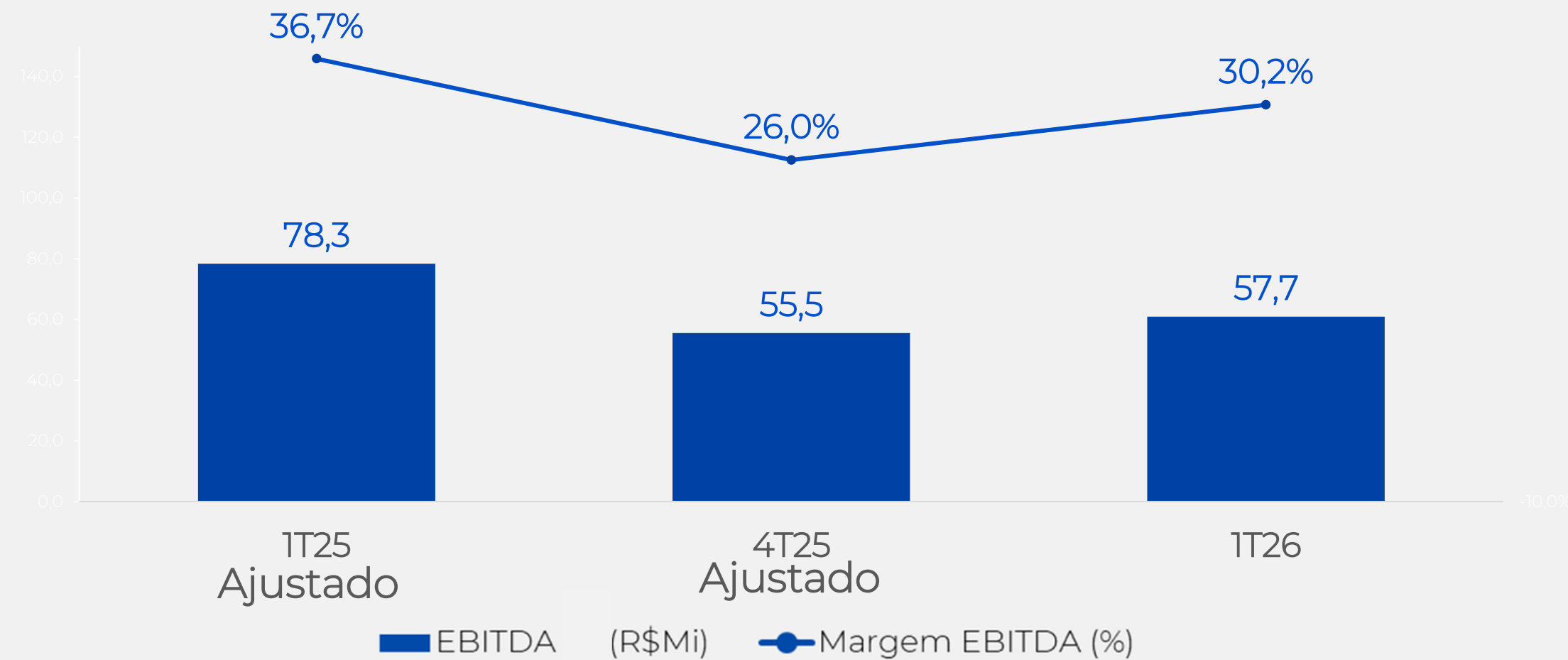
EBITDA | consolidado, R\$ milhões e %

Priorização da Revenda favoreceu conversão de EBITDA/FCOp

FCOp

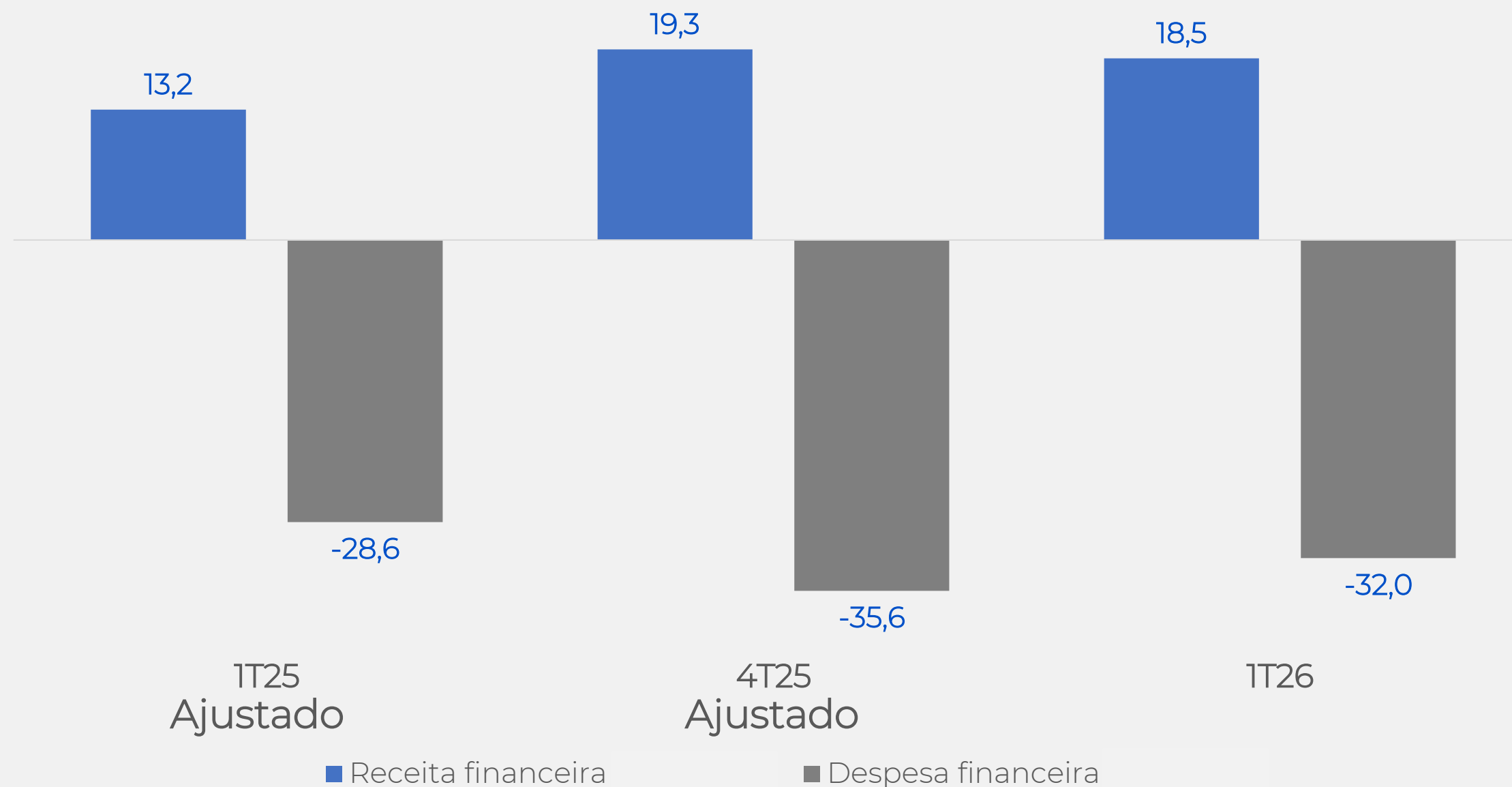
EBITDA/FCOp

FCOp	52,6	46,5	66,9
EBITDA/FCOp	67,2%	83,7%	115,8%



RESULTADO FINANCEIRO | consolidado, R\$ milhões

Melhora vs 4T25 explicada por menor volume de AVP derivado de menor inadimplência e novos acordos



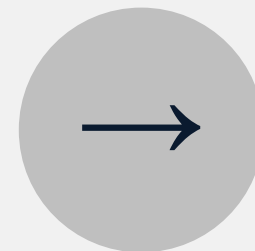
LUCRO LÍQUIDO

 | consolidado, R\$ milhões

Após impactos extraordinários relevantes em 4T25, o resultado do 1T26 reflete de forma mais adequada a capacidade recorrente de geração de resultado da operação, sem qualquer ajuste e com lucro líquido

4T25

Lucro líquido contábil sem ajustes

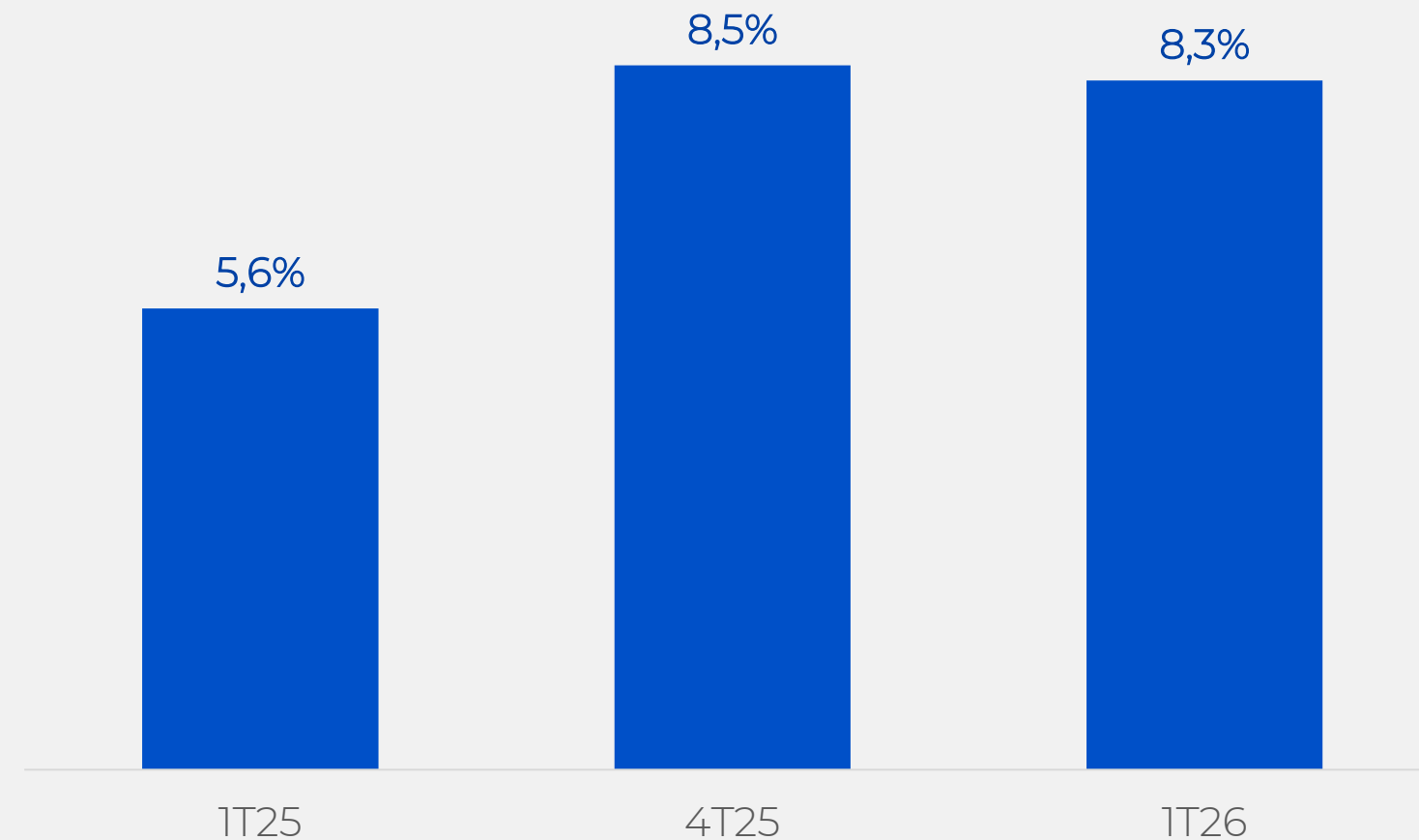
- R\$ milhões**180,5****1T26**

Lucro líquido contábil sem ajustes

+R\$ milhões**7,0**

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC) | consolidado, %

Ciclo de disciplina na alocação de capital



Crescimento em novas soluções

Estratégia com foco em revenda e redução de contratos de locação

Controle rigoroso de custos e despesas

Gestão cuidadosa do Capital de Giro

Memória de cálculo: $(NOPAT / \text{média do Capital Investido})$ sendo $\text{Capital Investido} = \text{dívida líquida} + \text{patrimônio líquido}$.

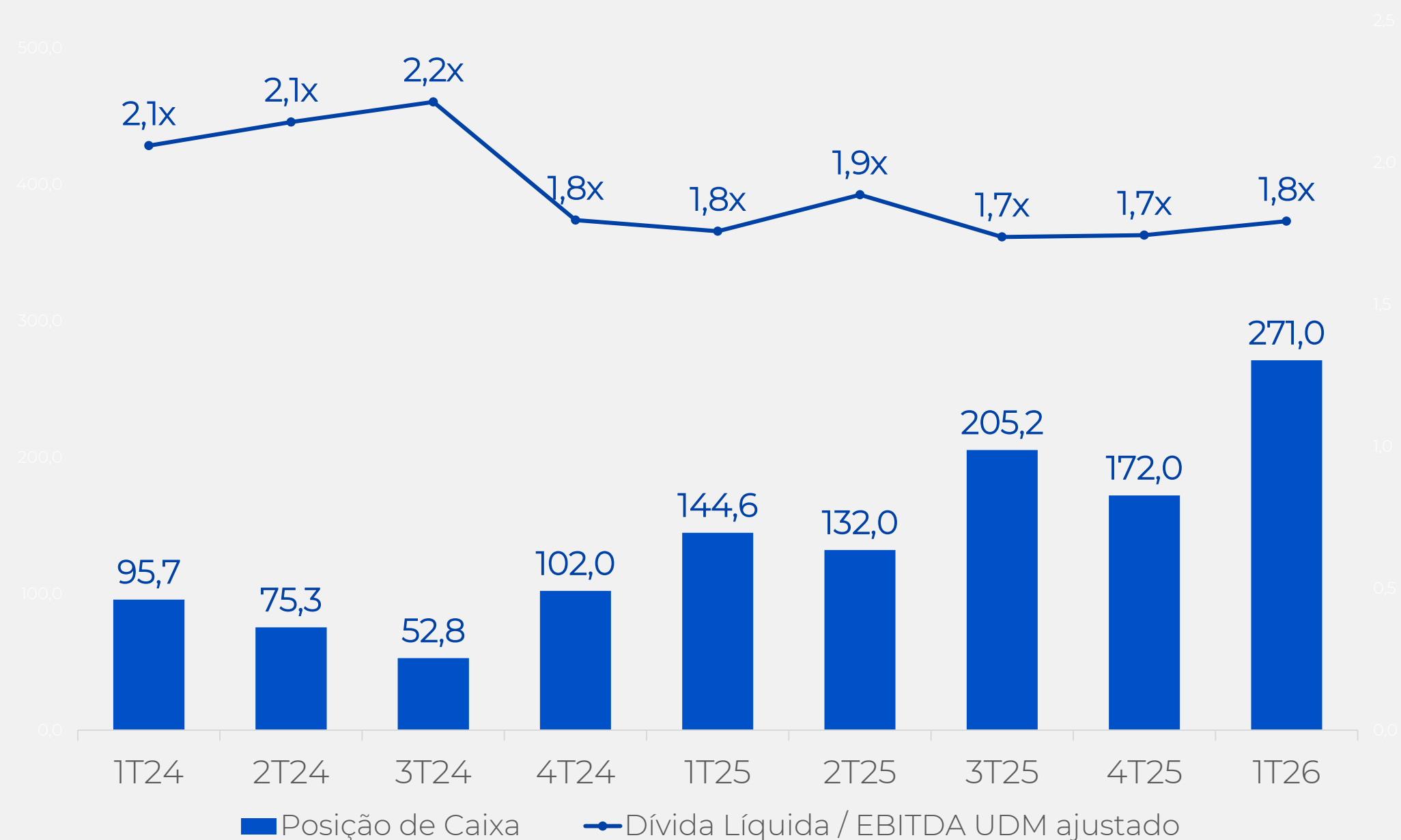


CAIXA E ALAVANCAGEM



CAIXA E ALAVANCAGEM | consolidado, R\$ milhões

Melhor patamar de alavancagem desde 2022



CDI + 1,7% a.a.
Custo da dívida (média ponderada com FINIMP)

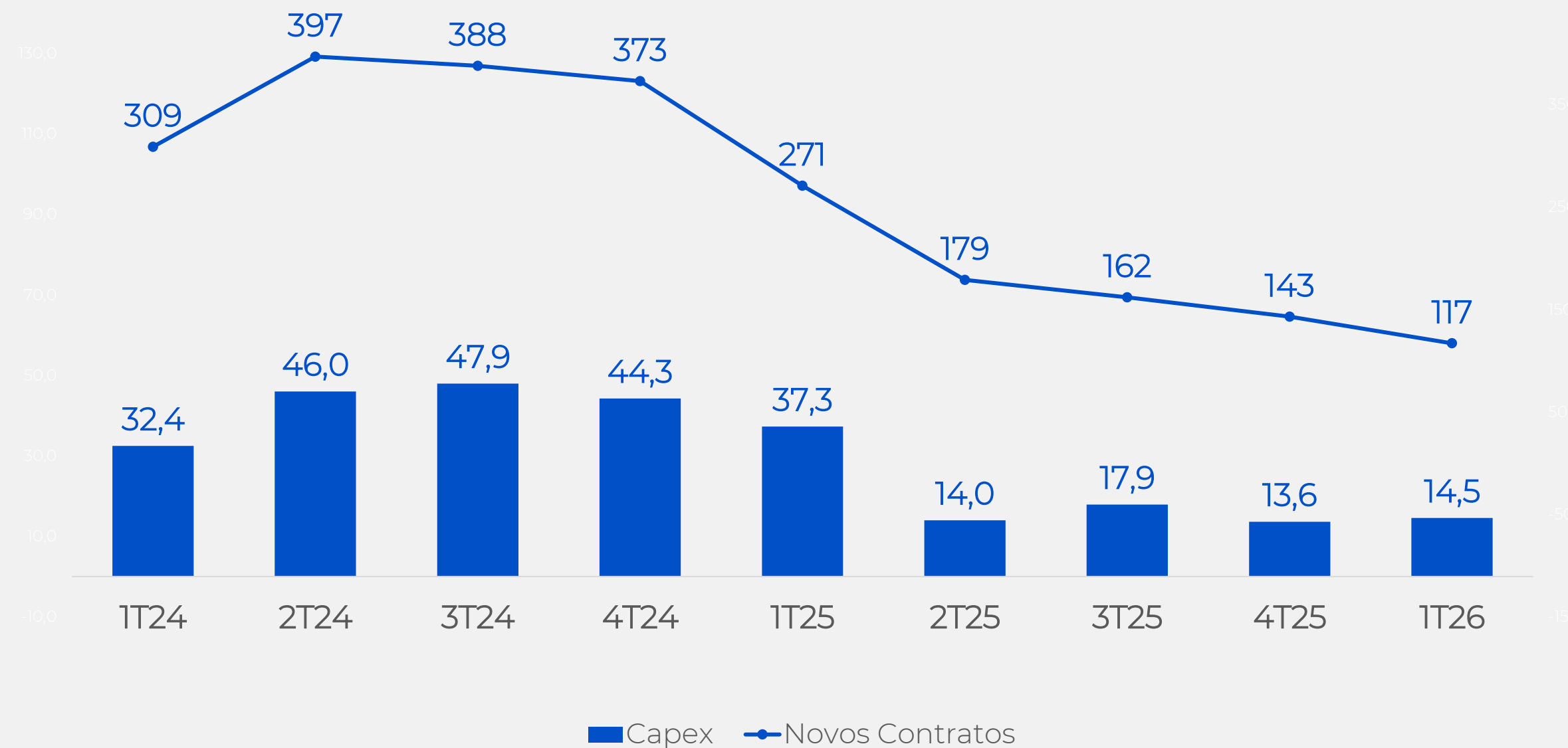
1,8x
Dívida Líq. / EBITDA Aj.
Patamar saudável de endividamento

R\$271,0 Mi
Posição de Caixa
+57,6% vs. 4T25

A.br Estável
Rating **MOODY'S**
Outlook estável

CAPEX PARA TAAS | consolidado, R\$ milhões

Patamar atual reflete a atual estratégia com foco na modalidade Revenda



Contratos TaaS 1T26

117

-18,2% vs. 4T25

Mark-up TaaS 1T26

2,02x

vs. 2,17x no 4T25

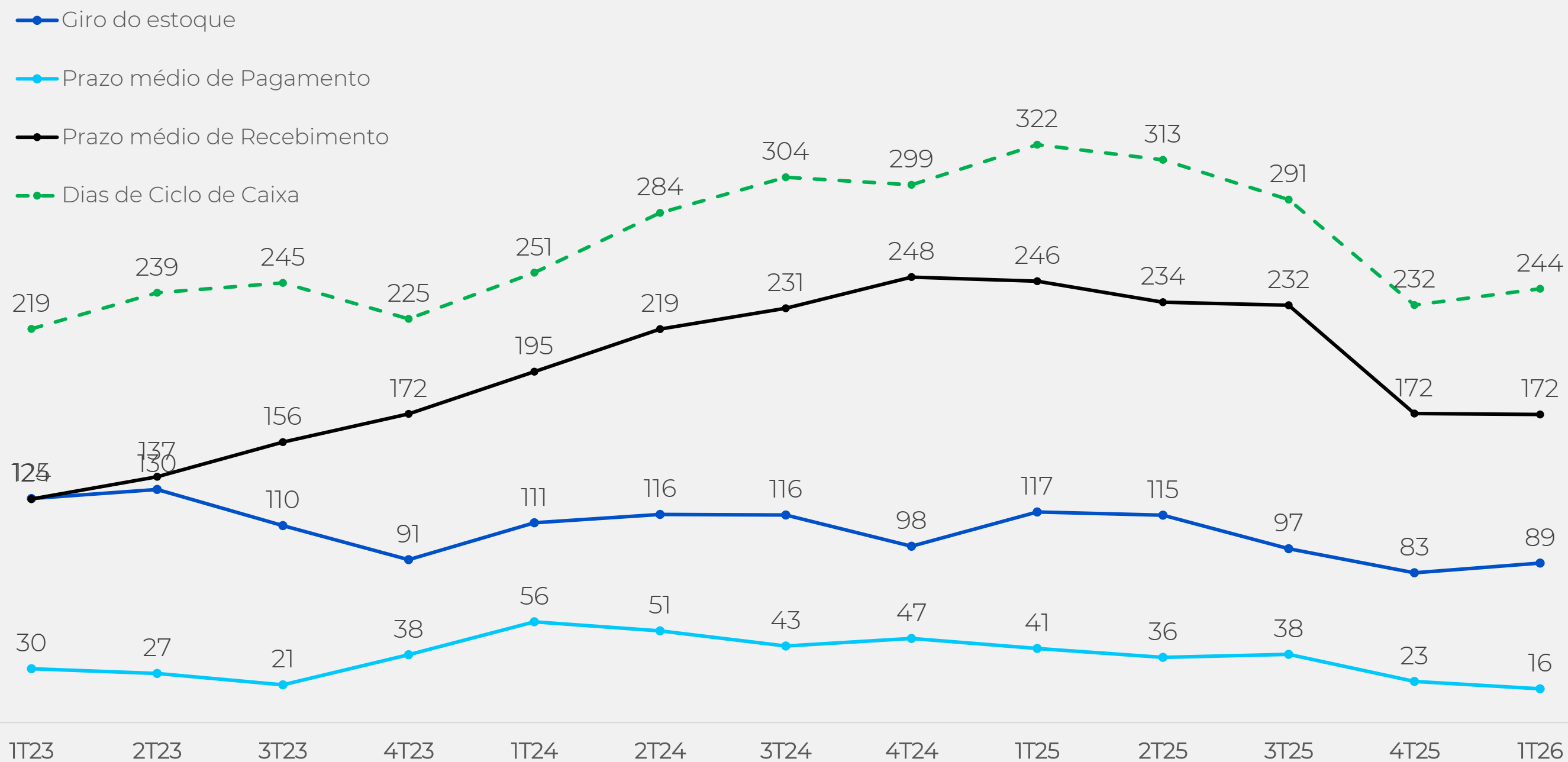
CAPEX TaaS 1T26

R\$14,5 Mi

+6,8% vs. 4T25

CICLO DE CAIXA | em dias

Revenda operando com PMR de 45 dias e Fornecedores explicado por FINIMP



FLUXO DE CAIXA | 1T26 | consolidado, R\$ milhões

Forte geração de Caixa Operacional e conversão de EBITDA



Fluxo Operacional
R\$66,9 MM
+44,0% vs. 4T25

EBITDA / FCOp
1T26: 115,8%
4T25 Ajustado: 83,7%

Investimentos
-R\$14,5 MM
+6,8% vs. 4T25

Ciclo de Caixa
242 dias
+10 dias vs. 4T25



PERSPECTIVAS



PERSPECTIVAS

Contexto macro e posicionamento estratégico

Ambiente Macro e Postura Seletiva

- Ambiente macro mais desafiador
- Maior custo de capital
- Tensões geopolíticas causando aumento de fretes
- Redução da taxa do dólar
- Decisões de investimento mais cautelosas por parte de clientes
- Aumento de preços internacionais devido alta demanda de IA por chips de memória

Postura da Companhia nesse ambiente:

- Balanço mais leve após baixas de 2025
- Elevação dos critérios de crédito e precificação
- Priorização de eficiência operacional
- ROIC ajustado ao risco
- Estratégia tática de antecipação de compras para minimizar os aumentos repassados devido a repasses dos aumentos de chips

Prioridades para os Próximos Trimestres

01 Retomar volume comercial

Gradualmente, preservando disciplina na concessão de crédito

02 Expandir ROIC em direção ao custo de capital

Continuidade da trajetória de recuperação iniciada no 3T25

03 Fortalecer a posição de caixa

Manter robustez financeira e flexibilidade operacional

04 Acelerar verticais de crescimento estrutural

Data Center, Cyber Segurança, Redes Privativas e Retail Media — para atingir mais de 55% do mix de vendas

PERSPECTIVAS

Vetores de crescimento e compromisso de longo prazo

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

NÃO SOMOS UM DISTRIBUIDOR → PLATAFORMA DE ACESSO A TECNOLOGIAS

- Uma das maiores plataformas de acesso a tecnologia do Brasil, listada na B3 desde 2021.
- Presença no Brasil e na Colômbia, conecta fabricantes líderes globais a provedores de internet, integradores especializados e grandes empresas em setores como Transportes, Educação, Hospitalidade e Varejo.
- Portfólio soluções de Telecomunicações, Data Center, Segurança Eletrônica, Cibersegurança, Áudio e Vídeo Profissional e Infraestrutura de Redes
- Verticais de alto crescimento estrutural: Data Center, Cibersegurança e Redes Privativas
- Combina escala logística com capacidade de solução integrada

Verticais de Crescimento

- Data Center & Infra de Cloud e IA
- Cyber segurança
- Redes Privativas 5G
- Retail Media
- Segurança Eletrônica

ESTRUTURA COMERCIAL SEGMENTADA

Temos mercados diferentes, com dinâmicas distintas

- **ISP**
- **Distribuição via canais**
- **Grandes clientes Enterprise**

Compromisso de Longo Prazo

Seguimos comprometidos com a criação de valor de longo prazo, com foco em:

- **crescimento de vendas saudáveis**
- **melhoria de lucratividade**
- **disciplinada de capital**
- **diferenciação por valor**



Q&A

