

André Valente:

Boa tarde a todos. Sejam bem vindos ao nosso *call* de apresentação dos resultados do 3T22. Meu nome é André Valente, eu sou CFO e Diretor de Relações com Investidores. Antes de iniciarmos, estamos aqui também com o Vanderlei Rigatieri, nosso CEO e fundador. Temos também aqui o Marcelo Rezende, nosso COO, Diretor de Operações.

Antes de passarmos para o primeiro slide, gostaria de ler o aviso legal. As afirmações contidas neste documento, relacionadas à perspectiva 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, sujeitas a 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, tais como operacionais e financeiros proforma. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Eu gostaria de passar a bola para o Vanderlei Rigatieri, começar a apresentar a vocês os destaques do 3T.

Vanderlei Rigatieri:

Boa tarde a todos. Muito obrigado pela atenção e por estarem acompanhando a nossa demonstração dos resultados hoje. Eu gosto sempre de fazer alguns destaques iniciais do que aconteceu no trimestre, e uma das coisas importantes que tem acontecido nesse trimestre que passou, foi realmente nós termos batido um recorde de toda a história da Companhia, atingindo 434 milhões de vendas totais, isso é 10, quase 11% acima do mesmo período do ano passado.

Outra coisa importante é que nós atingimos um valor de *backlog* de receitas, receitas acumuladas que vão se traduzir em resultados ao longo dos próximos meses e tal, de quase 758 milhões, que é 34% acima do mesmo período do ano passado. E o EBITDA dos últimos 12 meses, se pegarmos todos esses últimos 12 meses, nós ficamos em 270,5 milhões, isso é pouco menos de 1,8% comparado com o mesmo período do ano passado.

Então nós percebemos que quando nós olhamos o espectro de 12 meses, todo esse desafio que nós viemos tendo esse ano, não foi tão significativo assim em termos de comparação com o ano passado.

Uma coisa que eu gosto muito e vocês sabem, é a nossa tese de investimento, uma das grandes apostas da Companhia, é no TaaS, é o *Technology as a Service*. Então, a penetração do TaaS agora está aumentando em todos os segmentos, chegou a 65% das vendas totais de Telecom, 26% das vendas totais de Enterprise, e 7,3% das vendas totais de Solar. Então, nós chegamos a um número recorde de vendas TaaS esse trimestre de 194,5 milhões, versus 124,9 milhões do ano passado, isso deu um crescimento de 55,6%.

Isso está dando uma demonstração para nós de que esse modelo é muito resiliente e muito atrativo, principalmente quando as empresas e os nossos clientes têm um problema maior de fluxo de caixa.

Nós formalizamos neste trimestre a assinatura de um contrato de fornecimento na modalidade de TaaS com um dos maiores ISPs do Brasil, totalizando 189 milhões, o contrato total, sendo que desses 189, 87 milhões nós já entregamos para o cliente nesse trimestre.

Tem ainda uma série de entregas a serem feitas nos próximos meses e isso fez com que nós tivéssemos um salto muito importante na área de Telecom, mostrando de novo, que o TaaS, mesmo para provedores grandes, mesmo para empresas de grande porte, ele é muito atrativo por todas as suas condições.

A nossa margem EBITDA ficou em 23,4% no trimestre, versus 26,2% no mesmo período, uma redução de 2,8p.p.. Nossa receita líquida consolidada ficou em 277,9 milhões no 3T, versus 288,2 no 3T do ano passado, uma redução de 7% nesse período.

Apesar da queda de EBITDA, nós tivemos uma medição aqui de melhoria da nossa eficiência nas despesas operacionais. Nós tivemos 11,5% a mais de venda, praticamente, e com um aumento de despesas da ordem de 1,5% apenas. Então, mostra que nós conseguimos gerar mais vendas sem ter que aumentar a nossa despesa proporcionalmente a essa venda.

O lucro líquido da Empresa ficou em 15,2 milhões neste trimestre, contra 12,1 do mesmo período do ano passado, e o lucro líquido ajustado ficou em 2,2 milhões, versus 15,9 no mesmo período do ano passado. 57% das nossas vendas foram feitas com produtos produzidos pela WDC, ou seja, o nosso índice de produção local está na ordem de 57% do total das nossas vendas.

E nós demos início ao programa de recompra de ações com 935,400 ações recompradas nesse período. Esse programa ainda não acabou, nós temos que manter uma certa regularidade de prazos para seguir as normas da CVM e esse é um programa que nós fizemos justamente para melhorar o retorno para os nossos acionistas em função dos níveis que nós temos visto na bolsa.

Esse é o panorama inicial da Companhia. Eu vou passar agora para o André Valente, e para o Marcelo, darem mais detalhes sobre esses números para vocês.

André Valente:

Obrigado Vanderlei. Nesse slide apresentamos aqui a evolução das vendas totais consolidados, além da evolução dos últimos anos à direita, apresentamos aqui a performance do 3T22, onde alcançamos os 434,4 milhões de vendas totais e isso nos fez alcançar em nove meses acumulado do ano, 1,101,2 bilhão, comparado com os mesmos nove meses do ano anterior, que foi de 1,105 bilhão, tivemos uma redução de 0,3%.

Aqui, vale mencionar que como a Companhia atua principalmente com produtos importados e que têm a sua formação de preços baseada na cotação do dólar, nós destacamos abaixo que a taxa média de câmbio dos nove meses de 2021 foi de 5,33.

Comparada com o câmbio médio dos nove meses de 2022, que foi de 5,12, o que significa que, apesar de enxergarmos praticamente o mesmo número, é uma variação praticamente neutra no número em reais, quando nós raciocinamos em dólares, nós acabamos tendo um crescimento de 3,5% quando nós tiramos o efeito cambial da formação das nossas vendas.

No slide seguinte, apresentamos aqui a evolução da receita líquida. A receita líquida apresentada no 3T foi de R\$267,9 milhões, o que significa uma redução de 7% em relação ao 3T21, principalmente justificada pela variação no nosso mix das nossas vendas totais.

Este trimestre foi um trimestre de uma concentração bastante grande de locações no trimestre e, como vocês podem ver no primeiro *bullet*, temos 44,8% das vendas totais do trimestre foram na modalidade de TaaS.

Lembrando que a modalidade de TaaS não causa um efeito na receita líquida logo no mês após a venda efetuada. Lembrando a vocês que quando fazemos vendas de TaaS, essa venda é contabilizada aumentando o *backlog* de receita e que depois vai ser contabilizado e reconhecido no P&L, na receita líquida, conforme a evolução do tempo do contrato.

Então, como tivemos, quase 45% de locações no *breakdown* das vendas totais, nós acabamos concentrando muita venda, que foi para o *backlog* de receita, e não diretamente à receita líquida da Companhia. Esse mix acabou fazendo com que essa variação da receita líquida não fosse positiva.

Outro fator também, eu vou tocar mais detalhadamente, em um slide mais para frente. Mas o outro fator, também é o alongamento dos prazos dos contratos de TaaS, que mais uma vez nós conseguimos operacionalizar aqui, aquela estratégia que nós iniciamos em junho de 2020, onde alcançamos neste trimestre, um prazo médio de 55 meses, comparado com 48 meses do prazo médio dos novos contratos lá no 3T21.

No próximo slide, apresentamos aqui, como o segmento de Telecom é o principal segmento da Companhia no *breakdown* de vendas, aqui trazemos a informação básica da Anatel sobre a quantidade de conexões à internet nos domicílios brasileiros. Então, apresentamos na primeira linha a quantidade de conexões totais, que como vocês podem ver, nós alcançamos 42,8 milhões de domicílios conectados ao final de setembro.

Destacamos logo abaixo a parte da tecnologia a qual estamos inseridos, que são as conexões por fibra óptica, onde nós mostramos um trimestre, um 3T já de reação. Como vocês podem ver, nós evoluímos do fechamento de junho, de 27,8 milhões de domicílios conectados para 29,2 milhões de domicílios conectados ao fechamento do 3T, demonstrando adições líquidas de 1,4 milhões de domicílios no trimestre.

E também é possível observar pela penúltima linha lá abaixo que nós continuamos tendo um grande volume de substituição de tecnologia. Essa linha de outras conexões significam as tecnologias mais ultrapassadas, os cabos metálicos e coaxiais, os quais reduziram de 15,3 milhões para 13,6 milhões de domicílios conectados nesta tecnologia. Então, aqui nós voltamos a ultrapassar a barreira da densidade de acessos a cada 100 habitantes, de 20,1.

E aquilo que nós sempre comentamos nos trimestres anteriores, enxergamos dois trimestres mais difíceis em termos de quantidade de domicílios conectados, mas nós não conseguimos enxergar um *trend*, um horizonte, uma perspectiva onde tenhamos as pessoas menos conectadas à internet. Acho que nós entendemos que o 1S foi um comportamento atípico, e nós entendemos que cada vez mais as pessoas vão precisar estar conectadas à internet

No próximo slide, eu passo a palavra ao Marcelo Rezende, para que ele comente um pouco sobre cada um dos nossos segmentos e depois nós continuamos.

Marcelo Rezende:

Obrigado, André. Boa tarde a todos. Falando um pouco aqui sobre as três BUs, começando aqui por Telecom. Algumas coisas que realmente saltaram aos olhos e fazem sentido mencionarmos aqui, a primeira delas foi o recorde de vendas.

Nós tivemos um crescimento de 25% comparando com o trimestre do ano anterior, bem como o recorde de TaaS dentro da BU 165 milhões, e os dois estão em linha com o que é o *core*

da empresa, tanto no segmento, na BU Telecom, tanto quanto nós tentarmos sempre colocar a TaaS dentro das soluções, dentro das tres BUs. E isso infelizmente aconteceu com um grau bastante maior de assertividade do TaaS dentro das Bu's (14:54) neste trimestre.

Um ponto importante também que nós tivemos, foi a normalização das entregas das placas, que foi grande parte dos problemas que enfrentamos em um passado recente de entregas e por conta disso, nós não conseguimos aumentar a receita.

Com relação à receita líquida, nós tivemos uma redução de 8,3%, mas é importante dizer também, com relação à margem bruta, que nós tivemos, de 25,7 versus 28,2 nesse período no ano passado. Mas muito disso por conta de dois motivos: um interno, que é o alongamento disso que o André falou, dos prazos de TaaS, fomos para 55 meses, na verdade, 48.

Então essa receita, essa margem bruta, acaba tendo um efeito por conta disso. E também ainda, a competitividade dentro do mercado que continua bastante acirrada no Telecom. Então, esses dois pontos combinados trouxeram uma pequena queda na margem bruta.

Outro ponto importantíssimo com relação à Telecom é que nós conseguimos colocar em 11 ISPs distintos, mais de 85 *homes-passed* ativados. Ou seja, nós construímos essas redes na modalidade de *turn-key*, que nos trouxeram uma receita adicional de 33,8 milhões. Mas mais que isso, isso nos dá a possibilidade de olhar qual o próximo passo de investimento desses ISPs.

Ou seja, não só eu fiz uma receita com eles nessa obra em si, gerando 33 milhões, mas habilitando outros 85,000 potenciais clientes para que eu possa também vender infraestrutura de rede e o ativo para essa rede. Então, é aqui uma grande iniciativa da WDC para que nós possamos ter visibilidade aos próximos passos ISPs e criar esse relacionamento com eles ao longo do tempo, e poder fazer o *construir* (17:09) da demanda tanto no serviço quanto no ativo.

Então esses são alguns pontos bastante importantes que ocorreram positivamente dentro da BU ao longo do 3T.

Mudando para o próximo slide, nós passamos para o Enterprise. Ao longo do trimestre, o Enterprise teve uma queda de 17%, o que demonstra contra 2021 no mesmo período, basicamente, continuamos sofrendo com a demanda, não com a demanda, mas com a logística. Não temos produto disponível, temos pedidos em carteiras, mas não conseguimos fazer entregas, continuamos sofrendo com o *supply* e com os prazos alargados. Esse tem sido um dos grandes problemas que nós estamos enfrentando no Enterprise.

A redução dos contratos de *fulfillment* também afetou um pouco a receita, é uma outra modalidade que nós temos, que é de fazer *fulfillment* para alguns clientes, isso deu uma reduzida também e explica essa queda de 17%.

Com relação ali, um pouco do que nós tivemos de receita líquida, nós baixamos de 70 milhões para 60 milhões, trimestre contra trimestre, ano contra ano. E nós tivemos na parte de lucro bruto, de 22 para 18. Então também aí nós estamos sofrendo um pouco com relação a esses números, mas necessariamente, não com relação ao desempenho da BU em si, mas com esses problemas mais voltados à demanda que nós temos sofrido.

Um ponto que nós tivemos com relação a redução de margem, (18:58) não foi mais relacionado a um tema interno, que é uma incidência maior em depreciação dos ativos versus o que nós temos em contrato de TaaS. Então, isso gerou aqui um pouco de perda de margem, mas muito mais por conta interna do que uma pressão externa de mercado, isso nós não temos sofrido tanto com relação à margem no mercado externo como as concorrentes.

E a boa nota é que nós tivemos um crescimento bastante expressivo, mais de duas vezes o mesmo período do ano passado versus esse ano, no cyber-segurança, que é uma BU que vem crescendo bastante.

A demanda, obviamente de cyber-segurança, todos nós sabemos que isso está em alta e estamos capturando um pouco mais desse mercado e olhando com bons olhos para este mercado nessa continuação de crescimento esperado. Tentar buscar, acompanhar o crescimento do mercado junto com as nossas capacidades de entrega. Isso foi uma surpresa bastante feliz ao longo deste trimestre, com duas vezes o crescimento versus o ano anterior.

Passando um pouco, nós vamos para o Solar. No Solar, nós tivemos um crescimento contra o 3T do ano passado de 11%. A receita líquida se manteve estável, comparado ao mesmo período, e uma pressão bastante grande do mercado, porque existe muito estoque disponível. Todo mundo começou o ano, eu creio, com uma super percepção de crescimento que não ocorreu ao longo do ano. E uma escassez de crédito, obviamente *drivado* pelo custo do incremento do dinheiro.

Então, esses dois fatores levaram com que a concorrência aumentasse bastante e o pouco da margem fosse diluída por conta dessa briga de mercado e estoque disponível versus escassez de crédito.

Nós tivemos aqui dentro do TaaS uma notícia bastante interessante e importante para a nossa estratégia de *Technologies as a Service*. Começamos a gerar aqui contratos de TaaS, de aluguel de Solar, o que até então não havia sido encaixado ainda. Como parte da estratégia, conseguimos colocar isso em marcha. Nesse 3T que está em marcha temos quase 8 milhões, 7,8 milhões de receita. Mas o mais importante de tudo é uma nova visão de mercado que nós estamos vislumbrando internamente, que são os projetos de Solar.

Esses projetos, nós já temos cinco novos que foram vendidos, que estão em processo de instalação ainda, de entrega, e gerando 36 milhões para o *backlog* de produtos, uma vez que só (21:56) reconhecer essa receita depois da usina entregue no modelo *turn-key*.

Então, isso ainda não está em receita, mas é uma iniciativa que nós vemos, que começa a ganhar tração, já tem cinco contratos vendidos em um curto espaço de tempo, quando nós paramos para pensar e analisar e colocar no tempo, trazendo aí já uma nova iniciativa para nós, onde o TaaS encaixa muito bem nesse modelo novo.

Acho que essas são as grandes notícias aí sobre essa três BUs, um breve histórico do que passou no último trimestre e estamos aqui depois para responder a qualquer pergunta. Obrigado. Boa tarde a todos.

André Valente

Neste próximo slide apresentamos aqui algumas informações a respeito do desempenho da nossa modalidade do TaaS. Entregamos 340 novos contratos no 3T22, com *ticket* médio de R\$572,000 por contrato. Isso mostra uma quantidade de contratos um pouco inferior ao mesmo período do ano anterior, mas com um *ticket* médio muito maior, muito por conta daquele contrato com o ISP mencionado pelo Vanderlei no slide dos destaques.

À direita, apresentamos o VGV total, o valor geral de vendas de locações, de TaaS, que foi de 194,5 milhões, representando um crescimento de 56% versus o mesmo período do ano anterior, ou 85% superior ao trimestre exatamente anterior, o 2T. Apresentamos também o valor de CAPEX que esses contratos demandaram e então apresentamos 85,1 milhões de

CAPEX realizados no trimestre, o que significa um crescimento de quase 50%, 49,8 versus o 3T21.

E aqui, acho que nesse slide, as duas principais informações, essa última à direita, que é o *Mark-up* do TaaS. Continuamos com um *Mark-up* bastante saudável, de 2,29 vezes. Então, só para lembrar vocês sobre esse indicador. Esse indicador mostra que a cada R\$1 que nós gastamos de CAPEX, nós geramos R\$2,29 de valor total de locação para ser recebido ao longo do contrato (24:41 falha no áudio).

Nós viemos consistentemente crescendo esse indicador, esse indicador importante, esse *Mark-up*, mostrando que a TIR e a rentabilidade desses contratos segue sendo bastante saudável. Nós sempre entendemos que esse (24:58) KPI tem que estar sempre acima de dois, lembrando que a TIR que nós sempre buscamos nos contratos de locação é em torno de 25% ao ano.

E aqui nós mostramos que mesmo com uma escala tão grande desse grande contrato que nós acabamos entregando neste trimestre, nós mantivemos esse *Mark-up* em uma situação bastante saudável.

Na parte de baixo, eu fiz questão de colocar esse gráfico que monta um histórico até mais longo, indo lá no início de 2020, muito para mostrar a vocês o esforço, a estratégia que nós tomamos lá em junho de 2020, de incrementar o prazo médio dos contratos. Nós sempre fomos muito acostumados até aquele momento, até ali, como vocês podem ver, as duas primeiras colunas, 27 meses e 31 meses. Nós sempre fomos muito acostumados a fazer contratos de algo em torno de dois anos de prazo.

E aí nós mudamos o *mindset* da Companhia, sempre privilegiando fazer contratos, a nossa ideia era aumentar inicialmente para quatro anos depois nós acabamos amadurecendo para aumentar para cinco anos esse prazo médio. E isso mostra como nós estamos passando, talvez pela fase mais difícil do nosso P&L. Imaginem que esse 1T20, que era um contrato de 27 meses, ele gerou receita ao longo dos praticamente dois anos e pouco seguinte, que está exatamente onde estamos agora.

Então, quando nós terminamos, imagine que o 2T20, foi quando nós mudamos, como vocês podem ver, o 3T20 já está em um prazo médio superior a três anos, o que nos leva a entender de que nós passamos por momentos, quando olhamos para trás, nesse exato trimestre, de meses e trimestres, que todo o mês, nós tínhamos muitos contratos terminando daqueles que nós fazíamos de curto prazo.

E já a partir do 3T20, o prazo médio foi a 37 meses, nos levando aqui, a grande leva de contratos terminando agora ela vai estar muito mais começando a partir do 3T23. Então, esse *reshuffle* da troca dos prazos médios gera uma pressão de resultados, por conta de ter muitos contratos de prazos menores terminando e nós lidando com outros contratos de prazos muito maiores em que a parcela contabilizada no mês ou no trimestre fica sendo muito menor do contrato que terminou.

Então, nós mostramos isso exatamente para trazer um pouco de informação a vocês, para lerem e capturarem esse efeito, depois nós ficamos à disposição para caso algum investidor tenha dúvidas e queira entender um pouco melhor essa informação, nossa área de relações com investidores fica a disposição para poder explicar com mais detalhes isso.

Seguindo no próximo slide, apresentamos aqui a evolução do *backlog* de receitas. Aqui, muito interessante, alcançar o R\$757,9 milhões de *backlog*, que significa um crescimento expressivo de 34%, versus o tamanho do *backlog* há um ano atrás, que era de 565 milhões. E nós demonstramos abaixo o cronograma de contabilização e recebimento deste *backlog*.

Então temos aí 74 milhões de contabilizações já garantidas para o último trimestre de 2022, depois, temos 250 milhões já garantido para contabilizar em 2023 e assim por diante, nos anos subsequentes. Acho que esta é uma informação importantíssima para vocês entenderem um pouco a dinâmica de como ler aí os números da WDC.

Seguindo no próximo slide, apresentamos aqui um *bridge* do EBITDA ajustado. O EBITDA ajustado caiu de 75,6 milhões no 3T21 para 62,7, uma queda de 17%, uma queda importante, principalmente por queda de volumes de vendas. Lembrando que aqui, quando nós estamos olhando o EBITDA, quando nós falamos de vendas aqui, nós queremos dizer, a receita bruta ou a receita líquida, que aí não tem o impacto do que nós fizemos de TaaS que vai gerar receitas líquidas no futuro.

Então, nós tivemos um cenário mais estressado do que quando nós olhamos vendas totais de TaaS e o *backlog*. Então, tivemos aí uma queda de 9,8 milhões aí por conta de menores vendas, muito por conta do mix que eu já comentei também no slide lá atrás. A margem de contribuição também foi pressionada, principalmente no segmento de Solar. Foi um trimestre que nós sofremos bastante nas margens de Solar para entregar o número total de margem bruta.

E nas despesas operacionais foi um desempenho bastante positivo, crescemos apenas 0,6 milhão, as despesas operacionais, mostrando um controle de custos cuidadoso ao longo deste trimestre. Isso segue sendo um trabalho de todos os dias da gestão da Companhia.

No próximo slide, apresentamos aqui depois do EBITDA ajustado, temos aqui o comportamento da depreciação. Como vocês podem ver, a depreciação foi de 42,4 milhões versus 35,7 milhões no 3T do ano passado, crescimento de 18,7%, que foi um desempenho bom, refletindo aqui ainda aquela melhoria do *markup* do TaaS.

Aqui a depreciação, normalmente, tem uma conexão direta com o tamanho do *backlog* de receitas, quanto mais *backlog* de receitas nós temos, mais ativos locados significa que nós temos, e mais depreciação nós acabamos trazendo para o P&L.

Então quando olhamos esse 18,7%, nós encaramos esse crescimento da despesa de depreciação de forma positiva, uma vez que o aumento do *backlog* de receitas foi de 34%.

O resultado financeiro, também, foi um trimestre em que o resultado financeiro esteve sob controle, foi de menos de 15,7 milhões, contra menos 13,8 milhões no 3T21. Lembrando que o patamar, o endividamento da Companhia hoje é muito atrelado às taxas Selic e nós tivemos um incremento, quando olhamos o 3T22 a taxa Selic média foi muito maior do que a taxa Selic média do 3T21.

E aí isso traz impactos de maior juros nas nossas despesas financeiras e também maior ajuste ao valor presente nas contas de recebíveis e fornecedores da Companhia, que é o que nós destacamos neste quadrinho, à direita aqui embaixo, mostrando que nós tivemos um impacto de menos 4,3 milhões no trimestre decorrente do AVP.

Seguindo no próximo slide, aqui nós mostramos os indicadores relacionados à dívida líquida e alavancagem da Companhia. A Companhia fechou o 3T22 com R\$449 milhões de dívida líquida. Essa dívida líquida é composta basicamente de 914 milhões de dívida bruta, menos um caixa e aplicações financeiras de R\$465 milhões.

Aqui é importante comentar a vocês que nós fizemos uma captação de debêntures em junho no valor de 500 milhões, que o objetivo sempre foi fazer um *funding* para a Companhia continuar investindo seus recursos em novas imobilizações para fazer um crescimento

importante do *backlog* de receitas. Nós estamos conseguindo fazer isso de maneira adequada, como vocês viram, um crescimento de 34% do *backlog*.

E nós viemos também demonstrando, através dessa posição robusta de caixa de que nós estamos também gerando caixa e conseguindo fazer o CAPEX necessário para esse crescimento apresentado de vendas ao mesmo tempo, resguardando aqui caixa para continuar esta curva de crescimento ao longo dos próximos trimestres. Então a Companhia tem sido bastante cuidadosa na preservação desse caixa para conseguir, materializá-lo em novos contratos com **TIR's** que remunerem de forma adequada o capital dos acionistas.

À direita, nós demonstramos os principais indicadores de *covenant* também, os cálculos detalhados, estamos com 1,66 vezes dívida líquida sobre EBITDA, o que nos deixa em uma posição tranquila em relação à *covenants* e também uma gestão saudável e tranquila interna. Um indicador que nós gostamos bastante de olhar é esse gráfico da direita acima, que é uma confrontação entre o cronograma da amortização das nossas dívidas versus o que nós chamamos de cobertura do *backlog* de receitas.

Então, imaginem que o *backlog* de receitas, eu já fiz todo o CAPEX, já paguei comissão para os meus vendedores, já paguei frete para entregar e montar tudo na casa do cliente e a inadimplência dos contratos de locação, que são muito baixos. Então, o que nós imaginamos? Que esse é um caixa líquido e certo que nós devemos ter, está registrado no nosso balanço e que deve se transformar em caixa ao longo dos próximos exercícios.

E aí nós comparamos, como vocês podem ver, acho que é o 1T que nós temos esse casamento tão positivo aqui dessas duas informações. Então, como vocês podem ver, no último trimestre de 2022, nós temos 57 milhões de dívida para amortizar e 74 milhões de *backlog* de receita para capturar. No exercício de 23, 250,9 de dívida para amortizar e 249,7 milhões de *backlog* e de receita para receber.

E por aí vai, como vocês podem ver, o ano de 2024 é um ano que tem uma folga bastante importante, entre amortização de dívida e recebimento de *backlog* e por aí vai. Acho que o nosso trabalho, quando nós estamos focando no..., nós sempre temos essa preocupação, porque nós gostamos muito do TaaS porque o TaaS está muito relacionado à nossa tese de geração de valor da WDC.

Mas ele gera uma pressão no curto prazo, e faz com que a nossa receita líquida e nossos resultados apresentados no curto prazo não sejam os mais atrativos, mas acaba sendo um bom plantio para o futuro, que é o que acabamos mostrando neste gráfico à direita.

No último slide do fluxo de caixa, nós mostramos que nós iniciamos o ano com R\$337 milhões em caixa. As atividades operacionais da Companhia agregaram 240 milhões de caixa. Aplicamos ainda o capital de giro, com incremento de estoques e também financiamentos a fornecedores. Nós temos 173 milhões de consumidos. Gastamos 670 milhões no CAPEX do TaaS.

Amortizamos as dívidas em 244 milhões. Recebemos os recursos da debênture e também aquele pequeno *follow on* que fizemos em fevereiro, ambos totalizaram esses 493 milhões líquidos das despesas, da emissão da debênture, evidentemente. Pagamos 11 milhões de dividendos, e já gastamos praticamente R\$7 milhões no programa de recompra das ações que nós executamos, praticamente metade do tamanho desse programa aprovado em julho.

E com isso, nós fechamos o 3T com os R\$465 milhões, o que nos deixa bastante tranquilos em relação à gestão financeira da Companhia e perspectivas de termos recursos para implementar os contratos oriundos das necessidades dos nossos clientes na modalidade do TaaS.

Então, com isso, eu passo a palavra ao Vanderlei Rigatieri para que ele possa falar um pouco de perspectivas futuras e o que está por vir aí na Companhia.

Vanderlei Rigatieri:

Obrigado. Bom, pessoal, eu tenho muita certeza de que a WDC é uma empresa que reage muito rápido aos desafios que nós vamos encontrando, seja na macroeconomia, seja no ambiente competitivo e assim por diante. Assim como nós lá atrás criamos o TaaS, em um momento muito difícil do Brasil, nós estamos agora criando ofertas com maior valor agregado nas nossas soluções. Isso é uma mudança de perfil da venda de produto simplesmente, para ter um foco maior em projetos completos.

Então, vocês viram que nós tivemos projetos com engenharia própria, com serviços de instalação, com manutenção, com construção de redes de fibra, de cidades digitais. Então, o que nós fizemos? Nós passamos a ser um parceiro mais estratégico do provedor de internet, de qualquer tamanho, isso que é importante.

Nós estamos com 11 projetos que foram construídos já, gerando 85,000 *homes-passed*, esses *homes-passed* serão populados, gerando ainda mais venda de tecnologia. Cada porta criada lá vai virar um assinante ao longo desses meses para o nosso cliente e isso gera uma venda dos nossos produtos de GPon, principalmente, para esse cliente.

Então, a verdade é que nós pegamos um ambiente no começo desse ano super desafiador, com a desaceleração do mercado de banda larga, que vem ainda acontecendo e nos renovamos, estamos partindo para a construção de rede, para vendas de projetos com maior valor, ficando mais estratégico para o cliente, e isso vai continuar.

Esses projetos estão dando certo, tem um *pipeline* enorme nisso. Isso gera a venda não só do **produtinho (40:37)**, mas nós vamos lá e fazemos todo o PMO. Isso é uma mudança muito forte que vem aí, que já está aí, mas que vai trazer muito resultado ao longo desses próximos meses.

A outra coisa que me agrada muito é que nós tínhamos lá no passado um bem sucedido TaaS no Telecom, e estávamos fazendo todos os esforços para expandir o TaaS para os outros segmentos, e nós conseguimos. Nós estamos construindo usinas no modelo *turn-key*, com modelos de contrato de até dez anos, então nós vamos ficar com aluguéis de prazos mais longos, de dez anos para essas usinas.

É um projeto de energia para todos os segmentos. Nós temos vários, já tem pequenas usinas para provedores. A outra parte é a parte de aumento da penetração do TaaS no Enterprise, isso é muito importante porque o mercado corporativo é um mercado extremamente grande para as nossas soluções, principalmente as soluções de segurança, segurança eletrônica, cyber-segurança, a parte de mídia *out-of-home*, que são os painéis de LED que nós estamos entregando para as empresas de mídia *out-of-home*.

Isso tudo nós falávamos que estava acontecendo, que ia acontecer e está acontecendo, então não é mais futuro, são posicionamentos que nós tomamos diferentes em 2022 que estão trazendo resultado.

O terceiro negócio, que é a penetração da WDC agora, no agronegócio, usando uma solução que foi desenvolvida aqui dentro de casa com usinas solares usando baterias de lítio para segurar a carga por um grande período de tempo e substituindo o diesel, isso para nós é, eu costumo dizer que é um oceano azul. O Brasil é muito forte no agronegócio.

Os produtores que nós temos conversado e levantado os projetos me deixou espantados, da grandiosidade das fazendas, e eles entenderam que esse produto que nós estamos oferecendo faz com que eles diminuam o custo operacional.

Imagina levar caminhões de diesel para lugares onde não tem estrada muito boa, que tem chuva, que tem atolamento, e agora ele fica completamente independente disso, e melhor, pois melhor posiciona o agronegócio brasileiro no ESG, energia completamente limpa e renovável para fazer esse agronegócio brasileiro crescer ainda mais.

Outra coisa importante é que os *datacenters*, que nós falamos de *datacenter* já há um bom tempo. Todo mundo que fala conosco, fala do *datacenter* para diminuir a latência dos provedores e tudo mais. Entramos nos *datacenters* corporativos, que era um mercado que nós não tínhamos. Então, o *datacenter* corporativo faz com que a WDC se posicione agora como um *big player* nesse segmento. Nós não vamos explorar o *datacenter*, nós fazemos a infraestrutura *as a Service*.

Mas são projetos de maior porte e, claro, tem uma maturidade um pouco mais longa. Mas nós temos crescido muito depois da nossa parceria com a Huawei Digital Power. A Huawei Digital Power é praticamente uma divisão inteiramente nova dentro dessa empresa monstruosa que é a Huawei, e nós somos um grande parceiro aqui no Brasil para essas soluções.

Então, esses quatro itens mostram que a WDC (45:16-45:19 falha no áudio), tomou um posicionamento completamente diferente, rápido. Não é fácil você sair de venda só de produto, para vender solução. Nós temos que ter processos diferentes, perfis profissionais diferentes. E nós fizemos isso e está dando muito resultado, já começou a dar resultado. Esses projetos que vocês veem de TaaS, infelizmente, não dá para contabilizar isso no dia um, nós contabilizamos 1/60 das parcelas, das mensalidades que nós recebemos.

Mas aumentou muito o nosso *backlog* de receita. Então, a saúde financeira da Companhia nessa virada, ficou muito mais forte por causa dessa mudança de posicionamento da Companhia. Não falo para vocês que é fácil, mas nós estamos executando muito bem.

Eu acho que era isso que nós tínhamos para contar para vocês, um trimestre que, na minha opinião, é um trimestre de virada. A WDC como o André comentou dos números, agora a depreciação desses contratos curtos lá atrás vai agredir menos o nosso resultado. Eu vejo como uma oportunidade cada vez maior nós participarmos de mercados cada vez maiores, com esses posicionamentos que nós temos agora desses projetos. Perguntas, é isso?

André Valente:

Sim. Perfeito. Nós temos perguntas que foram colocadas aqui no nosso sistema de perguntas.

Lucas, Investidor (via webcast):

Olha, a Empresa precisa gastar caixa para conseguir crescer, porém, mesmo com o dinheiro do IPO, e com a emissão de debêntures, o caixa utilizado não tem gerado crescimento de receita. Isso não é perigoso, visto que a dívida cresce e a queima de caixa também, mas a receita e o lucro não acompanham?

André Valente:

Eu acho que a resposta para essa pergunta eu acho que nós temos uma evolução, eu convido vocês a olharem, nós temos algumas contas internas sobre a evolução de algumas contas

importantes patrimoniais do nosso balanço. Nós temos, quando nós olhamos o recurso do IPO, que foi de forma líquida, um pouco inferior a 400 milhões, nós conseguimos enxergar ele bastante aplicado no nosso *backlog* de receitas.

Além do *backlog* de receitas, existem crescimentos importantes também, como o crescimento do contas a receber e também, a debênture, eu diria que os recursos estão praticamente todos em caixa, praticamente, então nós ainda não gastamos. Eu acho que isso nos dá uma visão de um bom horizonte.

Acho que nós demonstramos nossa capacidade neste trimestre de dedicar um determinado CAPEX com uma boa **TIR** e um bom *Mark-up*, crescendo *backlog* de receitas, e eu acho que é isso que bastante gente vem se propondo, e é o que deve acontecer, nós esperamos ao longo dos próximos trimestres. A continuidade da venda de TaaS, como nós falamos também naquele grande contrato com o ISP, nós entregamos 87 milhões, como o Marcelo bem comentou também lá no slide de Telecom.

E ainda faltam 102 milhões a serem entregues nos próximos trimestres, e isso vai aumentando o *backlog* de receitas. Eu acho importante nós lembrarmos também que isso não aparece no EBIT e no lucro líquido, muito por conta do que nós comentamos, de que é um 1/60. Então isso nós estamos fazendo um excelente plantio na nossa visão, e tem mesmo um sacrifício de curto prazo quando nós olhamos o EBIT e o lucro líquido do trimestre corrente.

Lucas (via webcast):

A Empresa teve uma melhora nas vendas totais, mas a receita não acompanha, e o EBIT vem caindo. Existe algum plano para reverter essa situação?

André Valente:

Eu acho que o nosso plano é exatamente esse, eu acho que nós temos todas as empresas que passaram por troca de prazos de contratos. Sempre tem esse sofrimento ao longo do momento que você está fazendo a troca dos prazos médios. Uma vez que você terminou de fazer a troca, que é o que eu estava tentando mostrar, nós começamos a desfrutar de menos contratos terminando todos os meses.

Aí você acaba sentindo maior o efeito da pavimentação do crescimento, os aproximadamente 350 contratos que trimestralmente nós vamos adicionando na base.

Vanderlei Rigatieri:

Isso, André, na verdade, você fala muito bem, o reflexo no resultado lá na última linha, né? Mas é importante deixar claro para esse investidor que quando eu faço vendas totais, eu estou contando o VGV do contrato, mas ele entra na receita bruta dos 1/60 dessa venda, então ele vai transformando em receita ao longo dos meses.

Por isso que é importante se vender mais desses contratos, que vai tijolo por tijolo, crescendo a nossa receita, o conceito de vendas totais se refletir na receita bruta, tem esse lado, eu sempre brinco, lembra sempre do 1/60, porque é isso que vai ser contabilizado.

André Valente:

E para ilustrar isso aí tem uma pergunta de outro investidor.

José Eduardo Martins, Investidor (via webcast):

Gostaria de entender melhor quando esse contrato de locação do ISP trará resultados.

André Valente:

Acho que para exemplificar esse exemplo, nós fizemos uma venda aqui que o tamanho total do contrato foi, fizemos duas vendas, na verdade, que totalizou 189 milhões. Nós já entregamos para este cliente 87 milhões em setembro e aí nós contabilizamos somente 1,4 milhão, que foi a parcela de setembro.

Vanderlei Rigatieri:

Ou seja, pegar esse 87 e dividir por 60, é isso que foi contabilizado na receita.

André Valente:

Então, o que acontece? O restante está todo no *backlog* de receitas. E aí vai significar que a cada ano, se nós fizermos uma conta por cima, 87 dividido por cinco anos, nós vamos ter mais ou menos 17,4 milhões contabilizados no resultado por ano, aí vai ser mês a mês. E aí a mesma coisa vai acontecer com os outros 102 milhões que nós ainda não faturamos, não entregamos para o cliente.

Temos um cronograma aqui interno, de entregar isso ao longo desses próximos meses, é um contrato que não é tão de longo prazo, ele é de curto prazo, então nós devemos entregar, uma vez que nós entregamos, entregou, começa a contar de novo para cada tranche entregue a partir do mês subsequente, 1/60 todo mês. Então essa é a dinâmica deste contrato. Então ele vai trazer resultados diluidamente ao longo dos próximos 60 meses.

Lucas (via webcast):

O 5G tem gerado receita para a Empresa? Existe a expectativa de geração de receita no 5G? Em que patamar seria essa geração? Qual é o potencial?

Vanderlei Rigatieri:

Excelente pergunta. O 5G, pessoal, tem várias fases de implementação pelas operadoras e pelos provedores que compraram as licenças. Então, eu digo que no ambiente de operadora, os fabricantes de 5G vão vender diretamente o rádio 5G. Então eu não vou participar disso.

O que nós sabemos que tem a oportunidade, e nós já estamos fazendo algumas propostas, é na infraestrutura de cada torre. Eu falei já isso ao longo dos... lá na época do IPO, que nós estávamos investindo em bateria de lítio, os inversores que vão para alimentar os rádios, o próprio poste, os racks que ele vai precisar, porque é praticamente é um mini *datacenter* que vai em cada torre. Isso, sim, isso tem uma perspectiva e nós já estamos participando.

A outra é que nós temos no nosso contrato com a Nokia a possibilidade de oferta de rede 5G para o mundo corporativo. Então, esse sim vai ser ao longo dos próximos meses, eu te garanto que nós vamos ter bons resultados nesse segmento, é que várias empresas, principalmente indústrias, estão construindo suas próprias redes 5G para alimentar a automatização da sua planta de produção.

Neste segmento nós temos o produto, nós temos o contrato para vender o produto e essas empresas estão buscando uma implementação *as a Service*. Então, respondendo a você,

sim, 2023 nós vamos ter uma série de casos aí para discutir com vocês, dessas redes 5G corporativas, que nós vamos implementar.

Lucas (via webcast):

Não seria o momento da WDC comprar outra empresa menor e diversificar a sua fonte de geração de receita, levando em conta a estagnação das fontes de receitas que a empresa tem atualmente?

Vanderlei Rigatieri:

Nós sempre falamos que nós temos interesse sim em fazer aquisições estratégicas de pequeno porte e não de mega aquisições. E tem coisas no *pipeline* que nós estamos estudando.

A coisa que eu queria discordar é que não existe essa estagnação, porque, na verdade, se você olhar o que nós estamos trazendo de novidade dos *turn-keys*, das usinas para o agronegócio, das baterias que vão nessas usinas, cyber-segurança que dobrou de tamanho, os *datacenters* corporativos, então, não há uma estagnação. Pelo contrário, tem um *pipeline* enorme para fazer isso. Mas eu concordo.

Marcelo Rezende:

Talvez ele quis dizer no número.

Vanderlei Rigatieri:

Mas o que eu falo sempre é que nós estamos de olho e vamos fazer. Pode ter certeza que nós vamos fazer. Só que nós já estudamos várias opções e até agora nós não achamos uma opção muito condizente com o que nós queremos. Mais do mesmo não adianta. Eu não vou adquirir um outro distribuidor de cabo de fibra óptica. Não vou adquirir o que faça a mesma coisa que eu faço. Não é esse o objetivo, a WDC quer diversificar estrategicamente.

Cristian Faria (via webcast):

Boa tarde pessoal. Tenho uma pergunta: como a Empresa tem visto o ambiente competitivo no segmento de energia solar? Quais são as perspectivas olhando para frente, principalmente em 2023?

Vanderlei Rigatieri:

O segmento solar é impressionante. O brasileiro é muito criativo. Quando nós começamos a vender solar aqui no Brasil, tinham 30 distribuidores, 30, 40 distribuidores de solar. Hoje são 200, uma proliferação enorme de *players*. Mas o mercado cresceu bastante também. E hoje são 26,000 instaladores, quando nós começamos era quase 15,000, agora já são 26,000 instaladores no Brasil todo. Houve uma febre enorme para entrar nesse segmento.

Esse ano que passou foi um ano que os grandes *players* de solar que estavam aí disputando liderança, tiveram crescimento não tão explosivo. Até porque nós tivemos problemas de abastecimento do produto, queda do preço no final do ano passado, todo mundo estocado.

Mas existem coisas acontecendo nas agências regulatórias do Brasil, tanto no Inmetro quanto na Anel, tanto na PL 414 que está transitando, que vão fazer com que o mercado fique um pouco mais atento à qualidade dos produtos que estão sendo vendidos e estão sendo instalados nas casas dos brasileiros.

Então, existe uma preocupação enorme em só deixar ser instalado e a distribuidora homologar, produtos que tenham sistemas de proteção contra o arco voltaico, por exemplo. Isso, nós já temos de partida, os produtos dos inversores da Huawei já tem esse negócio. Então são produtos um pouco mais caros, sim, mas trazem com isso uma qualidade do produto altíssima.

Então, em ambiente de Mar Vermelho, de disputa de preço, fica mais complicado. O que nós fizemos? Nós fomos para o outro lado, nós abrimos um segmento chamado agronegócio com usinas, que não é só ter o produto, “Eu tenho placas, eu tenho inversor, eu vou lá construir a usina lá na fazenda”, não vai. O tipo de carga que você precisa, que vai alimentar tem várias dificuldades.

Então nós acreditamos que o mercado de solar no Brasil ainda é muito grande, o mercado de solar é um mercado que tem uma possibilidade de *cross-sell* muito grande para os nossos mercados existentes.

Veja, o provedor de internet que está entrando nesse negócio de solar também, ele está construindo as mini-usinas para ele, para a energia dele e está se interessando em colocar isso na oferta dele lá na ponta. É uma mudança silenciosa, é verdade, nada acontece do dia para a noite, mas nós estamos preparando isso já faz algum tempo.

Então eu vejo o mercado de solar super desafiador, super. Vai haver ainda consolidação. Nós já vimos alguns movimentos aí, dos nossos concorrentes de serem comprados, comprarem empresas, mas vai haver, anotem aí, vai haver principalmente uma mudança da exigência de qualidade dos produtos que serão instalados nas casas dos brasileiros. E nós estamos já preparados para isso, e nós acreditamos que tem que ser assim.

Colocar um sistema de geração de energia solar em cima do telhado da casa do brasileiro, que não tem essa proteção, pode ser um grande perigo, uma grande bomba relógio. Então nós estamos super preocupados com isso e nós já começamos o negócio desse jeito. É desafiador, é complexo, mas nós estamos muito bem preparados para esse movimento.

André Valente:

Muito bom. Obrigado Vanderlei. Acho que agora é mais o fechamento, já são 15:03. Nós temos mais umas duas perguntas que não foram respondidas. Nós interagimos, tem o nome do investidor, nós interagimos para responder.

Eu queria aproveitar para deixar a área de relações com investidores à disposição de todos. Caso tenham a necessidade de explorar e entender um pouco sobre o que a Companhia faz, sobre perspectiva, nós estamos à disposição, podemos agendar *calls* em conjunto ou individuais. Peço que contate nossa área de RI, vai ser um prazer atender a todos.

Vanderlei Rigatieri:

Eu também quero agradecer a todos pela atenção, pelas perguntas. Eu adoro quando tem pergunta, é muito mais fácil para nós explicarmos o que nós fazemos. O TaaS é sempre um desafio de explicação, como é que ele gera receita dentro da Companhia. A explicação de que nós estamos com um nível de endividamento completamente saudável. Nós não estamos torrando capital para isso.

Tudo o que nós fazemos de CAPEX é para a geração de receita. Então, eu vejo o momento extremamente positivo e muito obrigado por vocês, investidores, que acreditam na WDC.

Pode ter certeza que nós estamos fazendo de tudo para agregar valor ao investimento que vocês fizeram. Boa tarde a todos.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"