

RELEASE DE RESULTADOS 4T25 E 2025

TELECONFERÊNCIA

31 de março de 2026

10h00 (Horário de Brasília)
8h00 (EST)



RELEASE DE RESULTADOS 4T25 E 2025

WDC reporta Receita Líquida de **R\$ 871,8 milhões em 2025** (+12,9% vs 2024 ex-Solar) e **R\$ 237,5 milhões em geração de fluxo de caixa operacional ex-juros, mantendo sólida estrutura de capital, menor alavancagem dos últimos 3 anos, de 1,7x (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado.) e robusta posição de caixa de R\$ 172,0 milhões.**

Ilhéus, 30 de março de 2026 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: WDCN3) ("Companhia" ou "WDC Network") - empresa que atua nos setores de Telecomunicações e Tecnologia, fundada em 2003 e pioneira na locação de tecnologia ("Technology as a Service" ou "TaaS"), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2025 (4T25). As informações contábeis intermediárias da Companhia, referentes ao período findo em 31 de dezembro de 2025 compreendem as informações contábeis intermediárias, individuais e consolidadas, elaboradas de acordo com a NBC TG 21 - Demonstração Intermediária aprovada pelo Conselho Federal de Contabilidade e a IAS 34 - Interim Financial Reporting, emitida pelo International Accounting Standard Board (IASB) e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais (ITR).

DESTAQUES | 2025



R\$871,8 MILHÕES
Receita Líquida ex-Solar
(+12,9% vs. 2024)



R\$172,0 MILHÕES
Saldo de Caixa
(+68,4% vs. 2024)



R\$237,5 MILHÕES
FCO ex-Juros
(+17,1 vs. 2024)



R\$254,1 MILHÕES
Lucro Bruto Ajustado
(+12,1% vs. 2024)



29,2%
Margem Bruta Ajustada
(+2,1 p.p. vs. 2024)



91,9%
Conversão de Caixa EBITDA Ajustado / FCOp
(+17,2 p.p. vs. 2024)



1,7x
Alavancagem
(vs. 1,8x em 2024)



R\$221 MILHÕES
Ajuste Contábil
Reforço Transparência



Melhora do Crédito
Revisão Moody's: A.Br
Perspectiva Estável

RESUMO DO RESULTADO CONSOLIDADO E INDICADORES FINANCEIROS

Destaques (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025	2024	Δ %
Resultados Financeiros Consolidados								
Receita Líquida	213,5	222,9	-4,2%	222,5	-4,1%	871,8	837,9	4,1%
Receita Líquida (Ex-Solar)	213,5	207,1	3,1%	222,5	-4,1%	871,8	772,5	12,9%
Lucro Bruto Ajustado	62,9	62,1	1,4%	61,4	2,5%	254,1	226,7	12,1%
Margem Bruta Ajustada	29,5%	27,8%	1,6 p.p.	27,6%	1,9 p.p.	29,2%	27,1%	2,1 p.p.
EBITDA Ajustado	55,5	63,3	-12,3%	59,7	-7,0%	258,3	271,4	-4,8%
Margem EBITDA Ajustada	26,0%	28,4%	-2,4 p.p.	26,8%	-0,8 p.p.	29,6%	32,4%	-2,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	17,0	17,5	-3,0%	4,8	246,7%	29,0	36,4	-20,4%
Margem Líquida Ajustada	7,9%	7,8%	0,1 p.p.	2,2%	5,7 p.p.	3,3%	4,3%	-1,0 p.p.
Principais Indicadores Financeiros								
Fluxo de Caixa Operacional	46,5	91,8	-49,4%	104,7	-55,6%	237,5	202,9	17,1%
Conversão EBITDA Ajustado / FCOp	83,7%	145,1%	-61,4 p.p.	175,4%	-91,7 p.p.	91,9%	74,7%	17,2 p.p.
Backlog de Receita Diferida	475,9	745,1	-36,1%	608,5	-21,8%	475,9	745,1	-36,1%
Investimento para Locação (CAPEX TaaS)	13,6	44,3	-69,5%	17,9	-23,9%	82,7	170,7	-51,5%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado (x)	1,7x	1,8x	-2,9%	1,7x	-0,1%	1,7	1,8	-2,9%
Principais Indicadores Operacionais								
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	48,0%	46,0%	2,3 p.p.	31,0%	17,2 p.p.	34,0%	45,0%	-10,5 pp.
Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)	39,0	43,0	-8,9%	36,0	9,8%	42,0	47,0	-10,8%
Quantidade Novos Contratos TaaS	143,0	373,0	-61,7%	162,0	-11,7%	755,0	1.467,0	-48,5%
Novos Contratos TaaS (R\$ mil/contrato)	206,6	261,9	-21,1%	167,4	23,4%	223,1	236,1	-5,5%

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 foi marcado pela resiliência das operações da WDC. Mesmo em um cenário macroeconômico extremamente desafiador, caracterizado por taxas de juros em níveis historicamente elevados e pela deterioração da qualidade de crédito de diversas empresas, conseguimos avançar de forma consistente em nossa agenda estratégica e financeira.

Ao longo do período, entregamos crescimento de faturamento, maior diversificação de receita e fortalecimento da nossa posição de liquidez. Esses fatores culminaram na **maior geração de caixa operacional ex-juros dos últimos 2 anos da Companhia**, reforçando a solidez financeira da WDC e contribuindo para a melhora da perspectiva de crédito atribuída pela Moody's.

Sem renunciar à disciplina de margem, crescemos em Receita Líquida atingindo R\$ 871,8 milhões, um avanço de 12,9% (ex-Solar) em relação a 2024. Cabe destacar que **todo o core business da Companhia apresentou crescimento nominal, com destaque para Áudio e Vídeo Profissional (+44%), Segurança Eletrônica (+45%), Data Center (+27%) e Cibersegurança (+27%)**. Esse desempenho reflete o êxito do reposicionamento estratégico conduzido pela Companhia, direcionando cada vez mais nossa atuação para grupos de soluções com maior potencial de crescimento, demanda estrutural relevante, mais eficientes de capital de giro e com melhores margens.

Paralelamente, a **evolução do mix de negócios e aceleração da modalidade de Revenda em relação ao modelo TaaS**, vem contribuindo para posicionar a Companhia de forma ainda mais eficiente em termos de geração de caixa e retorno sobre o capital investido. Esse direcionamento estratégico reduz a exposição a riscos de recebimento, melhora a dinâmica de capital de giro e reforça a disciplina na alocação de capital, com foco na maximização do ROIC.

A gestão do fluxo de caixa foi um dos pilares de 2025. **A geração de Caixa Operacional Ex-Juros atingiu R\$ 237,5 milhões, um incremento de 17,1% em relação a 2024, com conversão de 91,9% do EBITDA Ajustado em caixa**. Esse resultado reflete a redução da necessidade de capital de giro por meio da otimização do giro de estoques e da gestão dos prazos médios de pagamento e recebimento. Como consequência, **reduzimos o ciclo de caixa de 291 dias em 2024 para 232 dias em 2025**.

Em linha com nossa estratégia de disciplina de capital e gestão prudente de riscos, reduzimos o volume de novas ofertas de contratos de TaaS ao longo do ano, priorizando um gerenciamento mais rigoroso do risco de crédito e a maximização do retorno financeiro dessas operações. Como resultado, também otimizamos o nível de investimento nesses contratos, **reduzimos o Capex de R\$ 170,7 milhões em 2024 para R\$ 82,7 milhões em 2025**.

A Dívida Líquida encerrou 2025 em R\$ 450,4 milhões, comparada a R\$ 487,6 milhões em 2024, resultando em um **índice de alavancagem de 1,7x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado**. Esse patamar assegura uma posição confortável frente aos nossos credores e reforça a solidez da estrutura de capital da Companhia. Paralelamente, nossa estratégia de liquidez, aliada ao sólido relacionamento bancário da WDC com instituições financeiras de primeiríssima linha e a captações oportunas, permitiu encerrar o ano com **posição de caixa de R\$ 172,0 milhões, um aumento expressivo de 68,6% em relação a 2024**. Esse relacionamento bancário reflete a reputação da Companhia, bem como a disciplina e consistência na gestão de risco do negócio.

Como reconhecimento à consistência de nossa estratégia de diversificação de portfólio, preservação de liquidez e disciplina financeira, a **agência de risco Moody's elevou o outlook do rating da Companhia** em novembro de 2025, de "A" com perspectiva negativa para "A" com perspectiva estável. A mudança reforça a confiança do mercado na resiliência operacional e na execução da estratégia da WDC.

Complementarmente aos resultados obtidos após a reformulação das **políticas de crédito e cobrança, que já refletiram em redução significativa dos atrasos e melhora relevante nos índices de recuperação**, a Companhia optou, com apoio unânime do Conselho de Administração, por realizar a baixa contábil de ativos com baixa perspectiva de recebimento. A medida reforça nosso compromisso com transparência, qualidade das informações financeiras e prudência na gestão do balanço.

Também avançamos no **fortalecimento da governança corporativa**. Recentemente, o Conselho de Administração passou a contar com dois novos membros independentes. Edmar Prado, executivo com extensa trajetória como CFO em grandes companhias, e Pedro Thompson, que possui sólida experiência como CEO de duas companhias abertas, além de mais um conselheiro indicado pela empresa, Bruno Rigatieri, com ampla experiência no business. A chegada desses novos conselheiros reforça a qualidade da governança da WDC e contribui para elevar ainda mais o nível de disciplina estratégica e financeira da Companhia.

A Administração mantém a convicção de que **a WDC está estrategicamente posicionada para capturar o crescimento de mercados em forte expansão, como Data Centers, Redes Privativas, Segurança Eletrônica. Cibersegurança, Retail Media e soluções B2B para ISP's**. Com um portfólio de fabricantes diferenciado, produtos competitivos, canais de distribuição especializados e expertise técnica consolidada, acreditamos estar bem-posicionados para atender à crescente demanda e continuar gerando valor sustentável para nossos acionistas.

Agradecemos a confiança de nossos acionistas, parceiros e colaboradores.

Administração WDC Networks.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

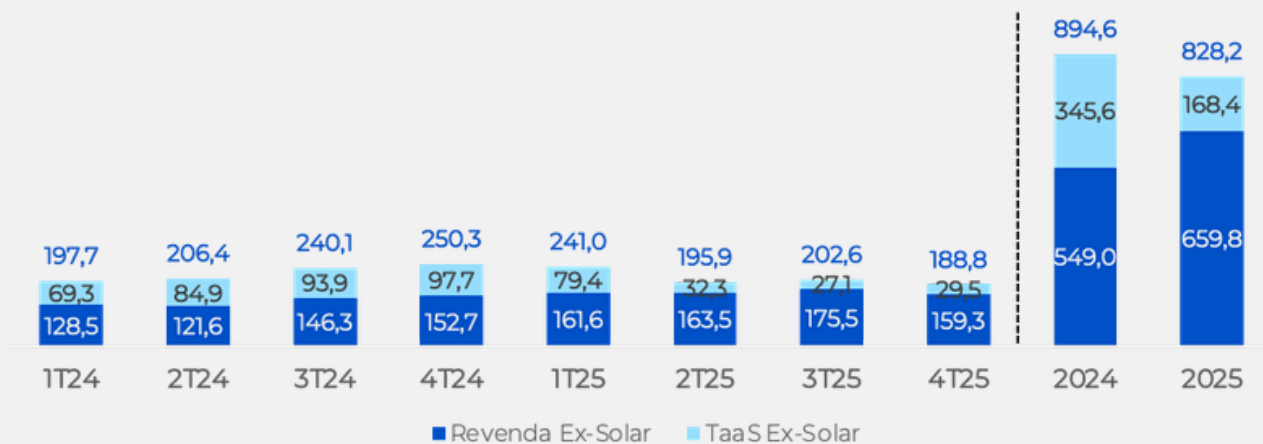
CONSOLIDADO (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025	2024	Δ %
Backlog de receitas contratadas	475,9	745,1	-36,1%	608,5	-21,8%	475,9	745,1	-36,1%
Revenda	159,3	152,7	4,3%	175,5	-9,2%	659,8	549,0	20,2%
TaaS (VGV Locações)	29,5	97,7	-69,8%	27,1	8,9%	168,4	345,6	-51,3%
Vendas Totais (Ex-Solar)	188,8	250,3	-24,6%	202,6	-6,8%	828,2	894,6	-7,4%
Receita líquida de Revenda	131,1	140,0	-6,4%	137,6	-4,7%	533,0	512,5	4,0%
Receita líquida de TaaS	82,4	82,9	-0,6%	85,0	-3,0%	338,9	325,4	4,1%
Receita líquida	213,5	222,9	4,2%	222,5	-4,1%	871,8	837,9	4,1%
Lucro Bruto Ajustado Revenda	26,6	27,0	-1,5%	21,9	21,3%	107,7	100,1	7,6%
<i>Margem Bruta Ajustada Revenda</i>	<i>20,3%</i>	<i>19,3%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>15,9%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>20,2%</i>	<i>19,5%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
Lucro Bruto Ajustado TaaS	36,9	35,1	5,2%	39,2	-5,9%	146,4	126,6	15,6%
<i>Margem Bruta Ajustada TaaS</i>	<i>44,8%</i>	<i>42,3%</i>	<i>2,4 p.p.</i>	<i>46,1%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>	<i>43,2%</i>	<i>38,9%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
Lucro Bruto Ajustado	62,9	62,1	1,4%	61,4	2,5%	254,1	226,7	12,1%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>29,5%</i>	<i>27,8%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>27,6%</i>	<i>1,9 p.p.</i>	<i>29,2%</i>	<i>27,1%</i>	<i>2,1 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	55,5	63,3	-12,3%	59,7	-7,0%	258,3	271,4	-4,8%
<i>Margem EBTDA Ajustada</i>	<i>26,0%</i>	<i>28,4%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>26,8%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>29,6%</i>	<i>32,4%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>

Nota sobre ajuste: refere-se à exclusão de R\$4,8 M em custos não recorrentes já explicados no 9M25, adicionados de R\$6,6 M referentes a Impostos baixados não realizados e R\$ 6,2 M de baixas de custos não recorrentes da filial Colômbia, que impactaram positivamente o resultado de 2025.

VENDAS CONTRATADAS

A Companhia distingue os conceitos (i) de vendas contratadas totais e (ii) da receita reconhecida no período devido à dinâmica dos contratos de TaaS. Enquanto as vendas contratadas totais refletem o valor total dos contratos de locação firmados no período, a receita dos contratos de TaaS é reconhecida seguindo a competência da mensalidade ao longo da vigência contratual, que pode chegar a 60 meses ou mais em caso de renegociação. Assim, a receita de um período inclui também as parcelas de contratos assinados em anos anteriores. Já receita da Revenda é reconhecida no momento da venda propriamente dita.

As vendas contratadas totais atingiram R\$ 188,8 milhões no 4T25 (-29,7% vs. 4T24) e R\$ 828,2 milhões em 2025 (-14,2% vs. 2024). Na Modalidade Taas, as vendas totalizaram R\$ 29,5 milhões no 4T25 (-69,8% vs. 4T24) e R\$ 168,4 milhões em 2025 (-51,2% vs. 2024). Já a modalidade Revenda cresceu em 2025 vs. 2024, apesar da leve queda no último trimestre do ano. Revendas somaram R\$ 159,3 milhões no 4T25 (-6,7% vs. 4T24) mas atingiram R\$ 659,8 milhões em 2025 (+6,6% vs. 2024). Esperamos que Revendas continuem mais representativas nos próximos exercícios conforme observado em 2025 quando Revendas aumentaram representatividade na venda total de 61,4% em 2024 para 79,7% em 2025.



A maior participação da modalidade de Revenda traz benefícios estruturais relevantes para a dinâmica financeira da Companhia. Em primeiro lugar, reduz de forma significativa a necessidade de capital de giro, uma vez que os prazos de recebimento são substancialmente menores. Enquanto contratos TaaS podem se estender por até 60 meses, as operações de Revenda apresentam de modo geral prazos de até 6 meses, acelerando a conversão de receita em caixa. A receita das vendas via Revenda é reconhecida no momento da emissão da nota fiscal.

Essa dinâmica resulta em maior geração de caixa operacional, menor alavancagem financeira e aumento do retorno sobre o capital investido (ROIC). Adicionalmente, a redução da exposição a contratos de prazo mais longo contribui para mitigar riscos de inadimplência e reduzir a volatilidade da carteira de recebíveis.

Outro benefício relevante está na redução da exposição estrutural da Companhia ao risco de taxa de juros. No modelo TaaS, os spreads são definidos no momento da originação dos contratos, enquanto o passivo da Companhia é majoritariamente indexado a taxas pós-fixadas. Em ambientes de juros elevados, esse descasamento pode pressionar a rentabilidade econômica dos contratos. A maior participação da Revenda reduz esse risco ao diminuir a necessidade de financiamento de longo prazo.

É importante destacar que, embora a modalidade TaaS apresente margens brutas contábeis superiores devido ao juro embutido no modelo (componente financeiro da precificação), essa diferença tende a ser parcialmente “consumida” por fatores como maior custo de financiamento, maior consumo de capital de giro e maior risco de crédito em contratos de prazo mais longo. Dessa forma, a evolução do mix em direção à Revenda, nesse cenário, contribui para melhorar a qualidade da geração de caixa e a eficiência na alocação de capital.

MIX DE VENDAS E MIX DE RECEITA LÍQUIDA

O sucesso da estratégia de aumentar a representatividade nos variados grupos de solução (Mídia, Cibersegurança, Infraestrutura de Segurança, Infraestrutura de Redes, Data Center e Outros) pode ser observada na tabela abaixo. Vale destacar que queda em LED se deve à redução discricionária do TaaS já que Revenda de LED também apresentou crescimento se comparado ao ano anterior.

Essa evolução reflete o avanço da estratégia de diversificação da WDC, com maior participação de soluções de forte demanda estrutural, melhores perfis de capital de giro e potencial de margens mais atrativas. Ao mesmo tempo, a Companhia reduziu gradualmente a exposição a setores mais concentrados e sujeitos a maior pressão competitiva.

Como resultado desse movimento estratégico, a representatividade combinada de Solar (já descontinuado) e Telecom foi reduzida de 57% em 2024 para 45% em 2025.

Segmento	Vendas (milhões R\$) ex-Solar			% do total ex-Solar		
	2025	2024	Δ%	2025	2024	Δ p.p.
Segurança Eletrônica	92,9	65,0	43%	11%	7%	5 p.p.
Áudio Profissional	82,0	65,3	26%	10%	7%	4 p.p.
Cibersegurança	99,7	79,5	25%	12%	8%	4 p.p.
Infra de Redes e Dados	43,3	39,8	9%	5%	4%	1 p.p.
Data Center	32,5	31,9	2%	4%	3%	1 p.p.
Telecom	375,1	480,9	-22%	45%	50%	-5 p.p.
Outros	14,8	19,1	-23%	2%	2%	0 p.p.
Solar	0,0	70,7	-100%	0%	7%	-7 p.p.
Total	828,2	965,4	-14%	100%	100%	0 p.p.
Total Ex-Solar	828,2	894,7	-7%	N/A	N/A	N/A

Além da diversificação setorial das vendas, o crescimento dos grupos de solução integra a estratégia de reposicionamento da WDC no mercado de tecnologia. Por meio da ampliação do portfólio de soluções e serviços oferecidos aos parceiros e clientes, a Companhia fortalece seu posicionamento como um relevante distribuidor de serviços e soluções de valor agregado. Nesse contexto, 2025 foi marcado pelo crescimento em todas as suas linhas de solução.

Excluindo os efeitos do Solar (descontinuado em 2024), a Receita Líquida Consolidada no 4T25 atingiu R\$ 213,5 milhões (+3,1% vs. 4T24). No acumulado de 2025, a Receita Líquida (ex-Solar) somou R\$ 871,8 milhões (+12,9% vs. 2024).

Receita Líquida (milhões R\$)			
Segmento	2025	2024	Δ%
Áudio e Vídeo Profissional	154,2	107,3	44%
Segurança Eletrônica	76,7	53,0	45%
Data Center	33,0	25,9	27%
Cibersegurança	82,3	64,8	27%
Infra de Redes	34,3	31,5	9%
Telecom	432,3	412,5	5%
Outros	59,1	77,5	-24%
Total Ex-Solar	871,8	772,5	13%
Solar	0,0	65,4	n.a.
Total	871,8	837,9	4%

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

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

Audio e Vídeo Profissional

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

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

Em 2025, a vertical, registrou Receita Líquida de R\$154,2 milhões, crescimento de 43,7% em relação a 2024. O desempenho reflete a expansão do mercado de mídia digital, especialmente no Out-of-Home (OOH) e Retail Media, no qual a WDC está bem-posicionada para capturar oportunidades de crescimento por meio de seu portfólio tecnológico, parcerias estratégicas e rede de canais especializados

Cibersegurança

Cibersegurança oferece um portfólio de soluções de proteção digital, abrangendo segurança de redes, endpoints, gestão de acessos privilegiados e detecção de ameaças avançadas. As soluções são desenhadas para atender empresas de diferentes portes e setores, acompanhando a crescente complexidade e sofisticação das ameaças cibernéticas.

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

Em 2025, a vertical registrou Receita Líquida de R\$ 82,3 milhões, crescimento de 27,0% em relação aos R\$ 64,8 milhões registrados em 2024. O desempenho reflete a expansão estrutural da demanda por soluções de segurança digital e o posicionamento da WDC nessa vertical de alto crescimento. Vale destacar que a grande maioria das soluções são licenças de software, que não necessitam estoques e são compradas sob demanda, operando com baixa necessidade de capital de giro.

Segurança Eletrônica

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

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

Em 2025, esta vertical registrou Receita Líquida de R\$ 76,7 milhões, crescimento de 44,5% em relação aos R\$ 53,0 milhões registrados em 2024, refletindo a expansão da demanda por soluções de segurança e consolidando a vertical como um importante vetor de crescimento da Companhia.

Infraestrutura de Redes de Dados

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

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

Em 2025, esta vertical registrou Receita Líquida de R\$ 34,3 milhões, crescimento de 9,1% em relação aos R\$ 31,5 milhões registrados em 2024, mas possui enorme potencial de crescimento. Essa vertical é muito competitiva e tem grandes players internacionais no Brasil, tais como CISCO, JUNIPER, HP, etc. Porém, a capacidade de relacionamento com as Revendas tem sido o diferencial da WDC para conquistar mais canais em todo Brasil.

Data Center

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

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

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

Em 2025, Data Center registrou Receita Líquida de R\$ 33,0 milhões, crescimento de 27,4% em relação aos R\$ 25,9 milhões registrados em 2024. O desempenho ainda não reflete o potencial total, pois temos a expectativa de haver incentivos do governo para construção desses centros em 2026.

EBITDA E MARGEM EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

Reconciliação								
EBITDA (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025	2024	Δ %
EBIT Ajustado	11,2	15	-25,10%	12,9	-13,30%	67	71	-5,70%
Margem EBIT Ajustada	5,20%	6,70%	-1,5 p.p	5,80%	-0,6 p.p	7,70%	8,50%	-0,8 p.p
(+) Depreciação & Amortização	44,3	48,3	-8,40%	46,7	-5,30%	191,3	200,4	-4,50%
EBITDA Ajustado	55,5	63,3	-12,30%	59,7	-7,00%	258,3	271,4	-4,80%
Margem EBITDA Ajustada	0,26	0,284	-2,40%	0,268	-0,8 p.p	0,296	0,324	-2,8 p.p

A Companhia manteve foco rigoroso na disciplina de custos e na otimização das despesas administrativas e comerciais, com monitoramento contínuo das principais rubricas operacionais. Ainda assim, as despesas operacionais consolidadas cresceram devido Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD) e pelas despesas com representação comercial. As demais rubricas apresentaram estabilidade nominalmente, o que implica redução em termos reais.

No 4T25, o EBITDA Ajustado Consolidado totalizou R\$ 55,5 milhões, retração de 12,3% em relação ao 4T24, com Margem EBITDA Ajustada de 26,0%, redução de 2,4 p.p. na mesma base de comparação. A variação reflete, majoritariamente, o impacto do aumento da PCLD no período.

Em 2025, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 258,3 milhões, queda de 4,8% em relação a 2024, com Margem EBITDA Ajustada de 29,6%, redução de 2,8 p.p. vs 2024. Além do efeito da PCLD, o resultado também reflete o aumento nas despesas com representação comercial, item diretamente associada ao crescimento de vendas de Áudio e Vídeo Profissionais, Segurança Eletrônica e Cibersegurança.

RESULTADO FINANCEIRO CONSOLIDADO

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025	2024	Δ %
Variação Cambial	(1,0)	(3,5)	-72,2%	0,3	-404,1%	2,8	(12,1)	-123,0%
IR sobre importação de software	(0,6)	0,1	-1051,0%	(0,9)	-38,9%	(2,4)	2,5	-197,0%
Receita Financeira	(3,8)	55,8	-106,9%	24,0	-115,9%	36,0	92,6	-61,1%
Despesa Financeira	(18,7)	(37,6)	-50,3%	(33,6)	-44,3%	(113,6)	(100,4)	13,2%
(+/-) Resultado Financeiro	(24,1)	14,8	-262,8%	(10,1)	137,9%	(77,2)	(17,4)	344,5%

O Resultado Financeiro Líquido no 4T25 totalizou -R\$24,1 milhões vs. +R\$14,8 milhões no 4T24 e -R\$77,2 milhões em 2025 vs. -R\$17,4 milhões em 2024.

Eliminando os eventos não recorrentes, as principais variações de 2025 vs 2024 são:

- Receita financeira: variação devido: (i) juros e ativos (encargos derivados de acordos e confissões de dívida) que totalizaram R\$19,6 milhões em 2025 e R\$88,0 milhões em 2024 (direitos contratuais da WDC não contabilizados até dez/24), que representou uma variação de -R\$68,4 milhões, parcialmente compensados por (ii) rendimentos sobre aplicação financeira que cresceram mais de R\$13 milhões devido maior saldo médio de caixa ao longo de 2025.
- Despesa financeira: variação explicada por (i) juros sobre empréstimos que totalizaram R\$91,6 milhões em 2025 e R\$72,9 milhões em 2024, que representou variação de R\$19 milhões, parcialmente compensado por (ii) melhora no Ajuste a Valor Presente (AVP) em função da redução do recebíveis.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

Lucro Líquido (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025	2024	Δ %
EBIT Ajustado	11,2	15,0	-25,1%	12,9	-13,3%	67,0	71,0	-5,7%
<i>Margem EBIT</i>	<i>5,2%</i>	<i>6,7%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>	<i>5,8%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>7,7%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro Ajustado	(16,1)	14,8	-209,3%	(19,2)	-16,0%	(70,0)	(17,4)	303,0%
(-) Provisão para IR e CSLL Ajustado	22,0	(12,2)	-280,2%	11,1	98,1%	32,0	(17,2)	-285,9%
Lucro Líq Ajustado	17,0	17,5	-3,0%	4,9	246,7%	29,0	36,4	-20,4%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>7,9%</i>	<i>7,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>2,2%</i>	<i>5,7 p.p.</i>	<i>3,3%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

O Lucro Líquido Ajustado Consolidado do 4T25 totalizou R\$ 17,0 milhões, redução de R\$ 4,9 milhões frente a 4T24. Este desempenho foi reflexo direto da pressão sobre o EBITDA no período e Resultado Financeiro.

Em 2025, o Lucro Líquido Ajustado somou R\$ 29,0 milhões, uma variação negativa de R\$ 7,4 milhões em comparação a 2024, motivada pelos mesmos fatores operacionais e financeiros supracitados.

Eventos extraordinários e não recorrentes

Conforme previamente e amplamente divulgado para o mercado, ao longo do ano, a Companhia praticou as políticas de crédito e cobrança reformuladas no segundo semestre de 2024 com o objetivo de fortalecer os processos de gestão de risco e qualidade dos ativos financeiros.

Os resultados foram muito favoráveis e significativos para as novas safras de vendas a partir de 2025. Contudo, o avanço na recuperação de vencidos de safras de vendas antigas se mostrou insatisfatório, justificando a reclassificação de sua recuperabilidade de possível para remoto.

Desse modo, a Administração recomendou a baixa contábil desses ativos e, em janeiro de 2026, o Conselho de Administração, em decisão unânime, deliberou pela baixa contábil de aproximadamente R\$ 177 milhões em recebíveis vencidos provisionados, vencidos com menos de 360 dias, a vencer em balanço (efeito vagão) e no backlog (efeito vagão off-balance) bem como, por fim, os respectivos equipamentos alugados em imobilizado.

Essa baixa não provocou impacto nas projeções operacionais uma vez que, além provisionados contabilmente, também estavam provisionados gerencialmente de modo que, conservadoramente, desconsidera-se devedores duvidosos de sua perspectiva de entradas operacionais.

A baixa contábil de **R\$263 milhões** é composta por:

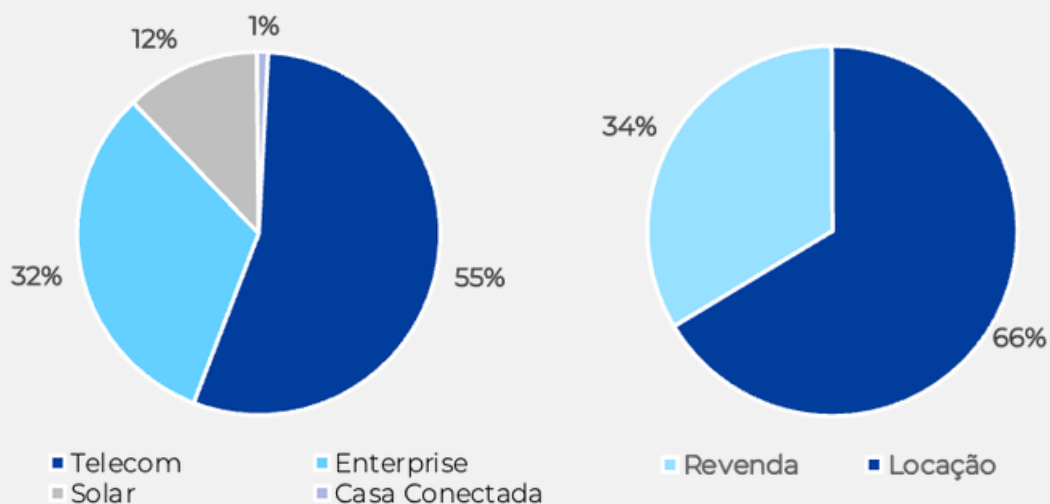
- Vencidos totalizando **R\$162 milhões**
 - o R\$ 96 milhões provisionados (sem impacto no lucro líquido)
 - o R\$66 vencidos com menos de 360 dias
- A vencer de clientes devedores (efeito vagão) totalizando **R\$101 milhões:**
- Outras baixas correlacionadas à baixa do contas a receber (ex: juros ativos e AVP): R\$ 10 milhões

Outras baixas:

- Ativo Imobilizado: **R\$30 milhões** referente aos contratos de TaaS baixados
- R\$77 milhões do backlog off-balance (sem impacto no lucro líquido)
- Reversão de R\$ 96 milhões de PCLD

Impacto Total em Resultado: (+) R\$ 263 milhões das baixas (-) R\$ 96 milhões de PCLD (+) R\$ 30 milhões referente a imobilizado líquido, totalizando R\$ 198 milhões dos quais, **R\$ 177 milhões** são eventos não recorrentes

Composição da Baixa do Contas a receber e Backlog (% total)



Nota: Do valor total ajustado, foi excluído o saldo de confissão de dívida da abertura por modalidade, a fim de excluir o efeito de modalidades duplicadas.

A decisão de baixar reflete a convicção da Administração e Conselho de Administração em promover o saneamento do balanço, assegurando que o patrimônio da Companhia seja refletido de forma mais fidedigna. Esse movimento, aliado ao fortalecimento da política de concessão de crédito e ao maior rigor na régua de cobrança, contribui para que a composição dos recebíveis esteja plenamente alinhada às expectativas de qualidade e performance esperadas pelos investidores.

Reconciliação do resultado contábil e ajustado

A baixa do contas a receber mencionada anteriormente gerou impactos na demonstração de resultados (DRE) principalmente em despesas operacionais, resultado financeiro e, conseqüentemente, IRPJ/CSLL. Contudo, esses impactos não recorrentes, devem ser isolados para apurar a real performance operacional e financeira da Companhia em 2025.

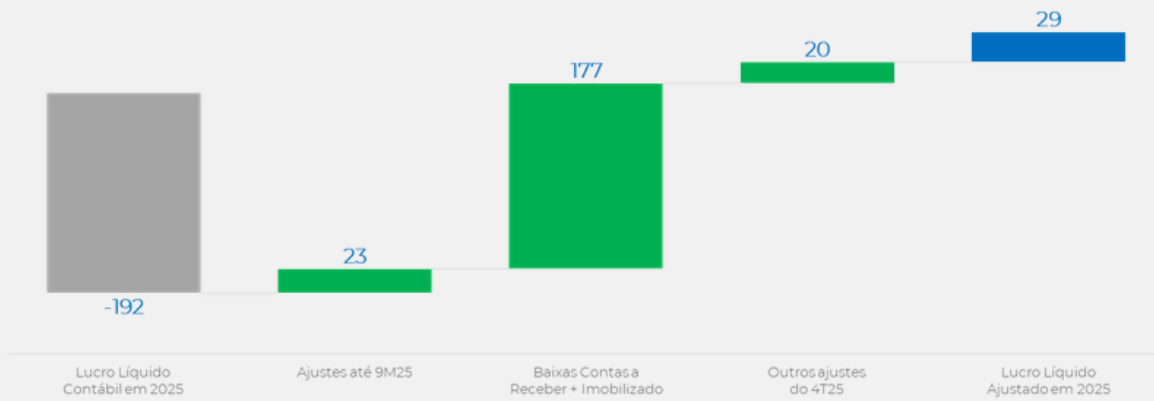
Em resumo, o prejuízo líquido contábil de R\$ 191,7 milhões foi ajustado em +R\$ 220 milhões, totalizando lucro líquido de +R\$ 29,0 milhões em 2025. A seguir, os principais ajustes realizados:

- o Até 9M25: R\$ 23 milhões
- o 4T25: (+) R\$ 177 milhões de baixas de recebíveis não recorrentes incluindo imobilizado (+) R\$ 20 milhões referentes a Baixa de ICMS, PCLD Colômbia, entre outros

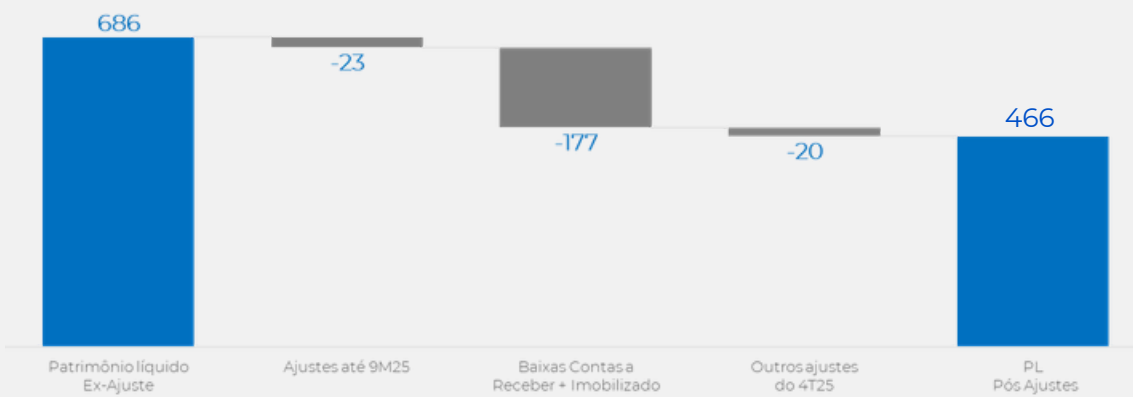
Os gráficos a seguir apresentam detalhadamente a reconciliação entre resultado contábil e ajustado:

Ajustes até 9M25 (R\$23 milhões) + Ajustes no 4T25 (R\$197 milhões) = Ajustes em 2025 (R\$ 220,7 milhões)

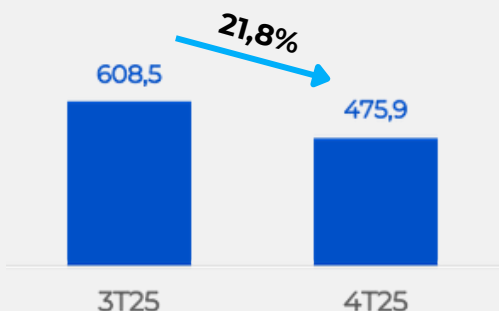
Ajustes em Lucro Líquido



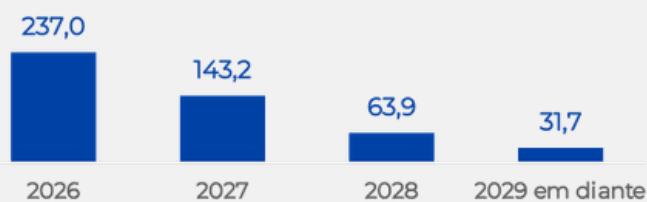
Ajustes em Patrimônio Líquido



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

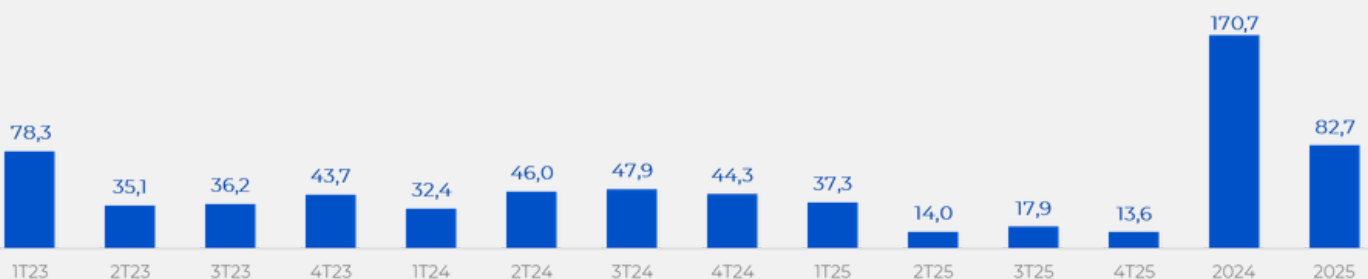


Cronograma de Recebimento TaaS
(R\$ milhões)



O cronograma de recebimentos indica os valores de Receita Futura a serem reconhecidos pela Companhia, de 2026 em diante. Estes valores, por normas contábeis não aparecem como “recebíveis” no balanço da empresa quando o contrato de locação é firmado, mas se converterão em receitas mensais e, conseqüentemente, transitarão por contas a receber conforme a competência dos contratos.

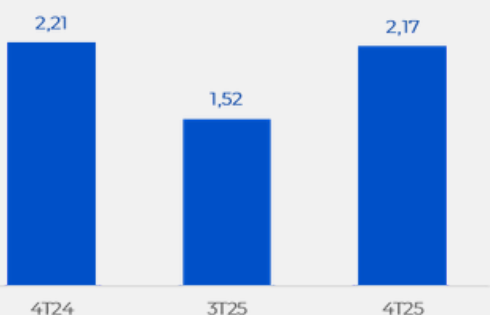
Investimento em TaaS | CAPEX
(R\$ milhões)



Em 2025, o investimento total em Ativos TaaS somou apenas R\$82,7 milhões, 52% abaixo de 2024. Conforme já explorado anteriormente, a Companhia está adotando uma estratégia de desaceleração do TaaS, objetivando maior preservação da liquidez e maior representatividade da Revenda, modalidade de payback mais rápido.

Mark-up TaaS Gerencial

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



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

FLUXO DE CAIXA 2025 CONSOLIDADO

Em 2025, a Companhia reportou a melhor Geração de Caixa Líquida dos últimos 3 anos, R\$69,8 milhões (vs. R\$0,1 milhão em 2024) no período, resultado do redirecionamento estratégico da Companhia sobretudo nas frentes operacional e de investimentos.



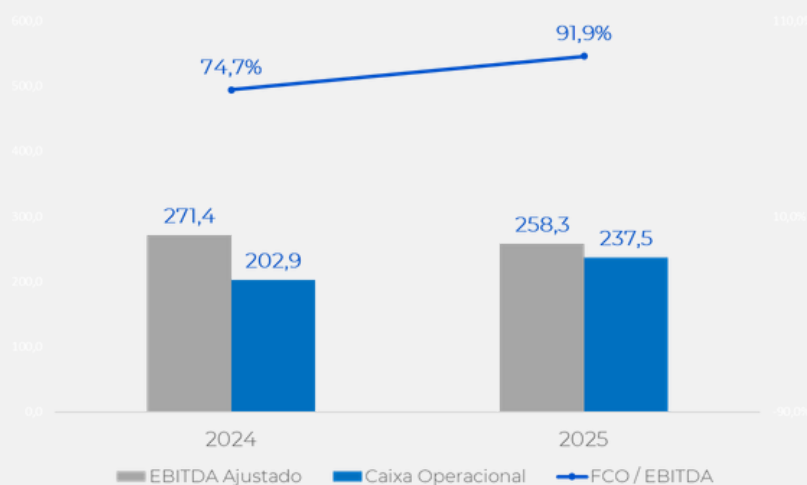
FLUXO DE CAIXA 2025 CONSOLIDADO

- O Fluxo de Caixa Operacional ex-juros totalizou de R\$237,5 milhões (+17,1% vs. R\$ 202,9 milhões em 2024). Principais vetores: (i) mix de receitas, aliada a decisões comerciais orientadas por retorno sobre capital investido (ROIC) e payback; (ii) o encurtamento do ciclo financeiro, principalmente pela redução dos prazos médios de estocagem e recebimento; e (iii) a redução dos atrasos e o aumento da recuperação de créditos, impulsionados pela nova política de crédito e cobrança implementada em 2024 e intensificada ao longo de 2025
- O Fluxo de Caixa de Investimento totalizou -R\$82,7 milhões (-51,5% vs. -R\$ 170,7 milhões em 2024). A alocação de capital foi orientada por uma estratégia comercial com maior participação da modalidade de Revenda, cujos prazos de recebimento são muito mais curtos, em comparação ao modelo TaaS, cujos contratos podem se estender por até 60 meses.
- O Fluxo de Caixa de Financiamento totalizou um consumo de R\$85,2 milhões no período (vs. consumo de R\$37,2 milhões em 2024). Esse incremento no desembolso reflete ao maior volume de desembolso em função do início do cronograma de amortização das debêntures da Companhia. Apenas em 2025, a WDC destinou R\$265,1 milhões à liquidação dessas obrigações financeiras.

Como consequência das movimentações supracitadas, a Companhia encerrou 2025 com posição de caixa de R\$172,0 milhões, reforçando a solidez de sua estrutura de capital.

CONVERSÃO EBITDA EM FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL (EBITDA AJUSTADO / FCOP)

Em 2025, a conversão de caixa, medida pela relação do Fluxo de Caixa Operacional e EBITDA Ajustado, atingiu 91,9% vs. 74,7% em 2024, refletindo o sucesso das medidas operacionais adotadas e o redirecionamento comercial com melhor alocação de capital e foco em ROIC.



Em 2025, a Companhia priorizou o fortalecimento de sua posição de liquidez e conseguiu reverter a tendência de deterioração do ciclo financeiro observada ao longo dos últimos anos. Foram implementadas diversas iniciativas na gestão de Capital de Giro que resultaram em uma redução relevante do ciclo de caixa, de 299 dias em 2024 para 232 dias em 2025, retornando a níveis próximos aos observados antes de 2023.

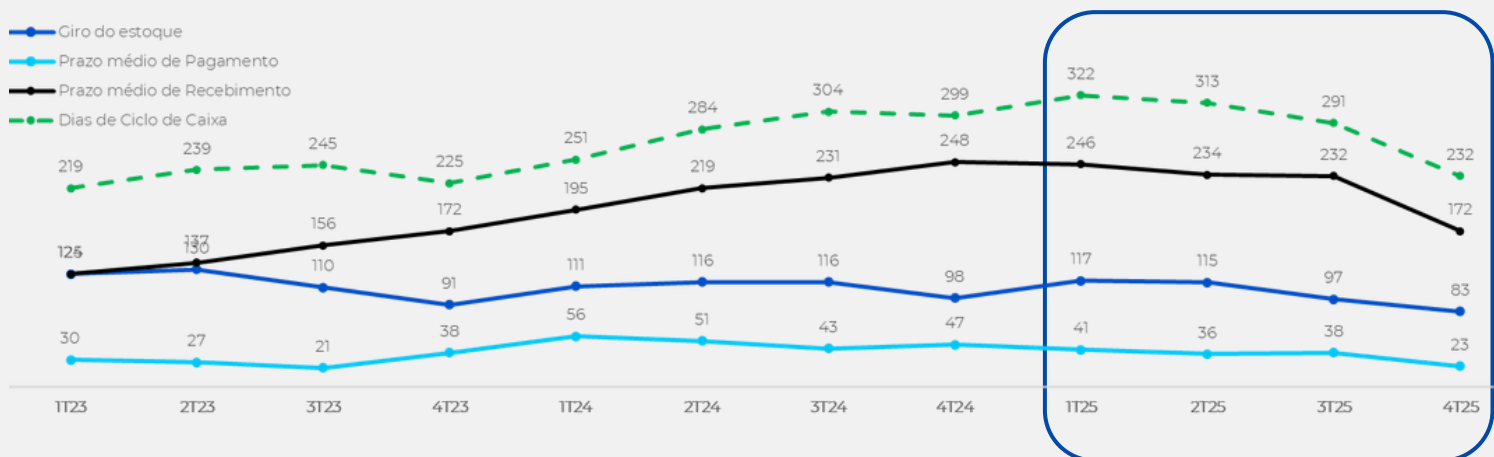
O encurtamento do ciclo de caixa foi resultado da melhora nos seguintes componentes:

1. 1. Giro de Estoques: o prazo médio de estocagem caiu para 83 dias no 4T25 (vs. 98 dias no 4T24), refletindo a política interna de otimização do lead time de estoque. A Companhia priorizou a manutenção de equipamentos com maior giro e reduziu posições em itens de menor saída ou menor criticidade. Essa otimização permitiu sustentar o crescimento das vendas e, ao mesmo tempo, liberar aproximadamente R\$ 21 milhões de capital de giro no 4T25. A WDC segue avançando em iniciativas de inteligência de estoque para aprimorar ainda mais essa gestão.

2. 2. Prazo Médio de Recebimento: o prazo médio de recebimento caiu para 172 dias no 4T25 (vs. 248 dias no 4T24), refletindo principalmente o ajuste realizado no saldo de Contas a Receber e os efeitos da política de crédito e cobrança implementada pela Companhia, que contribuiu para a redução dos atrasos e aumento das recuperações líquidas. A liberação de capital de giro excluindo as baixas contábeis totalizaram aproximadamente R\$ 20 milhões. Com a evolução do mix de vendas orientado por ROIC e geração de caixa, aliado ao maior rigor na concessão de crédito, espera-se continuidade na melhora dos prazos de recebimento, contribuindo para maior liberação de caixa nos próximos períodos.

3. 3. Prazo Médio de Pagamento: o prazo médio de pagamento ficou em 23 dias no 4T25 (vs. 47 dias no 4T24). No trimestre, a variação no saldo de fornecedores impactou o fluxo de caixa operacional em -R\$ 25,0 milhões (vs. impacto positivo de R\$ 11,4 milhões no 4T24). Esse impacto é influenciado pela execução de R\$ 20M em FINIMPs ao longo do 4T25 que provocam migração de contas a pagar para endividamento. A Companhia segue trabalhando ativamente em iniciativas para otimizar as condições comerciais com fornecedores, buscando alongar prazos de pagamento e contribuir para a melhoria estrutural do ciclo financeiro.

CICLO DE CAIXA



Em 2025 a Companhia priorizou o fortalecimento de sua posição de liquidez. Foram implementadas iniciativas estratégicas na gestão do Capital de Giro, que resultaram em uma redução expressiva no ciclo de caixa, de 299 dias em 2024, para 232 dias em 2025.

ENDIVIDAMENTO

Endividamento (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %
(+) Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	615,6	580,0	6,1%	659,2	-6,6%
Circulante	257,9	185,2	39,2%	264,7	-2,6%
Não Circulante	357,7	394,8	-9,4%	394,5	-9,3%
(+) Arrendamentos Mercantis	6,8	10,4	-34,7%	8,3	-18,5%
Circulante	2,8	3,1	-11,3%	3,0	-7,0%
Não Circulante	4,0	7,3	-44,7%	5,4	-24,9%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	0,0	(0,7)	-100,0%	0,0	0,0%
Ativo	0,0	(0,7)	-100,0%	0,0	0,0%
Passivo	0,0	0,0	n.a.	0,0	n.a.
Dívida Bruta	622,4	589,7	5,6%	667,5	-6,8%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(172,0)	(102,0)	68,6%	(205,2)	-16,2%
Dívida Líquida	450,4	487,6	-7,6%	462,3	-2,6%
EBITDA UDM Ajustado	258,3	271,4	-4,8%	266,1	-2,9%
Dívida Líquida / EBITDA UDM Ajustado	1,7x	1,8x	-2,9%	1,7x	0,4%

Mantivemos presença ativa no mercado de crédito, reforçando o sólido relacionamento da Companhia com as principais instituições financeiras do país.

Como medida estratégica de reforço de caixa, no 4T25, a WDC concluiu sua 2ª Emissão de Notas Comerciais. A operação, em série única, foi integralmente encarteirada pelo Banco Safra no montante de R\$40 milhões, a um custo de DI + 2,20% ao ano.

Estes esforços se refletem na alavancagem financeira: a relação Dívida Líquida / EBITDA Ajustado UDM encerrou o período em 1,7x (vs. 1,8x no 4T24). Este é o melhor patamar registrado pela Companhia desde setembro de 2022, reafirmando nossa robusta capacidade de pagamento e o compromisso com a disciplina financeira.

RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

ROIC (R\$ milhões)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %
Receita Líquida	213,5	222,9	-4,2%	222,5	-4,1%
EBIT Ajustado (UDM)	67,0	71,0	-5,7%	70,7	-5,3%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	21,2	(13,3)	-259,6%	(11,3)	-287,5%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	88,2	57,7	52,9%	59,4	48,5%
(+) Patrimônio Líquido	466,4	665,8	-30,0%	643,3	-27,5%
(+) Dívida Bruta	622,4	589,7	5,6%	667,5	-6,8%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(172,0)	(102,0)	68,6%	(205,2)	-16,2%
Capital Investido	913,8	1.153,5	-20,5%	1.105,6	-17,1%
Capital Investido Média = (B)	1.037,2	1.146,6	-9,5%	1.129,5	-8,2%
ROIC (UDM) = (A/B)	8,5%	5,0%	3,5 p.p	5,3%	3,2 p.p

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) atingiu 8,5% em 2025 vs. 5,0% registrados em 2024. Este incremento de 3,5 p.p. reflete a assertividade da nossa estratégia de alocação de capital, com foco na aceleração da modalidade de Revenda e na expansão dos grupos de soluções. Esse direcionamento permitiu uma operação menos intensiva em Capex e mais eficiente em capital de giro, elevando a rentabilidade do capital empregado. A melhora do ROIC corrobora o sucesso do nosso redirecionamento comercial, que prioriza projetos com ciclos de caixa mais curtos e maior previsibilidade de retorno.

Esperamos sustentar essa trajetória ascendente em ROIC ao longo dos próximos exercícios na medida em que aumentamos a representatividade da Revenda e dos grupos de soluções acompanhados pela redução do ciclo de caixa.

EVENTOS SUBSEQUENTES

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) atingiu 8,2% em 2025 vs. 5,0% registrados em 2024. Este incremento de 3,2 p.p. reflete a assertividade da nossa estratégia de alocação de capital, com foco na aceleração da modalidade de Revenda e na expansão das Novas Verticais. Esse direcionamento permitiu uma operação menos intensiva em Capex e mais eficiente em capital de giro, elevando a rentabilidade do capital empregado. A melhora do ROIC corrobora o sucesso do nosso redirecionamento comercial, que prioriza projetos com ciclos de caixa mais curtos e maior previsibilidade de retorno.

Esperamos sustentar essa trajetória ascendente em ROIC ao longo dos próximos exercícios na medida em que aumentamos a representatividade da Revenda e das Novas Verticais acompanhados pela redução do ciclo de caixa.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

(R\$ Milhares, exceto quando indicado)

Demonstração Consolidado (R\$ milhares)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025 Acum.	2024 Acum.
Receita Líquida	213.522	222.937	-4,20%	222.535	-4,10%	871.847	837.880
(-) CMV	(163.399)	(171.372)	-4,70%	(163.916)	-0,30%	(635.283)	(621.682)
Lucro Bruto	50.123	51.566	-2,80%	58.619	-14,50%	236.565	216.198
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>23,50%</i>	<i>23,10%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>26,30%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>27,10%</i>	<i>25,80%</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(16.017)	(17.148)	-6,60%	(16.159)	-0,90%	(63.522)	(61.632)
(-) Despesas Comercial	(174.533)	(18.235)	857,10%	(23.403)	645,80%	(236.752)	(63.176)
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(7.332)	(8.173)	-10,30%	(6.685)	9,70%	(25.934)	(20.130)
(+/-) Outras receitas/despesas	(33.782)	(3.572)	845,70%	(3.162)	968,20%	(47.110)	(11.912)
(-) Despesas Operacionais	(231.664)	(47.129)	391,60%	(49.409)	368,90%	(373.318)	(156.850)
EBIT	(181.541)	4.437	-4191,30%	9.210	-2071,10%	(136.754)	59.348
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>-85,00%</i>	<i>2,00%</i>	<i>-87,0 p.p.</i>	<i>4,10%</i>	<i>-89,2 p.p.</i>	<i>-15,70%</i>	<i>7,10%</i>
(+) Depreciação & Amortização	44.273	48.309	-8,40%	46.749	-5,30%	191.284	200.364
EBITDA	(137.268)	52.746	-360,20%	55.959	-345,30%	54.530	259.711
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>-64,30%</i>	<i>23,70%</i>	<i>-87,9 p.p.</i>	<i>25,10%</i>	<i>-89,4 p.p.</i>	<i>6,30%</i>	<i>31,00%</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(22.744)	14.774	-253,90%	(10.110)	125,00%	(75.933)	(17.380)
(-) Provisão para IR e CSLL	23.909	(8.660)	-376,10%	(1.589)	-1604,70%	21.241	(13.312)
(+/-) Minoritários	(106)	0	n.a.	(99)	7,10%	(277)	0
Lucro Líquido	(180.482)	10.551	-1810,60%	(2.588)	6874,40%	(191.723)	28.656
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>-84,50%</i>	<i>4,70%</i>	<i>-89,3 p.p.</i>	<i>-1,20%</i>	<i>-83,4 p.p.</i>	<i>-22,00%</i>	<i>3,40%</i>
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>8,00%</i>	<i>7,80%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>2,20%</i>	<i>5,8 p.p.</i>	<i>3,30%</i>	<i>4,30%</i>

BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ Milhares, exceto quando indicado)

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %
Ativo					
Ativo Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	171.983	102.030	68,6%	205.248	-16,2%
Investimentos de curto prazo	-	0		-	
Contas a receber, líquidas	237.116	317.745	-25%	306.911	-23%
Impostos a recuperar	12.916	24.918	-48%	22.235	-42%
Instrumentos financeiros derivativos	-	749	n.a.	0	n.a.
Estoques	147.179	169.601	-13%	172.970	-15%
Adiantamentos a fornecedores	17.867	27.941	-36%	16.910	6%
Despesas Antecipadas	390	356	10%	301	30%
Total do Ativo Circulante	587.451	643.340	-9%	724.575	-19%
Ativo Não Circulante					
Contas a receber, líquidas	179.537	259.559	-31%	262.006	-31%
Depósitos Judiciais	3.339	109	2963%	109	2963%
Impostos a recuperar	3.603	7.148	n.a.	4.467	-19%
Impostos diferidos	65.012	43.012	51%	41.016	59%
Ativo de direito de uso	5.567	9.405	-41%	7.119	-22%
Imobilizado, líquido	262.843	388.070	-32%	317.878	-17%
Intangível, líquido	80.672	104.792	-23%	88.408	-9%
Total do Ativo Não Circulante	600.573	812.095	-26%	721.002	-17%
Total do Ativo	1.188.024	1.455.435	-18%	1.445.578	-18%
Passivo					
Passivo Circulante					
Fornecedores	58.371	108.786	-46%	84.840	-31%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	8.810	7.895	12%	9.314	-5%
Impostos a recolher	5.055	30.645	-84%	7.086	-29%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	257.911	185.219	39%	264.691	-3%
Dividendos a pagar	-	3.015	-100%	-	
Arrendamentos mercantis	2.758	3.110	-11%	2.967	-7%
Outras obrigações	17.093	26.838	-36%	24.185	-29%
Total do Passivo Circulante	349.998	365.508	-4%	393.083	-11%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	357.732	394.818	-9%	394.515	-9%
Provisões para demandas judiciais	4.317	1.924	124%	1.104	291%
Arrendamentos mercantis	4.021	7.266	-45%	5.353	-25%
Outras obrigações	5.596	20.073	-72%	8.235	-32%
Total do Passivo Não Circulante	371.666	424.081	-12%	409.208	-9%
Patrimônio Líquido					
Capital social	401.739	301.397	33%	301.397	33%
Ações em tesouraria	0	-8.536	-100%	0	
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	12.577	130.500	-90%	112.920	-89%
Lucro/Prejuízo acumulado	-191.723	0		-11.242	1605%
Lucro acumulado	-	0		0	
Outros resultados abrangentes	6.289	5.853	7%	2.866	119%
Participação dos não controladores	846	0		715	18%
Total do Patrimônio Líquido	466.360	665.846	-30,0%	643.287	-27,5%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.188.024	1.455.435	-18,4%	1.445.577	-17,8%

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

(R\$ Milhares, exceto quando indicado)

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	4T25	4T24	Δ %	3T25	Δ %	2025 Acum.	2024 Acum.	Δ %
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais								
Lucro líquido do período	(180.481)	10.552	-1810%	2.588	6874%	(191.723)	28.657	-769%
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais	246.102	91.947	168%	89.806	174%	509.913	324.978	57%
Depreciação e amortização	44.273	48.307	-8%	46.749	-5%	191.284	200.362	-5%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	(95.853)	7.647	-1353%	13.583	-806%	(66.491)	23.523	-383%
Provisão para obsolescência de estoques	8.072	(2.318)	-448%	(2.922)	-376%	6.435	(6.198)	-204%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	0	1.772	-100%	(826)	-100%	(820)	1.780	-146%
Marcação a mercado de derivativos	0	(4.332)	-100%	(596)	-100%	0	(6.023)	-100%
Despesas de juros e variação cambial	24.678	13.450	83%	25.381	-3%	92.827	77.960	19%
Encargos sobre arrendamentos	(103)			109		730		
Despesas de ajuste a valor presente	(7.436)	17.941	-141%	4.877	-252%	(15)	17.756	-100%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	32.804	820	3900%	1.862	1662%	43.628	2.506	1641%
Baixa de contas a receber irrecuperáveis	262.747					262.747		
Constituição de minoritários	846					846		
Atualização monetária de depósitos judiciais	(17)					(17)		
Imposto de renda e contribuição social	110	17.253	-99%	267,00	-141%	783	23.464	-97%
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(24.019)	(8.593)	180%	1.856	-1394%	(22.024)	(10.152)	117%
Redução (aumento) dos ativos	13.871	(29.926)	-146%	22.363	-38%	5.884	(156.725)	-104%
Contas a receber	(7.147)	(68.276)	-90%	(20.825)	-66%	(35.686)	(188.612)	-81%
Impostos a recuperar	4.349	463	839%	6.294	-31%	15.547	21.956	-29%
Estoques	17.719	34.459	-49%	34.144	-48%	15.987	16.025	0%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	(957)	2.067	-146%	2.453	-139%	10.074	(6.246)	-261%
Despesas antecipadas	(93)	1.361	-107%	297	-131%	(38)	152	-125%
Aumento (redução) dos passivos	(77.669)	(51.520)	51%	(11.049)	603%	(180.284)	(64.788)	178%
Fornecedores	(26.516)	11.436	-332%	1.276	-2178%	(50.319)	12.687	-497%
Impostos a recolher	(2.118)	8.238	-126%	(1.193)	78%	(26.349)	1.737	-1617%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	(504)	(214)	136%	2.426	-121%	915	4.161	-78%
Partes relacionadas	0	(1)	-100%	0			(16)	-100%
Outras obrigações	(9.731)	(2.446)	298%	(1.594)	510%	(10.851)	(12.614)	-14%
Pagamento de juros	(44.634)	(70.743)	-37%	(6.130)	628%	(93.680)	(70.743)	32%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	5.834	2.210	164%	5.834,00	-200%	0	0	
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	1.823	21.053	-91%	98.532	-98%	143.790	132.122	9%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(13.610)	(44.267)	-69%	(16.735)	-19%	(82.744)	(170.681)	-52%
Mútuo ativo com partes relacionadas	0	0		0		0	0	
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(13.610)	(44.267)	-69%	(17.890)	-24%	(82.744)	(170.681)	-52%
Aumento de capital em investida	0	0		1.155	-100%	0	0	
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(13.610)	(44.267)	-69%	(16.735)	-19%	(82.744)	(170.681)	-52%
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	(24.901)	67.842	-137%	(8.954)	178%	8.471	33.537	-75%
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	53.770	0		6.949,00	674%	196.215	50.000	292%
Operações com vendedor	5.453	790,00	-790%	1.547,00	252%	11.690	8.805,00	33%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(82.830)	28.738	-388%	(3.846)	2054%	(171.446)	(58949)	191%
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(579)	(764)	-24%	(909)	-36%	(3.307)	(3.691)	-10%
Liquidação de derivativos	0	3.286,00	-100%	620	-100%	749	-	
Receita Diferida	0	37.372,00		(13.371)		(13.371)	37.372	
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	-	-		0		12.059	-	
Constituição de minoritários	-	715		56	-1377%	-	-	
Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento	(24.901)	67.842	-137%	(8.954)	178%	8.471	33.537	-75%
Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa	3.423	4.634	-26%	436	685%	436	5.093	-91%
Variação no Caixa Líquido da Companhia	(33.265)	49.262	-168%	73.279	-145%	69.953	71	98425%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	205.248	52.768	289%	131.969	56%	102.030	101.959	0%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	171.983	102.030	69%	205.248	-16%	171.983	102.030	69%

Fale com o RI



ri@wdcnet.com.br



www.ri.wdcnet.com.br



WDC
NETWORKS