

Bryan Pinho Roque

Bom dia a todos.

Bem vindos à apresentação de resultados do terceiro trimestre de dois mil e vinte e cinco da Wdc Networks. Eu sou o Bryan Pinho. Roque, gerente de relações com investidores. Estou aqui com o Vanderley Rigatieri Ceo e fundador da companhia, Felipe Meldonian diretor Financeiro e de relações com investidores, e Bruno Rigatieri, diretor comercial e de marketing.

Vou ler o aviso legal:

As informações contidas neste documento, relacionadas às perspectivas sobre os negócios e de crescimento da Wdc Networks são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem substancialmente das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais, e portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números, sem os arredondamentos.

Presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objetos de revisão por parte dos auditores independentes da companhia.

Eu passo a palavra para o Vanderlei.

Vanderlei Rigatieri

Bom dia a todos, pessoal.

Mais uma vez, estão aqui para divulgar os resultados da Wdc
e tem muitas coisas boas, muitas novidades, muita
é muito resultado positivo nesse terceiro trimestre, a despeito de toda
a complexidade econômica que a gente está vivendo.

Uma das coisas que eu queria começar falando é justamente sobre a mudança do nosso ticker.

A Wdc agora é Wdcn3 a gente era Lvtc3 passou para ser Wdcn3 muito legal. Isso aqui é uma mudança até engraçada, porque a gente recebia na época do Ipo. Muita,

muito comentário, muito questionamento

sobre o ticker. E tem alguns investidores aí que devem estar rindo aí, porque a gente conseguiu agora mudar o ticket.

Então, a partir de agora, desse trimestre, a gente já está sendo negociado com esse ticker na B3

a agenda de hoje, eu queria passar algumas coisas. Alguns prêmios, reconhecimentos que a gente teve durante esse trimestre. Depois vamos passar para os destaques

e aí a gente entra no Breakdown da receita. Desempenho da empresa. Como é que a gente está fazendo a gestão de capital de giro e de caixa, que eu acho que é uma grande novidade. Que veio agora pela.

Pelos números que vocês vão ver.

E depois a gente termina com a nossa estratégia que a gente está fazendo já o que vai ser no ano que vem e abrimos para perguntas e respostas. Tá bom.

Nesse trimestre, a gente conseguiu, pela sexta vez consecutiva, ser reconhecida como uma das empresas de excelente desempenho no aspecto de

ter um ambiente muito legal. Muito bom para trabalhar. Então, a gente tem o selo. O certificado do Great place to work. Mais uma vez, isso, para mim, é sempre muito gratificante.

Mostra quanto que a Wdc se preocupa com as pessoas.

A gente sabe que tecnologia tem que melhorar a qualidade de vida das pessoas. E aqui dentro, eu acho que todo mundo que está dentro da Wdc tem esse propósito. Essa é uma empresa que tem um propósito muito forte na parte de qualidade de vida.

E aí,

esse ano também a gente foi mais uma vez ranqueado como uma das mil empresas, pelo valor econômico.

E a revista Infort Channel, que é uma das mais renomadas no mundo de TI.

Também agraciou a Wdc com três prêmios. Primeiro, como executivo do ano que eu recebi esse prêmio com muito orgulho, muita satisfação.

O prêmio de melhor empresa de logística e capilaridade e suporte técnico. Uma coisa muito legal que vem alinhada com os nossos valores

e a parte de também ser a empresa com o maior destaque em termos de sustentabilidade e governança entre todos os distribuidores que atuam no Brasil

como destaque que a gente sempre faz. Isso porque aqui está resumido.

As grandes conquistas da empresa. Então a primeira é o de atingir duzentos e vinte e dois,cinco milhões

em termos de receita líquida. Isso significa um crescimento de onze,três, comparado com o mesmo ano, mesmo período do ano passado,

e eu quero sempre ressaltar que a gente não tem mais a receita de solar,

e isso faz com que mesmo assim, a gente esteja crescendo.

O lucro bruto acumulado, ajustado

desse trimestre foi sessenta e um,quatro milhões. Isso dá um crescimento de onze,cinco. O Ebit ajustado ficou na faixa de cinquenta e nove,sete milhões, que é um pouquinho abaixo do mesmo período do ano passado,

o lucro líquido ajustado ficou em quatro, vírgula, oito milhões.

Uma perda aí comparada com o mesmo período do ano passado. Mas vocês vão ver aí as razões

e aí disso.

Mas no acumulado do ano, no sul, nove meses, a gente teve um crescimento de Once vírgula, nove milhões.

A geração de caixa.

Essa eu não posso nem tossir, pessoal, porque essa é a parte mais legal

que a gente tem para mostrar. Ou seja, a Wdc conseguiu.

Tem um salto enorme no saldo final de caixa.

Nesse trimestre, atingimos duzentos e cinco milhões

com uma geração de caixa operacional de noventa e oito,cinco nesse trimestre. Então, isso é um recorde para a gente. Isso mostra exatamente aquilo que a gente sempre falou, desde o po

que no momento em que a gente der uma desacelerada, por algum motivo,

no Capex, feito para fazer locação, o taas. A gente vira um grande gerador de caixa. E é isso que a gente está colhendo nesse momento.

A dívida líquida sobre o Ebitda
está muito controlado. Um 1,74x
que é menor aí do que o ano passado, que estava na faixa de 2,21x então a nossa
alavancagem, o nosso endividamento está super sob controle. Isso deixa a gente muito
contente e preparado

para o que vem aí pela frente o ano que vem. Provavelmente a gente tem aí muitas
incertezas. Anos de eleição. Copa do Mundo. É sempre um,
um, um.

Um ruído,

a parte econômica, e a gente está super bem preparado para enfrentar esse modelo. No ano
que vem,
vou passar a palavra para o Felipe, o nosso diretor financeiro Cfo, que vai detalhar um
pouco mais os resultados.

Felipe Meldonian

Obrigado, obrigado, Vanderlei. Bom dia a todos.

Dando sequência aqui na apresentação, a gente vai entrar na receita líquida.

Aqui a gente tem um histórico longo que nós trouxemos
e mostra a consistência do crescimento.

Quarta contra quarta ano contra ano, a gente entregou seiscentos e cinquenta e oito milhões
de reais nos nove meses acumulados de dois mil e vinte e cinco, que representa aí
dezasseis.quatro acima

do mesmo período do ano passado.

A receita de serviço segue com uma representatividade muito grande.

É importante lembrar que isso é um dos nossos pilares estratégicos, que é agregar serviço
com o intuito de agregar valor aos nossos clientes, de nos diferenciarmos no ambiente
competitivo,

e totalizou essa linha de receita
cento e onze milhões de reais.

A paralisação do solar aconteceu efetivamente ao longo do ano de dois mil e vinte e quatro. Foi uma decisão tomada no começo do ano e a gente foi descontinuando de modo que, em dois mil e vinte e cinco,

o solar já basicamente não tem nada na nossa receita, e é por essa razão que, muitas vezes, a gente faz a menção do ex solar para efeito de comparação adequada das bases que no break down da receita

por tipo de solução. Isso é uma visão de produto. O que a gente observa, Telecom, que é o carro chefe da empresa ainda representa cinquenta da receita líquida total, áudio e vídeo Cybersigurança, segurança eletrônica somadas. Representam aí quase quarenta da receita.

E aqui acho que fica bem evidente o acerto da companhia muitos anos atrás, na sua diversificação de portfólio.

Por um lado, Telecom teve um uma queda de representatividade de quatro pontos percentuais ano contra ano nos nove meses acumulados.

Por outro lado, a gente tem essas outras categorias de produto crescendo oito pontos percentuais

e a gente ainda tem infra de redes e data center.

E, ao final, o Bruno vai trazer um pouco de perspectivas e tendências. A gente entende que são duas categorias com potencial muito grande de crescimento, por conta do ambiente que a gente vive e há,

e a demanda de infraestrutura, por consequência, que parte das empresas. Nesse contexto, nosso desempenho consolidado em termos de lucro bruto, atingimos cento e noventa e um milhões de reais

vinte e nove de margem bruta. É a nossa melhor margem desde dois mil e vinte e um,

na medida em que a gente descontinuou solar solar. Era uma categoria que pesava no mix. A margem para baixo na média ponderada, ele pesava.

É natural que a gente veja esse comportamento. Dos nove meses de vinte e três vinte e quatro e vinte e cinco, um crescimento de lucro bruto e um patamar super satisfatório muito saudável.

Nosso ebítida

totalizou praticamente duzentos e três milhões de reais, quase trinta e um de margem. É uma margem super saudável. Ao longo do tempo, a gente nota uma pressão

das despesas operacionais, que é o que justifica esse leve decréscimo que aconteceu nas margens, mas, ainda assim, a gente entende que tem uma performance consolidada,

muito satisfatória e também bastante saudável.

Nosso resultado financeiro nos nove meses de dois mil e vinte e cinco totalizaram cinquenta e três milhões de reais

as principais variações ano contra ano, que explicam esse crescimento no resultado financeiro é juros sobre empréstimos. O crescimento é diretamente correlacionado, um para um. Com o aumento do Cdi

conta apurada na ponta do lápis, existe uma variação mais significativa em ir ao fechar o câmbio de importação de software.

Essa despesa está muito atrelada a novos fabricantes, que têm um componente de software mais representativo e vem crescendo ao longo de dois mil e vinte e quatro e, principalmente em dois mil e vinte e cinco.

Então é um efeito colateral de um crescimento do topline de uma performance de venda mais satisfatória. A gente tem mais software acoplado aos equipamentos e traz esse efeito sobre o resultado financeiro e a Vp nesse terceiro trimestre de vinte e cinco foi o trimestre do ano, com o maior volume de acordos realizados.

Então vale lembrar que o acordo na nossa visão é uma maneira de evitar a judicialização de um cliente que eventualmente atrasou. E aí existe esse efeito colateral no resultado financeiro do Avp,

importante para facilitar a análise

de todos. Notar que existem dois oneoffs um em segundo trimestre e outro no terceiro trimestre.

Primeiro, a gente já reportou no trimestre anterior. É um desconto concedido especificamente com uma negociação de um cliente

é um a nove.

Não é recorrente essa proporção de desconto.

E no terceiro trimestre, nós reconhecemos nove milhões em receita financeira de correção monetária de contratos de dois mil e vinte e um até vinte e quatro

e para fins de comparação, também é um one off, tinha.

Há essa previsão contratual para a aplicação da correção monetária, que nós fizemos retroativamente, de contratos que não haviam sido aplicada essa correção e, por isso, esse pontilhado, mostrando que, na verdade,

a despesa financeira tem uma certa linearidade entre os dois trimestres. Se tirarmos o desconto do segundo trimestre. E se a correção monetária do terceiro trimestre,

nosso lucro líquido do trimestre foi de quatro, oito acumulado nos nove meses, quase doze milhões de reais, conseguimos reverter o prejuízo do segundo trimestre,

e com isso,

entregamos basicamente, desde a descontinuação do solar. Quase todos os trimestres no campo positivo, lembrando das dores que sentimos mais intensamente em dois mil e vinte e três,

quando estávamos fazendo

o giro mais acelerado dos estoques. Após a remarcação de preço dos fabricantes chineses, com um custo de reposição de produto muito mais baixo.

E ali a gente teve pela primeira vez da história um prejuízo acumulado do ano.

Esperamos aqui um comportamento mais no campo positivo, e terceiro trimestre, revertendo o segundo trimestre. Prejuízo do segundo trimestre.

Entrando no tema de capital de giro. Cash is king é uma frase super repetida.

A liquidez é uma fortaleza dos negócios em ambientes voláteis. O Vanderlei comentou bem, ano que vem. Existem algumas incertezas e a companhia está

muito disciplinadamente focada em preservação de liquidez. Existem várias alavancas para isso e ao longo dos próximos slides, vai ficar bem claro que alavancas são essas?

No primeiro slide, nós temos aqui na linha preta o prazo médio de recebimento.

A gente pode observar é que ele vinha crescendo há oito trimestres lá. No primeiro trimestre de dois mil e vinte e três, cento e vinte e cinco dias, bateu os duzentos e quarenta e oito dias no quarto trimestre, vinte e quatro

e de lá para cá a gente conseguiu uma estabilização e uma leve redução. Isso é muito fruto da reformulação, tanto da política de crédito como de cobrança,

linha azul escura. A gente tem o prazo de estocagem. A gente falou bastante sobre isso, tanto de recebíveis como estoque ao longo do primeiro semestre,

nosso estoque chegou a cento e dezassete dias, entregamos noventa e sete dias. Nossa orientação é bem pragmática. Se o Lead time de reposição é de dois meses, dois meses que a gente quer buscar.

E a gente está empenhado nessa direção. Acreditamos que ainda tem muito capital de giro para ser liberado.

Combinado? Essas duas variáveis de recebimento e estocagem. A gente vê a linha verde pontilhada,

reduzindo de trezentos e vinte e dois dias para duzentos e noventa e um dias são quase trinta dias de redução do ciclo de caixa da companhia. Isso libera mais de setenta milhões de reais do capital de giro, então tem um efeito bem significativo.

Segundo ponto: Vanderlei comentou discricionariamente a gente tirou o pé do acelerador do taas.

Se a gente acumula os nove meses de vinte e quatro contra vinte e cinco, tem uma, evitamos o desembolso a título de capex para locação. Também são algumas dezenas de milhões de reais. E na linha, a gente vê o número de contratos. Isso não significa que a gente está perdendo a venda. A gente tem várias outras modalidades de pagamento que o cliente pode optar conosco.

O que a gente está fazendo é preservar a liquidez, na medida em que o modelo de negócio de Taas requer Kpix up front para receber em até sessenta vezes esses dois slides combinados.

Eles nos levam a uma situação de caixa duzentos e cinco milhões no terceiro trimestre. É o melhor resultado de dívida líquida emitida desde Setembro de dois mil e vinte e dois, uma posição de liquidez e de capacidade de cumprir com suas obrigações de curto, médio e longo prazo, bastante tranquilo.

Conversão de caixa. Isso é muito importante. Por trás da conversão de Ebitda em geração operacional de caixa. A gente tem justamente o efeito da gestão

dessas variáveis de capital de giro. A gente chegou a setenta de geração. No mês de Setembro, a gente chegou a passar de cem. É claro que isso só é possível num ambiente em que há espaço de otimização do capital de giro. A gente ainda entende que tem bastante espaço

de otimização e a gestão está alinhada e orientada no sentido de preservar essa alta passagem de caixa

de Ebitda para geração de caixa. Foram duzentos e três milhões, arredondando em grandes números para R cento e quarenta e dois milhões

de geração operacional de caixa. Nos nove meses de dois mil e vinte e cinco, o maior patamar dos últimos três anos.

Consequentemente, partimos do segundo trimestre com cento e trinta milhões para duzentos e cinco.

Quem nos acompanha de outros release. Sabe o tanto que essa barrinha verde cresceu? É o nosso recorde de geração operacional de caixa

no acumulado cem catorze e dois milhões também na geração operacional de caixa.

A gente literalmente dobrou o caixa desde o começo do ano. Nesses nove primeiros meses e, felizmente, ainda tem muita massa gorda para ser tratada.

A companhia ainda tem um espaço de otimização bastante significativo, e a gente está convencido de que essa preservação de liquidez é essencial, por conta do próximo ano que temos pela frente,

e temos convicção também de que todos estão aqui alinhados, empenhados em capturar essa oportunidade.

Com esse slide. Eu termino minha fala. Passo agora

para o Bruno, que vai dar sequência na estratégia.

Bruno Rigatieri

Bom dia a todos.

Isso que o Felipe mostrou. É uma consequência dessa estratégia que a gente vem montando desde o começo do ano. E a gente passa um pouquinho aqui. Agora,

o que a gente espera de continuar fazendo e o que a gente vai entregar agora para os próximos anos. Então, a gente falou há um tempo atrás sobre esses novos mercados que a Wdc vai entrar focando a entrega de soluções para as verticais,

agregar os serviços gerenciados nesses projetos, que a gente vende aumentar a base e a recorrência dos integradores que a gente atende: estender o portfólio,

o nosso portfólio B2b para os provedores e aumentar a capilaridade logística da empresa nacionalmente e internacionalmente

esses novos mercados. O que a gente fala? A gente tem aqui, basicamente, o que a gente mapeia, o que a Wdc vem entregando e onde a gente vem atuando. Então, basicamente, revenda as telecomunicações e entretenimento são os mercados que a gente já venha falando desde sempre.

E agora a gente começa a ter uma visão desses outros mercados aqui, como varejo, indústria, transporte, hospitalidade, finanças e educação, onde a gente consegue ver o posicionamento da Wdc nessas.

Nesses mercados. As soluções que a Wdc vem entregando e vem compondo o portfólio para cada vez mais, estar mais presente nesses mercados e entregar soluções

e produtos para esses mercados que a gente consegue e identifica, que são mercados, onde o nosso portfólio consegue entregar uma oferta que a gente fala. Soluções de A a W,

as tendências que a gente vê, que a gente já começa a colher frutos nesse ano, mas que a gente vê mais forte para o ano que vem. São basicamente apoiar a migração dos provedores dos Isps no mercado B2b deles, onde a gente entende que

é realmente. Agora começa esse oceano azul para o Provedor. O mercado B2c do Provedor está cada vez mais difícil, mais o robamonte. O Nethads está sendo cada vez menor,

mas dentro do mercado B2b, onde o provedor tem muito espaço para crescer.

E a Wdc tem um portfólio, como a gente viu. Cinquenta da nossa receita. É desse portfólio muito focado no mercado B2b, onde o Provedor tem a capacidade de agregar muita receita.

As oportunidades em data centers regionais de eficiência energética. Só talvez o tópico mais falado ultimamente, desses datacenters regionais do investimento que o Brasil

tem para fazer. O Brasil é um polo muito forte. Tudo que precisa

para a construção de datacenter. O Brasil é muito forte. Tem isso para entregar. Então a gente entende que o Provedor é um canal também extremamente capaz

de ser esse agente da Transformação Digital e realmente espalhar esses data centers regionais no Brasil é

ampliar os serviços gerenciados. Então, com a aquisição da Infinite, que a gente fez esse ano, a gente cada vez mais

está conseguindo agregar essa entrega. A gente viu nos números. A fatia de serviço vai aumentando cada vez mais no nosso faturamento e tende a aumentar muito mais para o ano que vem.

É atender essa crescente demanda de rede 5g privada. Isso também é um tópico extremamente importante. A gente está com diversos projetos no pipeline. Já entregou alguns projetos nesse ano.

De redes privativas. São aquelas redes usadas para a indústria para o agro, para realmente você ter uma segurança de dados, você ter uma latência muito menor. E à medida que

a indústria vai saindo do quatrozero para o cinc. A rede 5g começa realmente ser o ponto central para que isso realmente aconteça.

Fornecer infraestrutura para a Ia. Então acho que a Wdc sempre foi muito forte em fornecer a infraestrutura. E com o advento da Ia, tudo que a gente fala de data center, de rede privativa.

É um ponto central para que o a Ia de fato acelere e consiga realmente trabalhar em sua plena

força e seguir crescendo o portfólio de sabre segurança

dentro dos tópicos que mais se falam no mundo. cibersegurança também

está na crista da onda. Toda semana, a gente vê um problema. Alguma brecha de acesso de invasão. Então é um movimento que, com tudo isso

que a gente fala das tecnologias avançando. A cibersegurança é uma base. É o que eu falo que é a porta de entrada. Para que você precisa começar a trabalhar e desenvolver portfólio. Então, basicamente, essas são as tendências que a gente vê

de investimento,

e aí o que passa aqui no mercado. Quando a gente analisa mídias especializadas e mídias de grande porte.

É basicamente isso. Então o mercado do Provedor, indo para o B2b

as máquinas inteligentes e sabersegurança. O futuro da indústria brasileira, conectividade rural com redes 4g e 5g.

Então, isso é o que se fala no mercado, e é o que a Wdc vem preparando. Portfólio, ofertas, soluções, time especializado para atender a demanda. Do que se fala em tecnologia.

E aqui, para encerrar uma.

Uma pesquisa da Bradisc, onde fala onde vão ser as prioridades de investimento de curto prazo das empresas. Então, basicamente, inteligência artificial, cibersegurança,

a mitigação de desastres climáticos projetos de BI, Cloud Computing, 5g e os projetos de Omnchen. Então a Wdc está presente, onde vão ser os investimentos das empresas

do Brasil de Ti. Então, acho que está muito alinhado com o nosso discurso com o nosso portfólio como a gente vai atender o mercado.

Vamos, encerro dessa forma.

Estamos abertos para as perguntas. Obrigado,

Bryan Pinho Roque

Vamos passar agora para a sessão de perguntas e respostas, lembrando que para fazer a pergunta, em algum lugar da tela, aí você vai localizar o botão Qine.

Eu vou abrir aqui a sessão com a primeira da Priscila. A gente já abordou um pouco, mas eu vou ler, porque a pergunta entrou antes da gente entrar no tema. Como pretendem surfar a onda da IA? É possível comentarem como a Wdc se encaixa nesse ecossistema

Bruno Rigatieri

muito bom. Acho que falei um pouquinho disso. De fato, a gente vê que para ia funcionar, ela vai precisar de

datasenters e na indústria, uma rede 5g: Então, acho que a Wdc consegue fornecer essa infraestrutura. Essas soluções de datacenter para que

cada vez mais, e há nada mais é do que muito dado rodando, acelerando. Então precisa de datacenter para rodar essas informações. Então a gente entende que a gente surfa esse crescimento fornecendo essa infraestrutura, apoiando projetos de data center, e, consequentemente,

para a indústria, essas redes 5g privadas, onde a gente precisa de baixa latência, grande velocidade de dados, segurança da informação. Então a gente entende que é nesses pontos onde a Wdc consegue. Vai surfar a onda da

da IA no nosso mercado.

Bryan Pinho Roque

Vou puxar mais uma aqui do Anderson. O segmento solar ainda carrega algum estoque
Estoque?

Felipe Meldonian

Zerado. A lição de casa foi feita ao longo. A decisão foi tomada em dois mil e vinte e três, virando para dois mil e vinte e quatro.

A descontinuação aconteceu ao longo de dois mil e vinte e quatro e a gente já basicamente zerou os estoques. Estamos totalmente.

É capítulo. Sem o solar, é importante destacar que era um segmento que representava muito da receita, mas era um segmento que comprometia o caixa que comprometia as margens. Então foi uma decisão superacertada e, felizmente, capítulo virado.

Bryan Pinho Roque

A próxima pergunta vem do senhor F. Nogueira. O Telecom está perdendo força, como a companhia vê esse movimento?

Bruno Rigatieri

De fato, tem uma diminuição da representatividade da nossa receita. A gente vê como eu falei um pouquinho. O mercado B2c do Provedor vem sofrendo

um pouco. Tem uma competição bem agressiva entre os provedores, mas onde a gente vê que é a oportunidade para o Provedor e, consequentemente, para Wdc, é realmente agora trabalhar o mercado B2b:

o provedor sempre teve, em média de cinco a dez da base em B2b, mas muito pouco lá dentro, entregando o Link entregando o básico para esse cliente corporativo. Então a gente entende que agora é o momento do Provedor virar a chave

e começar a agregar serviços e novos produtos para o mercado B2b: Então, a gente entende que a gente fala,

você quer chamar a atenção é falar do B2b no provedor. É a palavra do momento. É onde o provedor vê que ele tem oportunidade de crescimento, e é assim que a gente imagina. Que vai continuar crescendo usando toda essa capilaridade que o provedor tem no Brasil.

Então eu falei um pouquinho o provedor na minha visão, é realmente esse agente da Transformação Digital no Brasil é onde quem está

espalhado para o Brasil para atender a Pme do Brasil, então entendo que é nesse caminho que a gente vai usar. Essa força do provedor. É sempre o foco dentro do B2b

e agregando serviços em cima disso, data center, redes privativas. E por aí vai.

Bryan Pinho Roque

Bom, não havendo mais, perguntas, eu passo a palavra para os nossos diretores para prosseguirem com as considerações finais.

Vanderlei Rigatieri

Opa, vou falar então.

Bom, mais uma vez, queria agradecer a todos por estarem aí no nosso call de resultados. Estou muito feliz por estar apresentando esse resultado tão melhor para a companhia, deixando a gente tão mais robusto em termos de caixa. Em termos de gestão do capital de giro,

essas estratégias que o Bruno falou para a gente, é um ponto fundamental da execução. A gente acredita muito naquilo que a gente selecionou como portfólio os datacentres regionais, toda a parte de eficiência energética. Isso é fundamental para Ia, como a gente sabe. E há exige muito processamento de dados. Precisa de muita energia para fazer isso. A gente está super preparado com os produtos, com a linha de produtos de energia, de bateria de litro. Tudo que vem no entorno dessa infraestrutura,

e isso é fundamental para a gente partir. Já partimos como o Bruno disse, a gente já tem as equipes, atendendo esses segmentos de mercado novos. Isso com certeza vai trazer um resultado muito positivo para Wbc nos próximos meses e anos. Então acho que essa é a mensagem. A mensagem a companhia teve,

como o Felipe ressaltou, teve a coragem de descontinuar em dois mil e vinte e quatro, um segmento da energia solar, que, particularmente para mim, era muito, muito gratificante. Estava tudo alinhado com a estratégia de uma tecnologia que melhora a qualidade de vida, que dá uma

uma economia para as famílias de energia elétrica que continua subindo no Brasil. Mas, infelizmente, esse mercado ficou muito complexo.

E eu tenho visto mais empresas questionando a viabilidade de continuar trabalhando com esse produto aqui no Brasil. Então acho que a gente tomou uma decisão difícil,

mais correta no momento certo. Aliás, isso. Vocês já viram ao longo desses anos com a Wdc, a gente não tem nenhum problema de tomar decisões radicais ou difíceis que façam a companhia

melhorar ao longo dos anos. Nós não somos uma empresa de curto prazo. A gente pensa na continuidade do negócio.

Aliás, a gente fez, por causa disso, de manter a empresa viva para sempre essa perpetuidade do negócio. Eu acho que a gente está entregando exatamente isso.

Despeço isso aí. De todos. Obrigado. Do pessoal aqui do RI, do Financeiro, do Bruno, que fizeram acontecer esses números? Mas eu acho que essa é a mensagem positiva daqui para frente.

Obrigado. Bom dia a todos.

Obrigado.