

Local Conference Call

WDC

Resultados de 1º Trimestre de 2023

12 de maio de 2023

Vanderlei Rigatieri - CEO

Um problema aqui, parece que agora está tudo certo. Vou começar de novo aqui rapidamente, os destaques aqui. Tivemos vendas totais de 358 milhões no 1T, crescimento de 21,6% sobre o mesmo período do ano passado.

A penetração do TaaS alcançando 41,6% das vendas totais nesse trimestre, mostrando que estamos evoluindo nesse modelo de negócio e atingimos 149 milhões de TaaS vendidos nesse trimestre.

O segmento de Telecom atingiu 201 milhões de vendas, 48,5% versus o mesmo período do ano passado.

E as nossas receitas futuras contratadas, o que é o nosso backlog de receita, avançou 43,7% sobre o mesmo período do ano passado. Atingimos 872 milhões de backlog de receita.

Eu sempre lembro que o backlog de receita, que é a receita futura contratada, ela vai performando mês a mês. Então você fecha um contrato de 60 meses, por exemplo, e você vai ter o reconhecimento dessa receita mensal.

Outra coisa superimportante foi que nosso market share de novos assinantes de fibra avançou para 33,3% nesse período. Nós vendemos 300.000 modems de fibra, que são 300.000 ONUs de um total de 900.000 que a Anatel reportou nesse período.

No próximo slide a gente mostra a evolução das vendas totais consolidadas. Conseguimos no último ano um CAGR de 31,2%, que é bem significativo dadas as condições do mercado em 2022, e aí vocês veem a evolução de 21,6% saindo de 293,9%... 293,9 milhões no 1T22 para atingir 358 milhões nesse trimestre.

As nossas vendas são sempre dolarizadas, a gente fatura pelo dólar PTAX do dia, então quando tem uma variação de dólar isso reflete na receita acusada em reais.

No próximo slide a gente mostra a evolução da receita líquida. Então vocês veem que a receita líquida passou de 241,2 milhões no 1T22 para 244,3 nesse trimestre, avanço pequeno de 1,3% - e quanto mais TaaS a gente vende, de novo ressaltando isso, a receita reconhecida no trimestre é menor gerando mais backlog.

A receita líquida ficou dividida da seguinte maneira: 50,6% na área de Telecom, 24,2% na área de Enterprise e 25,3% na área de solar.

No próximo slide vocês veem o desempenho do TaaS. A evolução do número de contratos novos nesse trimestre chegou a 350 novos contratos, evolução de 249 no 1T22 para 350 nesse trimestre.

O VGV de locação, que é o total desse contrato fechado, passou de 85,4 milhões para 148 milhões, avanço de 74% para ganhar bem significativo o volume de novas locações nesse período.

O CapEx executado para esses novos contratos nesse 1T ficou em R\$ 78 milhões, um aumento significativo desse tamanho de CapEx que a gente fez de 94% em relação ao mesmo período do ano passado.

E aqui você tem o markup entre o quanto você fecha de contrato e o quanto você faz de investimento de CapEx. A gente ficou em 1,9 esse trimestre, explicando aí que esse número é referente principalmente ao mix de entregas que a gente fez nesse trimestre de um grande contrato fechado no outro trimestre, no trimestre anterior, e que agora casou de entrega de produtos com menor valor. Mas a nossa média foi de 2,27, então um markup bem importante dos nossos contratos.

Embaixo vocês veem a evolução dos prazos médios dos novos contratos, que já está estabilizada na casa de 55, 54 meses, onde a gente já imagina onde a gente queria chegar - e talvez até um pouco mais - atingindo a casa de 56, 57 meses. Para a gente é muito significativo isso em termos de casar receita com depreciação ao longo do tempo.

No próximo slide você vê a evolução do nosso backlog, que é a receita futura contratada. A receita futura contratada passou do 1T22 da ordem de 606 milhões para 872 milhões crescendo 43,7%.

Eu lembro que, para todos, que a receita futura contratada ela na verdade ela significa que nós vamos ter o reconhecimento dessa receita mensalmente, e todo o investimento, todo o custo foi feito no mês de entrega dos produtos, e dali para frente você tem praticamente geração de caixa livre, só desconta PIS e COFINS. Então vocês veem aí o cronograma de receita futura que você tem aí embaixo. Então esse ano nós ainda temos 227 milhões de receitas a reconhecer, no ano que vem 253,3 e assim por diante. Essa é a beleza do processo de recorrência dos contratos.

No próximo slide eu mostro o desempenho da área de Telecom. Telecom foi responsável por 56,3% das nossas vendas totais nesse período frente, aí vocês veem que principalmente o solar diminuiu, e aí o Telecom e a participação do Telecom e do Enterprise aumentam percentualmente.

Mas isso é muito importante porque crescemos 48,5% já atingindo 201 milhões nesse trimestre frente ao mesmo período do ano passado.

O aumento do market share do Telecom como eu já falei ficou em 33%, mostra que a nossa competitividade é fundamental nesses novos assinantes. Temos aí uma renovação tecnológica, então estamos trazendo wi-fi 6, e isso ajuda a nossa penetração nesse mercado.

Tivemos uma redução da margem bruta nesse período de 25 para 23,7, e eu digo que foi pela concorrência super acirrada. Os nossos concorrentes como um todo, todas as marcas, todos os distribuidores, fizeram bastante pressão nos preços praticados. A gente não fez loucura, mas teve que ajustar um pouco para poder aumentar a nossa participação, nossa venda.

No próximo slide eu mostro o desempenho do Enterprise, as vendas do mercado corporativo. Então nós tivemos o Enterprise responsável por 23,1% das nossas vendas totais. Cresceu frente ao ano passado no mesmo período 29,8%, ou quase 30%, atingimos 83 milhões - e ressalto que foi muito em função do crescimento da venda de produtos de áudio e vídeo profissional que nesse período, no mesmo período crescemos 93%, quase 100% a mais do que o ano passado, porque no ano passado a gente foi muito prejudicado ainda nesse segmento pelos resquícios da pandemia: poucos eventos, poucas aglomerações de pessoas onde esses produtos são usados ou auditórios, salas de treinamento e coisas desse tipo. Agora a gente nota um aumento dessa atividade.

E também a gente vem reportando trimestre a trimestre um crescimento significativo dos nossos produtos de cibersegurança. Esse trimestre a gente cresceu 73% em relação ao mesmo período do ano passado.

E o TaaS está penetrando cada vez mais nesse segmento, então ele passou de 13% no 1T22 para quase 30% (29%) nesse 1T.

Depois no próximo slide eu mostro o solar. Esse sim foi o segmento que sofreu mais durante esse trimestre. Nós tivemos uma redução muito importante no volume de vendas e também da margem bruta praticada.

Eu ressalto que na virada do ano nós tivemos a mudança do marco legal com a Lei 14300. Essa mudança causou uma desinformação no mercado. Ela não é tão significativa assim, não tem um impacto tão grande no retorno do investimento, mas o mercado ficou meio perdido de como calcular isso e isso teve um impacto não só na nossa venda, mas a gente sabe que o mercado como um todo sofreu.

A outra coisa foi a escassez de crédito: 70, 75% das vendas de solar no mercado de geração distribuída dependem de financiamento bancário, e a gente sentiu que os bancos apertaram bastante as linhas de crédito para essa atividade, e também aumentaram os juros. Então os juros praticados para os clientes finais está na

faixa de 1,9, varia de 1,9 a 2,8% ao mês, e isso prejudica a decisão do cliente - principalmente o residencial - de fazer o investimento.

E também uma coisa leva a outra, quer dizer, todo o segmento sofreu esse impacto de volume e a gente sentiu uma diminuição tremenda dos preços praticados. Então a concorrência para poder vender destruiu valor, mostrou reduções muito importantes para desovar seus estoques, e a gente também teve que nesse segmento acompanhar um pouco porque também temos o mesmo efeito: temos estoques que estavam previstos para volumes maiores, essa redução faz com que a gente tenha que se adaptar.

E além disso os fabricantes - praticamente todos são chineses - também estão reduzindo seus preços de reposição. Então não adianta a gente ficar com estoque a preço antigo se você sabe que você vai ter uma redução na sua nova compra.

Então todos esses efeitos fizeram com que a gente tivesse uma redução de 22,3% em relação ao mesmo período do ano passado, e isso fez com que a gente, isso tudo impactou muito o resultado total da companhia. Esse é o segmento que mais sofreu e ainda a gente prevê alguns meses aí na frente - não sei quantos exatamente - ainda desse impacto nesse segmento.

No próximo slide eu mostro a parte dos nossos resultados financeiros. Então o EBITDA ajustado caiu. A gente teve o impacto dos custos operacionais principalmente de dissídio salarial, tivemos também que fazer um descarte de produtos obsoletos que estavam acumulados no nosso estoque, isso tudo impactou negativamente o nosso EBITDA esse trimestre: ficamos em 57,5 milhões.

A depreciação passou de 39,5 milhões no 1T22 para 47,1 (aumentou quase 20%). Isso é fruto do nosso produto que a gente tem dentro do imobilizado para a locação.

O resultado financeiro vocês olham aí que no 1T22 era 30,9 milhões negativo, passou para 18,3 milhões nesse trimestre. Essa melhoria pode parecer importante, mas na verdade o resultado financeiro do 1T22 ele foi muito impactado pelo efeito da variação cambial. Como vocês sabem, quando eu tenho ativos dolarizados, seja porque eu fiz adiantamento a fornecedor que ainda não me entregou, seja porque o produto está navegando e eu ainda não registrei no Brasil, esses ativos dolarizados sofrem um impacto da variação cambial.

Então vocês veem que está mais em linha nosso resultado financeiro desse trimestre com o do 4T22, na faixa de 18 milhões - que ainda é alto dado que as taxas de juros impactam bastante essa linha do balanço.

E a parte do lucro a gente aumentou o nosso prejuízo em função desse impacto todo que a gente teve do solar, desses ajustes de estoque que a gente teve que

fazer, e aí a gente aumentou de 2,1 milhões o nosso prejuízo no 1T22 para 6,4 nesse trimestre.

No próximo slide eu mostro a nossa relação de dívida e alavancagem. Então vocês repararam que nossa dívida bruta ela passou de 793,5 milhões para 700 milhões esse trimestre. A gente amortizou praticamente 100 milhões da nossa dívida. Isso é importante dentro da nossa governança, ou seja, para a gente diminuir o impacto de juros no nosso resultado, e a gente ainda ficou com uma dívida líquida bem dentro dos padrões: estamos como uma dívida líquida de 566 milhões no 1T e a relação dívida líquida/EBITDA com o fator de 2,27x.

Eu mostro aqui do lado essa amortização da dívida versus a cobertura da receita futura contratada. Isso aqui é muito importante, pessoal, por que veja só: hoje eu tenho um total de dívida de 700 milhões e um total de receita futura contratada bem superior na faixa de 872 milhões.

E lembro de novo que a receita futura contratada o único ajuste que tem que ser feito nisso é o PIS e COFINS. Então desses 872 eu só tenho que tirar 9,25%, o resto vira praticamente caixa livre porque todo o investimento, todo o custo, a entrega, o frete, comissões, custo do produto, já foi feito e daí para frente eu só tenho a geração de caixa praticamente descontado PIS e COFINS. Então vocês veem que de abril a dezembro desse ano eu tenho que amortizar 119 milhões de dívida e tenho uma geração de receita que vai ser dessas receitas futuras da ordem de 227 milhões. Então a gente está sempre com uma folga na amortização da dívida, faz com que a nossa saúde financeira fique muito importante nesse período, tá?

Próximo slide eu mostro a variação do caixa, então aqui o fluxo de caixa que a gente começou o trimestre com 305 milhões em caixa. A nossa atividade gerou 91 milhões de caixa (atividade operacional); usamos 59 milhões como capital de giro, principalmente para estoques, produtos para venda; fizemos 78 milhões de CapEx para os novos contratos de locação; e amortizamos juros e principal da dívida de 123 milhões nesse período, é isso que fez com que a nossa dívida bruta diminuísse; e também gastamos 1 milhão no nosso programa de recompra de ações. Então terminamos o trimestre com caixa de 134 milhões. Isso aqui é uma ponte que mostra basicamente a evolução do nosso fluxo de caixa.

134 milhões dentro da nossa avaliação, dentro da nossa governança é mais do que suficiente para que a gente gire tranquilo nos próximos períodos pela frente.

E para finalizar eu gosto de dar um pouco da perspectiva que a gente olha. Eu sei que a gente gostaria de estar aqui falando de supercrescimento e tudo mais, mas o mercado e a situação macroeconômica não é das melhores - mas mesmo assim a gente vê aqui no Enterprise um vento favorável, então se você fala para mim: poxa, esse é um mercado corporativo que está ganhando velocidade, estamos ganhando espaço nesse segmento em cyber, em áudio e vídeo, em redes de wi-fi,

isso tem melhorado bastante a nossa participação nesse segmento. Isso aqui para nós é uma avenida muito importante de crescimento.

O Telecom continua desafiador. Apesar da gente ter visto um crescimento significativo em relação ao ano passado, não estamos aqui dizendo que isso aqui vai ser um mar de rosas; ele continua desafiador, mas mesmo com esse processo de consolidação dos ISPs e tudo mais a gente percebe que nossa competitividade tem sido importante.

Vocês veem que a gente conseguiu aí um market share de 33% dos novos assinantes, e a pauta que eu sempre falo é que esse ano é o ano importantíssimo de renovação tecnológica.

Eu lembro que desde o IPO, para quem acompanhou a gente previa que esse segmento ia atingir uma planície em algum momento. Não dá para você ficar crescendo indefinidamente, mas que você teria ao longo do tempo uma troca de produtos na casa do assinante - e ela está acontecendo, principalmente com o wi-fi 6, e é nisso que a gente tem batido muito forte.

A gente tem apostado muito forte nessa tecnologia, e hoje a gente teve até uma notícia muito boa que foi zerado o imposto de importação dos produtos de wi-fi 6. Então isso vai dar uma força ainda maior para essa renovação tecnológica acontecer nos assinantes já existentes.

No solar foi o ano, esse trimestre foi o trimestre bem pesado. Esse ano a gente acredita que vai ter um ajuste geral desse segmento. Talvez nem todos os competidores permaneçam firmes nesse segmento, mas a gente está fazendo ajustes no nosso nível de estoque. Nós estamos fazendo um processo muito grande agora de criação de um canal de distribuição, de uma rede autorizada para fidelizar mais esse canal.

Hoje tem um processo muito aberto de venda de solar, então nós estamos fazendo investimento para criar essa rede e ficar mais sólido no relacionamento com esses canais. A gente não precisa ter todos os canais de solar, mas a gente quer ter os principais, os mais comprometidos que tenham qualidade.

O TaaS avança, avança como a gente imaginava. A competitividade do TaaS ainda é forte como vocês viram nos resultados e isso gera receita recorrente, que é muito, dá uma predictibilidade muito grande para a companhia.

Na parte operacional nós estamos fazendo muitos ajustes. Esse é um trabalho incessante de redução de custos, despesas, ajustar bastante o nosso uso de capital. Esse ano ainda temos que fazer uma gestão fortíssima do nosso capital de giro, e isso que a gente está privilegiando na parte operacional.

Com isso, esse cenário posto, eu acho que a gente tem aí uma perspectiva importante para 2023.

Basicamente era isso, eu acho que agora temos uma parte de perguntas e respostas, se vocês puderem me ajudar para a gente seguir em frente?

Sessão de Perguntas e Respostas

Vanderlei Rigatieri - CEO

A primeira pergunta que eu estou vendo aqui é... qual é?

Simone Oyamada – Gerente de RI

Posso ler aqui.

Vanderlei Rigatieri – CEO

Tá, por favor.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Antes do IPO a empresa tinha um CAGR na casa dos 40%, depois do IPO esse percentual tem caído juntamente com os demais números da empresa. Preocupa?

Vanderlei Rigatieri – CEO

Olha, como você viu nosso CAGR ficou, se a gente pegar até 2022 estava na faixa de 31%. Não posso dizer que é um CAGR ruim. O que a gente imaginava era exatamente isso à época do IPO, ou seja, não haveria crescimento indefinido, para sempre, você vai ajustando essa taxa de crescimento. Esse patamar de Telecom estava previsto.

O que talvez não estava tão previsto nesse trimestre é essa redução do solar, mas não tenham dúvida de que esse segmento é muito forte ainda, vai ter muita força no Brasil.

Então eu não posso te dizer que preocupa essa taxa de crescimento - mas é claro, a gente está trabalhando incessantemente para aumentar e melhorar o nosso desempenho ano a ano.

Simone Oyamada – Gerente de RI

O Lucas Montero que fez a primeira pergunta, ele fez mais algumas aqui, uma foi qual a previsão para que o backlog de receita se traduza em crescimento de receita, pois apesar do crescimento forte do backlog a receita estagnou, e se compararmos com o 1T23 contra o de 22 ela caiu 12%, uma queda razoável.

E a outra pergunta foi sobre que em 2022 apresentou uma deterioração nos seus números e agora a de 2023 com um resultado que parece mostrar uma aceleração dessa deterioração. O que a empresa pensa em fazer para contornar essa situação?

Depois eu leio a próxima.

Vanderlei Rigatieri - CEO

Tá legal, obrigado Lucas. Olha, como eu expliquei talvez você entenda o seguinte: toda vez que a gente fecha mais contratos de locação eu vou transformando a receita futura 1/60 vamos dizer assim, em receita no mês a mês.

Então é verdade, eu gostaria muito de pegar toda essa receita que eu fechei de contrato no mês e reconhecê-la na cabeça - mas não é assim que se faz na contabilidade. Então ao longo do tempo nós vamos colocando uma escadinha de receita que vai crescendo.

Como a gente - lembra o outro efeito - como a gente vem alongando os prazos ao longo dos trimestres, dos meses, esse alongamento de prazo faz com que esse tijolinho que eu vou colocar mês a mês também fique pequeno.

Quando isso tudo entrar em fase, logo, logo a gente vai estar todos os contratos antigos vão acabar, com os prazos menores, a gente entra em fase e você vai ver essa construção da receita líquida ficar mais casada com o crescimento do backlog, tá?

Outra coisa que você me pergunta é deterioração - a Simone já se embananou também.

O que é que nós estamos fazendo? Não penso em fazer, nós estamos fazendo muita coisa para contornar isso. Você vê que a gente conseguiu melhorar o nosso desempenho significativamente em dois segmentos (o Telecom e o Enterprise). Se você imaginar que a gente estava, no ano passado a gente cresceu 48% na venda do Telecom, cresceu 30% na venda do Enterprise. Se a gente tivesse simplesmente mantido o solar a gente estaria numa situação muito melhor.

O que a gente tomou de impacto esse trimestre foi essa situação que a gente viu o mercado de solar. Se a gente tivesse simplesmente mantido - nem crescido nada - mas mantivesse os níveis já estaríamos muito mais robustos nesse trimestre.

Então que a gente está fazendo? Estamos trabalhando para melhorar a nossa performance nos três segmentos. Estamos reduzindo os custos significativos para melhorar nosso resultado final, e é isso. É que aconteceu um impacto que ninguém previa que ia ser tão grande assim.

Ontem teve uma reunião que a gente assistiu de um dos principais executivos da Aneel e foi o mercado inteiro questionando sobre isso, sobre a nova legislação, e ele mostrou um número fantástico para todo mundo: hoje tem no Brasil praticamente 10 GW de capacidade instalada de solar e tem mais de 30 GW que já foram dados parecer de acesso que precisam apenas entrar em operação, fazer o investimento e tudo mais.

Quando você vai conversar com esses clientes o que está acontecendo é que esse investimento está muito paralisado em função da falta de financiamento. Na hora que isso destravar, na hora que isso melhorar você tem aí um represamento muito grande nesse potencial de crescimento, mas nesse trimestre a gente sentiu muito forte isso.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem uma pergunta do que Guilherme do Alasca: considerando o caixa que tem sido demandado pelo CapEx do TaaS, além da alavancagem que está mais próxima ao covenant, faz sentido imaginar uma maior seletividade nos novos projetos em termos de retorno do TaaS e conseqüentemente um menor ritmo de crescimento do backlog para a priorização do reconhecimento da receita?

Vanderlei Rigatieri – CEO

Oi Guilherme, obrigado. Olha, Guilherme, a seletividade dos projetos a gente está fazendo já há algum tempo, ou seja, nós sempre buscamos uma TIR, um retorno desses contratos, o nosso target é 25%. Então a gente tem feito realmente um filtro nisso para ter projetos mais significativos em retorno.

Agora eu não sei se você está querendo dizer se a gente deveria vender mais para reconhecer a receita antes em troca de fazer menos TaaS. Repara, para o projeto da empresa de construção desse modelo a gente acha que o TaaS é muito competitivo, e a venda se você imaginar também o que acontece no segmento é que todos os clientes querem, se você for fazer venda, querem o financiamento. Então mal ou bem em termos de caixa você vai ter que bancar esse prazo de venda para o cliente.

Nessa discussão para a companhia o TaaS é mais importante, porque hoje nenhum, se você imaginar hoje 88% das nossas vendas é financiada ou via TaaS. Então tem muito pouco cliente, o nosso cliente como um todo, seja no Telecom,

seja no Enterprise, talvez só o solar é que depende do financiamento de terceiros, mas os outros dois é o distribuidor, é o fornecedor - como a WDC e os nossos concorrentes - que estão financiando a venda nesse segmento.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem uma última pergunta aqui: quais podem ser os impactos da reforma tributária no TaaS? Do Carlos Sampaio.

Vanderlei Rigatieri – CEO

Carlos, olha, a reforma tributária para a gente a gente tem que estar super ligado, e o que eu digo para você é que primeiro, a reforma tributária até agora tudo o que a gente viu ninguém falou sobre mudança da tributação dos contratos de locação.

Eu lembro você que o STF já julgou há alguns anos - nem me lembro quando foi esse julgamento - de que locação não paga nem ISS; não paga ICMS, não paga ISS e não paga IPI. O único tributo da mensalidade de uma locação é o PIS e COFINS.

Então até agora nós não vimos nada ser conversado especificamente de se alterar essa tributação, então não acredito que vá haver um impacto no TaaS - e se isso, vamos imaginar se a reforma tributária aumentar a tributação ou ir da venda e não tiver esse mesmo tributo sobre as mensalidades, aí eu posso te dizer que o impacto é superpositivo, aí é o contrário, é isso que eu acho que importante para a gente analisar. Tem mais alguma?

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem uma do Mateus, Mateus do Grupo Soba: O markup do TaaS finalizou em patamar abaixo dos demais trimestres devido ao mix de produtos englobados no contrato de fornecimento com um grande ISP, mas como comentou a média no segmento é 2,27. Devemos ver um patamar parecido do que foi apresentado nesse trimestre para os demais?

Vanderlei Rigatieri – CEO

Opa, grande pergunta, Mateus. Sem dúvida. Quer dizer, a nossa expectativa é exatamente essa, que o patamar se mantenha daí para cima, esse é o nosso trabalho. Realmente essa queda para 1,9 foi por causa desse mix, mas a gente está numa crescente desse markup dos contratos. Mais alguma?

Bom, se ninguém tem mais nenhuma pergunta eu gostaria de agradecer pelo tempo de todos, pela atenção. Quero aproveitar também para dizer que eu quero agradecer ao André que está saindo da companhia como a gente já comunicou ao mercado, está mudando para uma outra empresa. Ficou com a gente 4,5 anos, muito obrigado, André, foi uma peça-chave na construção do nosso IPO, foi uma peça-chave na montagem de toda essa governança, dessa solidificação dos nossos processos no financeiro. Desejar bastante sorte e que fique em contato com a gente.

E daqui para frente eu vou acumular o cargo de CEO e ficar como CFO interino. A gente está num processo já comunicado de recrutamento de um novo profissional, já está em andamento e eu espero que seja em breve esse processo.

Mais uma vez boa tarde a todos, muito obrigado e sempre estamos à disposição, a Simone aqui que está com a gente é a nossa gerente de RI. Quando vocês precisarem, tiverem dúvidas, quiserem bater um papo a gente está sempre à disposição para falar com vocês e explicar em detalhes o que a gente está fazendo, a nossa estratégia, receber ideias. Nossos acionistas são muito bem tratados aqui e a gente gosta muito de dar satisfação do que a gente está fazendo, ok?

Simone Oyamada – Gerente de RI

Ok.

Vanderlei Rigatieri – CEO

Beleza, muito obrigado a todos, André boa sorte, Simone obrigado, e a todos boa tarde.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Boa tarde.
