



**WDC**  
NETWORKS



RELEASE DE  
**RESULTADOS**  
1T24

**LVTC**  
B3 LISTED NM

Teleconferência  
9 de Maio de 2024 – Quinta-Feira  
16h00 (Horário de Brasília) | 15h00 (EST)

Português: [clique aqui](#)

**IGC-NM B3**

**IGC B3**

**ITAG B3**



## Release de Resultados 1T24

*Reversão do prejuízo, obtendo lucro líquido de R\$ 4,7 milhões e crescimento de margem EBITDA atingindo 32,5% no 1T24 (+9 p.p. vs 1T23)*

Ilhéus, 08 de maio de 2024 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: LVTC3) (“Companhia” ou “WDC Networks”) – empresa de tecnologia que atua nos setores de Telecomunicações, Energia Solar e Corporativo, fundada em 2003 e pioneira na locação de tecnologia (“Technology as a Service” ou “TaaS”), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2024 (1T24). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas e estão sendo apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem os pronunciamentos contábeis, orientações e interpretações emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e estão em conformidade com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB).

### DESTAQUES | 1T24 (consolidado)

- ⇒ Restabelecimento do lucro líquido no 1T24: R\$ 4,7 milhões (versus Prejuízo líquido de R\$ 6,4 milhões no 1T23)
- ⇒ Receitas Futuras Contratadas (Backlog), totalizou R\$853,2 milhões no 1T24 (-2,2% versus 1T23)
- ⇒ Companhia alcançou forte crescimento no segmento Enterprise, atingindo o patamar de R\$106,4 milhões em vendas totais (+28,6% versus 1T23)
- ⇒ Melhora da margem bruta em todos os segmentos no 1T24, atingindo no consolidado 25,8% versus 20,5% no 1T23.
  - Margem Enterprise no 1T24 foi 31,5% versus 28,9% no 1T23
  - Margem Telecom no 1T24 foi 24,5% versus 23,7% no 1T23
  - Margem Solar no 1T24 foi 12,8% versus 6,2% no 1T23
- ⇒ Redução das Despesas Operacionais em termos absolutos (-8,8% versus 1T23), resultado do esforço contínuo da Companhia no controle de gastos
- ⇒ Performance operacional com margem EBITDA de 32,5% (+9,0 p.p. versus 1T23 e +11,9 p.p. versus 4T23).
- ⇒ Liquidez corrente superior a 2,3x
- ⇒ Redução da dívida líquida / EBITDA UDM de 2,11x no 4T23 para 2,06x no 1T24]
- ⇒ Forte conversão de EBITDA em caixa operacional no montante de R\$ 49,9 milhões na Controladora e R\$ 39,7 milhões na visão Consolidada

# 32,5%

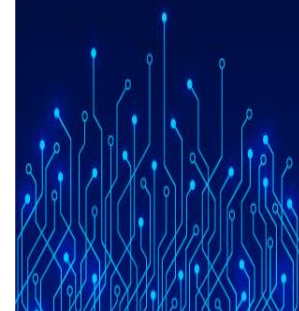
Margem EBITDA  
consolidada

# R\$ 4,7 milhões

Lucro Líquido

# R\$ 106,4 milhões

em vendas totais no  
ENTERPRISE





## Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum. 2023 Acum. Δ %		
						2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Resultados Financeiros Consolidados</b>								
Vendas Totais	224,6	357,6	-37,2%	270,1	-16,8%	224,6	357,6	-37,2%
Receita Líquida	209,5	244,3	-14,2%	218,9	-4,3%	209,5	244,3	-14,2%
Lucro Bruto	54,1	50,1	8,0%	38,7	40,0%	54,1	50,1	8,0%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	25,8%	20,5%	5,3 p.p.	17,7%	8,2 p.p.	25,8%	20,5%	5,3 p.p.
EBITDA	68,2	57,5	18,6%	45,2	50,7%	68,2	57,5	18,6%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	32,5%	23,5%	9,0 p.p.	20,7%	11,9 p.p.	32,5%	23,5%	9,0 p.p.
Lucro Líquido	4,7	(6,4)	-174,1%	(9,9)	-148,1%	4,7	(6,4)	-174,1%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	2,3%	-2,6%	4,9 p.p.	-4,5%	6,8 p.p.	2,3%	-2,6%	4,9 p.p.
<b>Principais Indicadores Financeiros</b>								
Backlog de Receita Diferida	853,2	872,1	-2,2%	874,8	-2,5%	853,2	872,1	-2,2%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	31,2	78,2	-60,1%	42,7	-26,8%	31,2	78,2	-60,1%
Dívida Líquida / EBITDA UDM (x)	2,1x	2,3x	-9,9%	2,1x	-2,3%	2,1	2,3	-9,9%
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>								
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	43%	52%	-9,0 p.p.	47%	-3,8 p.p.	43%	52%	-9,0 p.p.
% TaaS (% Vendas Totais)	31%	42%	-10,8 p.p.	33%	-2,2 p.p.	31%	42%	-10,8 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	36%	29%	7,3 p.p.	32%	3,6 p.p.	36%	29%	7,3 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	50	54	-8,7%	48	2,6%	50	54	-8,7%
Quantidade Novos Contratos TaaS	309	350	-11,7%	331	-6,6%	309	350	-11,7%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	224	425	-47,3%	269	-16,7%	224	425	-47,3%

## Mensagem da Administração

A companhia está em plena transformação de seu posicionamento estratégico, deixando de se focar em venda de produtos para a venda de soluções. Esse movimento tem um processo longo de transformação da estrutura da empresa durante todo o ano de 2024. Acreditamos que o nosso propósito de melhorar a vida das pessoas e a competitividade dos clientes através da tecnologia precisa ser expandido. Estamos nos capacitando para participar mais ativamente de todas as fases da venda juntamente com nossos integradores de sistemas e provedores de internet, desde o entendimento das necessidades dos clientes, projeto, implantação e manutenção, agregando serviços em todo o processo.

A complexidade do ambiente de transformação digital tem exigido dos nossos parceiros comerciais uma necessidade de especialização muito grande em diversas tecnologias, e a escassez de recursos pode diminuir sua competitividade. Nesse ponto entendemos que nosso papel é suprir essas lacunas usando nossa especialização e nosso relacionamento com os fabricantes.

O resultado esperado dessa transformação e de novo posicionamento será um aumento do leque de serviços que iremos prestar, agregando valor e nos diferenciando da concorrência pura de preços. Mesmo que a princípio tenhamos um ritmo mais modesto na expansão do volume total de vendas, devemos apresentar uma melhoria de nossa rentabilidade.

Neste primeiro trimestre de 2024 (1T24) já começamos a sentir uma melhoria de eficiência e lucratividade em relação ao mesmo período de 2023. Evoluímos em margem EBITDA, acrescentando praticamente 11,9 p.p. versus 4T23, atingindo 32,5%. Também revertimos o prejuízo líquido de -4,5% no 4T23, para +2,3% no 1T24. Esses números refletem o esforço da Companhia no reposicionamento estratégico de evitar vender a qualquer preço e no controle de custos e despesas de modo a tornar a WDC cada vez mais eficiente e competitiva.

Um dos nossos diferenciais competitivos sempre foi o modelo de negócio TaaS (Tecnologia as a Service), que corresponde a uma solução inovadora que gera valor aos clientes, especialmente pela sua flexibilidade e capacidade de resolução. Queremos dar um passo à frente nessa abordagem e agregar serviços recorrentes em nossas soluções, nos tornando ainda mais estratégicos para nossos clientes.

Os contratos TaaS acumularam no 1T24 um saldo de **R\$853,2 milhões de receitas futuras contratadas (backlog)**. Este **enorme ativo** não figura no balanço como recebível, de acordo com a norma do IFRS15/CPC40, mas garante previsibilidade e recorrência de receita bruta já que são compromissos assumidos por nossos clientes em pagar mensalidades à título de locação para a WDC. Vale destacar que (i) a WDC realiza a totalidade do CapEx no momento da venda, (ii) o "churn" destes contratos é baixo e (iii) essas mensalidades, por sua vez, se convertem em EBITDA descontando-se apenas PIS/COFINS e depreciação dos equipamentos alugados. No 1T24, o TaaS foi responsável por 36% da receita bruta. Esta receita futura nos traz conforto em relação aos nossos compromissos previstos com amortizações de dívida e despesas financeiras, sendo aproximadamente 1,7x vezes superior à Dívida líquida.

Conforme estamos acompanhando nos trimestres anteriores, os produtos de **Enterprise** vem ganhando a cada trimestre mais expressividade no resultado da WDC. Esse segmento representou nossa maior fatia em relação as vendas totais, atingindo a marca inédita para um primeiro trimestre de **R\$106,4 milhões em vendas ou 47,4% do total** e **margem bruta superior a 30% no 1T24**. Colaboraram para este **resultado**, as vendas no segmento de cibersegurança, segurança eletrônica e a performance da filial da Colômbia.

Os produtos de **Telecom**, responderam por 40,7% das vendas totais, e com **50% da receita líquida consolidada, ou R\$104,8 milhões**. Adicionalmente, nosso market share em vendas de ONUs representou 30% em relação aos 2,9 milhões de novos assinantes líquidos, reportados pela ANATEL nos últimos 12 meses.

Nos produtos de **Energia Solar**, a WDC fez a lição de casa, vendendo todo o estoque adquirido a preços mais elevados, objetivando reposição de mercadorias a preços mais competitivos. Neste primeiro trimestre de 2024, já conseguimos notar melhores resultados com a estratégia adotada. Em termos de lucratividade, o **segmento apresentou lucro bruto de R\$3,2 milhões e margem bruta de 12,8%**, versus prejuízo bruto de R\$4,7 milhões e margem bruta de -14,7% no 4T23, dada nossa escolha por vender apenas quando tivermos lucratividade. Apesar dessa melhoria, o desafio desse segmento é ainda muito grande para as empresas distribuidoras como a WDC, pois a logística de entrega dos produtos a todas as regiões cria um alto custo de transporte em relação ao total da venda, uma vez que os preços ficaram 60% menores.

No 1T24, tivemos forte conversão de EBITDA em caixa operacional no montante de R\$ 39,7 milhões no Consolidado e disciplina na gestão dos estoques. Sem a necessidade de contrair novas dívidas, seguimos diminuindo nosso nível de alavancagem e encerramos o primeiro trimestre de 2024 com **2,06x Dívida Líquida/EBITDA UDM** (versus 2,11x no 4T23 e 2,29x no 1T23), nível que consideramos saudável para a Companhia.

Como evento subsequente, a direção informa com muita satisfação, que em Abril de 2024, mudamos o endereço do nosso escritório de São Paulo. Seguimos de forma estratégica ainda localizados no bairro da Vila Olimpia, na Avenida Chedid Jafet, 222, ao lado do shopping JK Iguatemi. Neste novo espaço, além de proporcionarmos mais conforto a nossos colaboradores e parceiros, através de um ambiente mais amplo e moderno, vamos contar também com um incrível *showroom* que nos auxiliará na demonstração de produtos de nosso rico portfólio.

Ressaltamos que em 2024 a Companhia seguirá empenhada no processo de transformação do seu modelo de “go to market”, criando soluções (produtos + serviços) que combinem seu portfólio, adicionando parceiros na criação de ecossistemas para atender diversos segmentos de mercado, tais como Transportes, Educação, Hotelaria/Saúde, Varejo, Entretenimento, e Indústrias.

Muito obrigado, e contamos com vocês nesta jornada rumo ao sucesso!

**WDC Networks**

## Dados Financeiros

### CONSOLIDADO

CONSOLIDADO (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Backlog de receitas contratadas</b>	<b>853,2</b>	<b>872,1</b>	<b>-2,2%</b>	<b>874,8</b>	<b>-2,5%</b>	<b>853,2</b>	<b>872,1</b>	<b>-2,2%</b>
Vendas de Produtos e Serviços	155,4	208,8	-25,6%	181,0	-14,2%	155,4	208,8	-25,6%
Vendas Taas (VGV Locações)	69,3	148,8	-53,5%	89,1	-22,3%	69,3	148,8	-53,5%
<b>Vendas Totais</b>	<b>224,6</b>	<b>357,6</b>	<b>-37,2%</b>	<b>270,1</b>	<b>-16,8%</b>	<b>224,6</b>	<b>357,6</b>	<b>-37,2%</b>
Receita Líquida de Produtos e Serviços	130,9	168,6	-22,4%	140,9	-7,1%	130,9	168,6	-22,4%
Receita Líquida de Taas	78,6	75,7	3,9%	78,0	0,8%	78,6	75,7	3,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>209,5</b>	<b>244,3</b>	<b>-14,2%</b>	<b>218,9</b>	<b>-4,3%</b>	<b>209,5</b>	<b>244,3</b>	<b>-14,2%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54,1</b>	<b>50,1</b>	<b>8,0%</b>	<b>38,7</b>	<b>40,0%</b>	<b>54,1</b>	<b>50,1</b>	<b>8,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>	<i>17,7%</i>	<i>8,2 p.p.</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>
<b>EBITDA</b>	<b>68,2</b>	<b>57,5</b>	<b>18,6%</b>	<b>45,2</b>	<b>50,7%</b>	<b>68,2</b>	<b>57,5</b>	<b>18,6%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>	<i>20,7%</i>	<i>11,9 p.p.</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>

### TELECOM

TELECOM (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Backlog de receitas contratadas</b>	<b>629,7</b>	<b>693,1</b>	<b>-9,2%</b>	<b>659,9</b>	<b>-4,6%</b>	<b>629,7</b>	<b>693,1</b>	<b>-9,2%</b>
Vendas de Produtos e Serviços	52,7	79,0	-33,3%	71,3	-26,0%	52,7	79,0	-33,3%
Vendas Taas (VGV Locações)	38,7	122,4	-68,4%	63,7	-39,3%	38,7	122,4	-68,4%
<b>Vendas Totais</b>	<b>91,4</b>	<b>201,4</b>	<b>-54,6%</b>	<b>135,0</b>	<b>-32,3%</b>	<b>91,4</b>	<b>201,4</b>	<b>-54,6%</b>
Receita Líquida de Produtos e Serviços	43,8	62,3	-29,8%	57,8	-24,3%	43,8	62,3	-29,8%
Receita Líquida de Taas	61,1	61,2	-0,2%	60,9	0,2%	61,1	61,2	-0,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>104,8</b>	<b>123,5</b>	<b>-15,1%</b>	<b>118,7</b>	<b>-11,7%</b>	<b>104,8</b>	<b>123,5</b>	<b>-15,1%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25,7</b>	<b>29,2</b>	<b>-12,0%</b>	<b>24,4</b>	<b>5,6%</b>	<b>25,7</b>	<b>29,2</b>	<b>-12,0%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>24,5%</i>	<i>23,7%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>20,5%</i>	<i>4,0 p.p.</i>	<i>24,5%</i>	<i>23,7%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>								
% TaaS (% Vendas Totais)	42,3%	60,8%	-18,5p.p.	47,2%	-4,9p.p.	42,3%	60,8%	-18,5p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	56,1%	46,1%	10,0p.p.	32,2%	23,9p.p.	56,1%	46,1%	10,0 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	43,5	54,1	-19,5%	44,7	-2,7%	43,5	54,1	-19,5%
Quantidade Novos Contratos TaaS	225	272	-17,3%	250	-10,0%	225	272	-17,3%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	171,8	449,8	-61,8%	254,9	-32,6%	171,8	449,8	-61,8%

No 1T24, as vendas totais no segmento Telecom atingiram R\$91,4 milhões, reduções de 54,6% em relação ao 1T23 e de 32,3% em relação ao trimestre anterior. Queda motivada pela desaceleração da base de assinantes (em fibra), segundo dados da Anatel. No 1T24 por exemplo, houve aumento de apenas 0,04% ou 14 mil assinantes em relação ao volume reportado no 4T23.

Nos últimos 12 meses, a Companhia comercializou 870 mil ONUs, que representou 30% de *market share* em relação aos 2,9 milhões de novos assinantes líquidos na modalidade fibra, conforme base de dados disponibilizada pela ANATEL.

De maneira positiva, destacamos o crescimento da representatividade do fornecimento de ONU WIFI 6, que no 1T24 representou 15,3% do total de ONUs vendidas, versus 9,5% registrado no mesmo período do ano anterior.

No 1T24, a receita líquida totalizou R\$104,8 milhões, reduções de 15,1% em relação ao 1T23 e de 11,7% em relação ao 4T23. Importante mencionar que a queda da receita foi suavizada devido ao efeito do nosso backlog de receitas contratadas.

A margem bruta atingiu 24,5% no 1T24, melhora de 0,9 p.p. em relação ao 1T23. Comparando ao trimestre anterior, o Lucro bruto avançou 5,6% e a margem bruta melhorou 4,0 p.p. Maior representatividade do TaaS neste trimestre, contribuiu de forma positiva para a margem bruta. Em termos absolutos, lucro bruto de R\$25,7 milhões no 1T24, uma redução de 12,0% em relação ao lucro bruto do 1T23.

## ENTERPRISE

ENTERPRISE (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Backlog de receitas contratadas</b>	<b>197,9</b>	<b>159,9</b>	<b>23,7%</b>	<b>187,5</b>	<b>5,5%</b>	<b>197,9</b>	<b>159,9</b>	<b>23,7%</b>
Vendas de Produtos e Serviços	75,8	59,1	28,2%	70,7	7,1%	75,8	59,1	28,2%
Vendas Taas (VGV Locações)	30,6	23,6	29,8%	25,4	20,5%	30,6	23,6	29,8%
<b>Vendas Totais</b>	<b>106,4</b>	<b>82,7</b>	<b>28,6%</b>	<b>96,1</b>	<b>10,7%</b>	<b>106,4</b>	<b>82,7</b>	<b>28,6%</b>
Receita Líquida de Produtos e Serviços	64,2	45,7	40,5%	52,6	21,9%	64,2	45,7	40,5%
Receita Líquida de Taas	15,9	13,3	19,6%	15,5	3,0%	15,9	13,3	19,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>80,1</b>	<b>59,0</b>	<b>35,8%</b>	<b>68,1</b>	<b>17,6%</b>	<b>80,1</b>	<b>59,0</b>	<b>35,8%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>25,3</b>	<b>17,0</b>	<b>48,1%</b>	<b>19,0</b>	<b>32,7%</b>	<b>25,3</b>	<b>17,0</b>	<b>48,1%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>31,5%</i>	<i>28,9%</i>	<i>2,6 p.p.</i>	<i>27,9%</i>	<i>3,6 p.p.</i>	<i>31,5%</i>	<i>28,9%</i>	<i>2,6 p.p.</i>
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>								
% TaaS (% Vendas Totais)	28,8%	28,5%	0,3 p.p.	26,4%	2,4 p.p.	28,8%	28,5%	0,3 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	18,8%	19,9%	-1,1 p.p.	19,4%	-0,6 p.p.	18,8%	19,9%	-1,1 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	57,9	52,5	10,1%	57,7	0,3%	57,9	52,5	10,1%
Quantidade Novos Contratos TaaS	92	81	13,6%	99	-7,1%	92	81	13,6%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	332,6	291,1	14,3%	256,4	29,7%	332,6	291,1	14,3%

O segmento Enterprise vem apresentando melhores resultados a cada trimestre, as vendas totais atingiram R\$106,4 milhões no 1T24, melhora de 28,6% e 10,7% em relação ao 1T23 e 4T23 respectivamente.

Além disso, o TaaS também aumentou sua representatividade nas vendas, no 1T24 foi 28,8%, versus 28,5% no 1T23 e 26,4% no 4T23.

O crescimento apresentado nas vendas, se deve a Cibersegurança, segurança eletrônica e bem como a performance da filial na Colômbia.

No 1T24, a receita líquida do segmento Enterprise foi de R\$80,1 milhões, melhora de 35,8% e 17,6% comparada ao 1T23 e 4T23 respectivamente.

O Lucro Bruto no 1T24 foi de R\$25,3 milhões, melhora de 48,1% em relação ao 1T23 com crescimento da margem bruta em 2,6 p.p, atingindo 31,5%. Comparado ao 4T23, houve melhora no Lucro Bruto de 32,7% com crescimento de 3,6 p.p. de margem, explicado principalmente por projetos recentes com margens mais elevadas, adicionado ao efeito mix de produtos.

## SOLAR

SOLAR (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Backlog de receitas contratadas</b>	<b>25,6</b>	<b>19,0</b>	<b>35,0%</b>	<b>27,4</b>	<b>-6,6%</b>	<b>25,6</b>	<b>19,0</b>	<b>35,0%</b>
Vendas de Produtos e Serviços	26,9	70,7	-62,0%	39,0	-31,1%	26,9	70,7	-62,0%
Vendas Taas (VGV Locações)	-	2,9	-100%	0,0	-100%	-	2,9	-100%
<b>Vendas Totais</b>	<b>26,9</b>	<b>73,5</b>	<b>-63,5%</b>	<b>39,0</b>	<b>-31,1%</b>	<b>26,9</b>	<b>73,5</b>	<b>-63,5%</b>
Receita Líquida de Produtos e Serviços	23,0	60,6	-62,1%	30,5	-24,6%	23,0	60,6	-62,1%
Receita Líquida de Taas	1,6	1,1	47,3%	1,6	-0,1%	1,6	1,1	47,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>24,6</b>	<b>61,7</b>	<b>-60,1%</b>	<b>32,1</b>	<b>-23,3%</b>	<b>24,6</b>	<b>61,7</b>	<b>-60,1%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3,2</b>	<b>3,8</b>	<b>-17,6%</b>	<b>-4,7</b>	<b>-166,8%</b>	<b>3,2</b>	<b>3,8</b>	<b>-17,6%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>12,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,6 p.p.</i>	<i>-14,7%</i>	<i>27,5 p.p.</i>	<i>12,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,6 p.p.</i>
<b>Principais Indicadores Operacionais</b>								
% TaaS (% Vendas Totais)	0,0%	3,9%	-3,9 p.p.	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	3,9%	-3,9 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	6,3%	1,7%	4,6 p.p.	4,4%	1,9 p.p.	6,3%	1,7%	4,6 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	-	77,9	-100%	36,0	-100%	-	77,9	-100%
Quantidade Novos Contratos TaaS	-	11	-100%	1	-100%	-	11	-100%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	-	260,0	-100%	5,7	-100%	-	260,0	-100%

No segmento Solar, estamos atuando de forma mais cautelosa, priorizando negócios mais lucrativos, com melhores margens. Desse modo, as vendas totais somaram R\$26,9 milhões no 1T24, uma redução de 70,7% em relação ao mesmo período do ano anterior e 31,1% inferior ao 4T23.



No 1T24, a receita líquida do segmento Solar totalizou R\$24,6 milhões, uma redução de 60,1% em relação ao 1T23. Em relação ao 4T23, houve redução de 23,3%.

Por outro lado, o lucro bruto reduziu apenas 17,6% em comparação ao 1T23, refletindo a melhora da margem bruta que atingiu 12,8% no 1T24, versus 6,2% registrado no 1T23. Na comparação trimestral, o segmento Solar reverteu o prejuízo bruto de R\$4,7 milhões do 4T23, e registrou lucro bruto de R\$3,2 milhões.

### TaaS (Technology as a Service) e Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receitas)

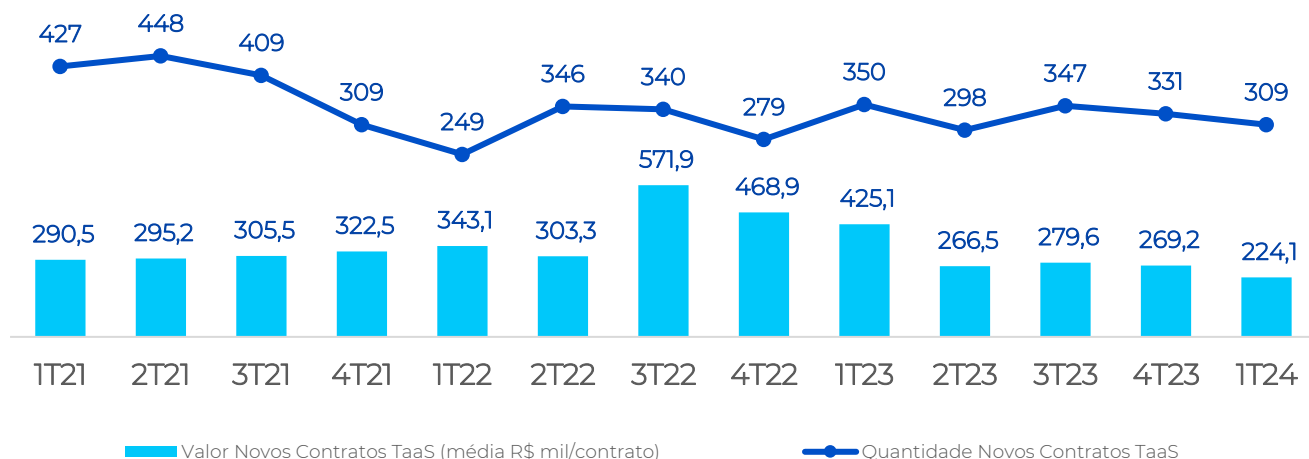
Esse modelo de negócios da WDC é baseado em contratos de locação de equipamentos, os quais a empresa compra e imobiliza, eventualmente industrializa, alugando-os aos clientes por prazos até 60 meses.

As Receitas Futuras Contratadas são constituídas pela soma das mensalidades dos contratos vendidos que serão reconhecidas como receita bruta mês a mês, sem qualquer necessidade de novos investimentos, dado que o Capex já foi realizado no momento da celebração do contrato de locação, subtraindo basicamente apenas PIS/COFINS e a depreciação dos bens alugados.

Neste sentido, do ponto de vista de EBITDA, o backlog representa fluxo futuro de recebimento previsível sem novos desembolsos por parte da WDC.

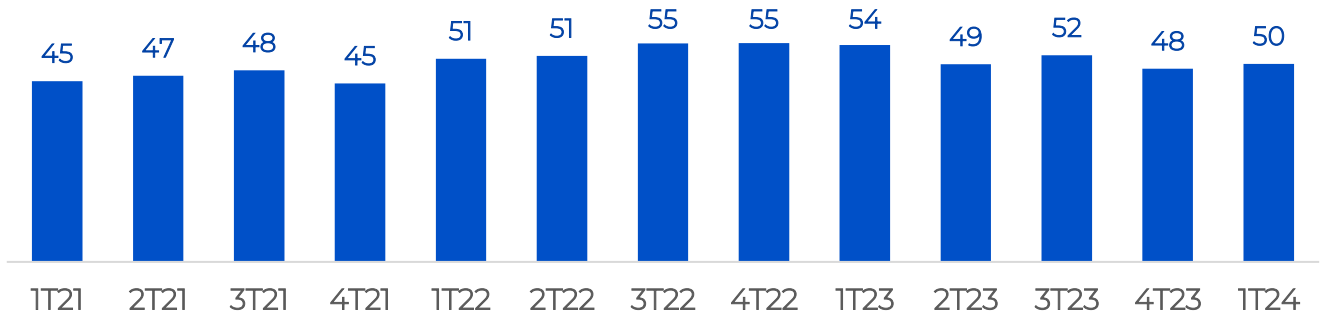
No 1T24, vendemos 309 novos contratos TaaS que totalizaram R\$69.254 mil, com ticket médio de R\$224,1 mil.

Contratos TaaS



### Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)

O Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 50 meses no 1T24 versus 48 meses no 4T23.

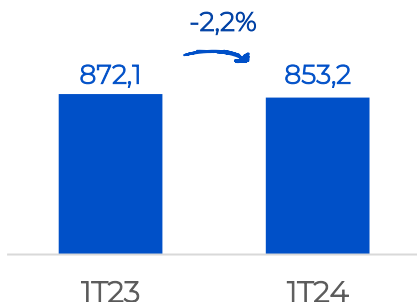


Salientamos que nossa estratégia de celebrar contratos cada vez mais longos (próximos dos 60 meses) traz um fator positivo a longo prazo de casamento das receitas mensais com a depreciação dos equipamentos.

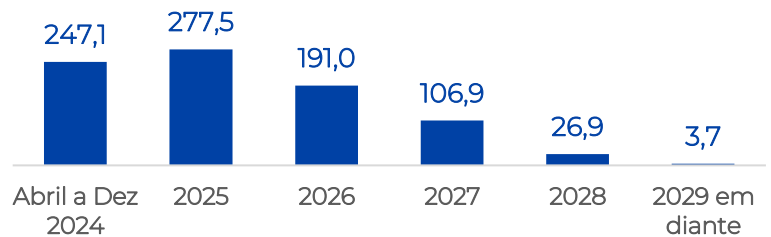
No 1T24, as Receitas Futuras Contratadas (*Backlog* de Receitas) totalizaram R\$853,2 milhões.

O TaaS além de trazer a previsibilidade de receitas futuras, demonstra a resiliência da empresa e traz conforto na cobertura das despesas e dívidas.

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

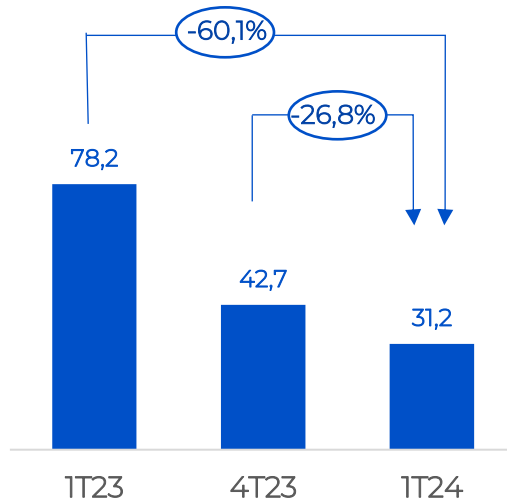


#### Cronograma de Recebimento (R\$ milhões)



O cronograma de recebimentos indica os valores de Receita Futura a serem reconhecidos pela Companhia, de abril de 2024 em diante. Estes valores, por normas contábeis não aparecem como “recebíveis” da empresa no momento em que o contrato de locação é vendido, mas se converterão em receitas mensais e, conseqüentemente, transitarão por contas a receber conforme a competência dos contratos.

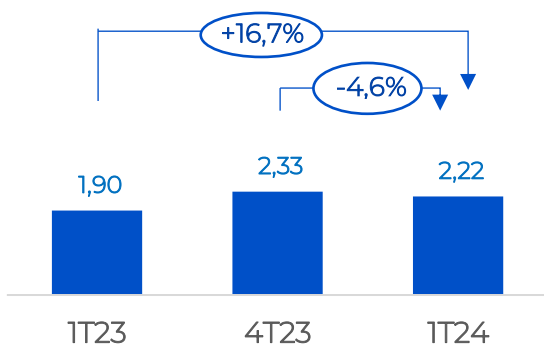
### Investimento em Ativos TaaS - CAPEX (R\$ milhões)



No 1T24, o investimento total em Ativos TaaS somou R\$31,2 milhões, 60,1% abaixo do 1T23 e 26,8% menor que o trimestre anterior.

### 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.

Em 2023 a Companhia baixou saldos antigos de estoques para software como incremento do custo das locações, esses por sua vez foram excluídos de forma gerencial nos períodos comparados ao lado para não prejudicar o efeito comparável.

## Dados Financeiros Consolidados

### EBITDA e Margem EBITDA consolidados

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54.130</b>	<b>50.117</b>	<b>8,0%</b>	<b>38.664</b>	<b>40,0%</b>	<b>54.130</b>	<b>50.117</b>	<b>8,0%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>	<i>17,7%</i>	<i>8,2 p.p.</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>
(-) Despesas Operacionais	(36.221)	(39.709)	-8,8%	(43.402)	-16,5%	(36.221)	(39.709)	-8,8%
<b>EBIT</b>	<b>17.909</b>	<b>10.408</b>	<b>72,1%</b>	<b>(4.739)</b>	<b>-478,0%</b>	<b>17.909</b>	<b>10.408</b>	<b>72,1%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>-2,2%</i>	<i>10,7 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	50.276	47.065	6,8%	49.974	0,6%	50.276	47.065	6,8%
<b>EBITDA</b>	<b>68.186</b>	<b>57.472</b>	<b>18,6%</b>	<b>45.235</b>	<b>50,7%</b>	<b>68.186</b>	<b>57.472</b>	<b>18,6%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>	<i>20,7%</i>	<i>11,9 p.p.</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>

O EBITDA consolidado atingiu R\$68,2 milhões no 1T24, versus R\$57,5 milhões no 1T23 e R\$45,2 milhões no 4T23. Esta melhora se deve principalmente ao aumento do lucro bruto, impulsionado pelo Taas.

A margem EBITDA consolidada totalizou 32,5%, uma melhora de 9,0 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior e 11,9 p.p. superior ao 4T23.

Vale a pena destacar que o esforço contínuo da Companhia no controle de gastos, resultaram na redução de 8,8% versus 1T23 e 16,5% versus 4T23 das Despesas Operacionais comparando com os períodos anteriores.

### Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Varição Cambial Líq. & Ajuste a valor justo Inst. Der.	(3,2)	(2,8)	13,2%	0,3	-1093%	(3,2)	(2,8)	13,2%
Receita Financeira	14,0	15,1	-7,5%	15,6	-10,7%	14,0	15,1	-7,5%
Despesa Financeira	(22,2)	(30,6)	-27,6%	(23,1)	-4,1%	(22,2)	(30,6)	-27,6%
<b>(+/-) Resultado Financeiro</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>-37,8%</b>	<b>(7,2)</b>	<b>58,7%</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>-37,8%</b>

O esforço em gerenciamento de caixa evitando tomada de novas dívidas e uso consciente do caixa fez com que Resultado Financeiro Líquido do 1T24 melhorasse R\$6,9 milhões em relação ao 1T23. Com relação ao 4T23, houve piora de R\$4,2 milhões, e é explicada pelos fatores abaixo:

- A Variação Cambial Líquida e Ajuste a Valor Justo de instrumentos derivativos reflete a exposição cambial da Companhia sobre seus ativos e passivos em moeda estrangeira, líquido das proteções contratadas via instrumentos financeiros derivativos. No 1T24, foi observado perda cambial frente a outras moedas estrangeiras no montante total de -R\$3,2 milhões, sendo: i) variação cambial de empréstimos em moeda estrangeira de -R\$3,5 milhões e (ii) ajustes a valor justo de instrumentos derivativos (SWAP dos empréstimos em moeda estrangeira) de +R\$0,3 milhão.

(R\$ milhões)	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
Taxa Câmbio Dólar Ptax	4,7372	5,2374	5,4060	5,2171	5,0798	4,8186	5,0070	4,8407	4,9956
Estoque em Trânsito	51,6	33,3	26,7	40,7	21,4	31,2	3,7	22,7	13,9
Adiantamento a Fornecedores (ativo)	109	40,3	51,1	40,6	7,6	5,4	4,4	8,3	11,3
Fornecedores Internacionais (passivo)	-64,9	-43,7	-36,8	-86,4	-37,9	-37,9	0,0	-49,2	-72,7
Ativos (Passivos) em moeda estrangeira	95,7	29,9	40,9	-5,1	-8,9	-1,3	8,1	-18,1	-47,5
Equivalente em US\$	20,2	5,7	7,6	-1,0	-1,8	-0,3	1,6	-3,7	-9,5

Fonte: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/historicocotacoes>

- A Receita Financeira do 1T24 totalizou R\$14,0 milhões, com piora de 10,7% ou R\$1,7 milhões em relação ao trimestre anterior, devido à diminuição do CDI e do caixa entre os períodos comparados.

- A Despesa Financeira do 1T24 totalizou R\$22,2 milhões, uma melhora de R\$0,9 milhão em relação ao 4T23, em função principalmente da redução de juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, motivado pela redução da taxa Selic.

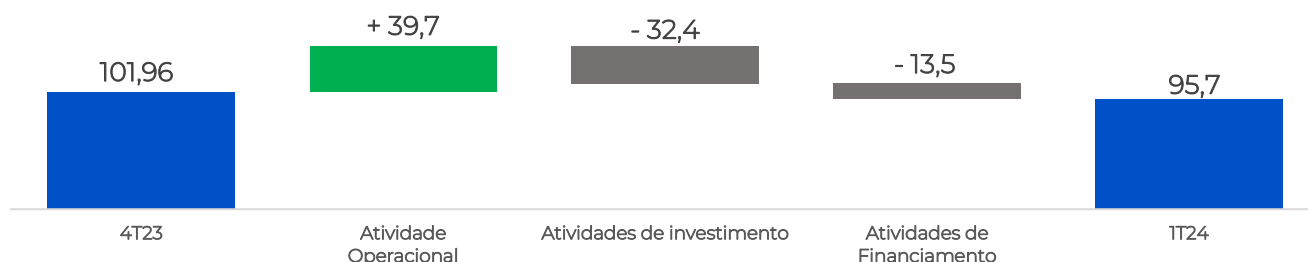
## Lucro/Prejuízo Líquido e Margem Líquida

Lucro Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>EBIT</b>	<b>17,9</b>	<b>10,4</b>	<b>72,1%</b>	<b>(4,7)</b>	<b>-478,0%</b>	<b>17,9</b>	<b>10,4</b>	<b>72,1%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>-2,2%</i>	<i>10,7 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(11,4)	(18,3)	-37,8%	(7,2)	58,7%	(11,4)	(18,3)	-37,8%
(-) Provisão para IR e CSLL	(1,8)	1,5	-216,4%	2,1	-186,1%	(1,8)	1,5	-216,4%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>4,7</b>	<b>(6,4)</b>	<b>-174,1%</b>	<b>(9,9)</b>	<b>-148,1%</b>	<b>4,7</b>	<b>(6,4)</b>	<b>-174,1%</b>
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>2,3%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>	<i>-4,5%</i>	<i>6,8 p.p.</i>	<i>2,3%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>

No resultado consolidado, o Lucro Líquido no 1T24 foi de R\$4,7 milhões versus prejuízo líquido de R\$6,4 milhões no 1T23 e prejuízo líquido de R\$9,9 milhões no 4T23. O resultado positivo do 1T24, é explicado pela melhora da margem bruta, disciplina no controle de despesas operacionais e financeiras.

## Fluxo de Caixa

Trimestral  
(R\$ milhões)



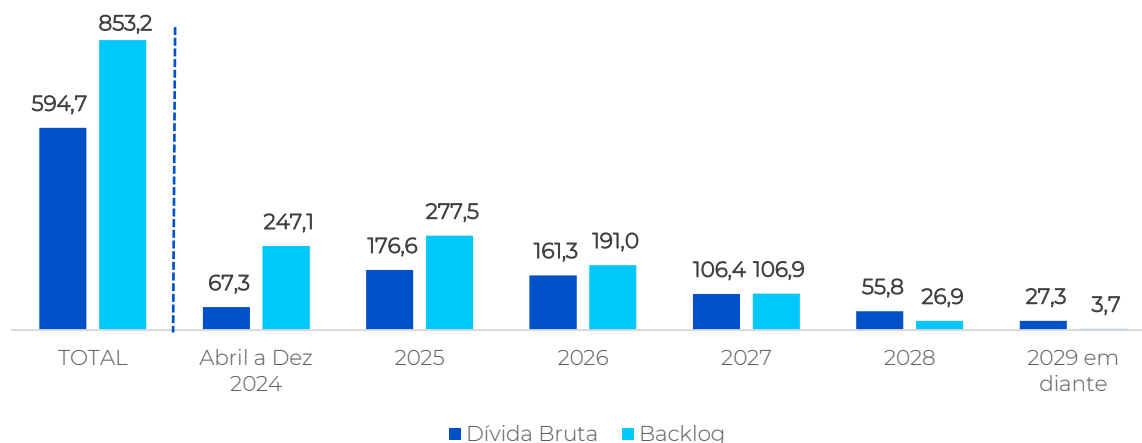
No 1T24, a Companhia apresentou positivamente geração de atividade operacional de +R\$39,7 milhões. As atividades de investimento, principalmente relacionado ao modelo TaaS – *technology as a service*, consumiu -R\$32,4 milhões e as atividades de financiamento somaram -R\$13,5 milhões. A posição de caixa ao final do 1T24 foi de R\$95,7 milhões.

## Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %
<b>(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures</b>	<b>580,1</b>	<b>691,9</b>	<b>-16,2%</b>	<b>573,5</b>	<b>1,1%</b>
Circulante	69,1	150,5	-54,1%	63,6	8,7%
Não Circulante	510,9	541,3	-5,6%	509,9	0,2%
<b>(+) Arrendamentos Mercantis</b>	<b>11,7</b>	<b>4,4</b>	<b>164,1%</b>	<b>11,5</b>	<b>1,9%</b>
Circulante	3,6	1,3	171,1%	2,7	34,6%
Não Circulante	8,2	3,1	161,2%	8,9	-7,9%
<b>(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos</b>	<b>2,9</b>	<b>8,6</b>	<b>-66,0%</b>	<b>5,3</b>	<b>-44,8%</b>
Ativo	-	(0,0)	-100,0%	0,0	
Passivo	2,9	8,6	-66,1%	5,3	-44,8%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>594,7</b>	<b>704,9</b>	<b>-15,6%</b>	<b>590,4</b>	<b>0,7%</b>
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(95,7)	(134,2)	-28,7%	(102,0)	-6,1%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>499,0</b>	<b>570,7</b>	<b>-12,6%</b>	<b>488,4</b>	<b>2,2%</b>
<b>EBITDA UDM</b>	<b>242,3</b>	<b>249,5</b>	<b>-2,9%</b>	<b>231,6</b>	<b>4,6%</b>
<b>Dívida Líquida / EBITDA UDM</b>	<b>2,06x</b>	<b>2,29x</b>	<b>-9,9%</b>	<b>2,11x</b>	<b>-2,3%</b>

A Dívida Líquida sobre o EBITDA (UDM) ficou em 2,06x no 1T24. Esse nível reflete um patamar saudável na visão da administração, devido alta capacidade de pagamento das suas obrigações com seus debenturistas e demais financiadores é o cronograma de receitas futuras contratadas, no gráfico abaixo. É importante ressaltar que para o restante do ano de 2024, a receita já contratada representa praticamente 4x a necessidade de amortização.

Cronograma de Amortização da Dívida Bruta e  
Cobertura das Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receita)  
(R\$ milhões)



## ROIC

ROIC (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %
Receita Líquida	209,5	244,3	-14,2%	218,9	-4,3%
EBIT (UDM)	43,9	73,4	-40,2%	36,4	20,6%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	0,9	13,8	-93,3%	4,2	-78,1%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	44,8	87,2	-48,6%	40,6	10,3%
(+) Patrimônio Líquido	640,7	639,9	0,1%	635,1	0,9%
(+) Dívida Bruta	594,7	704,9	-15,6%	590,4	0,7%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(95,7)	(134,2)	-28,7%	(102,0)	-6,1%
Capital Investido	1.139,7	1.210,6	-5,9%	1.123,5	1,4%
Capital Investido Média 2024 e 2023 = (B)	1.131,6	1.174,5	-3,7%	1.131,0	0,1%
ROIC = (A/B)	4,0%	7,4%	-3,5 p.p.	3,6%	0,4 p.p.

## Anexos

### Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Vendas de Produtos e Serviços	155.359	208.779	-25,6%	181.013	-14,2%	155.359	208.779	-25,6%
Vendas Taas (VGV Locações)	69.254	148.792	-53,5%	89.103	-22,3%	69.254	148.792	-53,5%
<b>Vendas Totais</b>	<b>224.613</b>	<b>357.571</b>	<b>-37,2%</b>	<b>270.116</b>	<b>-16,8%</b>	<b>224.613</b>	<b>357.571</b>	<b>-37,2%</b>
Receita Bruta Vendas	155.359	208.779	-25,6%	181.013	-14,2%	155.359	208.779	-25,6%
Receita Bruta Locação	86.657	83.365	3,9%	86.003	0,8%	86.657	83.365	3,9%
<b>Receita Bruta</b>	<b>242.016</b>	<b>292.144</b>	<b>-17,2%</b>	<b>267.017</b>	<b>-9,4%</b>	<b>242.016</b>	<b>292.144</b>	<b>-17,2%</b>
(-) Impostos Incidentes sobre Receita	(27.254)	(36.944)	-26,2%	(35.332)	-22,9%	(27.254)	(36.944)	-26,2%
(-) Devoluções	(5.222)	(10.940)	-52,3%	(12.783)	-59,2%	(5.222)	(10.940)	-52,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>209.540</b>	<b>244.260</b>	<b>-14,2%</b>	<b>218.902</b>	<b>-4,3%</b>	<b>209.540</b>	<b>244.260</b>	<b>-14,2%</b>
(-) CMV	(155.410)	(194.144)	-20,0%	(180.238)	-13,8%	(155.410)	(194.144)	-20,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54.130</b>	<b>50.117</b>	<b>8,0%</b>	<b>38.664</b>	<b>40,0%</b>	<b>54.130</b>	<b>50.117</b>	<b>8,0%</b>
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>	<i>17,7%</i>	<i>8,2 p.p.</i>	<i>25,8%</i>	<i>20,5%</i>	<i>5,3 p.p.</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(14.079)	(14.375)	-2,1%	(11.136)	26,4%	(14.079)	(14.375)	-2,1%
(-) Despesas Comercial	(17.040)	(17.984)	-5,2%	(23.329)	-27,0%	(17.040)	(17.984)	-5,2%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(3.289)	(2.750)	19,6%	(2.070)	58,9%	(3.289)	(2.750)	19,6%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(1.813)	(4.600)	-60,6%	(6.868)	-73,6%	(1.813)	(4.600)	-60,6%
(-) Despesas Operacionais	(36.221)	(39.709)	-8,8%	(43.402)	-16,5%	(36.221)	(39.709)	-8,8%
<b>EBIT</b>	<b>17.909</b>	<b>10.408</b>	<b>72,1%</b>	<b>(4.739)</b>	<b>-478,0%</b>	<b>17.909</b>	<b>10.408</b>	<b>72,1%</b>
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>-2,2%</i>	<i>10,7 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,3 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	50.276	47.065	6,8%	49.974	0,6%	50.276	47.065	6,8%
<b>EBITDA</b>	<b>68.186</b>	<b>57.472</b>	<b>18,6%</b>	<b>45.235</b>	<b>50,7%</b>	<b>68.186</b>	<b>57.472</b>	<b>18,6%</b>
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>	<i>20,7%</i>	<i>11,9 p.p.</i>	<i>32,5%</i>	<i>23,5%</i>	<i>9,0 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(11.392)	(18.327)	-37,8%	(7.179)	58,7%	(11.392)	(18.327)	-37,8%
(-) Provisão para IR e CSLL	(1.779)	1.529	-216,4%	2.066	-186,1%	(1.779)	1.529	-216,4%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>4.738</b>	<b>(6.391)</b>	<b>-174,1%</b>	<b>(9.852)</b>	<b>-148,1%</b>	<b>4.738</b>	<b>(6.391)</b>	<b>-174,1%</b>
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>2,3%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>	<i>-4,5%</i>	<i>6,8 p.p.</i>	<i>2,3%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>



## Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %
<b>Ativo</b>					
<b>Ativo Circulante</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	95.710	134.218	-29%	101.959	-6,1%
Contas a receber, líquidas	237.091	211.040	12%	220.153	8%
Impostos a recuperar	20.401	64.691	-68%	19.763	3%
Estoques	208.241	289.845	-28%	179.428	16%
Adiantamentos a fornecedores	22.512	16.675	35%	21.410	5%
Despesas Antecipadas	349	1.696	-79%	506	-31%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>584.304</b>	<b>718.165</b>	<b>-19%</b>	<b>543.219</b>	<b>8%</b>
<b>Ativo Não Circulante</b>					
Contas a receber, líquidas	233.023	160.272	45%	209.818	11%
Depósitos Judiciais	109	109	0%	109	0%
Instrumentos financeiros derivativos	-	10	-100%	-	-
Impostos a recuperar	39.962	-	-	34.259	17%
Impostos diferidos	33.793	28.170	20%	32.861	3%
Ativo de direito de uso	11.061	4.383	152%	11.517	-4%
Imobilizado, líquido	400.664	449.424	-11%	412.858	-3%
Intangível, líquido	103.601	107.283	-3%	108.410	-4%
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>822.213</b>	<b>749.651</b>	<b>10%</b>	<b>809.832</b>	<b>2%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.406.517</b>	<b>1.467.816</b>	<b>-4%</b>	<b>1.353.051</b>	<b>4%</b>
<b>Passivo</b>					
<b>Passivo Circulante</b>					
Fornecedores	127.606	86.377	48%	96.099	33%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	5.278	5.368	-2%	3.734	41%
Impostos a recolher	12.886	2.282	465%	5.444	137%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	69.141	150.526	-54%	63.633	9%
Dividendos a pagar	-	862	-100%	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	2.457	7.739	-68%	4.698	-48%
Arrendamentos mercantis	3.568	1.316	171%	2.650	35%
Partes relacionadas	9	37	-76%	16	-44%
Outras obrigações	25.157	27.716	-9%	22.153	14%
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>246.102</b>	<b>282.223</b>	<b>-13%</b>	<b>198.427</b>	<b>24%</b>
<b>Passivo Não Circulante</b>					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	510.938	541.325	-6%	509.913	0%
Instrumentos financeiros derivativos	454	845	-46%	576	-21%
Provisões para demandas judiciais	147	382	-62%	144	2%
Arrendamentos mercantis	8.178	3.131	161%	8.880	-8%
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>519.717</b>	<b>545.683</b>	<b>-5%</b>	<b>519.513</b>	<b>0%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>					
Capital social	301.397	301.397	0%	301.397	0%
Ações em tesouraria	-8.536	8.439	1%	-8.536	0%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	104.858	116.734	-10%	116.734	-10%
Lucro/Prejuízo acumulado	4.738	-6.391	-174%	-11.876	-140%
Outros resultados abrangentes	1.609	-23	-7096%	760	112%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>640.698</b>	<b>639.910</b>	<b>0,1%</b>	<b>635.111</b>	<b>1%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.406.517</b>	<b>1.467.816</b>	<b>-4%</b>	<b>1.353.051</b>	<b>4%</b>

## Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T24	1T23	Δ %	4T23	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>								
Lucro líquido do período	4.738	(6.391)	-174%	- 9.852	-148%	4.738	(6.391)	-174%
<b>Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais</b>	<b>80.212</b>	<b>82.894</b>	<b>-3%</b>	<b>78.061</b>	<b>3%</b>	<b>80.212</b>	<b>82.894</b>	<b>-3%</b>
Depreciação e amortização	50.278	47.065	7%	49.973	1%	50.278	47.065	7%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	7.185	4.360	65%	12.724	-44%	7.185	4.360	65%
Provisão para obsolescência de estoques	(1.918)	1.583	-221%	(202)	850%	(1.918)	1.583	-221%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	3	4	-25%	(244)	-101%	3	4	-25%
Marcação a mercado de derivativos	(367)	4.285	-109%	1.596	-123%	(367)	4.285	-109%
Despesas de juros e variação cambial	21.352	26.086	-18%	18.323	17%	21.352	26.086	-18%
Despesas de ajuste a valor presente	1.822	770	137%	(2.335)	-178%	1.822	770	137%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	78	269	-71%	292	-73%	78	269	-71%
Imposto de renda e contribuição social	2.704	0		2.000,00	35%	2.704	0	
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(925)	(1.528)	-39%	(4.066)	-77%	(925)	(1.528)	-39%
<b>Redução (aumento) dos ativos</b>	<b>(78.000)</b>	<b>30.547</b>	<b>-355%</b>	<b>32.964</b>	<b>-337%</b>	<b>(78.000)</b>	<b>30.547</b>	<b>-355%</b>
Contas a receber	(44.342)	(24.812)	79%	(23.996)	85%	(44.342)	(24.812)	79%
Impostos a recuperar	(6.341)	(221)	2769%	4.211	-251%	(6.341)	(221)	2769%
Estoques	(26.373)	19.271	-237%	49.424	-153%	(26.373)	19.271	-237%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	(1.101)	37.078	-103%	3.045	-136%	(1.101)	37.078	-103%
Despesas antecipadas	157	(769)	-120%	280	-44%	157	(769)	-120%
<b>Aumento (redução) dos passivos</b>	<b>37.461</b>	<b>(90.160)</b>	<b>-142%</b>	<b>(18.158)</b>	<b>-306%</b>	<b>37.461</b>	<b>(90.160)</b>	<b>-142%</b>
Fornecedores	28.900	(57.475)	-150%	28.628	1%	28.900	(57.475)	-150%
Impostos a recolher	4.731	(4.160)	-214%	(2.737)	-273%	4.731	(4.160)	-214%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	1.544	543	184%	(3.269)	-147%	1.544	543	184%
Partes relacionadas	(7)	(88)	-92%	(6)	17%	(7)	(88)	-92%
Outras obrigações	3.004	(12.433)	-124%	(890)	-438%	3.004	(12.433)	-124%
Pagamento de juros	(711)	(16.547)	-96%	(39.884)	-98%	(711)	(16.547)	-96%
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	<b>44.411</b>	<b>16.890</b>	<b>163%</b>	<b>83.015</b>	<b>-47%</b>	<b>44.411</b>	<b>16.890</b>	<b>163%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>	<b>(32.449)</b>	<b>73.831</b>	<b>-144%</b>	<b>(43.691)</b>	<b>-26%</b>	<b>(32.449)</b>	<b>73.831</b>	<b>-144%</b>
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(32.449)	(78.339)	-59%	(43.691)	-26%	(32.449)	(78.339)	-59%
Resgates dos investimentos de curto prazo	-	152.170	-100%	-		0	152.170	-100%
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:</b>	<b>(32.449)</b>	<b>73.831</b>	<b>-144%</b>	<b>(43.691)</b>	<b>-26%</b>	<b>(32.449)</b>	<b>73.831</b>	<b>-144%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>	<b>(19.060)</b>	<b>(108.875)</b>	<b>-82%</b>	<b>(35.947)</b>	<b>-47%</b>	<b>(19.060)</b>	<b>(108.875)</b>	<b>-82%</b>
Operações com vendedor	5.888	-		3.123,00	89%	5.888	0	
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(22.559)	(103.454)	-78%	(36.186)	-38%	(22.559)	(103.454)	-78%
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(393)	(715)	-45%	(393)	0%	(393)	(715)	-45%
Liquidação de derivativos	(1.996)	3.311,00	-40%	(2.491)	-20%	(1.996)	(3.311)	-40%
Recompra de ações	-	(1.395)	-100%	0		0	(1.395)	-100%
<b>Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento</b>	<b>(19.060)</b>	<b>(108.875)</b>	<b>-82%</b>	<b>(35.947)</b>	<b>-47%</b>	<b>(19.060)</b>	<b>(108.875)</b>	<b>-82%</b>
<b>Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>849</b>	<b>(98)</b>	<b>-966%</b>	<b>80</b>	<b>961%</b>	<b>849</b>	<b>(98)</b>	<b>-966%</b>
<b>Variação no Caixa Líquido da Companhia</b>	<b>(6.249)</b>	<b>(18.252)</b>	<b>-66%</b>	<b>3.457</b>	<b>-281%</b>	<b>(6.249)</b>	<b>(18.252)</b>	<b>-66%</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	101.959	152.470	-33%	98.502	4%	101.959	152.470	-33%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	95.710	134.218	-29%	101.959	-6%	95.710	134.218	-29%

# Fale com o RI



[ri@wdcnet.com.br](mailto:ri@wdcnet.com.br)



[www.ri.wdcnet.com.br](http://www.ri.wdcnet.com.br)

