

Transcrição – Apresentação de Resultados 2T26

Bryan Pinho Roque

Bom dia, a todos. Bem vindos à apresentação de resultados do segundo trimestre de dois mil e vinte e seis da Wdc Networks.

Eu sou o Brian Pinho Roque gerente de relações com investidores. E estou aqui com o Vanderlei Rigattieri

Ceo e fundador da companhia e Felipe Meldonian, Cfo e diretor de relações com investidores.

Vou ler um 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 dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números seus arredondamentos.

O 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 Rigattieri

Oi, boa tarde. Bom dia, pessoal. Tudo bem.

Obrigado, Brian.

Obrigado, Felipe, por estar aqui com a gente. A gente está mais uma vez aqui com vocês para apresentar

os nossos resultados do Q2 do segundo trimestre de dois mil e vinte e seis.

E, mais uma vez, números muito bons, muito positivos da nossa companhia.

O primeiro número que eu gosto de dizer bastante é sobre o nosso saldo de caixa.

Realmente, a gente colocou em prática desde o ano passado, uma política de preferencialidade para ter mais caixa

e às vezes, até deixando de lado alguma venda que teria um pouco mais de risco para facilitar

a companhia, ter em caixa um volume muito próximo daquilo que é a nossa necessidade de pagamentos de dívida dos próximos doze meses.

Então a gente está fazendo esse trabalho muito bem feito de casa. Eu acho que é fundamental a gente ressaltar isso.

A outra coisa importante é que a nossa geração de fluxo de caixa operacional

tem sido quarta, muito superior ao que a gente fazia nos anos anteriores. Esse trimestre foram cento e trinta e quatro milhões de geração de fluxo de caixa operacional. Aliás, desses últimos seis meses,

isso é mais do que cinquenta e cinco do mesmo período do ano passado.

Outra coisa impressionante é

a nossa conversão de caixa entre Ebitda e fluxo de caixa. Ou seja, foram cento e vinte e dois

de conversão de caixa sobre o Ebit

e verso cento e quinze do primeiro trimestre. Então a gente está mantendo essa relação de conversão de caixa versus Ebita

alavancagem super sob controle. Estamos em um sete do Ebitda versus um, oito, que foi no primeiro trimestre, e dentro da nossa ideia de ter cada vez menos dívidas

versus o nosso caixa.

Uma das estratégias que tem dado resultado e tem gerado todo esse movimento positivo da companhia é que a gente está privilegiando a modalidade revenda versus a modalidade de aluguel.

Isso, principalmente para que a gente poupe capex

num momento em que o Brasil ainda tem uma taxa de juros muito alta, apesar dessa redução recente, mas estamos ainda a catorze. Ainda temos a maior taxa de juros real do mundo.

Então a gente está fazendo o trabalho de preservar o máximo possível caixa

tanto que o Capex desse trimestre foi apenas treze, sete milhões versus catorze, cinco milhões do primeiro trimestre, que é muito menor do que a gente estava praticando nos anos anteriores.

A nossa margem ebitda continua num patamar superelevado vinte e sete, sete.

O nosso lucro líquido ficou em dois, nove esse trimestre, um pouquinho abaixo do que a gente teve no primeiro trimestre de dois mil e vinte e seis.

Mas a gente está mantendo o nosso retorno sobre o capital investido bem acima do que era nos anos anteriores. Estamos em oito, três por cento. Então, no geral,

a companhia tem melhorado muito seus fundamentos

tem feito a lição de casa da gestão muito sustentável da companhia para atravessar esse período, que ainda está muito turbulento no Brasil e no mundo,

a gente tem que lembrar que vocês todos devem estar acompanhando a dificuldade dos fabricantes entregarem os produtos

por causa da

dificuldade que eles estão tendo de comprar chips de memória e processadores. Então a gente tem sentido. Isso tem deixado um backlog de pedidos que nós não conseguimos atender muito alto ainda por causa desses atrasos dos fabricantes. Mas mesmo assim, os números estão muito bons. Muito melhores do que a gente tinha nos dois anos anteriores.

Vou passar a palavra para o Felipe. Ele vai dar uma detalhada nesses números todos para vocês. E depois eu volto lá no final, para mostrar um pouquinho da perspectiva e do status atual da companhia. Obrigado.

Felipe Meldonian

Bom dia a todos.

Obrigado pela participação. Qual? Pelo interesse

pelas perguntas que virão ao final? Vamos dando sequência aqui à apresentação,

falando especificamente de mix de vendas e receita líquida na sequência.

Então, no segundo trimestre, a gente entregou cento e noventa e três, cinco milhões de reais em vendas

contra cento e setenta e quatro, cinco no primeiro trimestre.

Queria trazer um destaque para a barra azul escura que se refere à revenda

cento e sessenta e quatro milhões contra cento e quarenta e cinco, crescimento de treze,quatro.

Por que a comparação com o primeiro trimestre anterior e não o segundo trimestre lá atrás, porque

o mix é mais comparável. A companhia tem

atuado sobre o Mix e portanto, a gente tem olhado essa inflexão acontecendo, e ficamos muito satisfeitos. Na verdade,

quando apurado esse crescimento de trezequatro, há despeito

do que aconteceu com o dólar cinco,2 uma leve queda. Vamos lembrar que as nossas propostas são dolarizadas. O componente dólar faz parte da precificação.

Portanto, influencia a entrega o volume total de venda. Quando a gente olha no contra ano, a gente tem que trazer essa variável no acumulado dos seis meses trezentos e nove, quase trezentos e dez milhões de reais em revenda,

contra trezentos e vinte e cinco. Essa é uma queda inferior à redução da Petax Media desse mesmo período, o que, mais uma vez aponta para uma revenda, inflexionando, a partir desse trimestre,

nosso Taas foi de vinte e nove milhões. Muito baixinho, será mantido dessa maneira, na medida em que

a gente está preservando liquidez e caixa alocando capital, onde a gente entende que tem melhores retornos. E é justamente o que está por trás dessa elevação do Royck. Que a gente vai falar mais adiante

em termos de receita líquida, a gente continua mais ou menos com uma pizza, meio a meio cinquenta das novas soluções e cinquenta telecom.

O comportamento de receita contra o trimestre anterior foi de três.seis de crescimento, com destaque para a Telecom quatro,cinco. Audi vídeo: Quase doze de crescimento trimestre contra trimestre.

Segurança eletrônica. Cresceu com força sessenta e quatro.

Datacenter, quase sete.

Cibersegurança infra de redes. Não vou dar o spoiler aqui, mas existem movimentações internas no sentido de.

É um

remediar o que a gente acredita que é a razão por conta dessa performance trimestre contra trimestre negativa e basicamente envolve expansão de portfólio, novas marcas novos fabricantes que o Wanderley vai detalhar no slide de perspectivas,

partindo para o desempenho consolidado, nosso lucro bruto totalizou aproximadamente cinquenta e três milhões

contra quinze, e cinco do trimestre anterior, dezasseis e três. No segundo trimestre do ano passado.

Há uma leve queda de margem, exatamente tudo conforme esperado, na medida em que há uma mudança relevante de mix quando a gente compara ano contra ano, a representatividade do Tas em dois mil e vinte e seis, é muito menor.

Esse é o viés. Esse é o preço que se paga para o aumento do Royck, assim como a margem ebitda que a gente vai ver adiante. Ainda. Falando de lucro bruto, seis meses, dois mil e vinte e seis, quase cento e oito milhões totalizados de lucro bruto contra cento e trinta

nos seis primeiros meses de dois mil e vinte e cinco,

uma queda da ordem de grandeza de dois pontos percentuais e ebitda

cinquenta e cinco milhões nesse trimestre,

contra cinquenta e sete. O empate técnico contra o primeiro trimestre de vinte e seis, sessenta e cinco milhões e em dois mil e vinte e cinco, segundo trimestre,

também a gente vê uma leve queda em pontos percentuais de margem, mas, mais uma vez,

um reflexo natural da mudança de mix, que traz um benefício de caixa, traz uma liquidez, e é justamente esses os pontos positivos que

pretendíamos conquistar e que a gente entende que está entregando exatamente aquilo que tinha sinalizado para o mercado e essa orientação estratégica de privilegiar a revenda nesse momento de juros ainda alto, mercado incerto,

muito volátil e assim por diante,

destaque que vale ser feito. É justamente sobre a geração operacional de caixa e a conversão

nesse trimestre. Nesses seis primeiros meses, aliás, nós entregamos a maior conversão Ebit da caixa da história da empresa. Quase cento e vinte.

Isso é muito significativo. Reflete

atuação da empresa também no Working capital que vem se mantendo mais baixo em relação a períodos anteriores, e a gente vai endereçar em mais detalhes. Alguns slides adiante,

resultado financeiro. A gente teve agora, no segundo trimestre, menos doze.seis milhões entre receitas e despesas três,cinco no primeiro trimestre, dezanove, no segundo trimestre de dois mil e vinte e cinco, quando a gente olha seis meses acumulados, vinte e seis e vinte e cinco, a gente vê uma melhora do resultado financeiro bem significativa.

Esse é mais um reflexo da alteração do mix, na medida em que a gente faz menos Tas. A gente toma menos dívida e, portanto, a gente paga menos despesa ou sobra mais caixa. Simultaneamente, tem mais aplicação financeira.

Isso é a razão pela qual a gente partiu de trinta e quatro,cinco. De resultado negativo.

Resultado financeiro negativo. Em dois mil e vinte e cinco para vinte e seis milhões

em dois mil e vinte e seis,

nosso lucro líquido foi de dois.nove, contra sete milhões do trimestre anterior, a gente reverteu o prejuízo ajustado do segundo trimestre de dois mil e vinte e cinco. Mais um fator para a gente comemorar e nos dar a confiança de que estamos no caminho correto.

Quando a gente olha seis meses contra seis meses, quase dez milhões contra sete.

Seguimos na jornada de

geração de lucro Royck e geração de caixa. Nosso Royck oito.três conta cinco. Olhando ano contra ano,

a gente vê um progresso significativo. Ainda não chegamos aonde queremos chegar, mas acreditamos que é possível, sim, melhorar ainda mais esse Roick no nosso médio prazo,

partindo para o capítulo de caixa e alavancagem.

Mantivemos uma alavancagem de um.sete

muito similar ao que vem acontecendo desde o terceiro quarter de dois mil e vinte e cinco. A diferença é na segunda casa de Simão.

E é interessante a gente olhar esse gráfico, porque a gente está buscando um histórico um pouco mais longo desde vinte e quatro. Considerem que,

desde dois mil e vinte e cinco, o volume de amortizações foi muito maior se comparado a dois mil e vinte e quatro. À medida que a gente vai vinte e cinco, vinte e seis. O fluxo de amortizações foi muito grande e ainda assim a gente conseguiu operar com muito mais caixa.

Então a conversão vem sendo melhor a preservação de caixa, na medida em que a gente não faz o Capex para Novo Tas

vinte e seis ainda tem um avanço em relação

dois mil e vinte, cinco. Em termos de caixa médio, a gente fechou agora esse segundo trimestre com quase duzentos e sessenta milhões em caixa.

Isso nos dá um conforto muito grande, porque os nossos compromissos financeiros de curto prazo são basicamente dessa mesma ordem de grandeza.

E vale lembrar que, além do caixa, existe a geração operacional de caixa que também virá, ou seja, nos dá uma tranquilidade muito grande com relação a

a todas as amortizações das nossas debêntures. A gente tem amortização mais significativa até meados do ano que vem. Mas a lição de casa está feita. Conforme o Vanderlei comentou. E a gente está super convencido de que esse alto fluxo de amortização vai ser vencido com tranquilidade.

O custo da dívida continua muito baixo, muito competitivo.

Vale lembrar que esse um.sete acaba sendo influenciado na média ponderada pelos finimps que nós estamos fazendo, e pretendemos seguir, fazendo também

cápecs de taz treze milhões, catorze, treze.seis no quarto trimestre de vinte e cinco catorze. Quer dizer,

a Wdc é uma empresa de quase duzentos milhões em cáps de tas anual e a gente está indo para um rang rate da ordem de sessenta. Então é muito mais baixo. A gente está sendo muito mais seletivo. É natural que muito cliente aceite. Ok, não. Vou fazer Taz. Então aceita, revenda. Mas

a vida é dura. E muitas vezes o cliente fala. Bom, se não for com tas, eu não faço. Então é uma escolha da companhia na nossa visão, uma escolha acertada que tem possibilitado colher muitos frutos positivos.

O volume de contratos cresceu um pouco. O ticket médio, por consequência, caiu. Nada que seja representativo para a gente aqui continua com um volume muito mais baixo, a gente operava quatrocentos contratos por trimestre. Estamos aí na ordem de cento e cinquenta. Agora, nesse segundo trimestre.

Ciclo de caixa.

Mantivemos a ordem de grandeza de duzentos e quarenta dias. Linha pontilhada verde.

Quais são os três vetores clássicos? Prazo de recebimento subiu um pouquinho, não por conta do aumento do contas a receber. Se vocês analisarem nas Df, vocês vão ver que foi mantido cerca de quatrocentos milhões de reais em contas a receber entre curto e longo prazo,

sendo mais, no curto prazo, menos no longo prazo. Houve momentos exercícios atrás que a gente teve um pouco mais de longo prazo, então a qualidade do recebível melhorou

esse reflexo de aumento para cento e noventa dias, aproximadamente,

é derivado da queda da receita média diária e, portanto, sobe um pouco o prazo médio de recebimento é

nosso estoque subiu um pouquinho. Bateu cem dias em azul escura. Isso foi anunciado por nós. E a notícia é boa. Por um lado,

obviamente, aumenta a necessidade de capital de juros se analisado esse vetor isoladamente, por outro lado,

só aumenta o estoque. Assim, quem consegue. Não basta querer. A gente antecipou compras, na medida em que muitos fabricantes

sinalizaram aumento do custo de reposição bem significativo que temos pela frente. Então houve uma aceleração da recomposição e recompra da compra de produtos estoques

que certamente vai significar um ganho de competitividade. A gente vai conseguir na mesma margem, ou talvez até margens um pouco melhores, na medida em que nossos custos de reposição vão estar mais competitivos, o custo médio ponderado em estoque mais competitivo do que

aqueles concorrentes que não fizeram a mesma movimentação de antecipação, de compras e aí vão amargar aumentos que passam de dezenas, cinquenta, sessenta depende um pouco do produto e do fabricante, mas é muito relevante,

na medida em que o estoque sobe e, principalmente, com fabricantes que nos dão mais prazo prazo médio de pagamento subiu expressivamente e foi justamente o fiel da balança, o que serviu como um compensador dos outros dois vetores, mantendo o ciclo de caixa nesse patamar de duzentos e quarenta dias.

Vale lembrar

que a operação de finimp funciona da seguinte maneira: a gente não abriu mão do prazo com os fabricantes. Esse prazo tem um custo muito competitivo. São juros internacionais, então vale a pena manter o prazo negociado

com fabricante e também não é qualquer distribuidor que consegue prazos de noventa cento e vinte dias, às vezes, assim como a gente consegue com alguns fabricantes.

Ao final do prazo de pagamento, entram os fins que alargam o prazo para trezentos e sessenta dias

no total.

E nos dá esse conforto de caixa também.

Fluxo de caixa do segundo trimestre, a gente partiu de duzentos e setenta e um milhões em saldo de caixa. Geramos sessenta e sete de fluxo operacional,

aproximadamente catorze de cáps para taça

amortizamos dezasseis, e sete milhões, de modo que fechamos num empate técnico quase dois, cem dezasseis milhões.

Geração, conversão ebitda, caixa super saudável, ciclo de caixa. Como a gente comentou, mantido em duzentos e trinta e oito, dias quando a gente olha os seis meses aqui fica realmente muito evidente a força da geração operacional. Partimos, fechamos dois mil e vinte e cinco com cento e setenta e dois milhões.

Geramos cento e trinta e quatro milhões. Recorde de geração operacional de caixa.

Um Capex bem pequenininho, vinte e oito milhões e um fluxo de financiamento de dezanove.

É claro que a gente vai tomar mais dívida, mas o que a gente vê, é cada vez menor necessidade de tomada de nova dívida. É basicamente isso.

Então a gente amortiza, renova um pouco de dívida no net. A gente mais está pagando do que renovando mais. Está amortizando do que trazendo dívida nova, o que coloca a companhia nos

numa jornada de redução do saldo total de dívida que vai trazer o efeito que a gente comentou sobre o resultado financeiro:

menos despesa financeira, mais rock. E assim a gente sustenta essa espiral que a gente vem construindo.

Devolvo a palavra para o Vanderlei. Eu agradeço a todos e muito obrigado.

Vanderlei Rigatieri

Obrigado, Felipe.

Como vocês viram, os números são muito positivos. Significa que a nossa gestão, que a gente aplicou ano passado está dando resultado.

Às vezes a gente tem que tomar um remedinho mais amargo,

mas o resultado é super positivo. Então, às vezes a gente fala. Olha, eu vou

não fazer essa venda ou recusar esse negócio

em benefício do todo da companhia. E é isso que a gente está fazendo. Tem que ter coragem para fazer isso. E a gente tem muita coragem para deixar essa companhia super saudável. E num caminho numa trajetória positiva.

E aqui eu quis mostrar essa mandala aqui,

porque eu acho que é isso que é o resultado de tudo que a gente está fazendo.

A gente está tendo mais lucro do que nos anos anteriores. Revertemos um super prejuízo do ano passado.

A gente está com menos necessidade de capital de giro,

o que é importantíssimo para o ciclo da companhia. Então, hoje você vê que a gente teve uma redução de dezassete e cinco dias no capital de giro. Acho que foram remédios superimportantes de gestão

de controle do estoque que a gente tem. Mesmo com esse aumento de preços causados pela inflação, que está aumentando muito o preço dos produtos, e a gente conseguiu segurar aumentos

por causa dessa nossa estabilidade financeira, desse nosso acordo. Muito bem feito com os fabricantes.

Outra coisa que eu quero mostrar para vocês é que a gente está aumentando o nosso portfólio de produtos,

principalmente em áreas que a gente acha que são super estratégicas.

A primeira coisa que eu quero mostrar é que a gente fechou

no mês passado. Uma parceria muito importante com a Lightera.

A Lightera é a antiga Furukawa, uma empresa muito

forte no mercado de TI de cabeamento estruturado, muito estratégica para os data centers para fazer cabeamento para data center, e também para a expansão de rede dos provedores de Internet com fibra ótica.

Então, a gente agora é distribuidor oficial da Lightera. Começamos muito bem o mês passado, fechando alguns bons negócios.

Outro produto que a gente já tem também desde trimestre que foi fechado. É com os servidores da Gigabyte,

principalmente com a.

Os produtos que eles embarcam da Nvidia.

Isso tem trazido para a gente. Bons negócios que devem se concretizar nos próximos meses, principalmente nessa área estratégica de nuvem de data center

e, recentemente, fechamos com uma empresa que é uma das

doze maiores empresas de tecnologia do mundo, que é a Tencent, uma empresa chinesa muito forte

e tem muitos produtos, mas a gente fechou principalmente com a parte de nuvem de cloud.

Então, a partir desse mês, a gente passa a vender no mercado de TI de infraestrutura de datacenter Cloud. Isso é um avanço. Acho que é um dos saltos mais

estratégicos que a Wdc está fazendo.

Saindo

de simplesmente vender infraestrutura e vender. Agora, mais solução. Gente está desde dois mil e vinte e quatro, virando a chave da companhia. E agora a gente está dando um passo muito importante com a Tencent para vender Cláudia aqui no Brasil.

A outra parte super importante é a mais geração de caixa operacional. Não é pessoal. A gente está gerando muita caixa.

E eu quero fazer um

um ponto aqui, porque a estratégia que a Wdc teve desde dois mil e treze, de fazer taça

se mostrou uma estratégia muito importante para a companhia,

e a gente tinha claramente essa visão de que a gente teria previsibilidade de receita teria recorrência de receita

e seria um grande buffer para os momentos de crise,

e é isso que a gente está aplicando agora, ou seja, no momento em que o Brasil já está, há quase dois anos, com uma taxa de juros absurda,

fazendo com que as empresas se endividem mais só para pagar juros, que não tem condição de geração de caixa suficiente para isso. Hoje, nós temos mais de seis mil empresas em recuperação judicial.

Isso é um fato que ninguém pode negar. O Brasil está fazendo um aperto muito grande nas empresas

e a gente tem aí um buffer

que é o backlog de Tas, que agora só está convertendo em caixa.

Ou seja, a gente está atravessando esse período com uma saúde muito grande para o negócio.

E isso é fundamental. A outra coisa que está influenciando bastante

é o nosso motor de crédito, que está sendo muito mais apurado

para conceder crédito para os clientes, para os negócios. Isso tem diminuído o nosso Pdd. Menor risco nas operações que a gente está fazendo a partir de agora, a gente sabe que tem muito cliente aí que está superendividado,

que tem problemas de alavancagem alta e a gente está segurando ao máximo esse processo e a nossa alavancagem,

justamente num nível muito saudável. Gente está buscando uma alavancagem na ordem de um, cinco. Acho que em alguns

trimestres, a gente consegue isso. E isso dá uma saúde muito grande para essa empresa.

Então a gente está certo de que, com um novo portfólio, com uma nova estrutura comercial, que vai atingir outros mercados,

que a gente sabe que tem ainda potencial

e ainda com uma saúde financeira com um relacionamento muito forte com os fabricantes, deixa a Wc numa posição muito

estratégica para crescimento, para conseguir trazer resultado para todos os acionistas, todos os investidores que a gente tem, que a gente dá muito valor a isso.

Eu acho que essa é a mensagem principal desse segundo trimestre. A gente está mostrando trimestre a trimestre que essa companhia tem gestão.

Essa companhia tem preocupação com o futuro que essa companhia tem. Um apreço muito grande com os debenturistas que acreditaram na gente que a gente está aí, cumprindo as obrigações sem nenhum tipo de problema.

E, principalmente, com os nossos clientes, que a gente. Falo sempre. A Wdc dá muito valor a essa

esse relacionamento com os clientes de longo prazo está aumentando

a presença em outros mercados, principalmente nos integradores de TI. Vamos ter mais produtos novos ao longo desses próximos trimestres, coisas que já estão em andamento. Logo, logo vão ser anunciadas. Ou seja,

a mensagem é super boa. A mensagem é positiva demais. Eu gostaria de ter muito mais liquidez das nossas ações para que a gente pudesse capturar todo esse momento positivo que a companhia está e que vocês com certeza,

nos próximos resultados, vão ver coisas muito boas aí pela frente.

Certo,

muito obrigado a todos. Sempre é um prazer estar aqui. Eu gosto muito de ver as perguntas que vêm aí, que é sempre um momento gostoso para a gente trocar ideias com vocês.

Brian, segue aí, meu.

Bryan Pinho Roque

Obrigado, Wanderley. Vamos passar agora para a sessão de perguntas e respostas, lembrando que, para fazer a pergunta, basta clicar no botão Q a localizado em algum lugar aí na sua tela,

a primeira do senhor Fábio Pedro,

como a reforma tributária pode afetar

alavancagem e mercado de revendas sem, claro, definir guidance. Mas como este cenário pode afetar a curto.

Que médio prazo e geração de caixa e lucratividade da companhia.

Vanderlei Rigatieri

Posso responder essa.

Fábio Pedro Fábio, Fábio, Legal: Reforma Tributária.

Na nossa opinião, ela vai ter um impacto muito mais sobre as operações de locação e Taz do que da revenda.

Aliás, por que a Wdc nos últimos três ou quatro trimestres, está diminuindo a venda de contratos de locação e privilegiando a revenda,

justamente por causa do impacto possível que tenha via reforma tributária. Lembra o seguinte:

hoje, quando você faz um contrato de tas,

o único imposto da mensalidade de um aluguel

é Pis e cofins nove virgula, vinte cinco

com a reforma Tributária. Provavelmente isso vai subir para vinte e sete vírgula ou algo parecido.

Então, a

esse impacto na mensalidade. É claro que esse imposto vai ser recuperado para o cliente ao longo do tempo. Tenha dúvida,

vai ter só um impacto inicial, talvez de fluxo de caixa.

Então é por isso que a gente está se preparando para isso.

Você percebe que a gente não está dando ponto sem nó. A gente virou a companhia antes.

Está gerando mais caixa. Está diminuindo o número de locação até isso se estabilizar.

Então essa é a nossa visão. E acho que o impacto vai ser muito menos na revenda,

porque a revenda já tem esses impostos. Pensa o produto. Quando eu vendo um produto ou revendo um produto

dentro do preço desse produto, tem Ipi, Icms, Pis e Cofins, certo?

E isso é praticamente a mesma coisa que o Ibs e Cbs.

Mas no caso de locação,

a matemática é diferente. Por isso que a gente está virando. Então, a gente já se preparou para isso.

Já começou a converter a companhia para não ter nem para nós nem para o cliente. Um impacto tão complexo com a reforma que veio por aí.

Bryan Pinho Roque

Ok, a próxima Avenida Priscila. Gostaria de um pouco mais de cor sobre a geração de caixa e a necessidade de novos empréstimos no curto prazo.

Felipe Meldonian

Priscila, obrigado.

A gente tem.

A gente tem atuado sobre o nosso working capital de forma cirúrgica, né? Tudo calculado antecipadamente,

para que os resultados colhidos sejam conforme aquilo que tinha sido planejado.

Então você pensando no no working capital,

apesar do estoque ter subido, ele é mais baixo do que a média histórica.

Contas a pagar. A gente não só negociou com fabricantes mais prazo para o pagamento, mas também é.

Colocamos estruturas de finip para alongar o prazo com um custo bem competitivo no prazo de recebimento.

Existem alguns vetores agindo simultaneamente e é super legal. Se você pegar a demonstração financeira,

e lá, na nota explicativa, você vê no Sdha da empresa, nas despesas operacionais,

o fenômeno do crédito da cobrança.

A gente está recuperando muito mais do que recuperávamos. A gente está provisionando muito menos do que provisionávamos.

O ageing da carteira vencida está mantido.

Isso é para a gente. Um fator de muita comemoração. Porque a gente sabe que a qualidade do crédito está deteriorando para todo mundo.

Não é um privilégio de uma empresa ou outra. É um cenário.

É uma situação sistêmica. Quase muitas empresas endividadas. Grande volume de Rj. E a gente não está vendo isso acontecer nos nossos resultados.

Ou working capital sob controle otimizado permite o quê? Que o Ebitda vire caixa.

Se o Working Capital está desbalanceado, muito fica no meio do caminho

e o Ebit ainda não se converte em caixa. Então isso não é um trabalho deste trimestre. Isso é um trabalho que

ele é consistente. Tem continuidade. A gente pode falar que a gente está fazendo isso há dezoito meses,

pelo menos, para colher esses resultados. Ela falou de caixa working capital. Qual que era o segundo ponto: necessidade de novo. Endividamento perfeito.

Como é que uma coisa conversa com a outra, na medida em que a gente tem uma posição de caixa muito grande.

A gente tem uma perspectiva de conversão de Ebitda em caixa também muito grande.

Isso significa que a gente pode enfrentar as torres de amortização

sem tomada de nova dívida. Então a gente não vai tomar dívida para pagar a dívida. Não tem nada de errado nisso. Tem muita gente que faz

a própria Wdc. Já houve trimestres que a gente fez isso. Mas, felizmente, a situação atual nos permite amortizar sem tomada da totalidade amortizada em nova dívida.

O que a gente vê no nosso médio e longo prazo nos cenários e simulações que a gente realiza internamente,

na medida em que a

a gente segue, privilegiando revenda e menos Tas é uma companhia cada vez com menos dívida,

uma possibilidade no longo prazo, inclusive de virar para caixa líquido. Isso que a gente enxerga.

É para isso que a gente está é

tomando remédio amargo de, às vezes, negar uma venda de Taz. Mas porque a gente enxerga esse benefício.

E aí cabe a nós sermos disciplinados e consistentes na execução.

Então é basicamente isso. A gente tem uma posição de liquidez muito boa e uma conversão que a gente acredita com veemência.

As torres pesadas. Para concluir,

se encerram em Junho do ano que vem, a gente ainda tem uma torre relevante em dezembro desse ano, Junho do ano que vem. E depois a gente tem o fluxo de amortização bem mais brando. Então, a gente está quase lá.

Já falta bem pouquinho.

Obrigado pela pergunta.

Bryan Pinho Roque

Pegar mais uma aqui do Anderson. Como devemos pensar. A trajetória de margens daqui para frente, à medida que o mix migra para a revenda,

Vanderlei Rigatieri

Opa é com certeza vai dar uma diminuída. Esperado isso.

A margem contábil da locação.

Ela é mais alta.

Por quê? Porque muitas vezes se esquece que eu tenho que fazer depreciação que eu estou fazendo capex lá embaixo e tudo mais.

Então a margem ebitida tende a ser indo reduzindo, vai se reduzindo,

na medida em que os contratos de locação também vão diminuindo a presença na receita líquida,

mas não vai ser muito forte, mas vai ter uma redução. Isso não significa que isso é ruim, porque, na medida em que eu estou tendo mais retorno sobre o capital investido, porque eu estou gerando mais lucro do que eu estava gerando antes. Porque para fazer Capex, eu tinha que tomar a dívida, virava despesa financeira.

Então, na verdade, a gente não se preocupa tanto com essa margem, mas se preocupa mais com o resultado lá embaixo. O resultado lá embaixo, que é o que paga dividendo é o que paga a empresa e tudo mais. Esse está aumentando.

Então é isso que a gente está fazendo, viu é trocar um pouco dessa margem ebitida, não é? E muitos dizem aí que é uma margem. É tudo bem, maravilha e tal, mas não é o

o principal indicador da saúde de uma empresa. A gente percebe que isso vai cair um pouco, mas isso já está caindo, mas está melhorando muito o nosso resultado na última linha. Isso que a gente está buscando.

Bryan Pinho Roque

Bom, não havendo mais perguntas. Passo a palavra aos nossos diretores para prosseguirem com as suas considerações finais.

Felipe Meldonian

Obrigado a todos. A gente está aqui com um sentimento positivo é de conseguir entregar e demonstrar teoria e prática. Muitas vezes, a gente fica no campo da teoria.

Muitas vezes a execução se perde, né? Quantas vezes boas ideias ficaram só no campo da ideia. E a execução pecou. A gente tem conseguido entre a teoria, a execução, disciplina e a entrega. Isso é muito gratificante para quem nos acompanha aí há alguns quarters.

Dê esse resultado e, principalmente, é num contexto muito turbulento.

Então eu.

Eu gosto de pensar que quando a gente progride, mas a correnteza está no sentido contrário,

é mais fator de celebração, ainda porque realmente tem uma um êxito,

a despeito de todas as variáveis, jogando contra, e, naturalmente, a gente espera que o mercado melhore,

mas a gente não pode ficar parado.

Define o mercado. A gente está inserido e aí a gente tem que se adaptar. E a Wdc? Ela.

Ela mais do que provou que ela é muito capaz e rápida para se adaptar.

Vamos recapitular. Teve solar. Saiu do solar muito rapidamente. Muito acertadamente,

olhou esse ciclo de caixa e o retorno sobre capital investido. O que a gente tem que fazer. Vamos segurar um pouco o Tas. Quer dizer, são decisões importantes

que ilustram aí essa adaptação e essa capacidade de

se reinventar e se adaptar ao contexto, então muito obrigado a todos aí pela participação e pelo acompanhamento.

Vanderlei Rigatieri

É isso aí. Muito bom. Acho que, para finalizar, eu só quero dizer que a gente está fazendo tudo

que a gente pode para melhorar.

Saúde da companhia. Para dar mais resultado, para trazer retorno para vocês, investidores acionistas. Esse é o nosso

momento. E graças a Deus. E graças ao nosso time todo da companhia e dos nossos acionistas, que estão sendo muito presentes, ajudando a gente tem feito direito

navegando sobre águas muito turbulentas, não só aqui no Brasil, como lá fora.

E aí a gente está passando ileso sobre isso. Muito obrigado.

Até mais um abraço a todos.