

## **Bryan Pinho Roque**

Sou Bryan Pinho, Roque, gerente de relações com investidores. Estou aqui com o Felipe Meldonian, nosso chefe e diretor de relações com investidores, Vanderlei Rigatieri, Ceo e fundador da companhia.

Vou ler o aviso legal.

As informações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios 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 e 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, sem os arredondamentos,

o presente relatório de desempenho cuidados 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 Wanderley.

## **Vanderlei Rigatieri**

Oi, bom dia, pessoal.

Tudo bem.

É

sempre. É uma honra estar aqui com vocês, mostrando os nossos resultados em particular esse trimestre. A gente tem boas notícias. Mais uma vez,

como eu falei no ano passado, no resultado do ano passado, a Wdc está entrando num novo ciclo que eu chamo do novo normal da Wdc. Depois de ter passado por toda a crise gerada pela energia solar na distribuição.

E os bons números aqui. Vocês vão ver que a gente está no caminho certo. Receita líquida: duzentos e treze,seis milhões. Isso é quase dois acima do mesmo período do ano passado.

Isso descontado que a gente não vende mais solar, então é um crescimento real.

Lucro bruto ajustado

foi vinte e três, cinco acima do mesmo período do ano passado, quase sessenta e sete bilhões

ebite da ajustado

quase quinze acima, chegamos a setenta e oito, três milhões Ebit ajustado cinquenta e três, quatro acima do mesmo período do ano passado, atingindo vinte e sete, cinco milhões. Resultado financeiro ficou um pouco abaixo, claro, taxas de juros exorbitantes desse país. A terceira maior taxa de juros real do mundo.

Lucro líquido ajustado, oito, três milhões,

quase setenta e quatro acima foi quatro, sete milhões no mesmo período do ano passado.

Então isso mostra que a gente está voltando

ao normal da Wdc mesmo antes do Ipo.

Dívida líquida sobre Ebitda dos últimos doze meses, vem caindo, ou seja, um, setenta e seis. Nesse trimestre, que é super saudável. A taxa de alavancagem da Wdc patrimônio líquido subindo seiscentos e sessenta e três milhões três, cinco acima.

E a dívida líquida sobre patrimônio líquido não está invertido aqui. A gente está com um patrimônio líquido trinta e quatro maior do que a nossa dívida líquida.

Então a nossa opinião aqui, Wdc volta num ritmo super saudável de crescimento de ajuste, dando seguimento à estratégia que a gente fez o ano passado.

E isso está se traduzindo em indicadores muito melhores em resultados. Muito melhores. Perspectivas muito melhores. Vocês vão acompanhar agora um pouco mais de detalhes desses números com o Felipe.

E depois eu volto para falar um pouco sobre perspectivas.

Olá, Felipe.

## **Felipe Meldonian**

Bom dia a todos.

Muito gratificante aqui. Apresentação de resultados, todos os indicadores positivos, a consistência da estratégia,

o alinhamento da gestão, e a direção que a gente vem perseguindo, felizmente, trazendo indicadores, progredindo, melhorando, não importa o ângulo que a gente queira olhar a performance da companhia,

estão dando sequência aqui à nossa apresentação, nossa receita líquida totalizou duzentos e treze milhões e seis, um crescimento de quase dois contra os duzentos e nove do ano passado.

Essa queda em relação ao quarto trimestre é muito explicada por sazonalidade. É comum nas companhias nossos clientes

correrem no último quarto para

comprometer a verba orçada. Então existe uma tendência, uma sazonalidade sutil. Mas existe no último trimestre, que é o que explica esse comportamento do primeiro trio de vinte e cinco contra o quarto trio de vinte e quatro.

A gente tem serviços avançando quarenta e quatro muito superior ao crescimento da receita líquida consolidada, ou seja, serviço, vem ganhando representatividade. Não poderia deixar de ser, porque é justamente uma das iniciativas estratégicas no sentido de agregar valor, conveniência, diferenciação em relação à concorrência.

Então a tendência realmente que a gente veja essa representatividade de serviço, crescendo totalizou quase vinte da receita líquida do primeiro trio de vinte e cinco.

Nosso lucro bruto ajustado chegou a quase sessenta e sete milhões de reais.

É um crescimento em termos nominais e também em termos de margem trinta e um, três é um crescimento de cinco. cinco

pontos percentuais bastante saudável,

e esse crescimento bastante consistente ao longo dos trimestres,

nossas despesas operacionais seguem controladas. Há um crescimento em termos, reais mas um crescimento bem pequeno

trinta e nove milhões e meio, representando dezoito, cinco

da receita líquida contra dezassete, três do primeiro trimestre do ano passado, vinte e um do último trimestre do ano passado, a gente vinha comentando sobre o rigor na gestão das despesas operacionais. E esse ajuste que a gente vê do quarto Trip para o primeiro trio de vinte e cinco. É um reflexo desse pragmatismo e rigor no controle das nossas despesas.

Ebitido, ajustado, atingindo um patamar surpreendente, trinta e sete de margem, aproximadamente superando setenta e oito milhões de reais,

maior em termos nominais, mais uma vez maior em termos de margem também, que nos deixa aqui em uma posição muito confortável. O core business vem performando muito bem, e a gente espera que siga. Sim, até por conta do foco da companhia de vender, desde que com rentabilidade,

resultados saudáveis para a companhia, em vez de meramente sustentar receita que não contribui para a remuneração do capital e para o bota online.

Nosso resultado financeiro

totalizou quinze milhões de reais quinze milhões e meio, aproximadamente. É um incremento do resultado net em quatro milhões de reais,

se comparado ao último trimestre do ano passado. Importante lembrar que, no quarto Tri de vinte e quatro houve um ajuste sobre os juros ativos da totalidade dos acordos que nós realizamos ao longo do ano passado. Isso foi carregado no quarto Tri de vinte e quatro, de modo que Quarto Tri e primeiro Tri acabam não sendo plenamente comparáveis. O primeiro tri de cada um dos anos é, sim,

totalmente comparável. Esses juros ativos seguem daqui para frente todo trimestre com reconhecimento. Um ajuste que aconteceu em dois mil e vinte e quatro. E daqui para frente, ele é

uma contabilização perene

foi feito como o Vanderlei comentou, na medida em que juros

crescem, e a companhia tem um negócio, um modelo de negócio de capital intensivo. Naturalmente, pressiona um pouco.

Mas o que está por trás disso? O que vale lembrar é a nossa alavancagem, que segue bastante saudável.

Lucro líquido, oito milhões de reais contra quatro, setecentos do primeiro trio do ano passado, um crescimento impressionante de quase setenta e quatro.

O efeito dessa contabilização dos juros ativos do quarto Tri. Naturalmente, se reflete no lucro líquido do quarto tri também então essa comparação de cinquenta e três é protocolar. Tinha que ser apontada aqui no slide. Mas o fato é que os trimestres não são plenamente comparáveis por conta dessa contabilização extraordinária.

Um lucro crescente, saudável, e a gente entende que tem mais por vir aí pela frente

em termos de endividamento,

um, setenta e seis para um business de capital intensivo, para uma posição bastante confortável. A gente tem uma folga enorme em relação aos nossos covenants.

A representatividade versus backlog, que é um indicador que a gente usualmente traz mostra que o backlog supera em quase cinquenta um, quarenta e oito, se comparado backlog à dívida líquida. Esse backlog é basicamente performado. Ele está fora do balanço.

Conta de eventuais cancelamentos possíveis, que na prática. Estatisticamente, a gente não observa esses cancelamentos, mas o fato é que é um compromisso do cliente assumido com a Wdc, que tende a virar caixa. Então tem uma folga bastante grande em relação à nossa dívida e dívida liquidebítida. Aí, nesses um, setenta e seis, a gente entende que é um patamar bem confortável para a gestão do fluxo de caixa da companhia,

aqui mostrando

como é que, ao longo dos anos, o cronograma de amortização da dívida se compara ao cronograma de monetização do backlog é também uma visão que, historicamente, a gente reporta backlog. Na prática, para a gente,

do ponto de vista de caixa, equivale a líquido de Pis e cofins. Equivale a caixa, por isso a gente faz essa comparação e a movimentação do backlog que lá está fora do balanço, é sempre importante frisar setecentos e quarenta e cinco milhões, contra setecentos e trinta e três. Basicamente, uma manutenção entre os períodos de Dezembro, como a gente fechou em vinte e quatro para trinta e um de Março de vinte e cinco,

nosso fluxo de caixa trimestral.

A gente finalizou o período com cento e quarenta e quatro milhões

cinquenta milhões de geração operacional de caixa, fazendo frente a trinta e sete milhões de investimentos cáps para o Tas, atividade de financiamento, trinta e um milhões são antecipações de duplicatas simples, cobrigadas, computadas no cálculo da alavancagem. Mas é justamente uma operação

simples que realizamos no primeiro, tri para oxigenar o caixa que nos levou a esses cento e quarenta e quatro milhões,

um índice, um patamar de caixa

bastante confortável, também.

Seguindo para eventos subsequentes, a companhia anunciou dividendos,

totalizando aí dezanove centavos por ação,  
superando um pouco de doze milhões de reais.

Um dividend Yield da ordem de seis, cinco.

É

na medida em que lucros crescem. A gente sentiu que havia espaço para essa distribuição e reportamos ao mercado no dia vinte e nove do quatro.

Devolva a palavra para o Vanderlei para a gente dar sequência aqui à nossa apresentação, tratando das perspectivas.

### **Vanderlei Rigatieri**

Obrigado, Felipe. Bom, como vocês viram, pessoal muito simples. Mostrar que tudo aquilo que a gente criou de estratégia veio dando resultado.

Wdc sempre foi uma empresa que prezou muito, por isso,

ficar ligada no que está acontecendo no mercado para trazer para os clientes, para os parceiros, a melhor estratégia possível de crescimento,

e eu acho que a perspectiva que a gente tem hoje

é muito legal. Primeiro, porque eu fico muito contente de poder estar distribuindo o dividendo para os nossos acionistas todos. Acho que isso faz parte do processo de ser uma companhia aberta. Então conseguimos fazer isso. A outra coisa é que a estratégia que a gente montou de ter mais serviço

agregados vem dando resultados.

A parte de cibersegurança continua crescendo. A venda de softwares de cybersgurança. Nós estamos hoje durante essa semana participando da maior feira

de provedores de Internet que é a feira da Abrint. Eu estou impressionado com a visitação. Eu estou impressionado com o que eu estou ouvindo. Dos provedores de Internet, porque aquilo que a gente preconizava lá atrás, de que eles deveriam olhar com mais cuidado para o B2b,

ou seja, nas redes desses provedores. Tem muita empresa, tem o Smb e esse Smb, na nossa opinião, e a gente vem pregando. Isso é muito próximo do provedor de Internet. A capilaridade do provedor de internet é muito importante para

atender os quatrocentos e dez mil supermercados que tem no Brasil. As dez0 mil farmácias que temos no Brasil.

Todos os escritórios de advocacia que a gente tem no Brasil e aí por diante.

Todas essas empresas brasileiras, nós temos mais de vinte milhões de Cnpjs ativos no país. Então é um país que tem um Smb enorme e não precisa apenas de acesso à Internet, precisa de cibersegurança, precisa de segurança eletrônica, precisa de uma série de coisas Wi Fi de qualidade, e a gente tem essa estratégia desde o ano passado, de empacotar isso

para fazer a oferta de serviços gerenciais. Então, quando a gente olha para o futuro, vê as verticais, vê as nossas verticais escolhidas como varejo, transporte,

educação, entretenimento.

Eu fiquei muito contente que eu não sei se vocês assistiram o show da Lady Gaga, mas todos aqueles painéis de Led foram fornecidos pela Wdc a um parceiro, um grande produtor de eventos. Então, assim, na verdade, é muito gratificante

você aplicar vetores de transformação na companhia e esses vetores trazer o resultado em seguida.

Então é isso que a gente está fazendo.

O país não é um país simples, vocês todos aí. Mas a gente controla o quê? A gente não controla a taxa de juros. A gente não controla a taxa do dólar. Mas a gente controla as nossas ações. E é isso que a Wdc vem fazendo.

Vem pensando no futuro. Vem ouvindo o mercado

e agindo. Então, como perspectiva, eu também vejo muito

a parte de Data Center.

Os primeiros datacentres que a gente construiu lá atrás quando achava que a gente era louco, oferecendo isso para os provedores. Agora, a gente está vendo aqui. O governo federal

acordou e percebeu o potencial que o Brasil tem de data centers, não só de grandes datas centers.

O principal, pequenos dataset

data centers de borda.

Quem está lá em Manaus. Precisa de um datacenter perto dele e a gente acabou de entregar o ano passado. Entregamos um para um parceiro lá em Tocantins. Então o Brasil é muito grande. Então essa é uma estratégia que a Wdc tem há muito tempo

dentro do país.

Nós temos vários datacenters feitos dentro dessa política.

Então, agora eu vejo que tudo aquilo que a gente pensou como futuro para esses provedores futuro para os nossos parceiros de integração.

Está dando resultado.

Eu acho que essa é a perspectiva que a gente tem para todo esse ano. Então eu estou muito feliz de ter mais uma vez reportado bons resultados.

Fazer projetos é diferente de vender caixa.

Então o projeto às vezes demora

um pouco de atraso. Poderiam ter saído antes.

A decisão de investimento. Às vezes é difícil para o cliente final, pensando no que vai vir pelo futuro do Brasil. Mas a perspectiva da nossa estratégia está seguindo.

E é isso que eu estou muito feliz de reportar hoje para vocês aqui, que a gente faz um trabalho incansável de olhar o que está acontecendo. E agir para trazer resultado para todos nós.

Obrigado.

Passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas.

### **Bryan Pinho Roque**

Só título aqui de informação para fazer a pergunta: é só clicar no botão que enei. A primeira vem do senhor Carlos Daltoso.

O modelo Tas vem ganhando cada vez mais relevância. Porém, observamos uma queda na quantidade de novos contratos e um aumento no valor médio.

Essa dinâmica é fruto de repasse de custos, variação cambial, como abordagem em clientes maiores.

Poderia dar mais detalhes sobre essa dinâmica e comentar as tendências para os próximos trimestres?



## **Vanderlei Rigatieri**

Eu não sei exatamente o que ele falou da abordagem de valores maiores. Mas assim

o Tas, se vocês forem perceber, ele tem uma constância dentro da representatividade da Wdc. A parte de receita recorrente

vem se mantendo muito constante. Mesmo mensalmente,

é,

os clientes pequenos

são mais difíceis de entrar nesse modelo

atualmente. Então, hoje, os projetos que a gente tem, principalmente por causa das verticais de atuação, não são mais só focados em provedor de Internet tem muita coisa de varejo. Projetos interessantíssimos, porque são redes, cadeias de supermercados, fazendo investimento em painéis de Led,

para poder fazer venda de propaganda dentro do supermercado. Ponto de venda.

O próprio projeto desse produtor de eventos que comprou uma quantidade enorme de metros quadrados de Led é outro segmento crescendo dentro da Wdc. Então o ticket médio do Tas tende a crescer

cada vez que a gente vai para clientes maiores. Cada vez que a gente atinge projetos maiores, e os pequenos são mais difíceis de entrar nesse modelo. Eles preferem fazer a compra

e eu falo que nós não temos preconceito nenhum. Pessoal. Se vocês quiserem comprar,

vendemos. Se eles quiserem alugar, alugamos,

mas é com certeza um processo mais difícil, você ter clientes muito pequenos fazendo processos de locação em longo prazo.

A próxima pergunta vem também do senhor Carlos Altoso

como essa medida para incentivar data centers,

que deverá ser anunciada pelo governo nos próximos dias, afeta a companhia excelente, Carlos. Eu falo que às vezes a gente fica pensando assim. Síndrome das preces atendidas. Acho que o governo federal acordou

para o potencial que o Brasil tem

de ter a maior

rede de datasets até para exportar serviços.

Por quê? Data Center é um item fundamental para você ter bancos de dados para você ter mais inteligência artificial ativa. Todo mundo que quer implementar inteligência artificial nas empresas. Usar essa ferramenta vai precisar ter dados e mais dados.

Dados precisam ser armazenados em data center. Só que o datacenter tem problema. Vamos dizer assim, no mundo inteiro, que é falta de energia elétrica.

O Datacenter é um tremendo consumidor de energia elétrica. Então você tem aqui no país. Nós temos energia elétrica sobrando

em algumas regiões do país. Tem muita energia eólica sobrando. Tem muita energia solar disponível.

Então, a ideia é fantástica. De incentivar a criação de data centers

por todo o país, não só concentrados aqui em São Paulo ou na Grande São Paulo. Essa eu acho que é a grande oportunidade, porque a gente tem feito data centers fora de São Paulo. A gente tem construído para clientes em regiões que não têm data center.

Por quê? E não precisa ser data center enorme. Não precisa ser hyperscale. A ideia é ter data center de borda com vinte, trinta racks para acomodar servidores das empresas locais. Então essa para a Wdc é uma tremenda oportunidade, porque a gente sabe fazer isso. E já vem fazendo há muitos anos. Isso tem know how. Tem parceiros excelentes nisso. A Huawei, por exemplo,

que é um grande parceiro que a gente tem aí. Uma parceria de mais de um ano e meio atrás, foi um tremendo gol que a gente fez

com eles tem não só equipamentos de racks, energia, ar condicionado de precisão, toda a parte de baterias para segurar

sistema em um momento de falha. Então isso tudo para a Wdc? Eu falo que é uma tremenda avenida de crescimento.

Por quê? Porque a gente tem o know how, tem parceiro. Tem a condição de fazer a prestação de serviço e

usa o Tas para viabilizar a construção desses data centers locais regionais. Então a gente ainda não sabe como é que vai ser o incentivo para isso? Pelo que eu li hoje, eles vão pensar em isenção de imposto de importação para produtos que não são fabricados no Brasil.

Então isso para a gente é mais um incentivo na direção correta.

É o que eu falo para os oito mil provedores de Internet que tem no país. Caramba, vocês têm na mão uma tremenda oportunidade de fazer até a inteligência artificial do seu cliente lá na ponta. Porque se você tem o datacenter próximo dele. Então, excelente. A pergunta do nosso acionista. Porque para a gente, é um um ponto muito importante de crescimento.

### **Bryan Pinho Roque**

A próxima vem do Matheus Varela. Ele faz duas perguntas. Uma relacionada ao Tas

sobre os novos contratos. Aumento de assinaturas. Eu acho que o Wanderley já explanou bem o tema, mas enfim, estou à disposição aqui, Matheus, se você quiser depois me procurar, a gente pode aprofundar um pouco mais. A segunda questão dele é sobre a distribuição de dividendos.

Um payout de cerca de cinquenta sobre o lucro. Podemos entender que esse percentual deve se manter nos próximos anos.

### **Vanderlei Rigatieri**

Olha, a gente tem no nosso estatuto um mínimo de distribuição de vinte e cinco do lucro líquido apurado. Esse ano em particular, a gente tomou a decisão dentro do Conselho de Administração e tal, de distribuir a totalidade.

Eu não sei se isso vai se manter. A gente tem que cada ano é um ano, cada situação, cada momento é um momento. Mas eu posso dizer para você que eu gosto muito de distribuir dividendos para os nossos acionistas. Eu acho que é uma maneira de recompensar

a credibilidade que eles colocaram na gente em apostar na Wdc. Tem um potencial enorme ainda de valorização. Como vocês sabem, o mercado de ações sofreu muito. Mas eu acho que a gente tem aí indicadores muito fortes.

Potencial muito forte.

Quando eu falo que o nosso valor perto do nosso patrimônio líquido me dá até um desespero. Então, tem aí uma alameda de oportunidade de valorização.

## **Bryan Pinho Roque**

A próxima vem do senhor Adeudato Neto. Excelente dinâmica de resultados. Vanderlei e Felipe, parabéns.

O movimento de antecipar tendências pode ser um grande diferencial no desenvolvimento da companhia sobre data centers. Esta avenida de crescimento, considerando Tas em tudo para ser um drible de performance para a companhia.

Como está a cabeça de vocês em relação à estrutura de funding para essa vertical.

## **Vanderlei Rigatieri**

Obrigado pela pergunta. Como eu falo para você, né?

O Tas tem que ter sempre, não só para a data Center, mas para redes para redes de segurança. Tem uma outra vertente que está indo muito bem que é a parte de criação de redes privadas. 5g:

Não só para Provedor. O Provedor começou também nisso,

mas indústrias. Então o Tas. É uma ferramenta

o funding no Brasil, com essas taxas de juros, está sempre mais complicado. É verdade. Então a gente tem que ir dosando essa.

Essa

o uso dessa ferramenta,

mas especificamente para a data center. A minha sensação de fato

é que vai haver

muita disponibilidade de capital para quem quer investir no Datacenter.

Então a minha sensação é que nós não vamos precisar de tanto tas para os datacenters, porque vai ter do lado do cliente.

Não só esse programa de incentivo

do imposto que o governo federal vai fazer, mas eu acredito que os fundos de investimento,

os bancos

vão olhar com melhores olhos esses clientes que queiram investir e construir seu datacenters.

E talvez a Wdc não precise

fazer taas para eles.

Então essa é minha visão hoje.

Ou seja, quando o mercado entende o nosso potencial.

Quando o mercado. Percebe que o Brasil tem o consumo interno

favorável para a inteligência artificial, para banco de dados, para a datacenter como um todo, só não está fazendo isso porque os hypers estão concentrados aqui.

Se a gente olha para o Brasil, a potencialidade

de construir pequenos datacenters em cidades regionais. Olha aí para o Brasil. Centro Oeste.

Todas essas regiões,

quanto mais o Datacenter está próximo do cliente, melhor resultado

é a história da latência. Então, da mesma maneira que a gente falou de latência cinco anos atrás, sobre o 5g. Eu falo de latência há vinte anos sobre o Datacenter. Quanto mais próximo o servidor estiver do consumidor do cliente, mais rápido é o serviço. Então eu acho que não é só o task que é a ferramenta. Eu acho que o Funding

vai vir

naturalmente, porque todo mundo vai entender o potencial que o Brasil tem

de ser um dos maiores

exportadores de serviços.

Você vai ver que muitos serviços de terceiros dos Tiktoks, dos Instagrams de En e outros serviços

vão entender que aqui a gente tem energia, tem energia limpa. Tem disponibilidade, tem rede de fibra

pelo Brasil inteiro. Isso é um patrimônio fantástico para a gente poder alavancar

a presença brasileira no mercado mundial

num quesito que é dados, um quesito, que é serviço de inteligência artificial, que é fundamental para o crescimento do mundo inteiro,

## **Felipe Meldonian**

complemento

claro,

a gente,

tratando se de um business de capital intensivo da companhia.

Anos atrás, estruturou debêntures que parte foram encarteirados por banco partes, foram distribuídas a mercado.

Quer dizer, a gente demonstrou a capacidade de estruturar operações de maior volume e levar a mercado.

Mais recentemente, no final do ano passado, nós fizemos uma operação de sessão

de backlog

foi a um custo relativo ao cdi baixíssimo dos mais baixos de todas as operações que a companhia já fez na sua história.

Então esse backlog é monetizável. E a gente provou lá no último trimestre do ano passado. Nesse trimestre. Agora a gente fez uma antecipação de duplicatas simples operação de dia a dia.

A gente tem continuamente conversa e muita proximidade com todos os bancos nacionais. A gente tem ampliado essa rede de relacionamento, inclusive com bancos internacionais, estudando todas as possibilidades. O fato é que a operação que

permite a transação que permite acesso a funding em melhores condições, naturalmente, é aquela que vai ser preferida, e a gente tem amplificado essas alternativas, de modo que nos traz muita segurança

para garantir o funding necessário para essas operações, mesmo quando está

for requerido, for a preferência do nosso cliente no momento que a gente converte o lead comercial.

## **Bryan Pinho Roque**

Próximo é do senhor Arthur Pontes, poderia entrar em maior detalhe sobre a melhora do capital de giro e no Contas a receber?

## **Felipe Meldonian**

Arthur. Obrigado, Arthur, pela pergunta. A gente já vem falando inclusive sobre capital de giro.

Vou falar aqui primeiro de contas a pagar e prazo de estocagem. São duas alavancas de liquidez superimportantes que a gente está

focado e trabalhando para otimizar. A gente entende que existem mecanismos que permitem, e considerando também o

longo prazo de relacionamento com a maior parte do nosso sourcing dos nossos parceiros fabricantes. A gente entende que a gente pode otimizar prazos de pagamento e, portanto, poupar liquidez.

O prazo de estocagem é uma ciência que está intimamente atrelada à lead time de reabastecimento de modo geral, aqueles produtos de prateleira dos fabricantes. A gente tem um lead time de reposição do nosso estoque da ordem de dois meses e a gente está operando na casa de quatro meses.

Cada mês de estoque equivale a um volume de dezenas de milhões de reais de liquidez, que poderia ser poupada. A gente está trabalhando para otimizar e reduzir esse prazo de estocagem

do lado

prazo de recebimento. Em dois mil e vinte e quatro. A gente falou bastante disso. Nos realises anteriores. Foram feitos muitos acordos e a gente entende que um acordo é melhor do que

passar com o cliente caminhando para uma judicialização. Então, quando há necessidade, a gente tem prontamente toda a abertura para ouvir o cliente, muitas vezes reforços de garantias e busca ali a extensão para que o cliente consiga encaixar o fluxo de pagamento no seu próprio fluxo de caixa.

O fato é que a gente trabalha com o seguinte cenário: esse prazo de recebimento se mantém um pouco mais alto e, paralelamente, a gente atua sobre estocagem e prazo de pagamento para poupar o caixa. Isso é uma grande síntese aqui, do racional do diagnóstico e das ações

focadas no nosso capital de giro.

A próxima também vem do Arthur. Pontes poderiam também entrar em mais detalhes. Como está a estratégia de rolagem dos vencimentos de vinte e cinco e vinte e seis.

A gente está super avançado. A gente tem duas torres de amortização

nesse ano. Agora, em Junho, em Dezembro. Isso é um tema amplamente conhecido no nosso radar.

Felizmente, graças a esse relacionamento bancário. A gente tem muita oportunidade com bancos próximos, operacionalizar uma nova transação, uma nova dívida. A gente está bem avançado nisso.

Nossa intenção é trabalhar essa primeira torre. Dessa maneira, a torre do segundo semestre de Dezembro.

Se vocês fizerem a matemática, vocês vão perceber que a potencialidade que a otimização do capital de giro traz permitiria inclusive a companhia lidar com essa amortização

com a sua própria geração operacional de caixa. Então o segundo semestre é um ponto de interrogação. Esse primeiro semestre, a gente já está bem avançado. Em breve devemos comunicar ao mercado, como é que vai ser trabalhado, mas é algo que está bem equalizado e que nos deixa numa situação muito tranquila.

### **Bryan Pinho Roque**

A próxima do Conrado Ramos. Ele fez duas perguntas. A segunda pergunta. Acho que tem muito relação com a resposta do Felipe agora. Tá, então Conrado, eu estou à disposição, tá? Se você quiser dar uma aprofundada no tema, eu vou ler a primeira. Só vocês realizaram um volume de trinta e seis milhões de desconto de duplicadas no primeiro Tri conseguem abrir as condições financeiras da operação. O vencimento médio é de cento e oitenta e nove dias.

### **Felipe Meldonian**

Operação básica de mercado

que a gente tem essa possibilidade de fazer. A gente tem contas a receber bastante grande,

que permite esse tipo de operação. É uma operação relativamente barata.

Ficou obrigada no caso de clientes menores e que o banco, naturalmente, prefere seguir com o risco de crédito de Wbc, ao contrário do que aconteceu na sessão do último trimestre do ano passado e que aí foi uma operação sem coobrigação. Clientes de grande porte de risco de crédito conhecido pelo banco.



Os detalhes da operação

são parâmetros de mercado. A gente cota sempre para qualquer operação que a gente faz,

todos os bancos de relacionamento para essa operação específica. A gente falou com quase dez instituições financeiras

buscando as melhores condições, e essa é a lógica, naturalmente, sendo responsável com recursos da companhia e dos acionistas, que é de buscar as melhores operações sempre. Para a oxigenação do fluxo de caixa

### **Bryan Pinho Roque**

Maravilha!

A última pergunta aqui é do Arthur pontes. Qual o nível de custo desse capital?

Eu acho que ele está se referindo porque ele fez a pergunta. Entrou do Conrado e entrou dele de novo. Eu acho que ele está se referindo. Talvez aos vencimentos de vinte e cinco, vinte e seis. É assim que eu imagino. Ele quer entender qual o custo dessa rolagem?

### **Felipe Meldonian**

Talvez

as condições não estão abertas nem à instituição. Mas o que eu posso dizer aqui são condições muito positivas

e, muito em breve, a gente deve comunicar ao mercado, tratando-se aqui dessa nova captação que a gente está trabalhando

para fazer frente à torre do primeiro semestre.

A operação, tenho certeza se a pergunta tinha a ver com.

Com a antecipação é um spread em relação ao Cdi bem competitivo.

Acho que o princípio é que a gente mantém diálogo e proximidade com todas as principais instituições brasileiras. A gente tem amplificado, inclusive relacionamento com instituições internacionais,

justamente para criar um ambiente competitivo e gerar uma pressão favorável à companhia de que a proposta que vem para a mesa, naturalmente, vai ser comparada

com outras propostas e, desse modo, a gente consegue capturar condições satisfatórias. A operação aqui para o primeiro semestre vai ser divulgada em breve,

mas são condições realmente muito favoráveis.

A gente tenha conseguido responder a sua pergunta. A gente está à disposição dos canais de ri

amplamente divulgados. Tá bom?

### **Bryan Pinho Roque**

E é isso. Não havendo mais perguntas. Eu vou passar a palavra aqui para os nossos diretores, para eles prosseguirem com as considerações finais.

### **Vanderlei Rigatieri**

Bom, é

de novo, né?

Eu acho que mais um trimestre

incrível para a companhia. Como vocês viram números consistentes.

É,

estamos aí superconfortáveis com a parte de dívida de rolagem. Vocês vão ver nos próximos dias, que a gente ainda não tem o número fechado, mas está sob controle. Estamos com caixa acima do que a gente até esperava. Fechamos com caixa. Bem robusto. A outra coisa. Todos os

fatores

estratégicos. Eu acho que eu explorei bem para vocês. Quer dizer, isso tudo vai dar resultado.

A outra parte interessante que eu até nem falei. A gente está trabalhando muito na parte de logística. Então a gente inaugurou um Cd novo em Santa Catarina. Tem outros aí no pipeline. A ideia é a gente ter uma descentralização

da nossa logística, da nossa estocagem. A gente está trabalhando muito forte com os parceiros, os principais parceiros internacionais, fornecedores,

e eles estão sendo muito amigos e colaboradores para aumentar nosso prazo de pagamento. Isso vai melhorar muito. Como o Felipe disse, nossa necessidade de capital de giro. Então eu brinco que não dá para você nesse mercado. Eu sempre falo. Você não pode dormir com os dois olhos fechados.

Você tem que dormir um de cada vez, porque é muito dinâmico. Tem muita coisa. E eu acho que a Wdc tem uma capacidade

muito grande. A equipe da Wdc hoje, que foi criada aqui dentro, tem uma capacidade muito grande de se antecipar.

Há tendências e há possíveis problemas. Então isso faz com que a gente seja muito dinâmico.

Cada dia é um dia. Não tem um dia igual ao outro. Aqui, dentro da Wc,

a gente tem feito um trabalho muito grande de fazer as coisas para crescer com rentabilidade, crescer de uma maneira sustentável, controlando muito o nosso nível de endividamento, como vocês viram. Caindo a taxa de alavancagem. A gente sabe qual é a dificuldade do Brasil. Para isso, os bancos sempre estão mais cautelosos. É verdade, e com os clientes também o nosso modelo de análise de crédito tem evoluído tremendamente.

A gente sabe muito mais às vezes dos clientes nossos do que eles próprios. Analisando os números. Então isso tudo

é um ecossistema

que faz com que a Wdc se posicione e venha a ser sempre a gente é consultado dos fabricantes. O que vai acontecer o que você está vendo e tudo mais. Então eu acho que essa é a nossa mensagem para vocês. Ele está aqui dormindo só com o olho de cada vez, estressando no limite todas as informações disponíveis para trazer o melhor para o nosso cliente e para o nosso acionista.

Obrigado, pessoal. Qualquer coisa. Mandem aí as perguntas. Se vocês tiverem aí o nosso ri está sempre disposto àquilo que é possível de se responder e necessário, porque o nosso intuito é que vocês se sintam muito seguros

com o que a gente faz e seguros para manter o investimento conosco.

É isso. Obrigado.