

Bryan Pinho Roque

Bom dia a todos.

Bem vindos à apresentação de resultados do segundo trimestre de dois mil e vinte e cinco da Wbc Network. Eu sou Brian Pinho, Roque, gerente de relações com investidores. Estou aqui com o Wanderley Rigatieri, Ceo e fundador da companhia,

Felipe Meldunian, foi diretor de relações com investidores, e Bruno Rigatieri, diretor comercial e de marketing

vou ler o aviso legal

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

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

Todas as variações apresentadas são calculadas com base nos números, sem os arredondamentos, presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis.

Os dados não contábeis não foram objetos de revisão por parte dos auditores independentes da companhia.

Eu passo a palavra para o Vanderlei.

Vanderlei Rigatieri

Obrigado, Brian.

Bom dia a todos.

É sempre um prazer estar aqui a cada três meses para falar um pouco sobre o que aconteceu com a companhia.

Os nossos números, as nossas perspectivas. Hoje, a gente tem aqui um convidado especial, que é o Bruno, que é o diretor comercial e de marketing que vai passar para vocês também. Uma visão da perspectiva da empresa e como que a gente está no crescimento.

Bom dia.

Os principais destaques desse trimestre. Pessoal, eu posso dizer que foram bem interessantes. O primeiro foi que a gente cresceu a nossa receita líquida em quinze mais de quinze em relação ao mesmo período

do ano passado, ou seja, estamos numa rota de crescimento, mesmo sendo comparado com o ano passado, que teve

o segmento de energia solar que hoje a gente não tem mais. Ou seja, estamos crescendo

relativamente bem

no que a gente chama de core da empresa.

O nosso lucro bruto

foi também treze, cinco superior, atingimos sessenta e três milhões.

O Ebitda sessenta e quatro, oito milhões treze abaixo do Ebitda do ano passado, principalmente porque a gente sentiu um,

uma diminuição dos contratos de locação dentro desse resultado desse trimestre,

o Ebit foi quinze, quatro milhões bem abaixo do ano passado.

Resultado financeiro. Esse foi muito pesado para estabelecer esse trimestre noventa e três pior do que o ano passado,

o lucro líquido ficou, na realidade, como um prejuízo de um, um milhões.

É

e o acumulado esse ano de lucro líquido ajustado está em sete, um bilhões.

A dívida líquida sobre o Ebitda dos últimos doze meses está num nível super confortável de alavancagem. No ano passado, a gente estava dois, catorze. Esse ano, a gente está um, oitenta e nove.

Então ainda tem muito espaço para alavancagem. Se a gente quiser. E com uma saúde muito boa em termos de capacidade de pagamento dos nossos compromissos de endividamento Patrimônio Líquido

ficou praticamente estável em seis, cem, catorze e cinco: Virgula quatro milhões.

Patrimônio líquido sobre dívida líquida em um,26 que é um número bem confortável também em termos do que a gente tem de endividamento.

Esses são os principais pontos desse trimestre. E agora eu passo a palavra para o nosso Cfo, o Felipe, para detalhar um pouco mais esses números para vocês.

Obrigado.

Felipe Meldonian

Bom dia a todos. Obrigado aí pela audiência. Pelo acompanhamento.

Dando sequência aqui na apresentação.

Nossa receita líquida cresceu quatro contra o trimestre anterior, quinze contra o trimestre do ano passado,

passando aí de duzentos e vinte milhões de reais. Isso é uma notícia muito positiva. A gente batalhou bastante para chegar nesse momento em que a gente via um crescimento ano contra ano.

É importante lembrar que a nossa base de dois mil e vinte e quatro, ainda tem um segmento,

que é o de solar que foi descontinuado. Então, se ajustássemos para comparar períodos em termos equivalentes,

a gente teria um crescimento chegando muito próximo da ordem de vinte. Isso é resultado

da estratégia de levar produtos para novas verticais, de explorar os canais com mais

afinco, trazer novos integradores para a base de canais que nos ajudam a ter mais capilaridade. Chegar nos clientes finais

é,

e olhando aqui no semestre acumulado, chegamos a basicamente quatrocentos e trinta e seis milhões, oito ano contra ano,

serviços que também é um dos nossos pilares estratégicos, conforme a gente vem reportando nos exercícios anteriores, também apresentou um crescimento, representando dezoito, contra dezasseis do ano anterior.

Nosso desempenho

consolidado

na receita líquida. A gente tem aqui uma visão

das soluções que são comercializadas. A gente está trazendo aqui os produtos que levamos aos nossos clientes. A gente vê um crescimento muito forte nessas categorias,

como cibersegurança, Audi vídeo,

segurança eletrônica. A gente vê, por outro lado, uma redução da representatividade da receita líquida em telecom.

Importante dizer que, nominalmente, Telecom está crescendo. Isso aqui é fruto da matemática da pizza, na medida em que outras categorias de produto crescem, a representatividade de Telecom diminui,

mas, nominalmente, há um crescimento, uma certa estabilidade até dentro desse mercado que é nosso carro chefe seguirá sendo o nosso carro chefe.

Há sim, um desejo de preservação de território de share dentro desse mercado, que seguirá bastante importante para a gente, mas, simultaneamente, tem bastante força, sendo colocada em outras categorias que vêm sendo demandadas

por diversas verticais, sejam aquelas que nós já navegávamos ou novas verticais, que a gente vem explorando

nosso desempenho consolidado. Partindo para o lucro bruto, entregamos vinte e oito, três de margem muito similar à margem do segundo trimestre de vinte e quatro, um pouquinho abaixo, se comparado ao primeiro trimestre de vinte e cinco,

é

totalizou algo aí totalizou sessenta e três milhões de reais quase cento e trinta milhões de reais no semestre,

batendo trinta, quando a gente compara.

Nos primeiros seis meses de vinte e cinco contra vinte e quatro. Há inclusive um crescimento em termos de margem bruta. O que houve aqui em vinte e cinco foi uma movimentação calculada de abrir um pouquinho mão de margem até para sustentar e maximizar esse crescimento de topline, mas sem abrir mão

da rentabilidade bruta em termos consolidados. Isso se ilustra com o comportamento da margem, que, inclusive, cresceu no primeiro semestre de dois mil e vinte e cinco, se comparado a dois mil e vinte e quatro

é

despesas operacionais.

Totalizaram quarenta e sete milhões e meio, aproximadamente vinte e um, quatro da receita líquida

semestre contra semestre. Partimos aí de quase dezassete para vinte. O principal fator é de Pdd. Se a gente exclui o Pdb Pdd, todas as outras linhas estão.

Todos os outros componentes de despesas operacionais estão e seguem bem controladas e estáveis. É um momento desafiador para o Brasil em termos de atrasos e inadimplência.

Mais adiante, a gente vai falar de inúmeras iniciativas que vêm sendo colocadas em prática. Então, tem um momento mais desafiador nessa situação agora. Mas a gente, por outro lado, vê uma

uma tendência de melhoria, fruto da maturação dessas ações que eu vou abordar mais para frente quando a gente falar de capital de giro

nosso emitido ajustado. Peço desculpa aqui pelo gráfico flat de trinta e oito para vinte e nove, comparando 2014 com o segundo, três,

trinta e seis. sete no primeiro trimestre de vinte e cinco, quando a gente olha consolidado semestre, a gente preservou uma margem obtida super saudável da ordem de trinta e três.

Em algumas ocasiões. Anteriormente, fomos muito questionados se a margem ia continuar subindo. Se ela ia cair e a gente se posicionou. Que alguns pontos percentuais para cima e para baixo. Fazia parte do jogo.

E é aqui o que a gente está vendo. Temos uma entrega de Beach de cento e quarenta e três milhões, bastante saudável,

equivalente ao do ano passado, que também foi um comportamento de obtida bem

bem favorável, uma margem bastante alta.

Nosso resultado financeiro totalizou vinte e sete milhões de reais no trimestre quarenta e três milhões no semestre acumulado.

Há uma pressão nessa conta, fruto de juros mais altos. A gente tem um negócio que a gente recorrentemente qualifica como um negócio de capital intensivo. Isso significa ter um volume expressivo de dívida, apesar que,

conforme o Vanderlei demonstrou nos destaques e mais adiante, a gente vai ver detalhes,

também segue com um patamar de alavancagem super saudável, tranquilamente administrável, com muito relacionamento bancário no Brasil e ampliando tanto no Brasil como fora, então isso nos coloca numa situação de conforto. Apesar dessa deterioração na conta de resultado financeiro,

a razão por esse comportamento é principalmente os juros da dívida, que pressionou um pouco mais o resultado:

nosso lucro líquido ajustado. Menos um milhão no trimestre contra oito milhões, segundo trimestre, vinte e quatro, oito milhões também no primeiro trio de vinte e cinco

semestre contra semestre. A gente tem uma redução.

O slide não passou aqui.

Então, um milhão negativo contra oito milhões no segundo Trid vinte e cinco e primeiro trade,

vinte e cinco.

e segundo, o Tri de vinte e quatro. Perdão, sete milhões no primeiro semestre de vinte e cinco contra treze no primeiro semestre de

vinte e quatro. Esse é um efeito de pressão de resultado financeiro e de despesas operacionais que isso, por sua vez, está ligado aí, respectivamente, a juros, como eu comentei no slide anterior e Pdd dentro das despesas operacionais.

É

dando sequência aqui. Nosso fluxo de caixa.

A gente entregou agora, no segundo trimestre

uma dívida líquida de quinhentos e doze milhões quinhentos e doze, cinco milhões,

que representa que implicitamente, tem ali uma cobertura de backlog em relação à dívida de um, três. Essa é uma métrica muito importante para a gente, porque esses contratos não estão no balanço.

O backlog não está constituído no nosso contas a receber, e ele traz um conforto, uma previsibilidade muito grande, não só de receita e hábitada, como também

de caixa de geração de caixa. Então esse índice de cobertura do backlog em relação à dívida traz, e é uma das razões pela qual a gente se posiciona aqui com tranquilidade em relação à nossa alavancagem. Dívida líquida e beatida, um, nove arredondando super tranquilo,

seguinte para o nosso fluxo de caixa trimestral. A gente manteve uma ordem de grandeza de cento e trinta milhões. Tínhamos cento e quarenta e quatro milhões em caixa.

Existe uma prudência muito grande

para a preservação da liquidez, na medida em que sabemos que temos um cronograma de amortização pela frente esse ritmo e essa preservação de liquidez

é uma máxima aqui dentro. É um consenso. Todos estão engajados, alinhados e empenhados nessa preservação.

E assim seguirá para trazer a tranquilidade desse cronograma que a gente tem de amortização, nosso fluxo operacional fica um pouquinho negativo. Nossa atividade de investimento. Catorze milhões para quem tem os números históricos em mãos. Sabe que o volume de cáps para Taz é mais baixo.

Essa é uma redução. Não vou nem chamar de pisada no freio, mas é tirar um pouquinho o pé do acelerador justamente

para a preservação de liquidez.

Vamos lembrar aqui que o Tas, o Capix acontece quase que em D0 a gente tem um prazo de pagamento com os nossos fornecedores. Mas

do outro lado da balança, são muitos meses chegando a sessenta meses para receber dos clientes. Então a gente entende que essa tirada sutil do pé do acelerador do Tas é conveniente para esse momento, até mesmo para reforçar o compromisso com a liquidez e com o caixa da companhia

seguindo para o caixa acumulado quarenta e três milhões gerados,

cinquenta e um milhões de Tass no semestre atividade de financiamento. A gente teve amortização em Junho, com uma tomada de recurso. A gente até reportou os detalhes. Uma dívida de longo prazo em condições fantásticas, spread baixíssimo,

inclusive parceiros financeiros, instituições que não seguiram adiante com essa operação nos parabenizaram pela operação porque foi realmente muito competitiva e vantajosa para a companhia, de modo que, de trinta e um de Dezembro para trinta de Junho, a gente aumentou cerca de trinta milhões no nosso caixa

caminho daqui para o encerramento da minha parte. Aqui a gente traz uma visão de capital de giro e a gente pretende trazê-la nos próximos releases, também para colocar luz num tema que é muito recorrentemente questionado.

A gente tem aqui uma perspectiva bem forte de redução do estoque ainda dentro do ano de dois mil e vinte e cinco, para contribuir com a liquidez.

Existem algumas negociações em andamento para aumentar prazo de pagamento junto a fornecedores, seja na base do relacionamento. São fornecedores com que a gente se relaciona há muito tempo,

então a gente tem bastante credibilidade, bastante espaço de diálogo, mas também fazendo uso de instrumentos financeiros para viabilizar e facilitar, inclusive, em contrapartida, a gestão do caixa dos nossos fornecedores parceiros.

Existem algumas iniciativas aqui. Comentei desse Pec. Saiu um pouquinho do acelerador do Tas para diminuir o prazo de recebimento, para poupar a cáplex e, por fim, ao longo de vinte e quatro e no primeiro Report de vinte e cinco. A gente falou bastante da reformulação da esteira de crédito. Isso é algo concluído, superado, absorvido pela rotina dia a dia e equipes. Não é mais uma teoria. Já é uma prática, e podemos falar que, ao longo de vinte e cinco inteiro, assim como agora, a gente está em vias de concluir a reformulação da nossa política de cobrança, trazendo as boas práticas de mercado que entendíamos convenientes para o nosso momento do comportamento de contas a receber então, eventualmente negativando clientes, protestando, abrindo negociações, reforçando a solicitação, ou reforçando a constituição de garantias, mesmo que já existam garantias, e a gente vai para a mesa para uma renegociação com o cliente. Nesse momento. Em contrapartida, a gente pede um reforço de garantia. É feito um escrutínio, uma avaliação muito aprofundada da capacidade de pagamento dos clientes novos que estão entrando dos clientes antigos que estão levantando a mão e pedindo fôlego de caixa. Então isso tudo nos leva a crer que o comportamento do capital de giro tende a facilitar, contribuir para essa gestão de liquidez e de caixa, e aqui tem mais um compromisso assumido pela administração.

Passando a palavra para o Bruno, que vai nos trazer um pouco de perspectivas e oportunidades.

Obrigado. Bom dia a todos

passar um pouquinho aqui para a gente falar um pouquinho sobre as perspectivas que a gente tem para o ano para o final do ano aqui. Então a gente teve essa retomada de crescimento nesse primeiro semestre, e a gente vê isso com uma perpetuação. Agora, para o final do ano em vendas do quórum da companhia.

Então temos esse movimento estratégico que a gente vem fazendo internamente aqui, com foco de crescimento, de receita e rentabilidade. Parte dessa movimentação.

Ela vem com os Bdms de verticais, foco,

serviços que são

drivers de crescimento, que a gente vem falando aqui desde o começo do ano.

Fizemos projetos de melhoria na eficiência operacional do time. Então a plantação

do Crm, um portal do cliente para melhorar nosso engajamento com o cliente com os nossos canais,

estamos abrindo novos centros de distribuição em regiões no Brasil. Então, além da sede lá na Bahia, a gente está abrindo um centro de distribuição no sul e no sudeste.

Isso melhora a nossa penetração no mercado, nossa velocidade de atendimento e também a parte fiscal do Brasil. Gente consegue ser mais competitivo para os nossos clientes.

Estamos começando a implementar o uso de inteligência artificial em alguns desses processos, então, para a reativação da base de clientes, que a gente tem falar melhor com o cliente em alguns processos do financeiro. Parte dessa esteira de cobrança de crédito

e um ponto importante que a gente gosta de falar e enfatizar é que somos uma empresa Gptw, que temos uma gestão humanizada. Investimos em treinamento, engajamento, e desenvolvimento, das pessoas. Então a gente fala que é um lugar bom para se trabalhar

aqui. Um pouco do posicionamento aqui, como a Wdc vai para o mercado. Então, reforçar um pouquinho que a Wdc trabalha com marcas, fornecedores, líderes são Tierum. Dentro dessas soluções que a gente tem para atender o mercado. Então, basicamente, a Wdc atua no mercado de datacenter, telecom áudio vídeo profissional, cyberstrônica, infraestrutura de redes e comunicação unificada. Atendendo o mercado.

Então essa é a ideia. Então, falando um pouquinho dessas perspectivas, que a gente vê com grande oportunidade de crescimento, a gente fala no mercado de varejo. Por exemplo, o mercado de varejo vem aumentando cada vez mais o investimento no que eles chamam de retail media

interomia, nada mais é do que o investimento em marketing no ponto de venda. Então isso é um negócio que a gente vem desenvolvendo bastante com a área de áudio vídeo. Então a gente pode ver aí que, no começo do ano, no primeiro trimestre, no primeiro semestre.

A área de Audi vídeo já representa quinze da receita da Wdc e é um negócio que vai continuar cada vez mais, tendo investimento por parte dos varejistas. Então a gente construiu aqui internamente um time

dedicado ao mercado de varejo. Para falar além do Retail media de outras soluções, de todas aquelas outras soluções do que a gente chama daquela

mandala, que a gente pode agregar para o cliente de varejo. Então esse é um trabalho que a gente vem fazendo. Então tem esse time dedicado a essa vertical.

Outra vertical que a gente trabalha muito forte. É a vertical de transportes e concessionárias. Também temos um time dedicado a desenvolver negócios na ponta

para trazer o nosso canal a fazer um projeto cada vez mais completo de novo, porque a gente não depende de uma única solução para vender. Para esse mercado. A gente consegue agregar que a gente brinca aqui de soluções de Aw. Então a gente entrega um projeto completo

para resolver a dor da indústria.

Então esse ano é um ano muito forte em investimentos no transporte para concessionária. A gente vê bastante investimento na casa de bilhões a serem feitos nos próximos anos. E a Wdc está preparada para navegar dentro desse ser parte desses investimentos.

E uma das tecnologias que a gente olha como uma tecnologia capaz de atender todos os mercados que a gente atua. É a tecnologia das redes privadas. Lts, 5g e 4g. Essa é uma tecnologia de

comunicação sem fio que oferece uma alta capacidade de dados e baixa latência para o mercado para a indústria, para o agro, para transportes. Então a Wdc já está trabalhando nesse mercado há alguns anos, já entregamos alguns projetos,

por exemplo, o parque tecnológico de Itaipu tem uma rede privada lá que eles usam. Foi entregue pela Wdc.

Estamos numa fase de implementação aqui de um projeto entregue no segundo semestre no segundo trimestre. Desculpa para um porto no sul. E estamos em uma fase de teste de uma rede itinerante

para uma das etapas de automobilismo que acontece no Brasil. Então é um mercado que você vê que tem um pouquinho de cada coisa. É uma tecnologia muito importante que a gente

vê cada vez mais investimentos nisso.

E a outra parte, que é um driver nosso de crescimento, que é a parte de serviço. Então, no começo do ano, a gente fez a aquisição da Infinity, e a gente já vê que esse negócio está trazendo muita oportunidade.

Então o time de vendas da Wdc extremamente engajado com o time da Infinity. Isso a Infinity, por exemplo. Já dobrou a receita desde a aquisição que a gente fez.

Então por quê? Porque a Wdc hoje atende um mercado muito grande de provedores na média de R, um.quinientos provedores por ano,

e essa é a base que a Infinity por exemplo, tem para trabalhar

além do que a Infinity está cada vez mais entrando dentro da Wdc, para que possa agregar esses serviços para outras áreas de venda também na Wdc. Então é um crescimento mútuo que a gente vê nessas empresas. Essa sinergia que vai acontecer naturalmente entre as companhias

e um dos pontos mais importantes que a gente fala do mercado de provedor de Internet. É o que a gente vem falando muito sobre transformar o Isp num Msp. Um provedor de serviços gerenciáveis. E a Infinity tem essa expertise para ajudar o provedor a dar esse passo extra no negócio.

Então, basicamente,

acho que era isso que a gente tinha aqui para apresentar.

Estamos abertos às perguntas,

Bryan Pinho Roque

Obrigado Bruno, passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas, lembrando que, para fazer uma pergunta, é só clicar no botão que o enem posicionado em algum canto da tela. Tá legal.

Eu vou puxar a primeira pergunta do senhor Gabriel. Etori.

Desculpe se a pronúncia estiver errada. Bom dia. Gostaria de entender qual a perspectiva de Pdd para os próximos trimestres. Além disso, a linha de desconto concedida afetou o resultado financeiro. Isso foi pontual. Como está a perspectiva para frente?

Felipe Meldonian

Obrigado, Gabriel. Pela pergunta. É realmente um tema super sensível. A gente vê o efeito que ele causou dentro da

da despesa operacional.

A gente tem inúmeros Kpis. A gente fragmenta o Pdd é

o ponto final de uma esteira,

e essa esteira está toda metrificada. Eu posso dizer que os índices internos não são índices oficiais, portanto, não vou mencioná los exatamente aqui. Mas a gente entregou no mês passado o nosso melhor índice da série histórica medida entre atrasos e recuperações.

Então, naturalmente, em que a gente tem uma nova política de crédito

que traz uma barra mais alta para os clientes. Isso é importante. A gente equilibrar, obviamente, essa fricção que existe no funil de vendas.

Mas, por outro lado, a gente sabe que os clientes que estão entrando têm uma capacidade de pagamento mais elevada e se reflete num índice de atraso menor somado à maturação das iniciativas ligadas à esteira de cobrança, a uma maximização dos índices de recuperação e acordos realizados, de tal modo que, sim, a gente tem uma perspectiva de que essa linha tende a ser mais favorável nos próximos quaters.

O desconto concedido foi uma concessão que realizamos com o cliente com uma dificuldade de pagamento

bastante grande eram recebíveis, contabilizados, reconhecidos em receita e contas a receber anos atrás. Então isso já nem estava mais na nossa programação de recebimento de caixa. Aquele típico recebível que a gente coloca de lado. Que a gente não sabe exatamente qual vai ser o desfecho dele.

E ninguém quer brigar. Todo mundo quer chegar num denominador comum e seguir o jogo explorando as oportunidades comerciais

para se encaixar na capacidade de pagamento do cliente. Nós demos um desconto

bastante expressivo e, em contrapartida, o cliente se comprometeu, constituiu garantias para seguir pagando aquele fluxo que permaneceu na mesa. Para ele, é uma situação excepcional. Tanto é que nos últimos quatros, todos, pegando, inclusive ano passado, não tem uma baixa

dessa magnitude. Mas, como qualquer negociação, a gente tem que estar preparado e praticando escuta ativa, entender quais são as necessidades do outro lado,

avaliar as nossas condições também e, eventualmente, fazer concessões para conseguir virar uma página e repactuar o fluxo de pagamento que o cliente tem conosco,

então é realmente uma situação excepcional, mas que pode acontecer novamente a depender de cada uma das negociações. É difícil fazer uma generalização, nesse caso,

Bryan Pinho Roque

a próxima vem do senhor Ivan Stamborowsky.

Bom dia. Poderiam comentar mais sobre a desaceleração na criação de backlog versus o aumento nas despesas comerciais. Poderiam falar também. O que causou o aumento da Pddnutri?

Felipe Meldonian

Vamos dividir um pouquinho. Vamos lá. Deixa eu ver, Ivan.

Desaceleração como comentei, a gente tirou um pouquinho o pé do acelerador. O Tas é altamente lucrativo,

mas ele também pressiona o caixa, na medida em que o Cáps acontece, e o prazo de pagamento com o fornecedor é incomparável. Com o prazo de recebimento do contrato de locação. Então é uma movimentação consciente. O Taser é altamente. Um facilitador de conversão de cliente no funil de venda.

Por razões óbvias, muitos clientes têm índices de alavancagem. Estão alavancados, não têm relacionamento bancário. Não tem relacionamento com chinês. Então o cliente vai ter que optar entre um cáps e abrir mão de liquidez em curto prazo, ou se comprometer com um contrato de locação de longo prazo.

Isso muitas vezes significa facilitar e converter o cliente. Não há uma redução do interesse do mercado por essa modalidade de contrato.

Pelo contrário, eu acho que, enquanto o Brasil for Brasil e os juros de financiamento forem tão altos. Mercado concentrado, barra dos bancos é muito alto e muito cliente acaba não conseguindo ter relacionamento bancário. Eu acho que o Tas acaba sendo uma

uma forma vencedora de preservar e conquistar novos clientes. A segunda pergunta.

Ele quer entender um pouco do aumento das despesas comerciais. O nosso contas a receber. Ele é constituído Ivan por

vendas realizadas no curto prazo, mas também vendas realizadas três, quatro anos atrás. Então a gente tem um processo de transformação do risco de crédito da carteira e o Pdd. A gente provisiona doze meses, vencido de forma geral, simplificadamente colocada. Essa é a regra de política de provisionamento da companhia, ou seja, nesses doze meses, a gente não conseguiu chegar num denominador comum com um grupo de clientes, e acabou gerando uma pressão no nosso Pdd. Por isso que eu trago tanto a esteira de crédito como a esteira de cobrança como elementos e iniciativas importantes para combater o comportamento dessa linha com uma política de crédito eficiente, a gente não perde o cliente por ter uma barra muito alta, por um lado, e, ao mesmo tempo, não assume riscos exagerados sem ter as devidas garantias para compensar a balança do risco de crédito com uma política de cobrança eficiente. Problemas acontecem. Dificuldades surgem para todos. Então, se a gente tem uma esteira de cobrança efetiva eficiente, se o cliente teve alguma dificuldade, a gente vai ter a habilidade de conseguir recuperar esse valor. Então, literalmente, esses dois comentários. Eles tem o propósito aqui. De trazer clareza e ilustrar aquilo que vem sendo feito para combater o comportamento que essa conta tem. Por fim, é importante lembrar que o Pdd está pressionando todo mundo. A gente tem um contexto de mercado, juros altos, índices de inadimplência elevados no mercado inteiro. E a gente faz parte desse mercado, então acaba nos afetando também.

Bruno, não sei. Se quiser complementar a vontade senão do Backlog.

Bruno Rigatieri

Enfim, que você explicou

essa troca. A gente tirou um pouco o pé mesmo pelo momento do mercado. Pelo momento aqui da necessidade de capital, acho que vai muito em linha. Do que você está falando? Acho que a gente ainda entrega o aumento de receita mais tarde, diminuindo um pouco o backlog, mas no final do dia, as vendas estão acontecendo mesmo com o cenário

mais difícil. Então acho que é um trade off do dia a dia e a gente vai dosando à medida que, se faz necessário, pelo cenário macro.

Bryan Pinho Roque

A próxima vez do senhor Carlos Daltoso.

Com essas movimentações estratégicas apresentadas, quais os ganhos esperados em conversão e tempo de ciclo exemplo? Vocês falaram da vertical de transportes, quais outras verticais deveremos ver os primeiros impactos da adoção de Bdms dedicados.

Bruno Rigatieri

Muito boa. Essa realmente é uma mudança de posicionamento da Wdc quando a gente está mostrando, quando a gente vai para esse caminho, realmente tem um ciclo um pouco maior da venda em si, mas ela traz um resultado muito maior no final do dia.

Então a gente hoje tem aqui como foco cinco verticais para a gente ter um time dedicado para trabalhar. São verticais. Que a gente olha com bastante potencial de crescimento para o nosso portfólio,

que é a vertical de transporte, a vertical de varejo, a de educação, energia e a Hospitality e Health Care, que entretanto, hotéis e hospitais, mercado de saúde então são esses mercados que a gente vê como potencial de crescimento.

E, de fato, uma vez que a gente se posiciona como empresa

para esses clientes, para o mercado. A gente consegue agregar muito mais valor, porque a gente não está olhando uma única tecnologia, mas a gente está olhando. Tudo que a Wdc pode oferecer, desde a parte de produtos até serviços. Então, isso que é a beleza que é o que a gente fala, que tem que

trabalhar muito. Essas verticais

para a gente conseguir

agregar muito mais receita para a companhia. De fato, são ciclos mais longos. É um aprendizado para a Wdc

e que a gente conta muito com a nossa rede de canais, para fazer com que esses negócios aconteçam de uma forma mais rápida. Vamos dizer assim.

Bryan Pinho Roque

Puxando mais uma aqui. A próxima é do Felipe Rangel. Bom dia. Poderiam detalhar

se. A provisão foi concentrada em um player específico. Devemos ver continuidade no provisionamento.

Segundo ponto: a companhia apresentou um capital de giro pior. Qual o motivo e a perspectiva para os próximos trimestres?

Felipe Meldonian

Vamos lá. Obrigado, Felipe.

Não há uma concentração. É bem pulverizado

para você ter uma noção. A gente tem quatro mil clientes atendidos. Algo em torno disso. No ano passado,

o volume de clientes é muito grande. O nosso Tass.

A gente tem um backlog ali de centenas de milhões de reais.

O tas médio no release, a gente reporta. A gente tem um ticket médio ali. De duzentos mil reais, fazendo grandes números. Então é super pulverizado. A esteira de cobrança de crédito. Perdão.

No primeiro semestre são mais de mil casos analisados. Perdão,

são mais seis mil casos analisados no primeiro semestre desse ano. Então isso dá uma dimensão. Ilustra um pouco o quão pulverizada é a carteira.

Isso é uma estratégia também de pulverização e não concentração em grandes players. A gente pode imaginar que poderíamos atacar só clientes muito grandes.

Por um lado, é ter um risco de crédito muito alto, mas, por outro lado, é ter uma barganha muito grande de pressionar margem bastante para baixo. Então essa é a nossa realidade. Isso é uma estratégia consciente de pulverização de carteira.

Então não houve uma concentração

sobre o comportamento

na medida da linha de Pdd, na medida em que temos um negócio de ciclo de caixa longo. A tendência é que essa curva é uma curva. Ela não tem uma pancada para baixo nem para cima ela vai. A nossa perspectiva é que ela vá se estabilizando para finalmente,

em um momento, começar a apresentar essa queda. Os índices internos nossos mostram que a gente está chegando perto dessa estabilização. Isso significa que o assunto está resolvido? Não, o desafio ainda é bastante grande. O nível de atenção

da gestão é bastante elevado. O share de agenda nosso dedicado a esse tema é bastante grande, porque o desafio é grande

sobre o ciclo de caixa. Se não me falha a memória, eu diria muito mais que ele se manteve na mesma ordem de grandeza

do que ele deteriorou até recuperando aqui. O índice. Exatamente é um slide novo. Você vê no primeiro trimestre de vinte e cinco,

a gente teve um ciclo de caixa muito próximo do ciclo de segunda. Isso é uma pequena vitória. Essa estabilização. Se você puxa o nosso histórico de dois, três anos para cá, o que você vai observar é uma deterioração do ciclo de caixa

seja por conta do comportamento do estoque,

por conta do comportamento de contas a receber

e na medida em que a gente começa a ver essa estabilização. Isso já é uma pequena vitória, mas ainda tem muito mais por vir. O objetivo não é preservar o ciclo de caixa onde está, mas é botar para baixo, naturalmente, para que a passagem de ebitda para a geração de caixa operacional seja maximizada

uma máxima nossa interna e um

um desejo para o qual tem muito esforço, muita iniciativa canalizada. A gente reconhece que esse ciclo tem que ser reduzido. Por isso que esse slide inclusive, foi inserido justamente para endereçar esse ponto,

Bryan Pinho Roque

mais uma do senhor Carlos Daltozo, no Breakdown, de receita. O segmento de data centers ficou estável.

Qual a estimativa de impacto de potenciais incentivos? A data centers no mix?

Bruno Rigatieri

É excelente. Pergunta: realmente, o mercado de datacenter é um mercado de muito crescimento. Essas políticas de incentivo que estão para serem lançadas estão sendo aguardadas pelo mercado de uma forma assim

pulsante. Recentemente, eu estive com o presidente e o vice presidente da Associação Brasileira de Data Center.

Conversando. Eles estão trabalhando muito forte para acelerar esses lançamentos desses incentivos. Um momento do Brasil, que talvez não esteja tanto na pauta por outros

cenários macroeconômicos. Mas uma vez que isso saia, a gente olha dentro da Wdc, o mercado de provedores de Internet, por exemplo, como um meio de crescimento

para os datacenter zeds espalhados pelo Brasil. Então, uma vez que a gente tiver essas políticas de incentivos instauradas desenhadas e começando a rodar. Com certeza, a gente vai ver um crescimento muito grande de investimentos.

Cada vez mais, o mercado de data centers, sendo mais relevante dentro da Wdc. Então a gente trabalha com fornecedores de primeira linha. São fornecedores usados nos data centers hoje já construídos.

Então essa é uma expectativa que a gente tem para esse mercado. Esse ano, a gente está entregando alguns data centers para o mercado de provedores de Internet, alguns data centers Enterprise,

mas realmente ainda não está acelerado, porque muita gente está aguardando. A política, por exemplo, redata que fala muito forte sobre esses incentivos para o mercado de datacenter.

Bryan Pinho Roque

Ok, a próxima pergunta vem do senhor João Festas: bom dia. Qual foi a causa da desaceleração de novos contratos Tas.

O contas a receber de locação equivale a quase um ano de receita do segmento, com a perspectiva de conversão em caixa desses recebíveis.

Felipe Meldonian

Acho que um dos motivos é o que a gente comentou uma escolha da companhia de tirar um pouco o pé

do Taas

por todos os motivos que a gente já comentou de cenário da necessidade de caixa do Taas, exigir um capital para a companhia muito intensivo. Então acho que essa é uma decisão da companhia sabida, não é porque o mercado não está pedindo,

não é porque não existe mais a demanda. Isso é uma decisão estratégica da companhia.

Alguns negócios continuam tendo os negócios ainda são desenhados alguns negócios maiores são desenhados para o Taas. Então é uma decisão interna? E a segunda pergunta, desculpa,

a segunda pergunta é: qual a expectativa de conversão em caixa desses recebíveis é Erivan, né?

É o senhor João festas perdão, João, a gente recorrentemente, eu diria

o histórico dos últimos anos divulga o nosso cronograma de amortização combinado com o cronograma de monetização do backlog.

Isso não é por acaso, isso é uma estratégia, e o casamento dessas duas curvas é proposital, justamente porque traz a segurança.

E um outro ponto importante. Essa dívida foi tomada justamente para viabilizar o Tas, então é natural que uma coisa esteja casada

com a outra. Os nossos índices de conversão têm melhorado, seja porque os clientes que estão entrando têm uma política de crédito,

apurando ali a sua capacidade de pagamento e trazendo um reforço de garantia. Não se trata de virar as costas quando tem um risco de crédito, mas talvez equalizar a balança

para que a gente tenha um instrumento de defesa ou um instrumento que pode ser usado na negociação para tentar reaver um valor que eventualmente ficou vencido para trás.

Então esse cronograma segue casado

e os nossos índices de conversão? Quer dizer, o que fica na mesa por conta de atraso e inadimplência. Felizmente, tem reduzido.

Bryan Pinho Roque

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

Vanderlei Rigatieri

Mais uma vez. Queria agradecer a todos. Então, o pessoal aqui, que está aqui, com a gente que se preparou para essa apresentação.

E a todos vocês que estão aí acompanhando a gente como eu sempre falo.

A Wdc é uma empresa de perspectiva de longo prazo.

Nós estamos no caminho certo.

Acho que a mudança estratégica que a gente implementou no ano passado vem dando resultado como vocês estão vendo. Ou seja, crescemos aí quinze. A nossa receita líquida. Isso, para mim, é uma vitória muito grande nesse mercado que a gente conseguiu diversificar. Eu acho que essa é uma parte muito importante. A Wdc sempre foi conhecida. Eu lembro, até na época do Ipo, como uma empresa muito focada nos provedores de Internet.

E isso foi um grande negócio até então. Mas a gente soube diversificar para as outras verticais. Isso, para mim, é uma

uma vitória muito grande do time da Wbc, do pessoal que montou essa estratégia para realmente a gente ter novos mercados, para usar esse nosso conhecimento de tecnologia,

esses segmentos, que a gente abriu, de tecnologia de redes privadas, que você pode montar uma rede 5g dentro da sua empresa. Quem vem aqui dentro da Wdc hoje?

Pode experimentar isso. Nós temos uma rede privada 5g aqui dentro para mostrar como é que funciona para os nossos clientes.

Isso é muito simples de fazer. A gente tem esse conhecimento para implementar, e isso vai ser com certeza muito usado

na indústria, principalmente esse caso aí que o Bruno citou de portos, você ter possibilidade de ter veículos autônomos dentro dos portos. Enfim, tem uma infinidade de aplicação para isso.

A outra parte que a gente está super empolgado. É justamente com essa parte que a gente começou lá atrás de áudio e vídeo profissional, principalmente a digitalização da mídia Out of home

continua indo forte. Aí vocês acompanham isso no Brasil inteiro. A outra parte que hoje está sendo um drive excelente, que é o do mercado de varejo de retail media. Enfim, essa diversificação

com segurança vai ser uma

uma perspectiva muito boa para a gente, para os próximos meses e próximos anos, ou seja, a Wdc tem esse Dna de não depender

de uma tecnologia só de não depender de um mercado, só isso. Dá para a gente. Um leque de oportunidades ainda maior. Então acho que é isso que a gente vai ver daqui para frente.

E o Felipe mostrou muito bem o nosso trabalho. Grande de melhoria operacional da parte de crédito de cobrança, que isso é fundamental.

Isso vai trazer um resultado muito bom financeiro ao longo dos próximos trimestres. Também

acho que é isso aí. Para finalizar, muito obrigado a todos.

Valeu aí pela atenção e a gente está sempre disponível ao nosso RI aqui. Se alguém quiser fazer algum tipo de interação pessoal e tal, a gente está sempre à disposição. Muito obrigado a todos, pessoal. Bom dia.