

WDC
NETWORKS

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS IT24

9 de Maio de 2024



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a 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 à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números sem os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Destques 1T24



WDC reverte o prejuízo do 4T23 e atinge Lucro Líquido de R\$ 4,7 milhões

Receitas Futuras Contratadas (Backlog) totalizaram R\$853,2 milhões no 1T24 (-2,2% versus 1T23)

Vendas Totais Enterprise, R\$106,4 milhões (+28,6% versus 1T23)

Melhora da margem bruta em todos os segmentos, atingindo no consolidado 25,8% versus 20,5% no 1T23

- o Margem Enterprise no 1T24 foi 31,5% versus 28,9% no 1T23

- o Margem Telecom no 1T24 foi 24,5% versus 23,7% no 1T23

- o Margem Solar no 1T24 foi 12,8% versus 6,2% no 1T23

Redução das Despesas Operacionais em termos absolutos (-8,8% versus 1T23), resultado do esforço contínuo da Companhia no controle de gastos

Melhoria da performance operacional com margem EBITDA de 32,5% (+9,0 p.p. versus 1T23)

Liquidez corrente superior a 2,3x

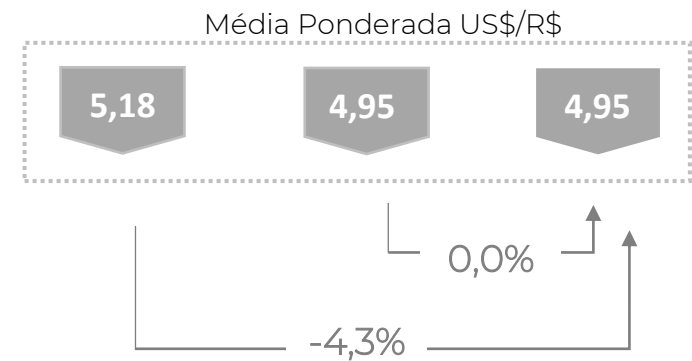
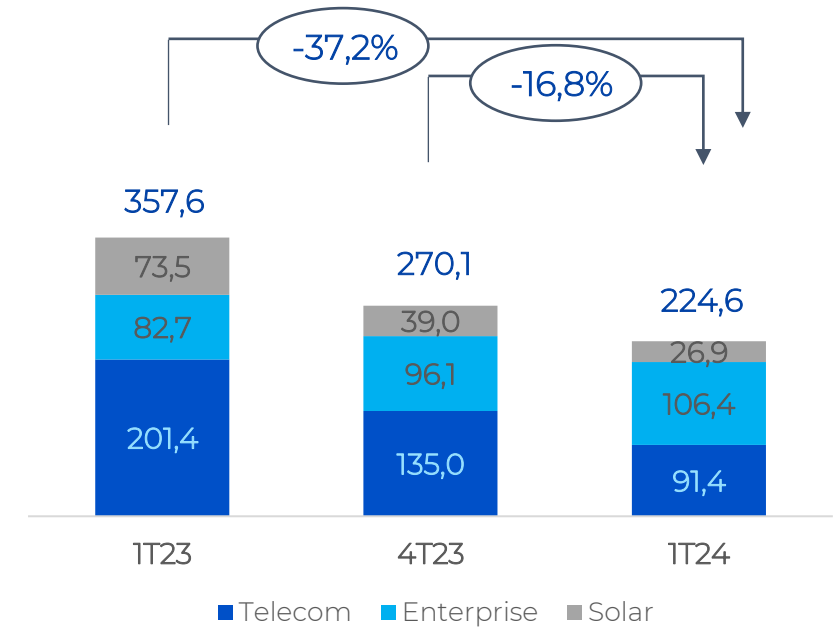
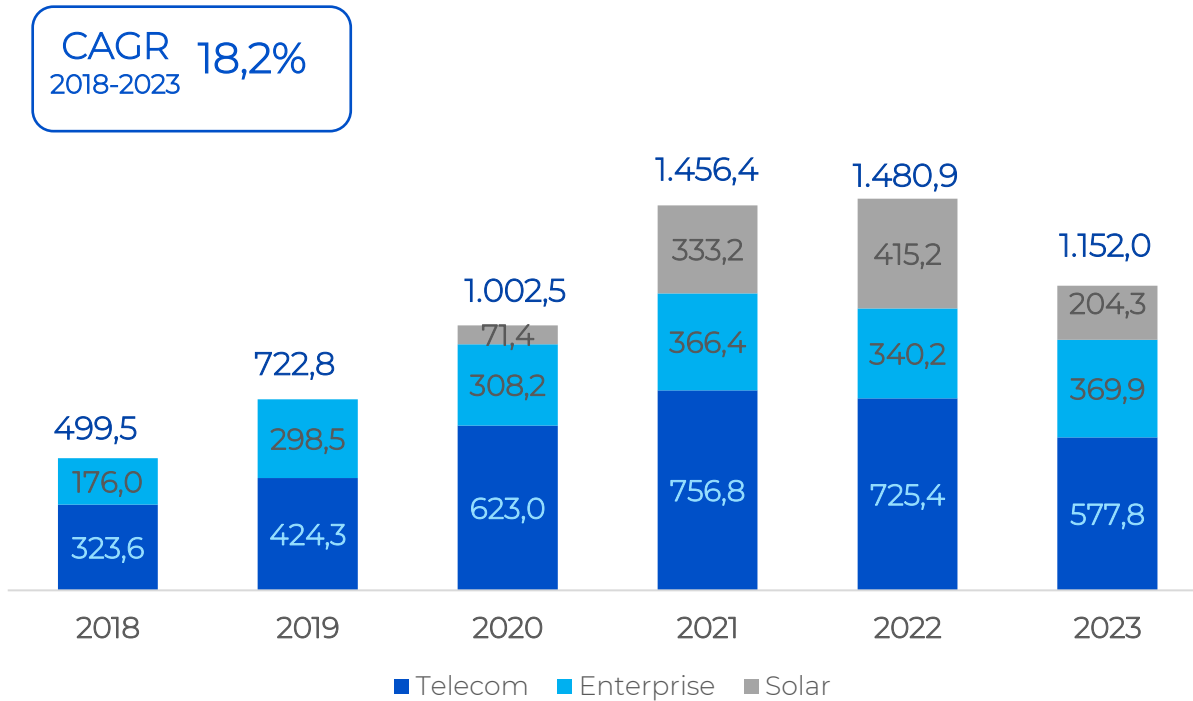
Redução da dívida líquida / EBITDA UDM de 2,11x no 4T23 para 2,06x no 1T24

Forte conversão de EBITDA em caixa operacional no montante de R\$49,9 milhões na Controladora e R\$39,7 milhões na visão Consolidada.



Vendas Totais

Vendas Totais (R\$ milhões)

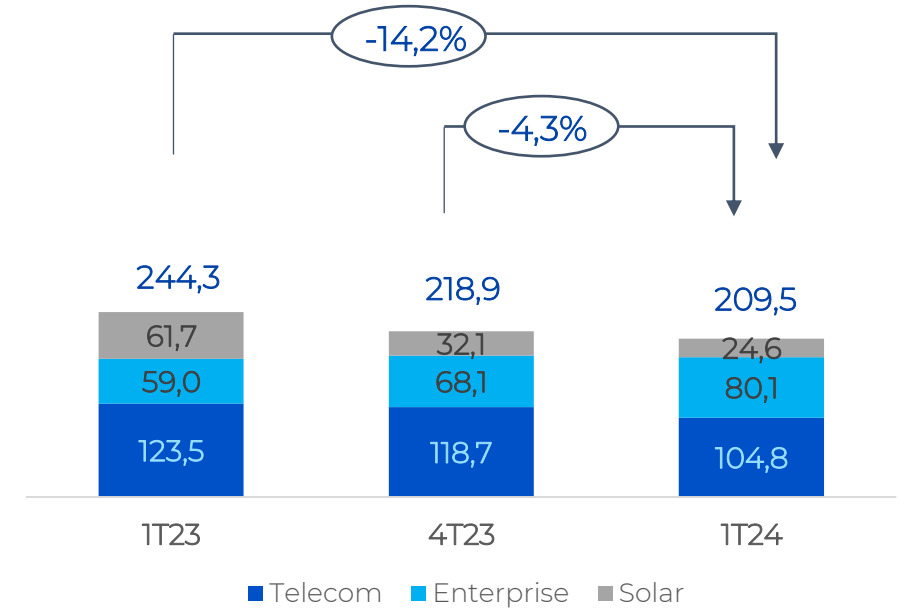
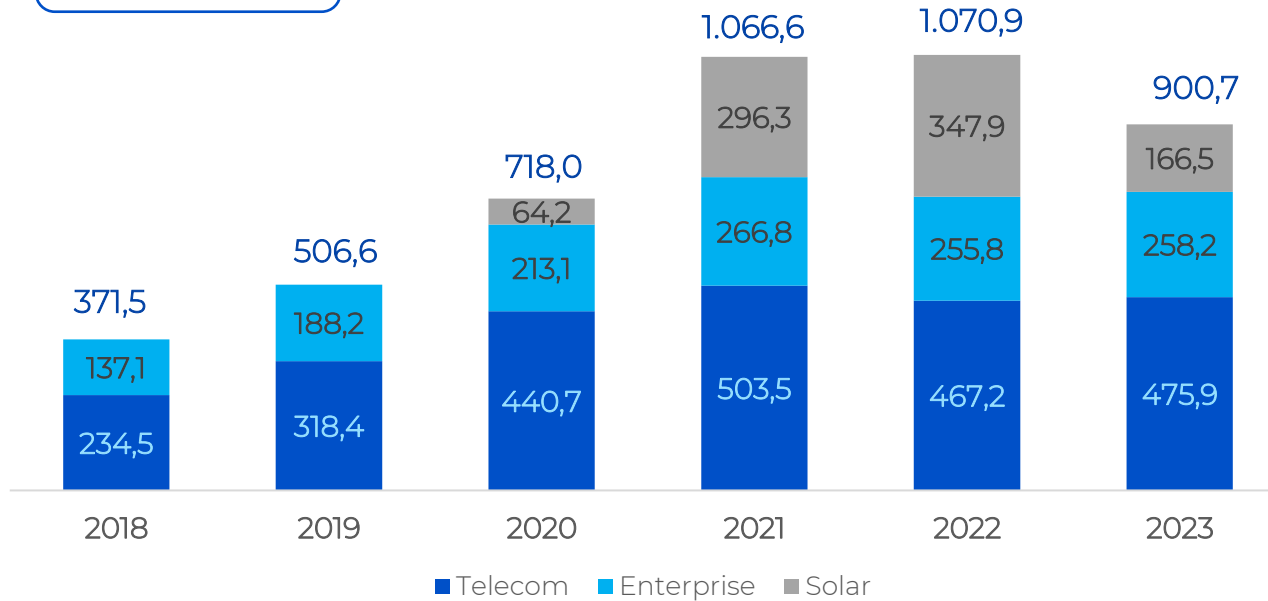




Receita Líquida

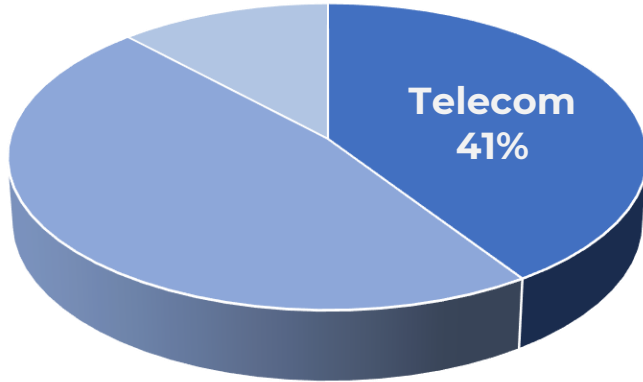
Receita Líquida (R\$ milhões)

CAGR
2018-2023 19,4%





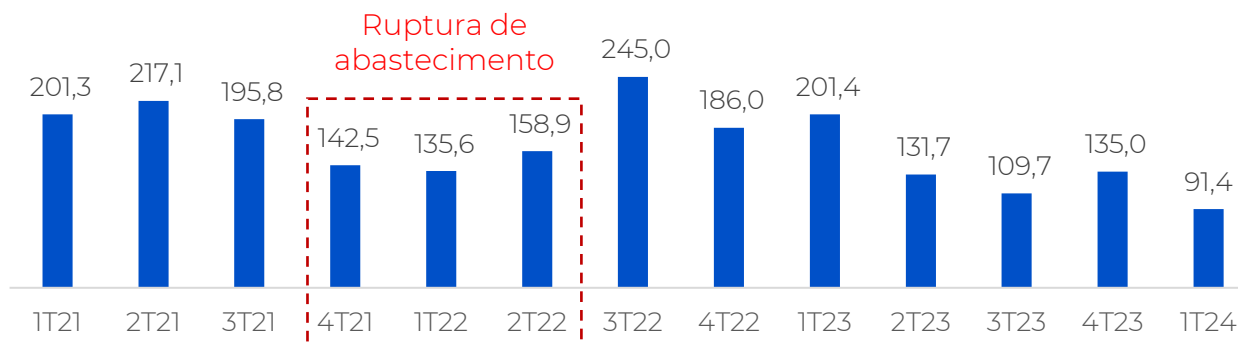
Unidade de Negócio - Telecom



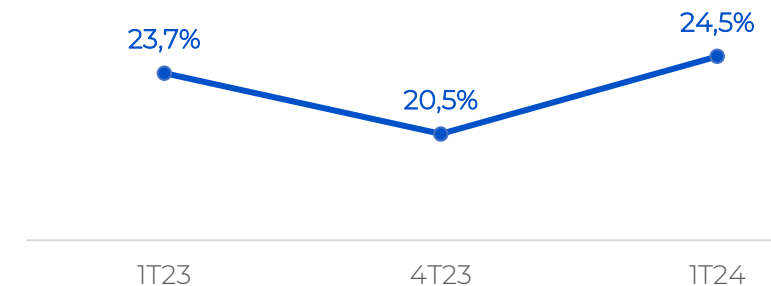
Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 1T24

- ❖ Queda das vendas do 1T24 se explica pela desaceleração da base de assinantes (em fibra), segundo dados da Anatel
- ❖ Comercializamos nos últimos doze meses, 870 mil ONUs, que representou **30% de market share** em relação aos 2,9 milhões de novos assinantes (líquidos) na modalidade fibra
- ❖ **Maior representatividade do TaaS na receita do 1T24 impulsionou a margem bruta que atingiu 24,5%**, versus 23,7% no 1T23 e 20,5% no 4T23
- ❖ **Fornecimento de ONU WIFI 6 no 1T24** representou 15,3% das vendas de ONUs versus 9,5% no 1T23

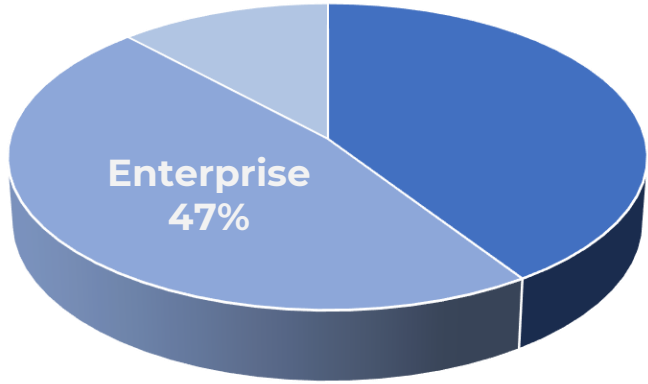
Evolução das Vendas Totais (R\$ milhões)



Margem Bruta (%)



Unidade de Negócios - Enterprise

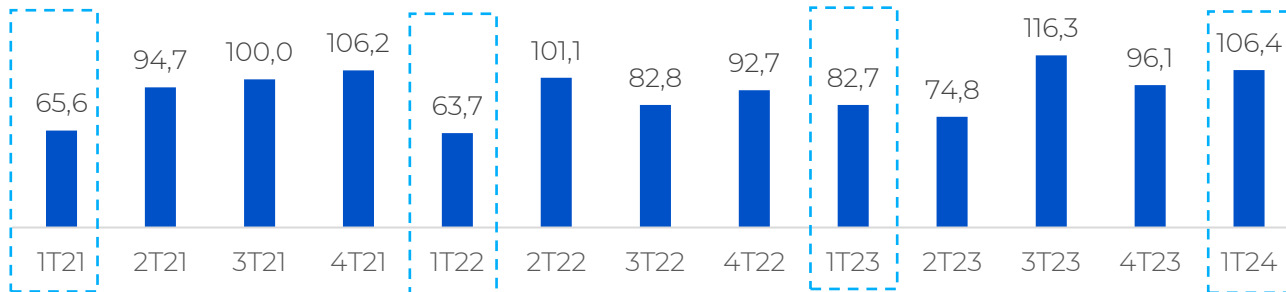


Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 1T24

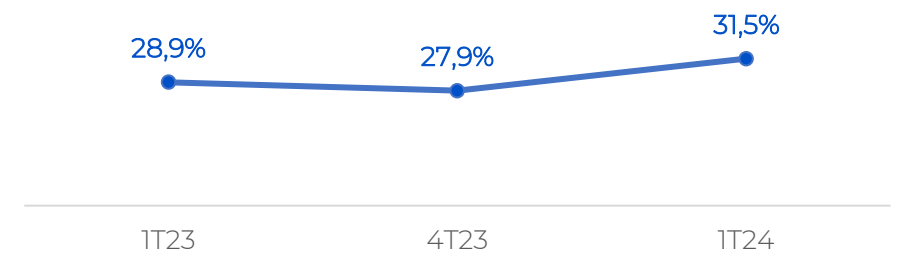
Destaques

- ❖ Verticais de *Cibersegurança, segurança eletrônica* e um grande *projeto na Colômbia*, foram os principais responsáveis pelo bom desempenho do trimestre
- ❖ *Segmento foi responsável pela maior fatia das vendas no 1T24*, registrou R\$ 106,4 milhões ou 47% do total. Melhor primeiro trimestre já registrado neste segmento
- ❖ *TaaS representou 29% das Vendas Totais no 1T24* (versus 26% no 4T23)
- ❖ *Margem bruta atingiu 31,5%*, e registrou melhoras de 2,6 p.p e 3,6 p.p, versus 1T23 e 4T23

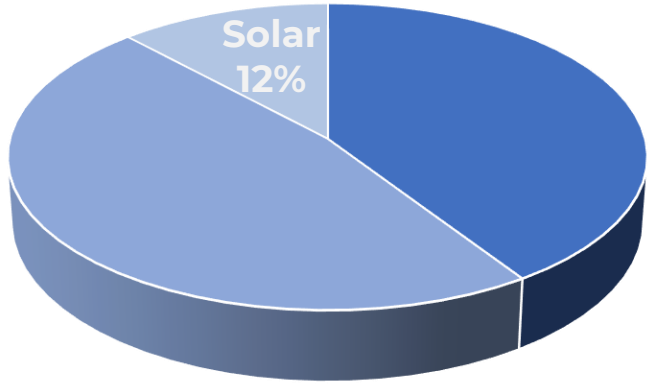
Vendas Totais (R\$ milhões)



Margem Bruta (%)



Unidade de Negócios – Energia Solar

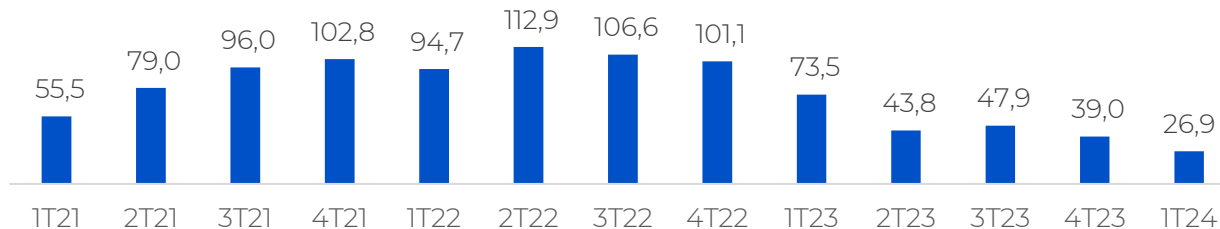


Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 1T24

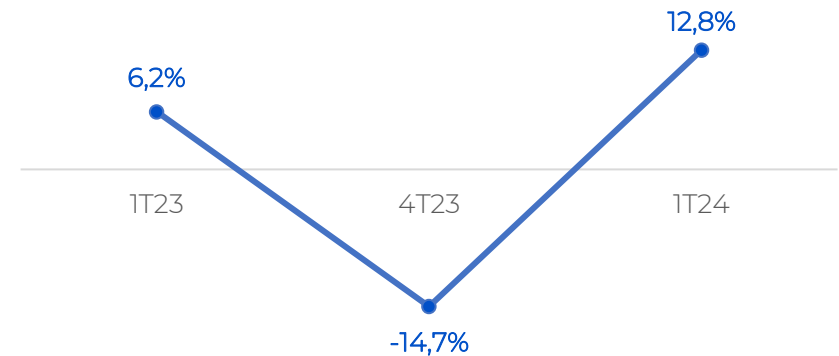
Destaques

- ❖ Companhia priorizou *maiores margens e lucratividade*
- ❖ *Retomada da lucratividade no 1T24*
- ❖ *Segmento teve lucro bruto de R\$ 3,2 milhões, com margem bruta de 12,8%*, versus prejuízo bruto de R\$4,7 milhões e margem de -14,7% no 4T23
- ❖ *Estoque renovado, a preços mais competitivos*

Vendas Totais (R\$ milhões)



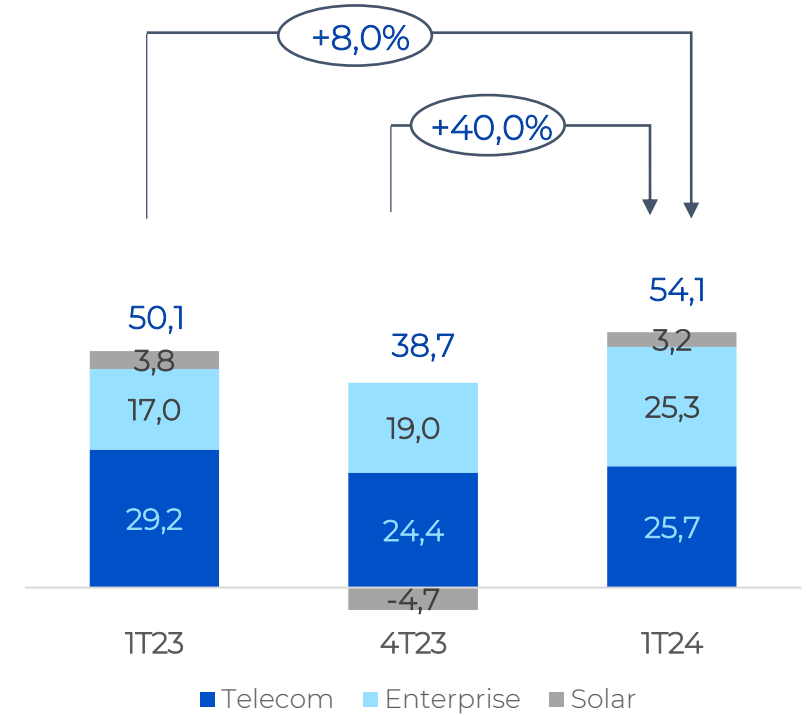
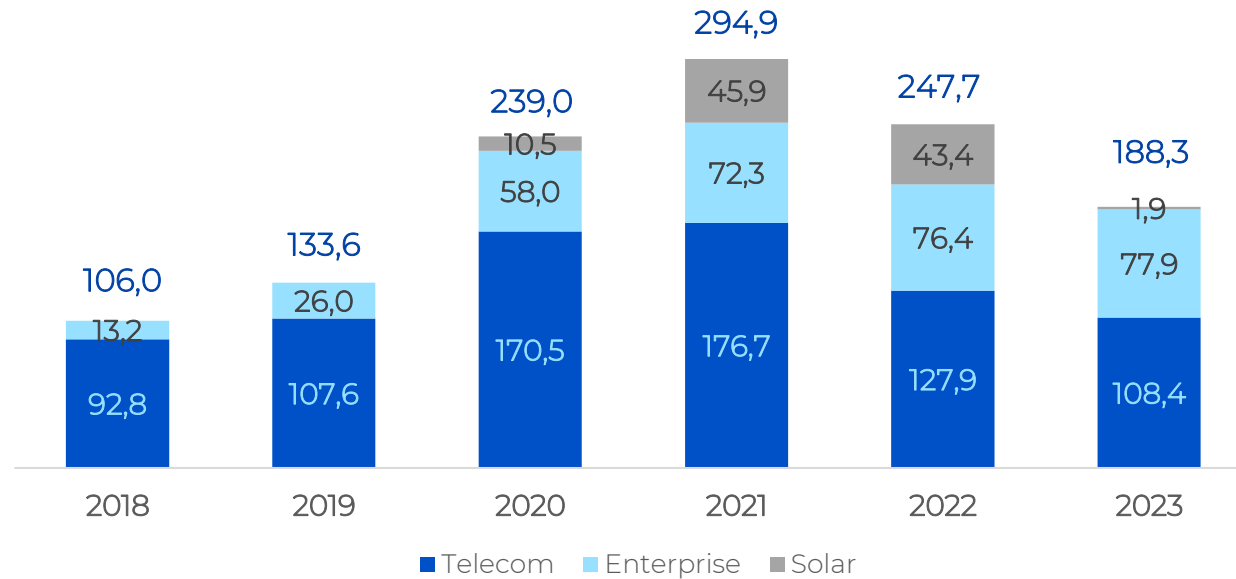
Margem Bruta (%)





Margem de contribuição (R\$ milhões)

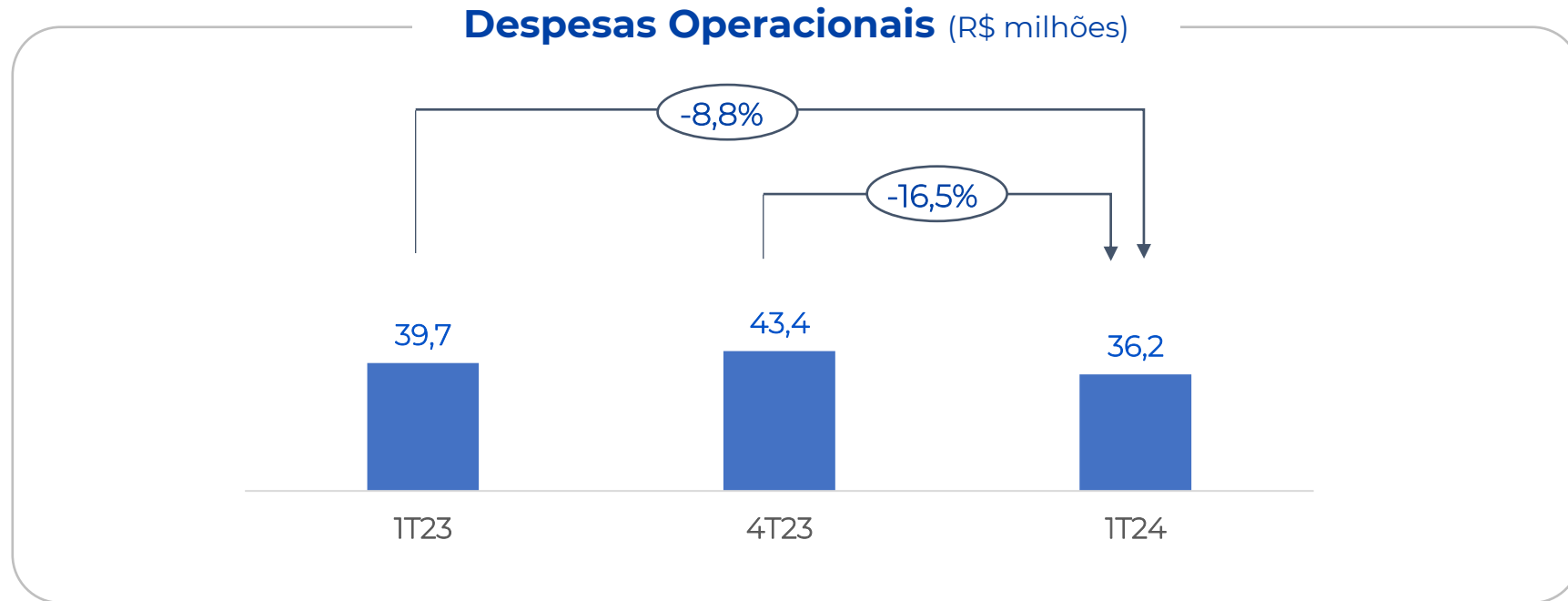
CAGR
2018-2023 12,2%



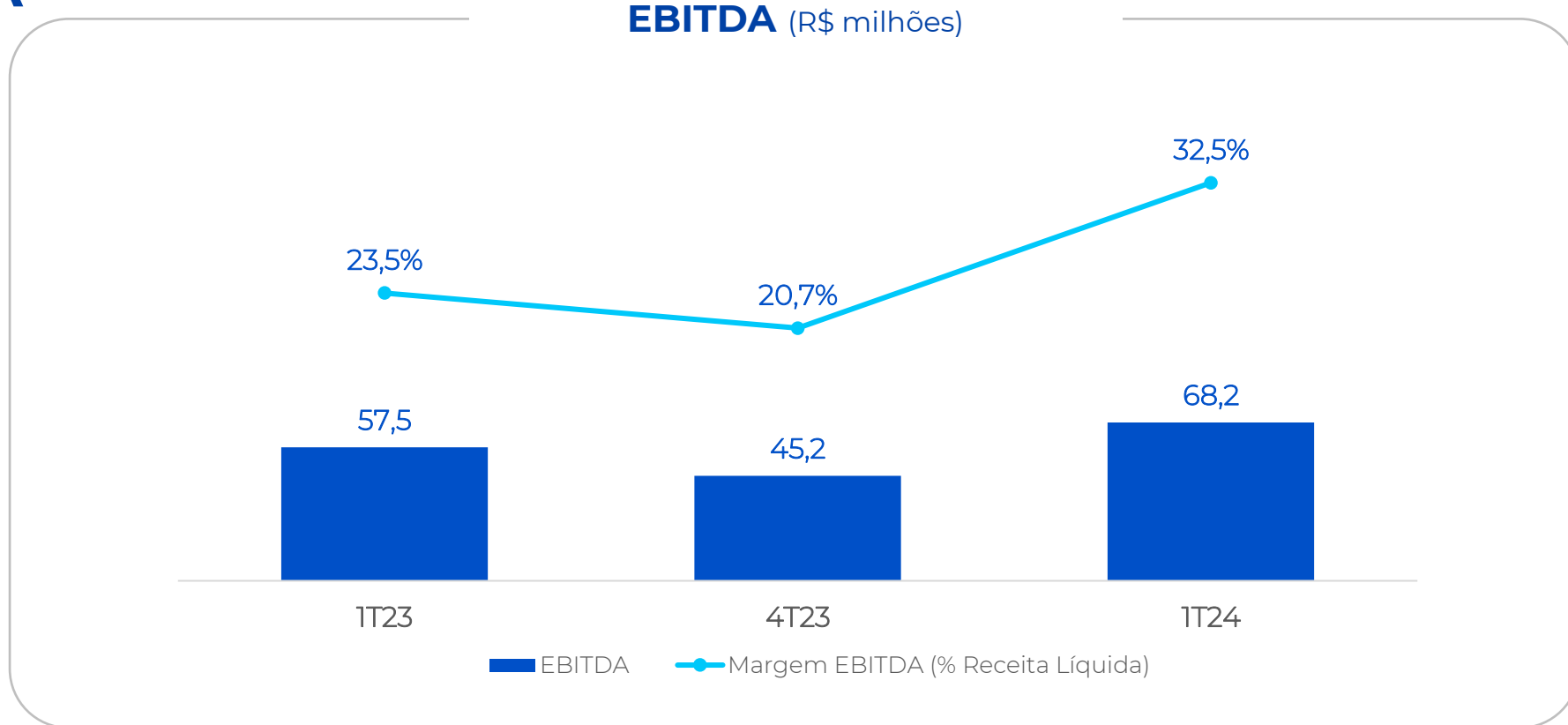
Enterprise segue em pleno crescimento



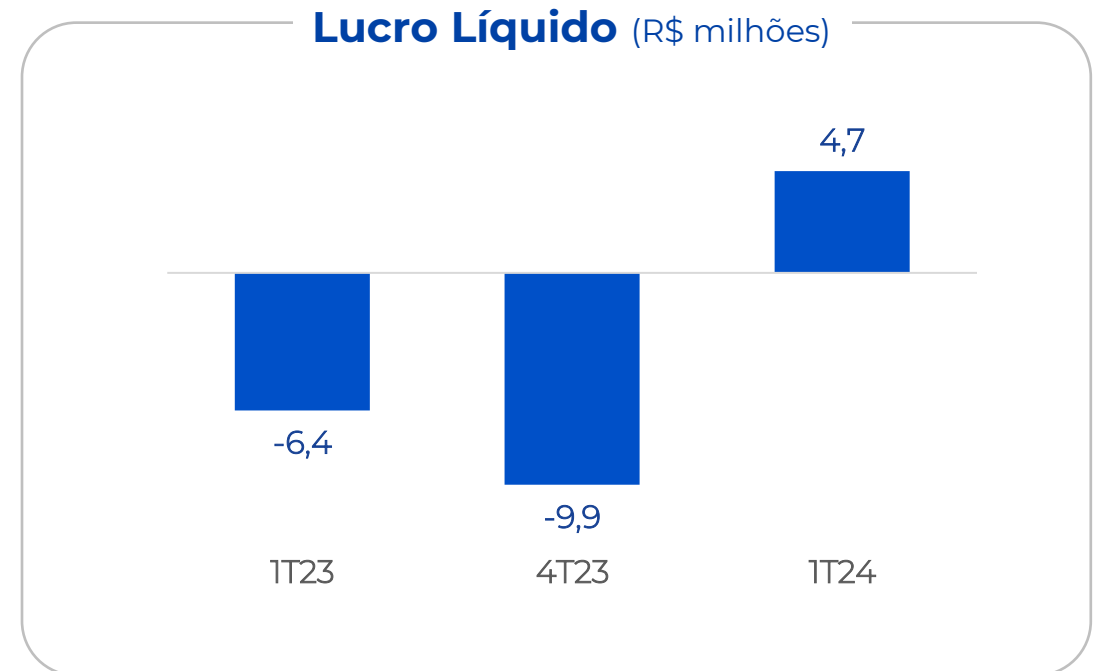
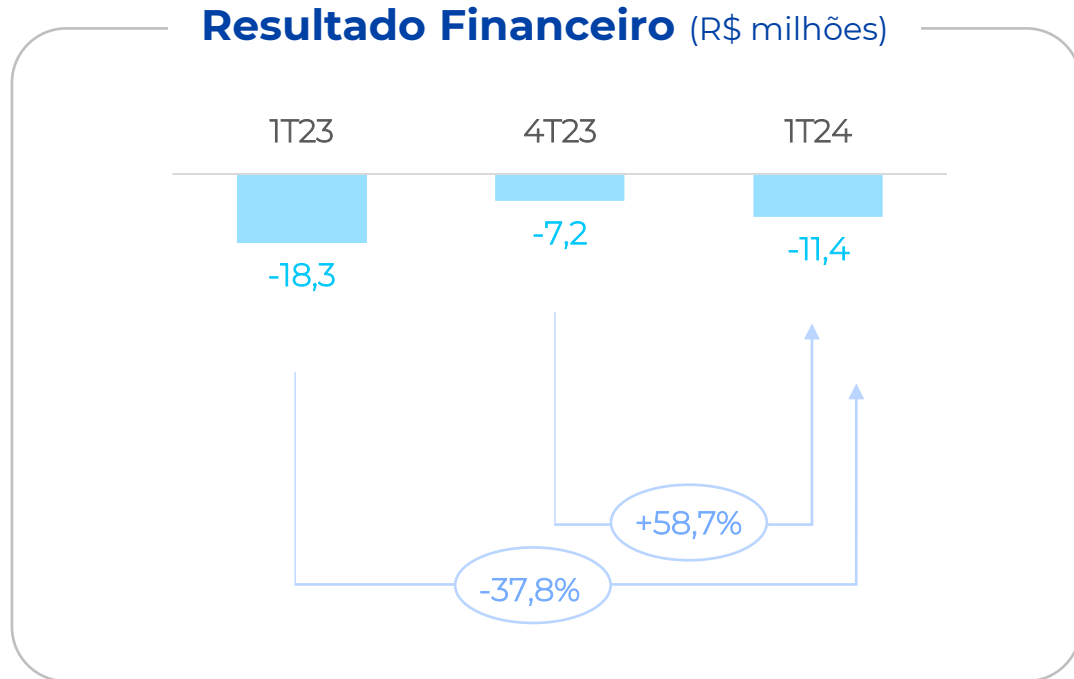
Despesas Operacionais



- ❖ A empresa segue fazendo a “lição de casa” reduzindo despesas
- ❖ No 1T24, em volumes absolutos, a Companhia reduziu 8,8% ou R\$3,5 milhões as despesas operacionais, versus 1T23.
- ❖ Comparado ao 4T23, a redução foi de 16,5% ou R\$7,2 milhões.



- ❖ O EBITDA consolidado atingiu R\$68,2 milhões no 1T24, versus R\$57,5 milhões no 1T23 e R\$45,2 milhões no 4T23. Esta melhora se deve principalmente ao aumento do lucro bruto, impulsionado pelo Taas.
- ❖ Na Margem EBITDA consolidada, a Companhia registrou 32,5%, uma melhora de 9,0 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior e 11,9 p.p. superior ao 4T23.



- ❖ No 1T24, o resultado financeiro melhorou R\$6,9 milhões, comparado ao 1T23, explicado pela redução do endividamento. Comparado ao 4T23, o resultado financeiro piorou R\$4,2 milhões, principalmente em função da variação cambial.
- ❖ O Lucro Líquido no 1T24 foi de R\$4,7 milhões versus prejuízo líquido de R\$6,4 milhões no 1T23 e prejuízo líquido de R\$9,9 milhões no 4T23. O resultado positivo do 1T24, é explicado pela melhora da margem bruta, disciplina no controle de despesas operacionais e financeiras.



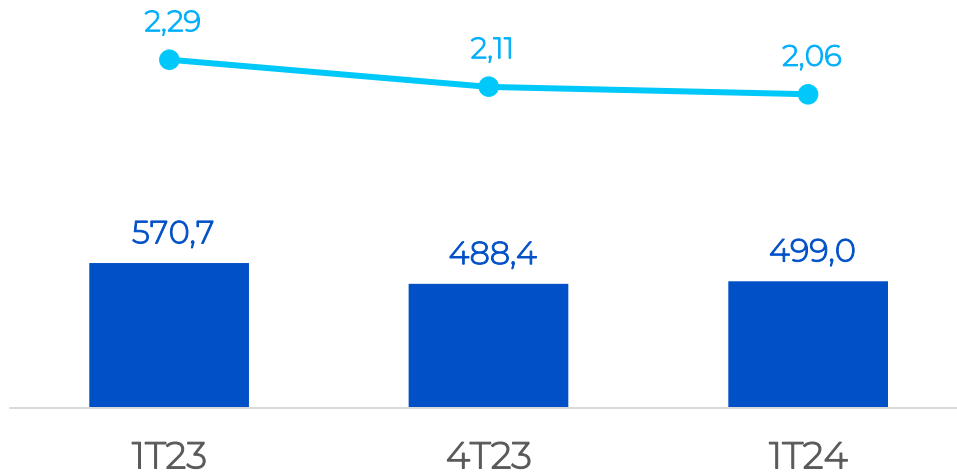
Dívida Líquida e Alavancagem



Dívida Líquida e Alavancagem

(R\$ Milhões) | (Dívida Líquida / EBITDA)

■ Dívida Líquida ■ Alavancagem



| Endividamento (R\$ Milhões) | 1T23 | 4T23 | 1T24 |
|--|---------|---------|--------|
| <i>Dívida Curto Prazo</i> | 159,6 | 71,0 | 75,2 |
| <i>Dívida Longo Prazo</i> | 545,3 | 519,4 | 519,6 |
| Dívida Bruta | 704,9 | 590,4 | 594,7 |
| Caixa e Aplicações Financeiras | (134,2) | (102,0) | (95,7) |
| Dívida Líquida | 570,7 | 488,4 | 499,0 |
| Backlog de Receita TaaS | 872,1 | 874,8 | 853,2 |
| Cobertura Backlog ¹ s/ Dívida Líquida | 1,53x | 1,79x | 1,71x |

- ❖ Alavancagem Financeira, segue em patamares saudáveis.
- ❖ Backlog de receitas contratadas gera maior segurança para os debenturistas e financiadores

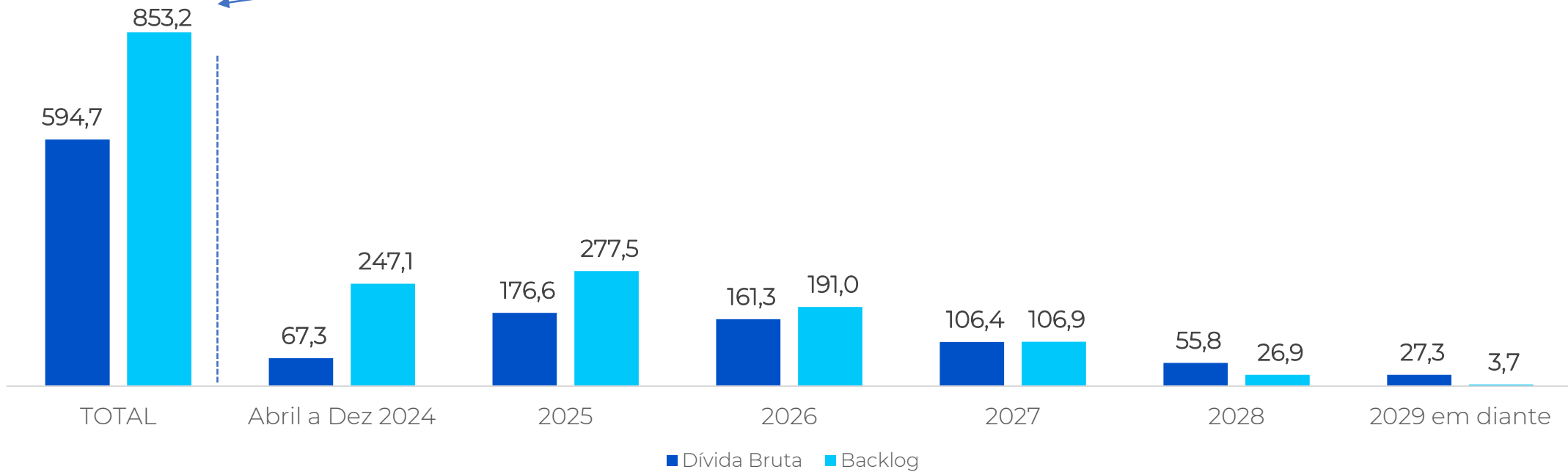
¹ Contratos de locação de equipamentos em que as mensalidades são reconhecidas nas demonstrações de resultados conforme competência do vencimento e as parcelas a vencer chamamos de "Receita Futura Contratada" ou "Backlog de receitas".



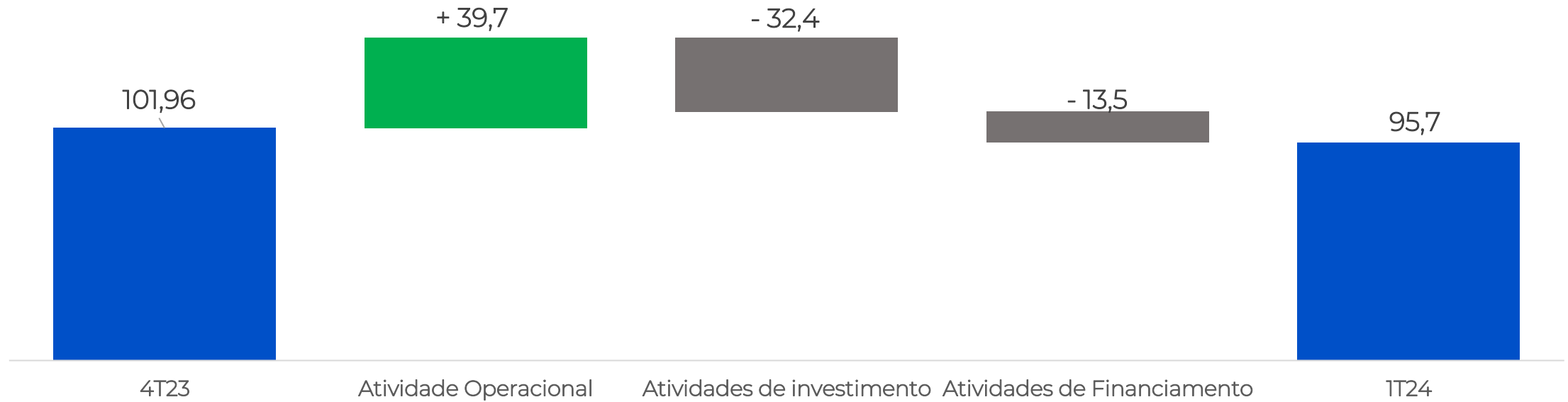
Capacidade de Pagamento

Amortização da Dívida Bruta e Cobertura da
Receita Futura Contratada (R\$ Milhões)

A receita diferida garante caixa
para pagamento das obrigações
futuras.



Fluxo de Caixa Trimestral | (R\$ milhões, consolidado)





Perspectivas do novo posicionamento

Foco na comercialização de
soluções integradas

(Produtos + Serviços)

Agregaremos serviços via
desenvolvimento interno e M&A

Ampliaremos nossa presença no
mercado, atacando **novas verticais**
que também demandam produtos do
nosso portfólio : Transportes, Educação,
Hotelaria/Saúde, Varejo,
Entretenimento, e Indústrias

Potencialização do **Cross-Selling** com
suporte de equipe de excelência técnica
(Design Center)



OBRIGADO!

Q&A

Sinta-se à vontade para entrar em contato conosco, estamos a sua disposição.

ri.wdcnet.com.br

✉ ri@wdcnet.com.br



@wdcnetworks