

**WDC**  
NETWORKS

## APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 3T23

10 de Novembro de 2023



**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 tais como operacionais, e financeiros pro forma. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



## Resultados Consolidados

Crescimento de 15,3% das Receitas Futuras Contratadas comparado ao 3T22, atingindo R\$873,8 milhões no 3T23

Aumento da Margem EBITDA para 27,7% (+4,3 p.p. *versus* 3T22) chegando a R\$60,3 milhões no 3T23

Redução de Despesas Operacionais de 6,4% *versus* 3T22, dando continuidade ao controle de gastos

Recorde de vendas no segmento Enterprise, atingindo R\$116,3 milhões (+55,6% *versus* 2T23)

Redução dos estoques de alto custo do segmento Solar

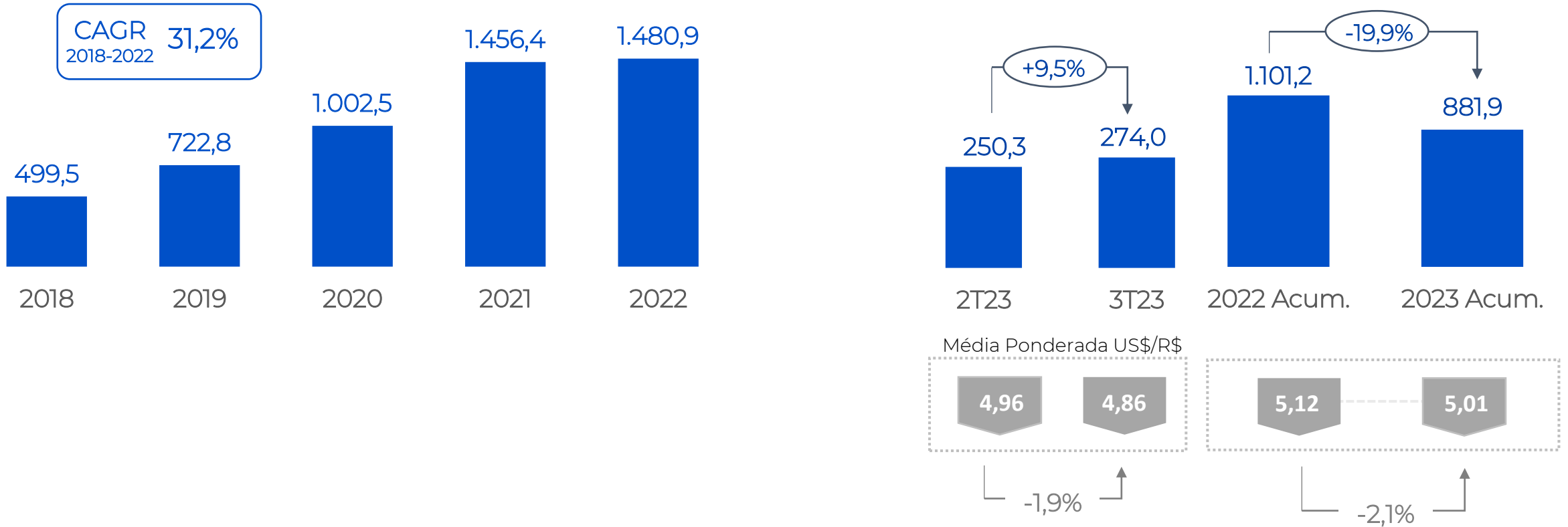
Entrega da primeira Rede Privada 5G com Tecnologia NOKIA

Premiados pela Great Place do Work (GPTW)



# Vendas Totais

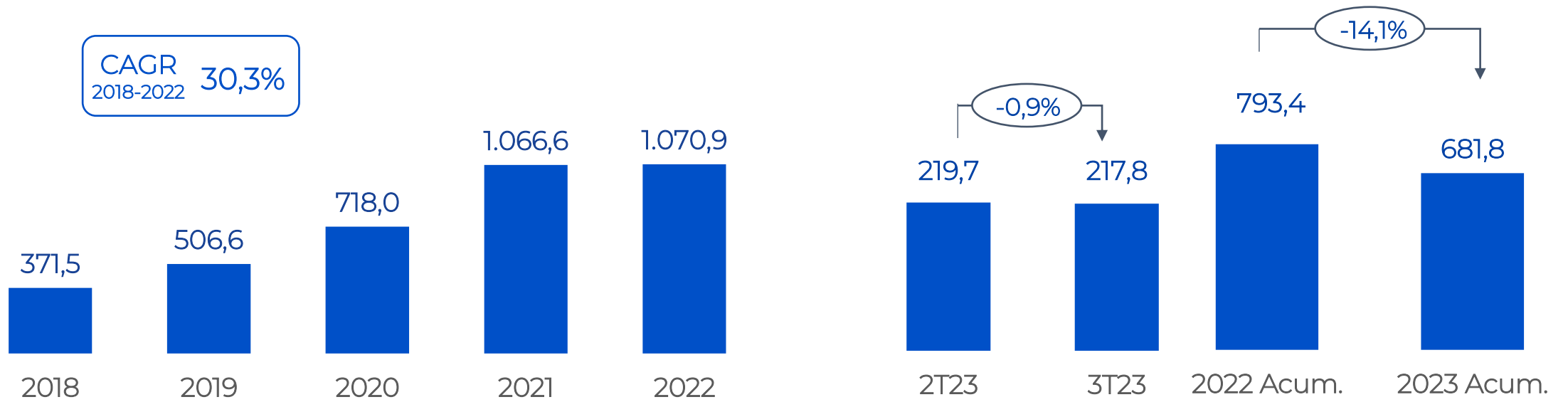
## Vendas Totais (R\$ milhões)





# Receita Líquida

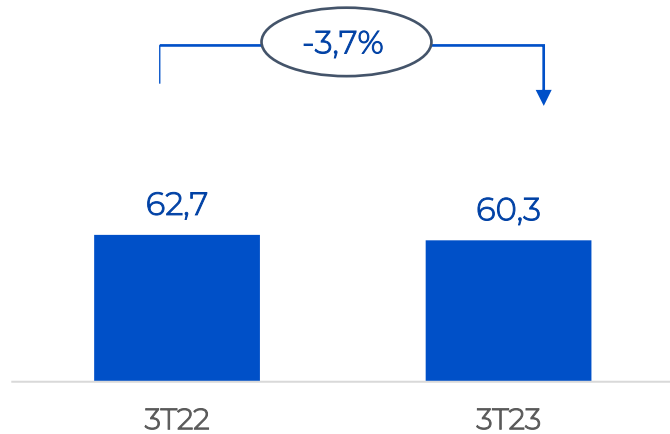
## Receita Líquida (R\$ milhões)



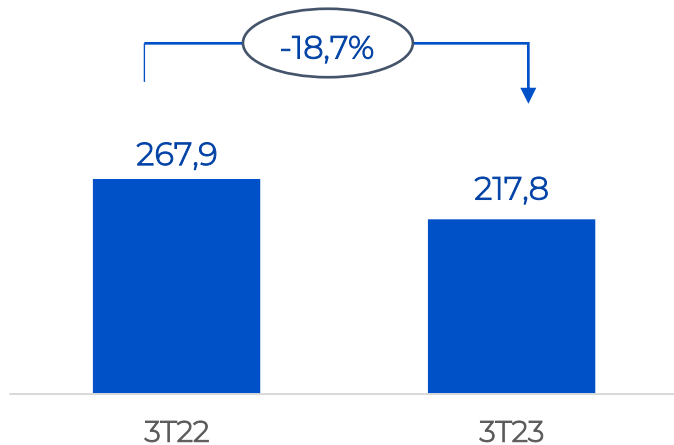


# EBITDA

## EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



## Receita Líquida (R\$ milhões)



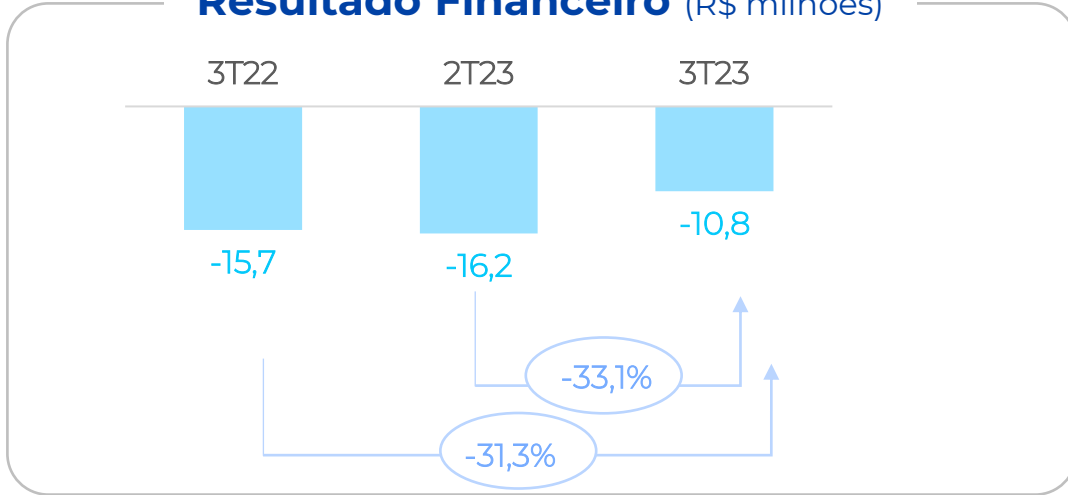
## Fatores Positivos de análise EBITDA:

- ❖ A empresa fez a “lição de casa” reduzindo despesas
- ❖ Contribuição das receitas do TaaS de contratos antigos, gerando receitas em tempos de baixa

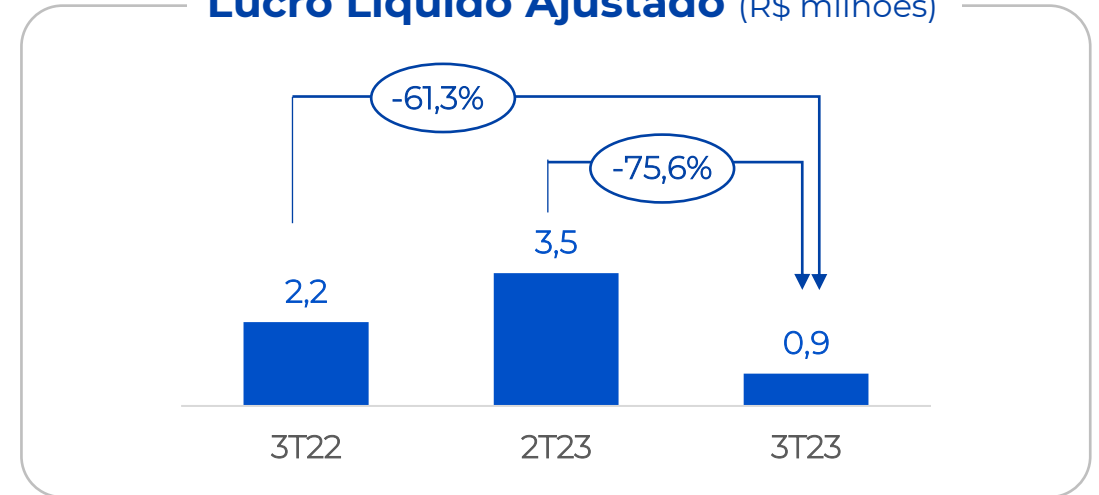
## Fatores que reduziram o EBITDA:

- ❖ Transição (despesas não recorrentes) da produção dos Geradores Fotovoltaicos de Extrema-MG para Salvador-BA;
- ❖ Impacto da margem negativa do segmento solar para zerar estoques antigos

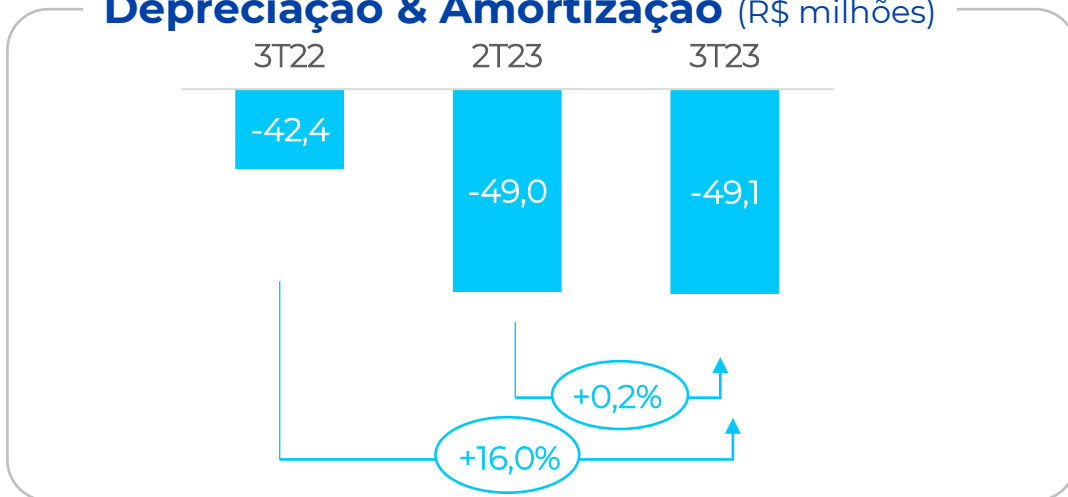
## Resultado Financeiro (R\$ milhões)



## Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)



## Depreciação & Amortização (R\$ milhões)



- ❖ Ponto positivo: redução do nível de endividamento sem captação de novas dívidas
- ❖ Depreciação dos ativos de locação ainda afetados pelos contratos de prazo curto
- ❖ Lucro ainda afetado em grande parte pela depreciação



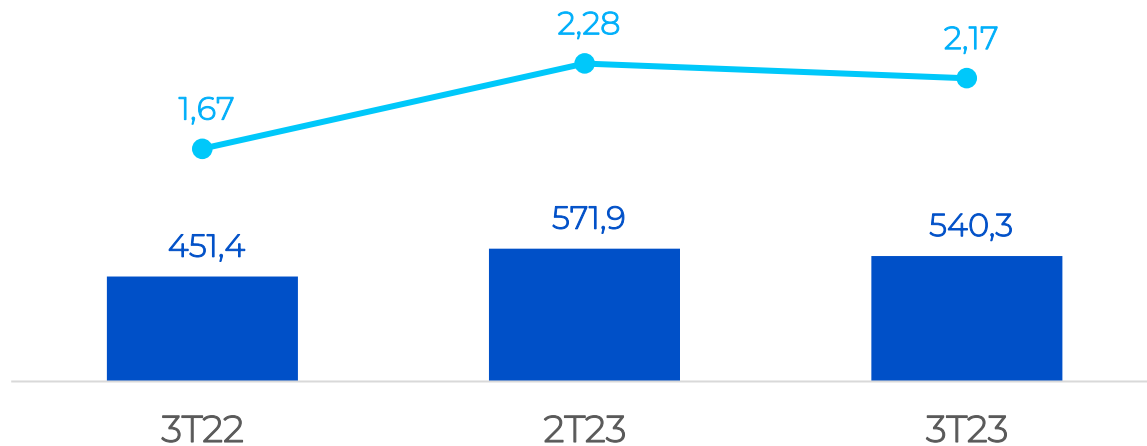
# Dívida Líquida e Alavancagem



## Dívida Líquida e Alavancagem

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

■ Dívida Líquida ■ Alavancagem



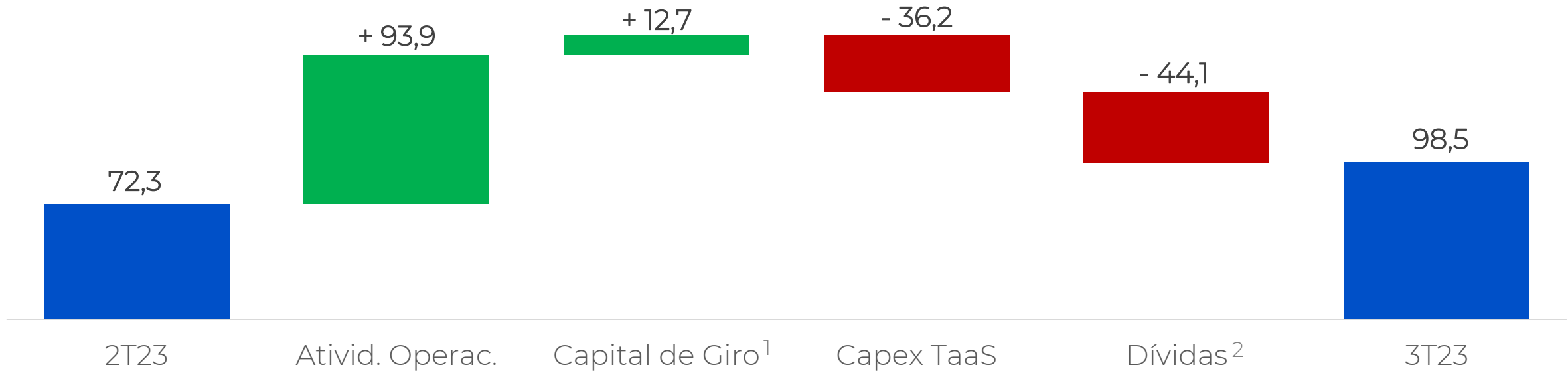
Endividamento (R\$ Milhões)	3T22	2T23	3T23
Dívida Bruta	915,9	644,1	638,8
Caixa e Aplicações Financeiras	(464,5)	(72,3)	(98,5)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>451,4</b>	<b>571,9</b>	<b>540,3</b>
Backlog de Receita TaaS	757,9	865,9	873,8
Cobertura Backlog s/ Dívida Líquida	1,68x	1,51x	1,62x

- ◇ Redução da Alavancagem Financeira, alcançada principalmente pelo aumento do caixa e equivalentes da Companhia (+36,3% vs. 2T23)
- ◇ Maior segurança para os debenturistas e financiadores





# Fluxo de Caixa | (R\$ milhões)



- ❖ Capital de Giro positivo devido à redução de estoques
- ❖ Amortização de dívidas
- ❖ Caixa e Equivalentes 36,2% acima do trimestre anterior

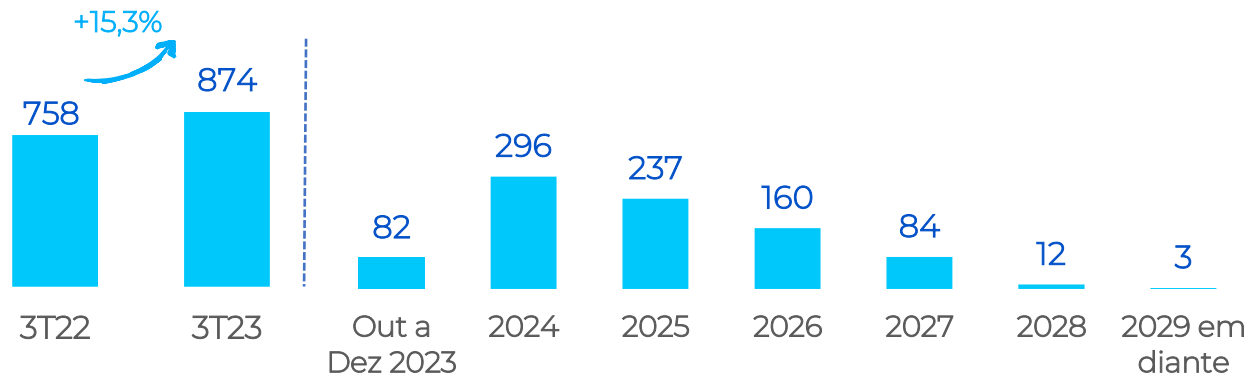
(1) Capital de Giro: estoques, adiantamento a fornecedores, fornecedores e contas a receber

(2) Dívidas: pagamento de empréstimos/financiamentos (principal + juros) e liquidação de derivativos



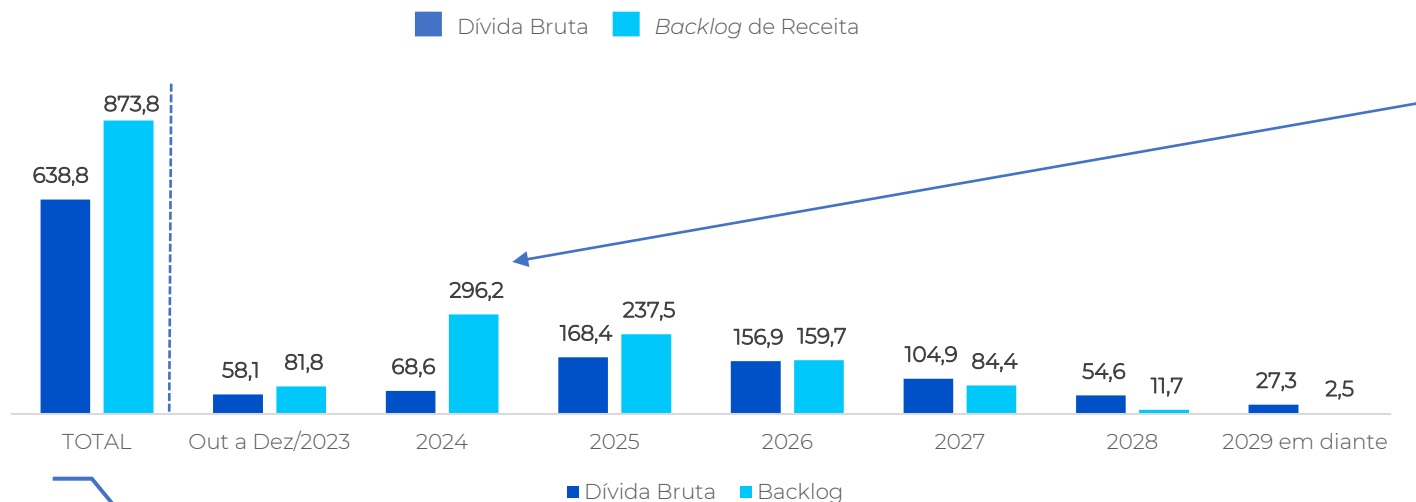
# TaaS – Segurança na Capacidade de Pagamentos

Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receitas)  
(R\$ Milhões)



A receita diferida garante caixa para pagamento das obrigações futuras.

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

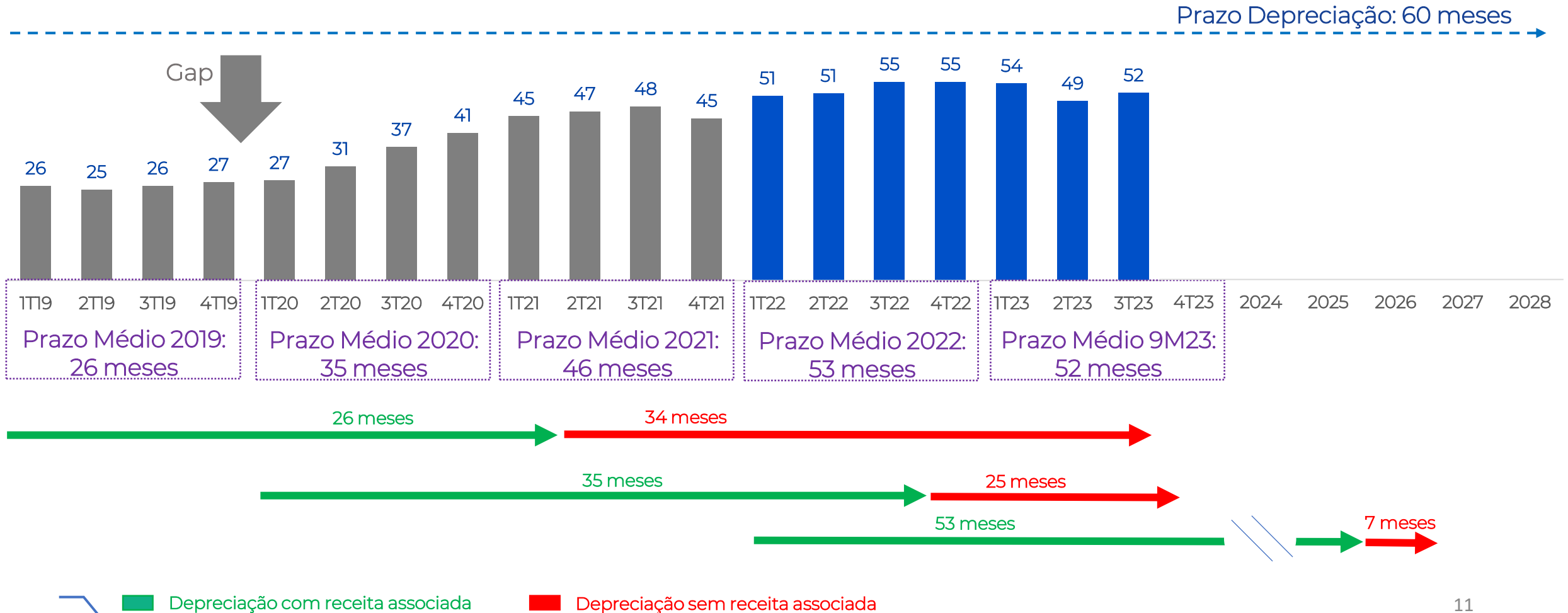


Em 2024, os R\$296 milhões do TaaS serão capazes de pagar quase 5 vezes a amortização da dívida do ano.



# TaaS – Efeito Positivo na Redução da Depreciação Descasada

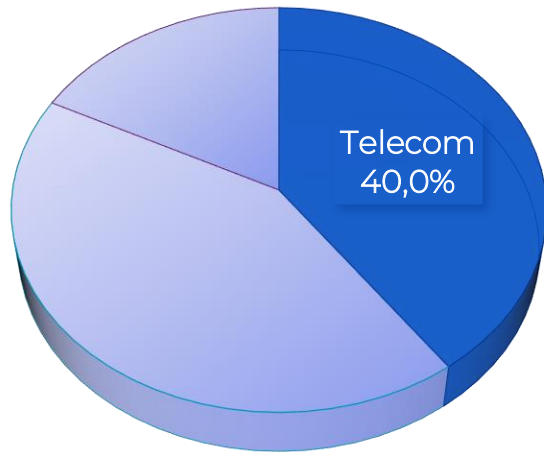
Prazo Novos Contratos TaaS vs. Depreciação  
(média em meses)





# Unidade de Negócio - Telecom

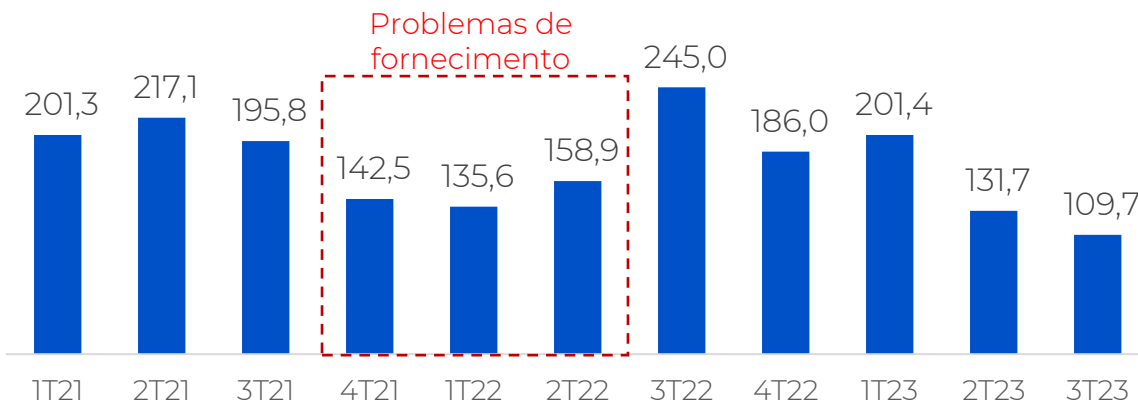
## Destaques



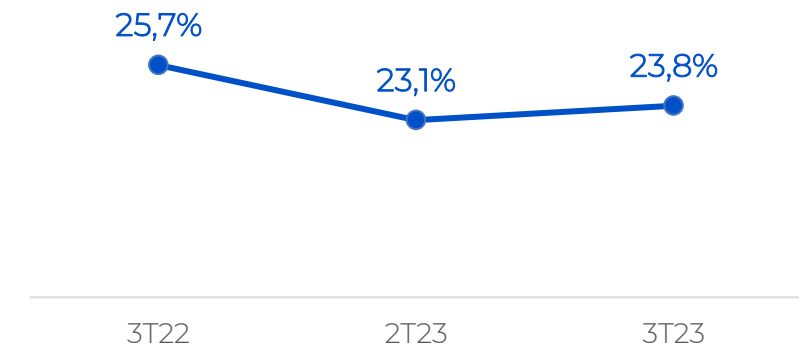
Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 3T23

- Os problemas de suprimento durante 2022 geraram impactos também em 2023, pela perda de clientes FTTH (Tecnologia Fiberhome)
- Em 2023 reagimos, reforçando parcerias com *Nokia*
- Criamos nossa marca própria de Cabos de Fibra: Easy4Link*
- Aumentamos a Parceria com a gigante chinesa *Huawei*

## Evolução das Vendas Totais (R\$ milhões)

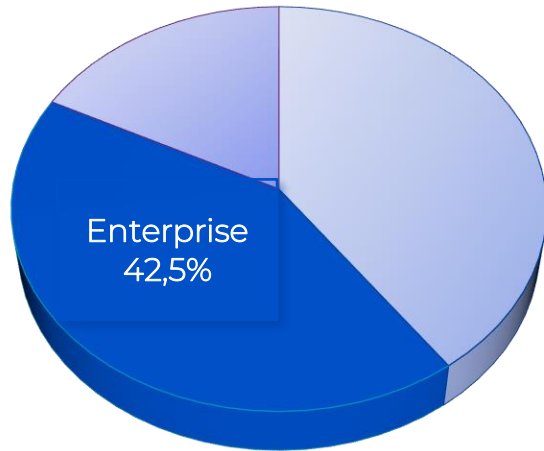


## Margem Bruta (%)





# Unidade de Negócios - Enterprise

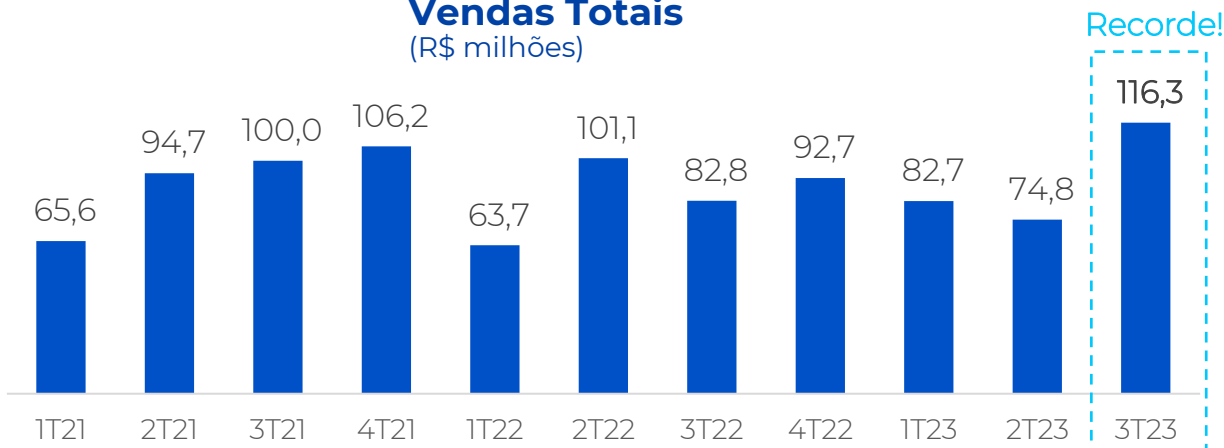


Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 3T23

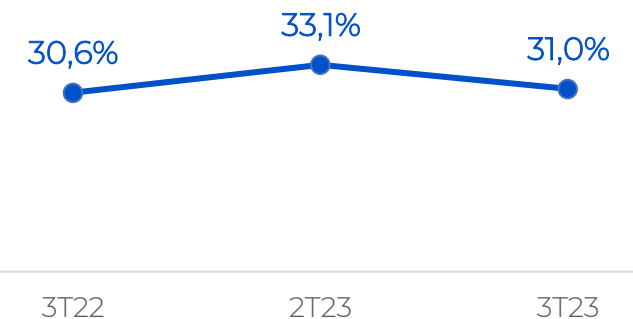
## Destaques

- ❖ *Vendas Totais alcançam RECORDE de vendas no 3T23*
- ❖ *TaaS representando 35,8% das Vendas Totais no 3T23 do segmento (versus 26,2% no 3T22)*
- ❖ Vertical de *Áudio e Vídeo* é principal responsável pelo crescimento do 3T23 com *painéis de LED nas mídias OOH*
- ❖ Novas parcerias aumentam portfólio de produtos:
  - Cyber, Conectividade para SMB um segmento inexplorado ainda

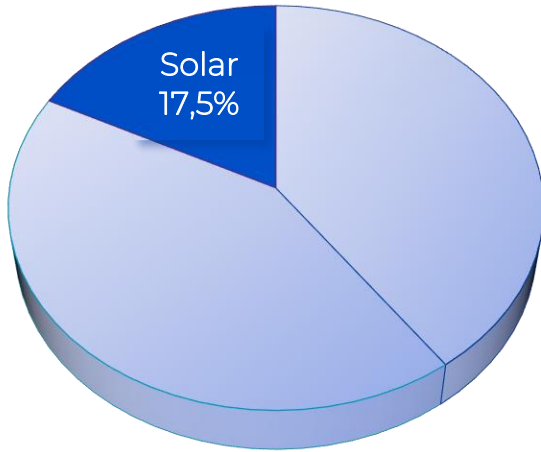
## Vendas Totais (R\$ milhões)



## Margem Bruta (%)



# Unidade de Negócios – Energia Solar

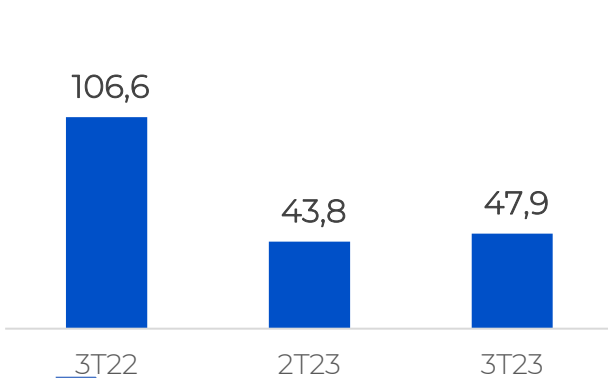


Representatividade por segmento nas Vendas Totais do 3T23

## Destaques

- Normalização e adequação dos níveis de estoque de alto custo
- Novo Normal : preços 40% menores que em 2022
- Média Receita 9M22 x 9M23: *R\$88,8mm* x *R\$44,8mm* (-48,5%)
- Média Vendas (kWp) 9M22 x 9M23: *36,1 mil* x *21,9 mil* (-39,3%)
- Consumidor terá impacto nas contas de energia criando demanda Solar*

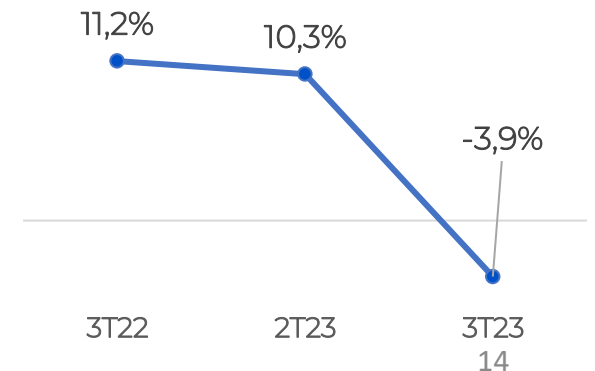
## Vendas Totais (R\$ milhões)



## Vendas de Geradores (mil kWp) vs. Receita Líquida (R\$ milhões)



## Margem Bruta (%)



## Resultados

- *Queda da taxa de juros, deve abrir uma “boca de jacaré” positiva nos contratos TaaS x custo de capital mais baixos*
- *Ciclo virtuoso do casamento de Receita Mensal TaaS x Depreciação*
- *Reposicionamento Comercial - Foco em verticais de negócios x venda de produtos*

## Telecom

- *Parceiros tecnológicos mais robustos, com mais tecnologia e melhor uso dos DataCenter já instalados*

## Enterprise

- *Crescimento de projetos em verticais*
- *Parcerias para novos produtos em SMB*
- *Mais ofertas em Cyber Segurança*

## Solar

- *Fim do efeito dos estoques mais caros no 4T23*

# OBRIGADO!

## Q&A

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

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

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



@wdcnetworks