

Local Conference Call

WDC

Resultados de 2º Trimestre de 2023

11 de agosto de 2023

Simone Oyamada – Gerente de RI

Bom dia. Bem-vindos à apresentação de resultados da WDC do Segundo Trimestre. Eu sou a Simone Oyamada, gerente de RI, e estou aqui com o Vanderlei Rigatieri, CEO, e o Giovanni, gerente de FP&A.

Eu vou iniciar com o aviso legal. As afirmações 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, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Todas as alterações 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 proforma. 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 – CEO

Bom dia a todos. Queria, em primeiro lugar, pedir desculpas pelo nosso pequeno atraso, mas agora vamos em frente.

Bom pessoal, estamos aqui para mais uma demonstração dos nossos resultados do 2T23. Temos algumas coisas muito boas como destaque. Voltamos ao lucro líquido de 3,5 milhões esse trimestre, isso significou um resultado praticamente 10 milhões acima do 1T23. Nosso EBITDA ficou na casa dos 68,6 milhões, isso é praticamente 20% acima do 1T, e para a gente, mesmo que a gente não tenha tido um volume top line tão grande de receita, o nosso EBITDA está muito estável e saudável para a companhia.

Nós conseguimos fazer uma redução das nossas despesas operacionais da ordem de 27% frente ao mesmo período do ano passado, para compensar toda a pressão que a gente sentiu em termos de mercado nesse ano. A margem EBITDA também cresceu, passou a 31,2%, 7,2 p. p. versus o 1T desse ano. E o mercado de Telecom,

a gente conseguiu aumentar o nosso market share no número de novos assinantes de fibra. Segundo a Anatel, nesse primeiro semestre, foram anexados 1,7 milhão de novos assinantes de fibra no Brasil, e desses, 0,6, 600 mil equipamentos, kits assinantes foram vendidos pela WDC.

Dentro da nossa estratégia de TaaS, do nosso projeto de as-a-service, nós aumentamos a nossa receita futura contratada em 35% versus o mesmo período do ano passado, e já estamos acumulando 865 milhões de receita futura contratada.

Na parte de vendas totais, como vocês podem ver nesse gráfico, a gente teve uma redução em reais. No 1T23 para o 2T de 357 para 250 milhões, e no acumulado a gente está com 607 milhões versus 666 milhões no mesmo período do ano passado. Eu quero sempre ressaltar que desde 2021, todos os segmentos que a gente participa, sofreram quedas nos valores de preços de venda em dólar no mercado, seja em Telecom... Só para ter uma ideia, os kits de fibra, o cabo de fibra teve uma redução nesse período de mais de 25%, isso em dólar. As ONUs, que são os modems que vão na casa do assinante, por causa do aumento de volume, também caiu na faixa de 15% nesse período. O Solar então, nem se fala. Nos últimos seis meses, o ajuste de preço internacional foi de praticamente 30%.

Então, quando a gente olha vendas totais, a gente não vê um crescimento muito forte, mas os fundamentos de EBITDA, de margem, continuam muito bem e a gente continua avançando. Sem contar que a gente vem reduzindo as nossas despesas.

Na parte de receita líquida, nós vemos aqui a evolução nos últimos cinco anos, e tivemos aí nesse 2T uma queda de 10% na receita líquida. No acumulado, uma queda de 11%, mas dentro daquele cenário que eu contei há pouco para vocês. No caso do TaaS, a gente teve uma quantidade de novos contratos nesse 2T, de 298 novos contratos, uma queda nos contratos nesse trimestre. O ticket médio também reduziu, e isso tudo perto de uma melhoria de margem que a gente teve, mas esse 2T, o desempenho do TaaS ficou um pouco abaixo do esperado.

As locações, o VGV de locação ficou na casa de 79 milhões nesse 2T, o CapEx, por consequência, reduziu também, para 35 milhões, e o mark-up, a relação entre o VGV das locações e o CapEx executado, teve um avanço, ficou em 2,27. Continua estável o número de meses de contrato, no 2T baixou um pouquinho para 49 meses a média dos prazos de contratos de locação.

As receitas futuras contratadas tiveram esse aumento, vem aumentando sempre. É um crescimento composto, um CAGR de 40,6% que a gente vem acompanhando desde os últimos cinco anos. Esse trimestre também apresentou 35,3% de crescimento frente ao ano passado. E essa parte de baixo é aquilo que a gente sempre mostra que é o aging de quanto que esses contratos, essa receita futura contratada vai se tornar receita no nosso balanço. Então, nós temos aí de julho a dezembro, mais 156 milhões para se tornarem receitas. Eu sempre lembro que essas receitas são praticamente EBITDA na veia, porque você só abate o PIS e

COFINS, o resto é EBITDA, porque a gente já fez o CapEx, já pagou todos os custos envolvidos nessa venda, e a partir daí, vira receita líquida, apenas o PIS e COFINS é que vai mudar esse número.

Na parte de Telecom, no segmento Telecom, queria dizer para vocês que esse aumento do market share da WDC tem sido muito significativo, porque a gente conseguiu penetrar em mais clientes, principalmente em clientes menores, provedores menores, que têm ainda um espaço de crescimento. A gente sentiu que os grandes ISPs ou os médios continuam tendo alguma dificuldade para aumentar sua venda orgânica, o net ads, porque há uma briga no mercado, a gente brinca que é a situação do rouba monte, todo mundo querendo roubar o cliente do outro, e também a gente percebeu que começou um movimento de consolidação entre os grandes ISPs. Antes eles estavam comprando pequenos ISPs, que isso diminuiu razoavelmente isso, e agora estão pensando em como se juntar e fazer uma composição para ficarem ainda maiores.

No nosso caso, a gente não pode depender só de novos assinantes, então a gente vem fazendo ações muito fortes para ter produtos novos. Então hoje a gente já está com 31 Data Centers ad construído nesse segmento, tem aumentado a oferta de Data Centers ad, isso deve ser uma constante. Nós estamos aumentando a nossa capilaridade também, para não ficar dependendo, ou concentrado no número de ISPs. Hoje a gente atende mais de 2000 ISPs e crescendo esse volume, e a oferta de serviços novos para os ISPs venderem, que é o que eu chamo de VAS. Sem contar que a gente entrou também no modelo de construção de redes privadas de 5G. Então agora no final desse mês, a gente vai inaugurar a primeira rede 5G que a gente vendeu em conjunto com a Nokia no Parque Tecnológico de Itaipu. Então, é um início de uma nova oferta de solução para o mercado de Telecom.

No caso do Enterprise, do corporativo, o que a gente percebe é que também vem sofrendo uma deflação dos preços, temos painéis de LED caindo o preço em dólar. Isso é bom para o mercado, isso melhora a penetração dessas tecnologias no mercado. As câmeras e todo o segmento de segurança eletrônica, vem sofrendo o mesmo efeito do mercado Internacional, que consegue produzir de uma forma mais eficiente e transfere isso para o preço. Mas o que é importante é que a gente vem mantendo a nossa margem bruta, é uma margem acima de 33%.

O mercado de áudio e vídeo profissional cresceu muito nesse primeiro semestre, 32% de crescimento nesse primeiro semestre. Isso tem muito a ver com a digitalização do varejo, então se vocês forem em supermercados, vocês começam a perceber, supermercados, lojas de materiais de construção, que a parte visual, principalmente a parte interna deles, de promoção e tudo mais, está trocando os cartazes feitos em papel por painel de LED. Sem contar a expansão da mídia Out-Of-Home. Então, há um movimento grande de troca dos painéis estáticos por painéis digitais, e isso vai aumentar ainda mais a venda desse tipo de produto. Vejam o que está acontecendo, não sei se vocês acompanharam lá na Times

Square, que você pode comprar 15 segundos de fama e passar o seu vídeo por 190 dólares naqueles mega painéis. Eu não duvido que daqui a pouco nós vamos ter isso no Brasil por causa dessa expansão do número de mídia Out-Of-Home que a gente tem, e sendo instalado.

No caso do Solar, o mercado realmente mudou de patamar. Não é só uma queda momentânea. A gente conversa com todos os distribuidores, todos os outros players, há uma mudança no volume total esperado para esse ano e para os próximos anos. O mercado de varejo, que é o mercado residencial, foi muito afetado, sempre por causa dessa dificuldade de ter financiamento dos bancos, as taxas de juros aumentaram muito e os projetos de usinas, a gente vê no mercado de geração centralizada, que não passa pelos distribuidores, não passa pela gente, ele está avançando. E agora o GD, usinas até cinco mega, a gente percebeu que está tendo um retorno desses projetos à mesa. Imagina, o preço caiu mais de 30%, e aí esses projetos que não estavam com viabilidade econômica passam a ter uma viabilidade bem razoável a partir de agora, ainda mais com a perspectiva de taxa de juros caindo nos próximos meses.

Então, a WDC também reagiu, que já que o volume caiu, e a expectativa é ter volumes menores, nós transferimos a nossa produção de gerador Solar de Extrema, Minas Gerais para Salvador, então a gente economizou muito em termos de logística. Nós estamos só aumentando a nossa área lá em Salvador, tem os mesmos benefícios que tem em Extrema, ainda mais porque nós estamos dentro da área da Sudene. Nós também criamos uma venda via cartão de crédito em até 21 vezes para ajudar a viabilizar mais vendas no usuário residencial principalmente. E tem uma novidade que é o início da venda do Energia as a Service, que é o EaaS. Essa é uma oferta parecida com o nosso TaaS, mas para dar descontos, oferecer descontos na conta de luz de quem assinar o contrato com a gente. Nós vamos assinar hoje à tarde, vai ter uma cerimônia de assinatura com o nosso parceiro principal nessa oferta, que está viabilizando esse negócio.

Então é tentar não ficar parado esperando o mercado reagir. A gente está fazendo inovações no segmento, a gente acredita muito nessa energia renovável, a gente acredita muito nesse modelo de negócio e a gente vai em frente, começando a partir de agora uma nova fase, com custos menores, com ofertas melhores nesse segmento.

Em termos de resultados financeiros, a gente teve um EBITDA, como eu já falei, melhor desse 2T, mesmo com queda na receita, que é interessante isso, ou seja, eu não preciso vender mais, mas eu preciso ter um melhor resultado. Em relação ao ano passado, a gente está 1,8% melhor em EBITDA. A parte de depreciação e amortização faz parte do processo, quanto mais eu tenho contratos de TaaS, eu vou ter um efeito da depreciação nos trimestres seguintes, e o bom é que como a gente fez essa mudança de prazos médios ao longo desses últimos dois anos, daqui a pouco isso se estabiliza.

A parte do resultado financeiro, como a gente fez muitas amortizações de dívidas, a gente também melhorou nosso resultado financeiro, melhoramos praticamente 12% em relação ao trimestre passado. No lucro líquido ajustado foi a grande, o resultado positivo, nós passamos de 6,4 milhões de prejuízo no 1T para 3,5 milhões de lucro nesse 2T, um resultado 10 milhões praticamente acima do 1T.

Em termos de dívida e alavancagem, a gente segue num patamar super saudável. Se vocês forem olhar a relação de dívida líquida sobre EBITDA ajustado, continuamos na faixa de 2,26, dívida líquida estável, 567 milhões. A dívida bruta a gente conseguiu fazer uma grande redução nos últimos 12 meses, passamos aí de 953 milhões no 2T22 para 640 milhões no 2T23. A dívida líquida ficou nessa faixa de 567 milhões.

O backlog de receita é outra parte importante, que eu sempre mostro isso para dar uma noção de realidade, porque como eu sempre falo, o nosso backlog de receita, ele não aparece diretamente nas nossas DFs. Então hoje você vê que a gente tem uma dívida bruta na faixa de 640 milhões, e um backlog de receita de 860 milhões. Então, se você for pensar, a gente está aqui sempre coberto, as nossas obrigações de endividamento, nós temos uma cobertura já certa nos meses e anos seguintes.

É importante dizer que a gente reduziu esses 33% da dívida bruta pensando realmente em economizar nas despesas financeiras, olhando para esse futuro de Selic menor, de possibilidade de endividamento, se caso for necessidade, a gente não pensa e não fez nenhum tipo de rolagem de dívida, não é esse o nosso objetivo, a gente está superestável nesse processo, e caso a gente tenha necessidade, a gente já sabe que os bancos estão superabertos a nos darem mais créditos daqui até o final do ano.

Em termos de fluxo de caixa, é outro resultado que a gente julga muito positivo. Nós saímos de um caixa de 134 milhões no 1T23 e passamos a 72 nesse final de trimestre aqui, porque tivemos menos capital de giro, conseguimos privilegiar a venda do estoque que a gente já tem dentro de casa, isso é uma vitória, você conseguir transformar o seu estoque, que você já tem dentro de casa, em receita, então em vendas. Você vê que a atividade operacional ficou na faixa de 99 milhões, isso é 10% acima do 1T, na atividade operacional. O CapEx do TaaS ficou pequeno porque as vendas de TaaS também nesse 2T trimestre foram menores, e amortizamos 86 milhões em dívidas, e teve o pagamento dos dividendos, quase 1 milhão.

Para finalizar, eu sempre gosto de dar um pouco da perspectiva que a gente olha para o futuro. Então eu vejo realmente que essa redução das taxas de juros, ou pelo menos essa indicação de que vai acontecer essa redução, vai estimular muito o nosso mercado. Os clientes e os clientes dos nossos clientes. Isso é muito positivo. Em Telecom, por exemplo, eu acredito que o mercado está numa nova fase. Essa consolidação dos grandes ISPs vai causar uma mudança. Eles todos, se você conversar com qualquer ISP, a capacidade de endividamento e de investimento foi

reduzida nesse período. Isso ajuda a gente ter ofertas de TaaS. A gente está conversando com muitos provedores grandes para aumentar o TaaS, principalmente nos clientes, no kit cliente dele, todos estão superabertos a novas receitas. Então a gente tem um pacote de coisas que a gente sempre vem tentando encaixar nesses provedores, mas eles estavam muito focados em construção de rede, em aumento da base, tipo smart home, segurança eletrônica para o cliente dele, segurança digital para o cliente dele. Agora, todos estão mais abertos, e isso para a gente abre um espaço muito melhor nos próximos meses daqui para a frente.

E a outra coisa é que todos estão muito preocupados com a melhoria da qualidade da rede deles, e isso ajuda muito a WDC a encaixar a oferta que a gente tem de energia melhor, de gerenciamento de rede, tudo que a gente construiu ao longo desses últimos meses.

No segmento corporativo, como eu falei, eu vejo um ciclo superpositivo. Principalmente porque a WDC está entrando em segurança eletrônica para pequenos e médios projetos, uma coisa que a gente não fazia. A gente estava concentrado sempre nos grandes projetos, então nós estamos aumentando a nossa capilaridade nisso, estamos aumentando a equipe de vendas para esses pequenos projetos com preços adequados, vai entrar em linha nos próximos meses, novos produtos de cibersegurança, que a gente percebe que tem uma diversidade muito grande de fabricantes que a gente está conversando, muito mais conectividade, é um negócio que a WDC vendeu muito pouco, que é a parte de conectividade para toda a rede dela, e isso tem aumentado. A gente está com oferta muito forte de switches de roteadores e tal que era um mercado que a gente não participava muito.

Essa digitalização visual do varejo ainda tem um espaço enorme para crescer, a mídia Out-Of-Home tem aumentado demais os projetos com essas empresas regionais de outdoor, de mídia externa.

E no Solar, eu falo sempre o seguinte, estamos num novo patamar, mas acho que provavelmente minha visão é que a gente chegou no menor nível possível. A gente tem falado muito com os fabricantes, e eles acreditam que a queda de preços em função do polissilício deve ter chegado no fim. Então todo mundo que estava esperando quedas maiores ainda de preços de reposição, a expectativa é que daqui para a frente não tenha mais queda, que isso fique estabilizado. Isso deve trazer esses projetos de usina para dentro de casa novamente, até porque muitos desses projetos tinham parecer de acesso das concessionárias que vence no final do ano ou no máximo em janeiro, fevereiro do ano que vem. Isso deve ter um movimento interessante de retorno desses projetos. E esse modelo de negócio, Energia as a Service, eu acho que é assim, uma inovação supergrande e a gente vai levar isso para os nossos integradores. A gente tem mais de 800 integradores de Solar, e isso vai dar um fôlego novo para ele voltar a ter negociação dentro dos mercados regionais que eles atuam.

Então essa é a nossa visão, nossos resultados superpositivos na nossa perspectiva, e inclusive daqui para frente, a nossa sensação é que a gente deve ter um ciclo cada vez melhor da macroeconomia, gerando mais negócios para todos aqui dentro.

Era isso que eu tinha que falar para vocês. Muito obrigado. Vamos abrir aqui a área de perguntas e respostas, OK?

Sessão de Perguntas e Respostas

Simone Oyamada – Gerente de RI

Obrigada, Vanderlei. A gente já tem algumas perguntas aqui. Uma é do Mateus Varela do Grupo Soma: “Tenho duas perguntas. Como vê a perspectiva de cada segmento para os próximos trimestres? Quais as perspectivas de novos contratos de TaaS, devemos ver valores parecidos do apresentado nesse trimestre?”

Vanderlei Rigatieri – CEO

Oi Mateus. Eu falei um pouquinho da perspectiva no último slide, mas só reforçando com você. Eu acredito que o TaaS vai voltar a ter uma expressão grande como era no ano passado. Como eu disse para você, todos os segmentos, na minha opinião, estão muito melhores daqui para a frente. O mercado de Telecom, a gente está conseguindo expandir a capilaridade da WDC. Tem novas ofertas, essa oferta de 5G corporativo na minha opinião tem muito apelo em várias empresas, principalmente nas empresas que a gente já atende. A gente atende muito a parte de concessionárias de rodovias, as utilities, o pessoal de educação, e as indústrias. Então, a gente deve ter uma fase muito boa de posicionamento dessa rede, da infraestrutura de 5G corporativo.

A outra coisa são os Data Centers, que continuam sendo um ponto superimportante, principalmente porque todos os provedores precisam vender novos serviços. Os provedores estão olhando hoje, e vendo assim, pô, não posso ficar concentrado no segmento residencial apenas. Eu preciso entrar no segmento corporativo. Para vender para o segmento corporativo, você precisa ter produtos novos, você precisa ter hosting, cloud, fazer coisas novas usando a sua rede. A própria segurança eletrônica, você armazenar os dados, as imagens do seu cliente no seu Data Center, então eu vejo uma onda de renovação dentro desse processo, na parte de Enterprise, como eu já disse. Eu acredito que aí a gente vai experimentar um crescimento muito grande, a gente está aumentando bastante a equipe de vendas nesse segmento, tem muita oportunidade para se fazer.

E o Solar, como eu te disse, o Solar está num patamar menor, mas daqui para frente, deve sempre ter um crescimento em cima do que a gente passou aí primeiro e 2T.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Temos mais uma pergunta aqui do Rafael Gama: “No 2T vimos uma queima de caixa de aproximadamente 75 milhões, fluxo de caixa operacional, investimentos. Vocês poderiam entender os principais gatilhos por trás dessa queima? E como esperam que ela evolua no segundo semestre e em 2024?”

Vanderlei Rigatieri – CEO

Bom, Rafael. Queimar caixa eu não queimei. Essa é uma frase muito ruim. A gente usou o caixa de uma forma muito inteligente. Se você olhar aquele gráfico do fluxo de caixa, eu não queimei nada. Pelo contrário, eu usei muito bem o caixa, principalmente para amortizar a dívida. Então, se você acha que a gente deve ficar com o caixa alto e pagar juros do que a gente está pagando, não é bem a nossa filosofia. Então eu acho que a gente usou muito bem, não só nesse último trimestre, a gente vem usando muito bem o caixa desde que a gente fez a nossa debênture. A gente prefere diminuir a nossa despesa financeira, a gente tem linhas de crédito em aberto com todos os bancos, se a gente precisar. Então eu não estou queimando nada, não na nossa perspectiva. Como você viu, no segundo semestre de 2023, eu tenho 156 milhões de receita já acumulada por causa dos contratos TaaS. Em 2024 mais de 270 milhões. Então, enfim, sobre a nossa perspectiva, Rafael, eu não vejo uma queima de caixa nenhuma.

A gente diminuiu pra caramba nossas despesas internas. Nós fizemos muito bem o trabalho de casa para não queimar o dinheiro de forma errada, como você está falando. A gente usou muito bem o dinheiro para isso. A gente diminuiu, por exemplo, o nosso capital de giro, a gente parou de fazer adiantamentos a fornecedores, renegociou prazos de pagamento com os fornecedores internacionais, então, sob o nosso ponto de vista, nós estamos gerenciando o caixa de uma maneira super austera e responsável.

Tem mais alguma?

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem mais uma, Vanderlei, é do mesmo remetente. “Vocês poderiam falar um pouco sobre o que têm visto no mercado a partir do mês de julho e primeiros dias de

agosto? Já dá para ter uma expectativa se o terceiro trimestre será melhor do que o segundo? E o quarto trimestre sazonalmente é forte, certo?”

Vanderlei Rigatieri – CEO

É isso mesmo, é verdade. Historicamente, agosto, setembro e outubro, sempre mostram, depois das férias e tudo mais, mostram um crescimento. A gente vem sempre tendo essa sazonalidade. E eu vejo com muito bons olhos, inclusive, porque não só tem isso como um ponto importante, como também a redução das taxas de juros, quer dizer, se a gente faz mais um movimento, se o Brasil consegue manter essa queda de taxa de juros nesse processo, é muito importante para que retomem os investimentos em todas as áreas. É como eu falei, se com essa queda de preços no Solar, eu tenho certeza que vai voltar algumas usinas que estavam paradas e engavetadas. Então eu vejo uma perspectiva muito forte de crescimento, sim. Acho que é esse, essa é a nossa visão, sim.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem mais duas. O Lucas Monteiro: “A queda nas vendas totais deve se manter no próximo trimestre?”

Vanderlei Rigatieri – CEO

O Lucas, nós não temos [falha de áudio - 0:34:15 a 0:34:19] nacionais, tá, que era o que sempre afeta diretamente a gente, ou seja, se o mercado internacional está caindo o preço em dólar, eu tenho que repassar isso para o meu cliente, e o top line cai, consequentemente. A nossa expectativa é que não deve acontecer isso no próximo trimestre, então a expectativa nossa é que a gente consiga não ter quedas nas vendas totais, e mantendo principalmente a nossa lucratividade num patamar maior.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem mais uma aqui, do Conrado. “A companhia pretende permanecer com você Vanderlei, acumulando o cargo de CEO e CFO?”

Vanderlei Rigatieri – CEO

Conrado, nós estamos num processo de recrutamento do novo CFO. A gente já começou com mais de 64 pessoas, já passou para cinco, já estamos fechando esse

cerco aí, mas eu vou dizer para você que essa parte de acumular esse cargo tem sido uma experiência muito boa, porque a equipe que a gente tem, a equipe que estava funcionando, tem funcionado de uma maneira muito boa, muito eficiente. Então eu tenho certeza que a gente vai ter, ao longo desses próximos meses, um bom candidato. Eu não quero errar, CFO é uma função muito importante, mas eu não estou com muita pressa não, confesso que eu não estou desesperado para fazer essa seleção, porque eu quero acertar nessa pessoa, seja muito mais um estrategista, ou alguém que possa me ajudar a levar a companhia para um novo patamar.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Tem mais uma pergunta aqui. “Qual o motivo da diminuição dos novos contratos?” Acredito que seja TaaS, que ele esteja falando.

Vanderlei Rigatieri – CEO

Lucas, como eu falo, a gente está buscando sempre uma TIR de 25% nos contratos TaaS. E muitas vezes, quando você leva essa proposta para os clientes, dada a taxa de juros que a gente tem no Brasil, a gente sentiu uma retração, não só de novos contratos, não é por causa do TaaS, não. É muito mais por causa da dificuldade desses clientes de tomarem decisões para novos investimentos. Então a diminuição do contrato de TaaS não tem muito a ver com deixar de ser competitivo, mas mais por uma questão do momento dos clientes, atual.

Eu não vejo uma tendência de diminuição dos contratos. Eu vejo, pelo contrário, por exemplo, a gente não está mais fazendo TaaS de usina Solar, isso é uma verdade. Isso baixa bastante o nosso volume de TaaS, porque o TaaS de uma usina Solar é feito em 10 anos, então a gente deu uma recuada nessa oferta. Mas nos outros segmentos a gente tem visto muita aderência, principalmente no mercado de Enterprise. Um Enterprise gosta desse modelo, e eu vejo que foi uma situação que deve aumentar muito mais no Enterprise até, do que nos outros segmentos.

Simone Oyamada – Gerente de RI

Bom Vanderlei, acho que não temos mais perguntas, eu passo a palavra para você finalizar o call.

Vanderlei Rigatieri – CEO

Bom, pessoal, muito obrigado pela atenção de todos, pelas perguntas. Eu acho que é sempre bom a gente esclarecer, todo o momento que a WDC está vivendo, principalmente a perspectiva, que eu acho que isso é fantástico. Na minha opinião, a gente está passando por um momento esse ano todo, está superimportante, e eu vejo a gente melhorando cada vez mais a nossa competitividade, a nossa lucratividade, e eu acho que a gente vai ter daqui para a frente uma perspectiva só de melhoria. Não posso dizer, Brasil é sempre imprevisível, pode muita coisa acontecer, mas eu vejo que talvez tenha sido a parte da curva mais baixa que a gente passou, foram nesses dois últimos trimestres. Daqui para a frente eu vejo uma melhoria constante de tudo, de margem, de vendas totais, de competitividade da WDC, aumento de market share, novos produtos, novos lançamentos. Eu vejo sim, uma melhoria sempre constante daqui para frente. OK?

Muito bom, muito obrigado a todos e fiquem à disposição, nós temos o nosso canal de RI, está sempre aberto para perguntas, para fazer reuniões, é sempre importante vocês, como investidores, terem uma visão super transparente do que está acontecendo. Eu gostaria de aqui estar falando que a gente está super lucrativo, pô, aqui está tudo bombando, mas a gente está fazendo o nosso trabalho. Isso é a coisa mais importante. O trabalho de eficiência operacional que a gente tem feito dentro de casa nesse momento de pressão, vai trazer muito bons frutos quando o mercado voltar com força total, porque a gente está se preparando, estamos fazendo musculação aqui, para ficar bem preparado para quando vier um momento de recuperação macroeconômica em geral, que eu não acredito que vai demorar muito. O Brasil é muito forte, tem muita perspectiva, e vem muita coisa boa pela frente. OK?

Muito obrigado então a todos. Bom dia, feliz Dia dos Pais para todos aí no domingo, e que fiquem bem.
