

WDC:

(...) tivemos um aumento de 367% de crescimento. Já não podemos mais desprezar o tamanho desse negócio, o negócio BU solar dentro da WDC, atingindo R\$333 milhões de vendas totais no ano como um todo.

No próximo slide, mostramos uma evolução trimestre a trimestre das vendas consolidadas. Vocês veem que vínhamos vindo realmente em um ritmo robusto de crescimento das vendas totais. O 3T21 já mostrava um pouco do platô que havíamos previsto com alguma antecedência que chegaria, e no 4T21, tivemos até uma redução do valor total de vendas, principalmente por causa dessa desaceleração sentida pelo mercado de telecom, que é o que já havíamos previsto que aconteceria em algum momento, e percebemos que aconteceu neste último trimestre.

Mas aí dá para perceber a importância entre os três segmentos. Vocês vêm que solar está com 26% de participação no mix da nossa venda total, o enterprise corporativo, 27,1%, e o telecom, 36,3%.

Essa aqui é uma clara visão de como as coisas estão evoluindo. Foi um trimestre realmente cheio de desafios, de entrega de produtos etc., mas, mesmo assim, consideramos que o resultado, em termos gerais, foi muito bom.

Eu vou passar para o André Valente, o nosso CFO, para dar um zoom em alguns outros números da Companhia, e depois eu volto para falar um pouco da nossa visão de futuro e responder às dúvidas de vocês. Muito obrigado.

André, por favor.

André Valente:

Boa tarde. Vamos para o próximo slide, por favor. Neste slide, iniciamos mostrando a evolução da quantidade de novos contratos do TaaS. Como vocês podem ver, enxergamos uma queda na quantidade de novos contratos iniciados no 4T. Partimos com 309 novos contratos, versus 440 do mesmo período do ano anterior, uma queda de 29,8%, que foi muito ocasionada pela desaceleração do nosso segmento de telecom, com a diminuição da conexão de novos assinantes por parte dos provedores, principalmente, o qual fez com que reduzíssemos bastante a quantidade da BU que é a maior consumidora dos nossos produtos via TaaS.

A parte boa é que conseguimos aumentar o ticket médio. Como vocês podem ver, apesar da retração de 29% da quantidade de contratos, conseguimos aumentar de R\$253.000 \$ para R\$322.000 o ticket médio dos contratos, um crescimento de 27%. Isso fez com que a queda do total de contratos TaaS, que é o VGV total das locações, no trimestre foi de R\$99 milhões, no gráfico do meio, versus os R\$111 milhões que vocês observam no mesmo período do ano anterior.

Outro destaque aqui foi que fomos bastante seletivos com a questão das margens. Foi um trimestre em que resguardamos bastante a questão das margens e do nosso capital. E, como vocês podem ver, o CAPEX que dispendemos no trimestre foi 18,6% menor do que o CAPEX que fizemos no mesmo período do 4T20, o que demonstra que conseguimos aumentar a margem que praticamos nos contratos de TaaS com essa razão; ao passo que caiu o VGV total em 10%, conseguimos economizar o CAPEX em quase 19 p.p.

No slide seguinte, demonstramos aqui o total do ano. Aqui, destacamos um pouco o *year on year*. O TaaS, o VGV total de locações aí alcançou R\$480,9 milhões neste ano de 2021, versus R\$393 milhões no ano anterior, um crescimento de 22%, e representou 33% das vendas totais da Companhia, versus 39% do ano anterior.

O CAPEX, como vocês podem ver, cresceu apenas 2%, muito próximo comparado ano versus ano. Como podem ver, evoluiu de R\$220,7 milhões para R\$225,2 milhões em 2021.

À direita, no gráfico superior, demonstramos o *mark up*, simplesmente dividindo os R\$480,9 milhões pelo CAPEX total de R\$225 milhões, demonstramos um *mark up* de 2,14, que é praticamente 20% melhor do que o *mark up* que entregamos em 2020, que foi de 1,78.

O backlog de receitas, que é bastante importante para a Companhia, demonstra que a receita futura que ainda vai ser reconhecida, contabilizada, também entra no nosso caixa, fechamos em R\$491,9 milhões no exercício, significando um crescimento desse backlog de receita ano versus ano de 45,3%, R\$591,9 milhões.

Isso é uma informação importante, depois comparamos também. É como se fosse uma receita futura garantida, aumenta a previsibilidade tanto de receita quanto de caixa que esperamos receber nos próximos anos. Então, é um indicador bastante importante para a Companhia na nossa estratégia da modalidade do TaaS.

No próximo slide, apresentaremos o *breakdown* do nosso EBITDA ajustado por segmento. Como vocês podem ver, no Telecom, no 4T21 apresentamos R\$53 milhões de EBITDA versus R\$55 milhões no mesmo período do ano anterior, mas aqui com destaque importante para a melhoria de margem. Esses R\$55,4 milhões do Telecom no ano passado significaram uma margem percentual de 48,8%, enquanto esses R\$53 milhões apresentados na coluna à direita significam uma margem EBITDA de 49,5%. Apesar da queda nominal de 4,3%, tivemos uma melhoria de margem.

No próximo slide, temos aqui o EBITDA do segmento corporativo. Como vocês podem ver, nominalmente, ele cresceu de R\$16,7 milhões para R\$22,1 milhões, crescimento de 32% comparado ao mesmo período do ano anterior, também com crescimentos muito decorrentes do crescimento da BU solar, que trouxe melhoria de volume.

Percentualmente, essa margem é um pouco menor, por conta do mix. Como já sabido, a margem no solar é um pouco menor do que a margem dos demais segmentos. Lembrando que, nos demais segmentos, estamos falando de áudio e vídeo profissional e enterprise, principalmente.

No slide seguinte, apresentamos o resultado consolidado. Na receita líquida, alcançamos no 4T R\$276 milhões, significando um crescimento de 30%, e no acumulado do ano, R\$1,066 bilhão, significando um crescimento de 48%.

Quando olhamos os indicadores de EBITDA ajustado e margem, no trimestre crescemos o EBITDA nominal de R\$72,1 milhões para R\$75,1 milhões, crescimento de R\$3 milhões versus o período anterior, o que significa um 4,2% de crescimento.

A margem percentual, lembrando, ela cai, já de acordo com o planejado pela Companhia, decorrente de dois principais efeitos. O primeiro efeito, lembrando, é o crescimento da BU solar, que traz uma margem percentualmente menor no mix do total da Companhia e, como o Vanderlei mostrou lá atrás, já significou quase 1/3 da Companhia; e também o alongamento dos prazos de contrato do TaaS. Quando alongamos o longo prazo de contrato, beneficiamos o backlog de receita em detrimento da receita reconhecida no período do resultado em questão.

No total do ano, alcançamos a marca de R\$278,3 milhões de EBITDA ajustado, com uma margem de 26,1%, demonstrando um crescimento de 20,3% de um ano para o outro, e com uma queda na margem percentual pelos mesmos motivos que eu comentei na aplicação do trimestre.

No lucro líquido ajustado, à direita, alcançamos no trimestre R\$24,3 milhões. Isso significou uma queda de 17,8% versus os R\$29 milhões apresentado no 4T20, mas destacamos aqui a evolução que conseguimos observar do 3T para o 4T.

E na parte do fechamento do ano, fechamos com R\$76,7 milhões de lucro líquido ajustado, significando uma queda de 2,1%, em decorrência também de efeitos ocasionados pelo incremento de taxa Selic, e também os efeitos já demonstrados na parte operacional do EBITDA.

Na sequência, no próximo slide, apresentamos o nosso indicador de dívida líquida/EBITDA, o qual fechamos em 0,9x EBITDA de dívida líquida. Como vocês podem ver, da dívida bruta total de R\$589 milhões, fechamos o ano com um caixa de R\$337 milhões, que, deduzindo versus essa dívida bruta, demonstramos uma dívida líquida de R\$252 milhões. E esses R\$252 milhões versus os R\$278 milhões de EBITDA significam 0,9x, quase 1x EBITDA de dívida líquida total da Companhia.

Privilegiamos bastante o caixa neste final de ano. Como vocês podem perceber, do recurso total da oferta inicial de ações que fizemos em julho, viramos o ano com caixa bastante forte, de R\$337 milhões, mesmo tendo entregado um volume de novos contratos de TaaS no ano de R\$480 milhões. Aqui demonstra um pouco já a boa geração de caixa que a Companhia já tem, mesmo fazendo o CAPEX para começar os novos contratos que iniciamos.

Outra coisa que gostamos de mostrar também é a cobertura que temos da nossa dívida com o backlog de receita. Como vocês podem ver, o backlog de receita que demonstramos, de R\$591,9 milhões, versus essa dívida líquida de R\$252 milhões, temos mais ou menos 2,3x a nossa dívida guardados no nosso backlog de receita futura.

E aqui embaixo mostramos um pouco deste cronograma, tanto de amortização da dívida bruta, nas colunas em azul escuro, versus a realização do nosso backlog de receita futura, que está nas colunas em azul mais claro. Isso demonstra a tranquilidade que a Companhia tem, oriunda do crescimento e da modalidade do TaaS nos nossos *financials*.

No próximo slide, acho que falamos um pouco de futuro. Eu devolvo a palavra para o Vanderlei Rigatieri, nosso CEO.

Vanderlei Rigatieri:

Acho que vocês perceberam que estamos, sim, extremamente felizes com o que apresentamos de resultado para este ano, dadas todas as condições que o mercado passou.

Mas o que vemos de futuro? Se você me perguntar, “como é que você está se sentindo para 2022?”, posso dizer a vocês que estou muito otimista, muito confiante pelo que vem pela frente, porque nosso plano continua muito no trilho.

Então, o que percebemos é que, no mercado de solar, devemos manter um ritmo de crescimento em 2022 muito próximo do que percebemos no ano passado, com algumas mudanças eventuais de mix dentro do solar. O que percebemos é que, em 2022, por causa dessas mudanças, das novas regras que foram positivas para o mercado, devemos sentir um aumento da demanda de usinas de médio porte.

Estávamos concentrados em projetos de 12 kw, 18 kw pico, e percebemos que agora usinas de 75 kw até 500 kw ficam com o pipeline muito grande, em função da possibilidade de consumidores médios poderem agora usar esse recurso por eles próprios.

Então, tem aí um leque de oportunidade muito legal, muito forte. Estamos organizados para isso, preparados para essa demanda, estamos com estoque suficiente para essa demanda. Então, isso é muito bom em termos de perspectiva para o mercado solar para este ano como um todo, que vem por aí, 2022.

Outra coisa importante, e eu quero deixar claro, vimos essa desaceleração no 4T, mas o que percebemos é que os provedores maiores, os provedores de médio porte estão muito

preocupados em melhorar a qualidade das redes que eles têm, para poder manter a fidelização de seus clientes.

Isso tem gerado para a WDC mais oportunidades, não só em vender assinantes, o kit assinante, que é o que sentimos que caiu no 4T, mas projetos de mini datacenters, de DWDM para melhorar a qualidade do *backbone*, e muito mais.

E o que podemos dizer também, olhando a radiografia de hoje, é que temos, no mercado de telecom, visto uma reação do mercado. Aquilo que pensávamos que já era um platô que estávamos atingindo de número de assinantes etc., com a radiografia de hoje, posso dizer que não é isso que estamos vendo mais.

Temos fechado neste trimestre bons negócios de expansão de rede. O nosso projeto, só para citar um exemplo, um provedor comprou um contrato de mais de 100.000 assinantes para entregarmos em dez fases ao longo deste ano. Significa que o mercado reagiu, e isso é um bom sinal.

A outra coisa importante é que entramos em um segmento que não estávamos no ano passado, e que vai dar muitos frutos, que é a construção da rede para o provedor como um todo. Passar fibra, passar os *homes passed*. E já fechamos três contratos que estão em andamento, um de 7.000 *homes passed*, outro de 12.000 *homes passed*, outro de 4.000 *homes passed*. Tem um pipeline pela frente. Então, a perspectiva de telecom para este ano se mostra muito saudável e robusta, novamente.

Neste trimestre em particular, pode ser que haja ainda um ruído de resultado, principalmente porque a cadeia de suprimentos tem sido muito complicada. Em janeiro e fevereiro, sentimos uma cadeia de suprimentos mais complicada do que imaginávamos, mas já está retomando, e isso é muito bom. Isso significa que temos um ano muito forte pela frente.

Temos conversado, eu tenho pessoalmente me envolvido em conversas com todos os provedores, e eu sinto esse ânimo nessas conversas. Inclusive, temos falado também com os grandes provedores de rede neutra, em que temos uma oferta muito boa, que é o TaaS, para eles e os assinantes dos clientes deles.

Isso é uma conversa, a rede neutra ainda não está 100% rodando no ar, em velocidade de cruzeiro, mas são perspectivas muito legais, muito boas em termos de telecom, que era a nossa preocupação.

Na verdade, sempre ficamos preocupado com esse mercado, e esse mercado, posso dizer que reagiu, está reagindo, e a perspectiva, caso tudo se mantenha nas condições normais de pressão e temperatura – e olhas que temos uma guerra em curso –, mesmo assim, a perspectiva é bem positiva nesse segmento.

No mercado de enterprise, que é a parte corporativa, já vimos sentindo a reação desse mercado. Esse é um mercado que eu sempre falo que é um mercado maduro. Segurança eletrônica, *unified communication*, a parte de telefonia, de videoconferência etc., é um mercado mais maduro, mas está reagindo também.

Sempre fomos muito focados em projetos de grande porte, como rodovias, aeroportos, e essas concessões novas nos abrem uma perspectiva muito interessante dentro desse segmento, também. Não só nisso, mas o mercado privado, de logística, galpões logísticos etc., temos percebido que tem sido para nós um espectro de crescimento muito interessante.

Então, quando olhamos para o ano, que já começamos e vimos esse 2022, vem para nós uma perspectiva muito forte, muito interessante, principalmente por causa desses novos negócios que estamos visualizando em telecom.

E, é claro, não posso deixar de dizer que, ainda neste 1S, teremos dificuldades de suprimentos. Continua ainda a cadeia de suprimentos de semicondutores falhando. Em abril, já temos boas perspectivas de regularização, principalmente na área de telecom, isso já está sinalizado. Talvez tenhamos um aumento de frete internacional por causa da guerra da Ucrânia, mas ainda não se traduziram em realidade, esses novos fretes que estamos contratando. Provavelmente, isso pode até nem acontecer.

E estamos muito focados, como sempre, na melhoria operacional e ganho de eficiência. Ainda brincamos hoje de manhã falando que essa empresa ainda tem o dono com o manche do avião aqui, controlando o dia a dia, todas as despesas, todas as contratações, segurando bastante para que não percamos esse controle.

Isso tudo mostra para nós, e quero deixar isso claro para vocês, um ano de 2002 extremamente forte e saudável pela frente.

Acho que é isso. Essa é a mensagem que eu queria passar para vocês. Podemos abrir para perguntas. Muito obrigado pela atenção. Confesso que logo, logo, se Deus quiser, essas conferências poderiam ser pessoais, assim teríamos mais contato com vocês. Mas, estamos aí. Muito obrigado e, por favor, vamos passar para as perguntas.

Thales Leon, acionista (via webcast):

A Empresa vai apresentar algum *guidance* para 2022? Existem questões de mercado? Farão uma recompra de ações?

André Valente:

Sobre a recompra de ações, sempre estamos avaliando esse tema. Acho que estamos sempre atentos ao que está acontecendo aqui junto à nossa área de RI, junto aos acionistas.

Nosso entendimento é que temos um comprometimento bastante forte com o uso dos recursos que atraímos na nossa oferta. O nosso plano está em linha, está caminhando bem, como você viu. Lembre-se que a destinação do aporte primário era a continuidade do crescimento via TaaS, a demanda, o CAPEX para aumentarmos o backlog de receitas.

Estamos entregando e fazendo isso acontecer. Continuamos aqui com o mesmo olhar, sem nenhuma mudança de curso, e entendemos que, claro, temos sempre que avaliar as oportunidades, mas no momento estamos muito voltados para dedicar os recursos que temos em caixa com novos CAPEX, novos contratos e, como você pode ver, com uma lucratividade, uma TIR até melhor do que o que vínhamos praticando anteriormente. Então, entendemos que esse é o melhor uso que podemos fazer do nosso recurso, em vez de comprar a ação.

E isso não quer dizer que não acreditamos. Temos alguns exemplos, até de acionistas controladores, que compraram, fizeram novas aquisições do nosso papel, o Vanderlei é um deles, e, claro, isso é uma decisão de investimento dos recursos que os acionistas controladores têm sob gestão deles. Acho que o que temos de olhar sobre os nossos recursos é continuar no plano de rota, que está muito em linha com o que prometemos a vocês, investidores, lá atrás, na nossa oferta.

Henrique Trotta, Itaú BBA (via webcast):

Como estão enxergando o cenário competitivo no segmento solar para 2022? Vocês enxergam algum aumento de competição, especialmente para pequenos e médios negócios, depois do M&A a Intelbras fez isso com a Renovigi?

Vanderlei Rigatieri:

Obrigado pela pergunta. Eu queria só voltar um minuto à pergunta, anterior, de recompra. Falo para vocês que eu tenho usado o meu dinheiro para comprar ação da WDC. Acho que é um bom investimento. Então, estou fazendo isso.

Outra coisa é a parte de solar. É impressionante o quanto que nós percebemos o número de novos players no Brasil. A última contagem que fizemos tinha 150. São vários pequenos players, que entraram no mercado em 2021. Particularmente, eu acho que eles terão alguns problemas de fluxo de caixa em algum tempo, porque esse mercado não é para amadores, sabemos disso.

Então, no pequeno negócio, o pequeno residencial, sim, temos mais competição. Não é o nosso grande negócio, mas sentimos que, nos sistemas de menor porte, sentimos essa competição. Tanto sentimos que, agora, neste trimestre, estamos lançando kits de pequeno porte. Não tínhamos esse segmento, mas percebemos que existe um espaço grande para poder lançar kits para contas de energia menor, que são quatro módulos de solar, basicamente, e um inversor pequeno, a custo muito acessível, e que vamos despejar isso no mercado agora, de março para frente. Então, tem espaço, e tem muita competição.

Em relação à Intelbras e Renovigi, até agora não vimos nenhuma mudança. Não sei se ainda a integração não foi feita completamente, confesso que não tenho muitas informações sobre isso, mas ainda não percebemos nada de diferente do que estava até agora. É provável que, em algum momento, isso trará algum tipo de implicação.

A Renovigi já era um grande competidor nosso. Dos grandes competidores, que sempre elencamos, falávamos sempre de WEG, de Aldo e Renovigi. Então, com Intelbras ou não, eles sempre estão no nosso radar como um grande competidor, e acho que vão continuar dessa maneira.

Karina Martins, Citi (via webcast):

Poderiam comentar um pouco a performance de vendas no 1T22? E quais são as expectativas para a evolução do TaaS no segmento solar ao longo de 2022? E, por último, no backlog, vocês têm visto um aumento no nível de inadimplência?

Vanderlei Rigatieri:

Karina, obrigado pela pergunta. Vou responder a primeira falando sobre o backlog. O nosso backlog é muito saudável. Nosso backlog é de contratos de locação, do TaaS, e não temos visto inadimplência nesse segmento.

Quando há inadimplência maior para nós, o que percebemos é no segmento venda. E quando é inadimplência, também falo que tem muito atraso, não default total, graças a Deus. Isso dá uma segurança muito boa para o nosso negócio como um todo.

Sim, sobre TaaS no solar, começamos. Achávamos que isso seria mais difícil, mas, como eu disse a vocês no começo da apresentação, temos sentido uma demanda maior por usinas de médio porte.

Quando saímos de uma usina pequena, que vai para o pequeno comércio, para o hotel, para o revendedor de veículo, mesmo para o residencial e vai para usinas, aí sim, o TaaS é muito competitivo. Então, já tivemos negócios neste trimestre de TaaS com o solar, inauguramos essa modalidade, e isso é muito legal, isso é muito bom.

Vocês são do mercado, conhecem bem isso: o que sentíamos é que vendíamos o solar muito através de financiadores, bancos etc., que tinham linhas de crédito. E o que sentimos foi que, neste trimestre, teve muito mais recursos desses créditos.

Então, neste momento, o TaaS vira uma oportunidade muito legal. Então, estamos muito confiante de que, em 2022, vamos avançar no solar com o TaaS. Até porque, temos percebido que existe uma boa oportunidade de alguns grandes provedores construírem suas próprias usinas. E esse é um mercado que dominamos, conhecemos, conhecemos o nível de crédito, conhecemos o rating desses caras, e aí temos uma chance muito grande de emplacar o TaaS nesse segmento.

Julio Souza Borba, Alpha Trading (via webcast):

Gostaria de saber sobre vendas de telecom no exterior, se tem alguma novidade. E depois, se puderem comentar um pouco sobre como estão as vendas de outros produtos, como painéis de LED, datacenter etc.

Vanderlei Rigatieri:

A expansão internacional está andando, tem melhorado, não só no telecom, isso que é legal. Dado que temos o nosso CD extremamente bem localizado no Panamá, estamos começando a celebrar alguns acordos com fabricantes para sermos a operação logística deles nos países andinos e no Caribe. Com isso, tem coisa boa pela frente ao longo deste ano, principalmente na parte de câmeras de vigilância.

O mercado de telecom também está bom, principalmente na Colômbia. Os provedores, inclusive, esta semana estão tendo um evento em Cartagena, um evento muito legal, falando sobre cidades digitais, coisas que são extremamente do nosso domínio, do nosso conhecimento, que já fizemos bastante aqui no Brasil.

Então, eu estou animado com o mercado internacional também. Acho que este ano vai decolar com muita força a nossa expansão lá para fora, inclusive de solar, que é que é um negócio que ainda tem muito, muito espaço nesses países, a expansão de fotovoltaico. Na Colômbia, já foi **(36:49 FALHA NO ÁUDIO)**, assim como aqui no Brasil, de compensação de créditos pelas elétricas. Então, isso tudo é muito forte pela frente, em 2022.

Sobre outros produtos, em datacenter, fechamos muitos contratos ao final do 4T. Estamos sentindo apenas atraso da entrega desses produtos pelos fabricantes. Realmente, esse é um segmento que está acelerado, datacenter, como prevíamos. Como eu falei, os provedores querem melhorar a qualidade das redes, e temos a saída para eles, mas estamos sofrendo com o fluxo. Isso deve se materializar muito mais para o final de março, abril, a receita disso. Mas, realmente, aumentou significativamente a procura e a demanda por datacenters.

Painel de LED, também. A nossa parceria com a Leyardi já está dando muitos bons frutos. Esse negócio não é uma venda de varejo, são projetos, são coisas um pouco mais demoradas, uma maturidade um pouco maior, mas está seguindo muito bem.

O mercado de segurança eletrônica, de câmeras também, eu falei lá atrás, está reagindo bem, principalmente com perspectiva das novas concessões. São grandes consumidores de câmeras, as rodovias, os aeroportos, precisam de segurança.

Outro segmento que está muito ativo é a parte de galpões logísticos. Então, temos visto uma demanda muito grande de projetos grandes. Esse que é o nosso segmento principal.

Então, podemos dizer que em todas as áreas, não só telecom, não só solar, em todos os segmentos em que estamos atuando, temos visto uma melhora fundamental da perspectiva. No 1T, mais ou menos, sofrendo bastante com entregas, mas bons projetos fechados, e isso vai nos dar um ano muito bom pela frente.

Julio Souza Borba:

A Companhia pretende se alavancar mais? Qual é a expectativa em relação à alavancagem?

André Valente:

Relembrando, quando fizemos o plano, tivemos o IPO em julho do ano passado, o tamanho da oferta, já tínhamos um planejamento de que seria o suficiente para nos levar até determinado momento no que diz respeito à destinação dos recursos da oferta.

Entendemos que esse recurso deve estar 100% destinado até, provavelmente, abril. Continuamos com um ritmo de crescimento conforme esperado em 2022, e a nossa expectativa é que tenhamos dedicado todo o recurso da oferta no CAPEX de novos contratos de locação até essa data, que era o nosso planejamento original.

A partir desse momento, em nosso orçamento aprovado em Conselho, temos a nossa expectativa de continuar o nosso crescimento. E aí, a via que vamos utilizar será, provavelmente, nova alavancagem a partir dessa data, e vamos avaliar quais são as melhores alternativas do mercado. Não temos isso ainda definido, isso está sob estudo, e provavelmente, sim, devemos fazer novas alavancagem ao longo deste ano.

Mas, claro, sempre em linha com o nosso plano de negócio, com o que projetamos. Isso já estava no nosso plano inicial desde dezembro de 2020.

Lucas Monteiro, acionista (via webcast):

Gostaria de saber com relação às quedas nos contratos de TaaS do 3T para o 4T.

WDC:

Basicamente, já endereçamos, isso é em relação à redução de telecom. O TaaS, hoje, é mais representativo no telecom, ele acompanha essa demanda do telecom.

Lucas Monteiro:

Essa tendência do TaaS deve continuar para 2022?

WDC:

De novo, é muito em função do telecom, e é relacionado ao que o Vanderlei mencionou, em relação à expectativa para frente de Telecom.

Lucas Monteiro:

Para 2022, esperam um crescimento no solar, ou chegou a um platô?

Vanderlei Rigatieri:

Lucas, não estamos em um platô, não. O solar ainda está com o bico virado para cima. Tem muita coisa pela frente. Nem telecom, para falar a verdade, achávamos que estávamos em um platô. Eu vou fazer mais uma ressalva, acho que foi um V, e estamos já sentindo a recuperação. Mas solar, não. No solar, a tendência é bico cima. Tem algumas variações eventuais etc., mas a tendência não é essa. A tendência, a perspectiva, o pipeline, tudo que temos visto é que continua forte.

Roberto Jr., Citi (via webcast):

Como estão vendo a questão do 5G, e qual é o tamanho desse mercado para a WDC, como podem aproveitar essas oportunidades?

Vocês pretendem entrar no mercado de telecom da América Latina? Qual é o plano em relação a isso?

Vanderlei Rigatieri:

O 5G, eu tenho falado com o mercado, e ele está um pouco mais devagar do que todo mundo imaginava que seria. Vocês que estão aí conversando com as teles etc., devem estar bem por dentro disso.

Não está muito claro, na minha opinião, como é que as teles vão rentabilizar esse grande investimento que eles têm pela frente. Para nós, o 5G sempre tem muito apelo na parte de energia, bateria, bateria de lítio, nossa parceria com os Huawei, os mini datacenters. Então, nós não participamos do core para a implantação do 5G, mas temos todo um aparato de infraestrutura que pode ser vendido para as operadoras, ou até para as redes privadas de 5G, que talvez aconteçam mais rápido do que a implantação massiva das operadoras.

Então, no 5G, ainda não sei se teremos, dentro de 2022, uma receita significativa disso. Nem estamos contando muito com isso, não.

Na outra parte, de telecom fora do Brasil, sim. Como eu falei, Colômbia é muito legal. Nos outros países. temos usado a parceria com os fabricantes para aproveitar a nossa logística, não só para a fibra óptica. Cabo de fibra ótica, GPON, que é o FTTH, *fiber to the home*, tem andado bem. A nossa marca própria de GPON, de *fiber to the home*, que é o Easy4Link, está decolando. Neste 1T, não sei se posso falar, depois o Rafael fica bravo comigo, mas está indo muito bem, estamos começando a pegar volume nesse negócio. É um produto de menor valor, então ele se encaixa bem no mercado latino-americano, que é bem sensível a preço.

Então, estamos muito animados com nossa participação no mercado internacional, principalmente Colômbia, Panamá, Caribe. Acho que, ao final do ano que vem, deveremos ter uma surpresa positiva em cima desse segmento.

Anderson (via webcast):

Como estão os processos de melhoria de eficiência operacional do segmento corporativo? É factível chegar a um nível de eficiência operacional que se aproxime do segmento de telecom no médio e longo prazo?

Vanderlei Rigatieri:

Nós contratamos uma consultoria, a Águila, para nos ajudar a melhorar a nossa eficiência operacional. Esse grupo de consultores já está trabalhando desde janeiro aqui dentro da Empresa, e ele está atacando os pontos, usando como benchmark as áreas que estão indo superbem, e está usando toda essa expertise que temos em uma área para ser transferida para outras áreas.

Então, desde controle de *spam of control*, do gerenciamento, modelo de remuneração, controles de custos, análise de níveis de estoque, enfim, todas essas coisas estão sendo endereçadas. Estamos com um peso-pesado nesse sentido, e essa é a nossa busca. Isso vai trazer resultados, com segurança, em 2022, não só para o enterprise, mas, dentro do enterprise, também para o solar.

O solar, vocês sabem, sempre falamos que ele cresce, mas ele é um agravante na nossa margem, no percentual de margem, e estamos atacando, junto com a consultoria, processos, uma mudança de sistema para eles, para que possamos ter melhor produtividade.

WDC:

Obrigado, Vanderlei. Queríamos, de novo, agradecer a presença de todos. Estamos bastante contentes com o resultado, a primeira DF que fechamos em 2021, depois de 2020, com a Empresa listada agora em 2021. Então, seguimos para 2022 com bastante força.

Obrigado de novo pela presença de todos. E estamos à disposição aqui, via o canal de RI, podemos fazer mais reuniões, *calls*. Por favor, nos procurem. Ficaram algumas respostas a serem dadas, mas, infelizmente, teremos que encerrar o *call*.

Muito obrigado a todos.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”