

**Local Conference Call**  
**WDC**  
**Resultados de 3º Trimestre de 2023**  
**13 de novembro de 2023**

**Simone Oyamada – Gerente de RI**

Bom dia a todos e bem-vindos à apresentação de resultados do 3T23 da WDC Networks. Eu sou Simone Oyamada Gerente de RI. Estou aqui com Vanderlei Rigatieri CEO e fundador da Companhia e Giovanni Palmeri Gerente de FP&A.

Vou ler 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, estão sujeitas a mudanças 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 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, pessoal, obrigado por atender a nossa teleconferência de resultados do 3T. Eu estou muito contente de mostrar esses números e essas novidades para vocês.

Como vocês veem aí no nosso slide temos alguns destaques que são muito importantes de vocês prestarem atenção; primeiro é que nós crescemos 15,3% o nosso estoque de receita futura acumulada, o que a gente chama de backlog de receita comparado com o mesmo período do ano passado. Outro fato superimportante desse trimestre é que conseguimos uma margem Ebitda de 27,7%. 4.3 pontos percentuais versus o mesmo período do ano passado.

Redução das despesas operacionais de 6,4% versus o mesmo período do ano passado e um recorde de vendas do segmento Enterprise atingindo 116,3 milhões; isso significa 55.6% acima do trimestre anterior.

Nós tivemos uma redução significativa dos estoques de alto custo do segmento Solar, entrega da primeira rede privada 5g com a tecnologia Nokia no Parque Tecnológico de Itaipu e fomos premiados pela Great Place To Work, a GPTW como uma das empresas que significam para o mercado que é um bom lugar para se trabalhar, dentro da nossa Filosofia de transformar o ambiente de trabalho um ambiente sempre saudável e muito bom.

Passando em frente mostro para vocês a evolução das nossas vendas totais: nós tivemos no 2T23 250 milhões, crescemos 9.5 milhões... 9.5% chegamos a 274 milhões. No acumulado ainda a gente está perdendo para o ano passado quase 20%. As nossas vendas são sempre atreladas ao dólar então quando há variação do dólar para cima ou para baixo isso afeta o número em reais que a gente reconhece.

No próximo slide eu mostro a receita líquida. Então a receita líquida no caso da WDC ela tem uma diferença em termos de vendas totais por causa do efeito dos contratos de locação do TaaS. Então nós tivemos aqui uma... praticamente estável a receita líquida do 2T para o 3T e aí uma queda de 14% no acumulado.

No próximo slide eu mostro para vocês o que eu acho um fator muito importante e diferencial da WDC para os outros do mesmo segmento. Reparem que a receita líquida aqui no gráfico vocês vão ver que a receita líquida da empresa caiu 18,7% no mesmo período do ano passado para esse trimestre; em compensação nós temos aqui o Ebitda, ele só caiu 3,7%. Isso pra gente é exatamente o efeito positivo de ter os contratos de locação que vão gerando receitas futuras.

Então você tem um trimestre como esse em que a gente caiu a receita líquida em relação ao ano passado, mas isso não afetou o Ebitda. Reparem que o Ebitda ficou muito próximo em termos de valores absolutos de um ano para o outro; a gente estava com 60 milhões, 62 milhões, passou para 60,3, muito próximo sendo que a gente caiu a receita líquida muito, muito significativamente. A contribuição do TaaS entra exatamente nisso.

Outra coisa que a gente quer ressaltar é que esse trimestre dois penalizadores do nosso Ebitda também foram a mudança da fábrica para fábrica de Solar, de Extrema para Salvador; com isso a gente teve despesas não recorrentes de frete, desmobilização do galpão e tudo mais, e que pressionaram o nosso Ebitda nesse período além do que a gente teve um impacto da margem negativa que a gente fez no Solar esse trimestre.

O próximo slide eu mostro aí o resultado financeiro e o lucro líquido. Se vocês olharem a gente tem melhorado muito o nosso desempenho do resultado financeiro em função de redução do nível de endividamento; não tivemos nenhuma captação nesse ano inteiro, nova dívida.

Estamos fazendo um trabalho muito forte também em tentar reduzir as despesas, reduzimos muito as despesas. Isso tudo faz com que o nosso lucro líquido seja afetado não tanto pela despesa financeira, mas muito pelo pela depreciação. Reparem que a gente teve nesse trimestre um impacto de quase 50 milhões de depreciação dos produtos que nós imobilizamos para gerar os contratos de locação.

No slide seguinte eu mostro um pouquinho da dívida líquida e a alavancagem da empresa. Repare que a nossa dívida líquida nesse trimestre caiu de 571 para 540 milhões, a alavancagem ficou num nível muito saudável e estável em 2,17 vezes o Ebitda.

E aí vocês olham no gráfico seguinte, é uma comparação muito interessante: nós temos uma dívida líquida de 540 milhões e temos um backlog de receita do TaaS de 873 milhões, ou seja, nós temos praticamente 60% a mais do que a gente tem de dívida coberto pelas receitas já contratadas no TaaS.

Essa redução da alavancagem financeira teve um aumento muito significativo também no nosso caixa e equivalente da companhia. Eu falo sempre que quando eu mostro esse slide se eu fosse um debenturista eu estaria muito contente, ou seja, tenho certeza de que essa companhia tem uma segurança muito grande de cumprir com as obrigações de financiamento e alavancagem no futuro.

Aqui eu mostro a nossa evolução do fluxo de caixa. É muito gratificante saber que num período tão difícil quanto esse do Brasil nós conseguimos reduzir os nossos estoques gerando capital de giro positivo. Então vocês veem que nós saímos de um caixa de 72 milhões no 2T e chegamos aqui a 98 milhões, quase 100 milhões, um acréscimo significativo de caixa: 36,2% em cima do trimestre anterior.

Isso basicamente porque a gente fez uma atividade operacional, a geração de vendas sem ter que comprar muito estoque e diminuímos a nossa dívida, ou seja, fizemos o trabalho muito bem-feito de geração de caixa para a Companhia.

No slide seguinte eu mostro para vocês o aging, aquilo que a gente chama do aging das receitas futuras contratadas. Se vocês forem aqui me acompanhar quer dizer eu aumentei em 15% o nosso estoque de backlog de receita para 874 milhões e olha só, nesse próximo trimestre eu vou gerar já 82 milhões de receita nova desses contratos e eu lembro sempre que o backlog de receita, pessoal, o que que é? Vamos explicar para vocês o que que é o backlog de receita: eu faço um contrato de locação, eu tenho que fazer o CapEx desses produtos, eu tenho as despesas relativas a esse contrato de frete, comissão, instalação desse

produto tudo na cabeça e vou receber ao longo dos próximos 50, 60 meses esse essa esse OpEx, essa locação. Só que essa receita, essa mensalidade que a gente vai receber, ela vai direto para o Ebitda eu só desconto o PIS e Cofins; não tem mais nenhum tipo de imposto, nenhuma outra despesa que vai influenciar nessa geração de Ebitda no futuro. Então é por isso que quando eu mostro aqui no gráfico para vocês que a gente vai ter a geração de 82 milhões no 4T e 296 milhões em 2024 é realmente uma segurança muito grande na nossa capacidade de pagamento.

No gráfico de baixo eu faço aqui uma comparação, ou seja, eu tenho despesas de amortização da dívida bruta da WDC da ordem de R\$60 milhões no ano que vem e já tenho garantido R\$296 milhões do TaaS que serão capazes de pagar cinco quase cinco vezes essas despesas que eu tenho comprometidas no ano que vem. Isso para mim é um fator de muito orgulho e de segurança para a nossa operação.

No slide seguinte eu mostro para vocês um efeito que a gente começa ter a partir de agora e eu chamo a atenção de todos nesse momento, para vocês entenderem o que que é o efeito positivo que a gente vai ter a partir do próximo trimestre em relação ao TaaS.

Olha só nesse gráfico aqui; eu vou me levantar aqui para mostrar para vocês. Me acompanha aqui no gráfico aqui, pessoal. Olha só: desde 2019 e anteriormente nós fazíamos contratos de locação muito curtos então repare o seguinte: eu tinha um prazo médio aqui da ordem de 26 meses e a depreciação do bem é em 60 meses. Então veja só o que acontecia: eu tinha um gap entre o que eu tinha de receitas das mensalidades, eu teria receita por volta de 26 meses em média e depois eu passava 34 meses tendo apenas a depreciação do bem, mas não tinha mais receita atrelada a ele.

Vinham outros contratos, novos contratos, o ciclo de renovação dos contratos, mas aquele Capex que eu fiz aqui lá no passado continua sendo depreciado. Então quando vocês viram quando eu mostrei que a gente tinha 49 milhões de depreciação esse trimestre, uma boa parte desses 49 ainda são desses contratos antigos aqui, esses contratos aqui que a gente teve lá no começo. Só que o que a gente fez? A gente foi aumentando, tentando pressionar, fazendo promoções para levar os contratos para um prazo maior de pagamento, para que se aproximasse o número de mensalidades com a depreciação do bem.

Então quanto mais alto o prazo do contrato mais casado ele fica com a depreciação. Então veja só, aquilo que era 26 meses de receita casada e 34 de receita, de depreciação sem receita começou a passar 35 meses com casamento da receita com depreciação e 25 sem esse casamento.

Quando a gente chegou aqui nesse patamar de 2022 a gente está muito próximo, a média aqui é de 53 meses, então veja só: eu passo 53 meses tendo receita do

contrato com depreciação e só 7 meses descasado. Então a tendência é a gente sempre aumentar o nosso prazo médio. Claro que é utopia eu dizer que eu vou ter todos os contratos em 60, esse seria o ideal, mas a verdade é que quanto mais eu me aproximo do 60 menos efeito negativo, olha só, menos efeito negativo da depreciação.

Então a gente entra, como eu falei para vocês, num círculo agora um círculo virtuoso em que eu tenho menos depreciação sem a receita do contrato e desse bem, ou seja, nós estamos entrando num momento em que vamos ter menos impacto da depreciação no nosso resultado.

No próximo slide aqui eu mostro um pouquinho, quero passar agora a falar para vocês de cada uma das três unidades de negócio. Vocês sabem a gente tem Telecom, Enterprise e Solar. Vocês veem que na medida em que a gente vai evoluindo a dependência nossa do Telecom foi diminuindo. Nós estamos hoje com 40% da nossa venda total no segmento Telecom e eu queria ressaltar aqui para vocês pessoal, olha só, eu fiz questão de pegar uma série histórica mais longa.

Lembra o seguinte, em 2021 durante a pandemia a maior parte dos provedores de internet teve um boom de crescimento; todo mundo foi para casa precisando de banda larga e aí aumentou a necessidade de fibra ótica, de expandir as redes FTTH. Superbom, surfamos nessa onda muito bem só que o que aconteceu? Um dos nossos fornecedores de fibra, tanto de fibra ótica como de produtos FTTH, começou a ter problemas de semicondutores e aí vocês veem o efeito que a gente teve aqui.

Num momento em que ainda o mercado estava bom, começou a sentir um pouquinho mais de pressão em 2022, mas ainda tinha demanda a gente ficou sem produto de FTTH para entregar. Então foi um impacto significativo, a gente falava sempre nos nossos calls de resultados o quanto que tinha de impacto do processo de falta de semicondutor. O que que nós fizemos? Nós não ficamos parados então vocês veem o que que a gente fez aqui: a gente reagiu em 2023, a gente aumentou a nossa parceria com a Nokia, uma empresa extremamente grande que não só faz para produtos de FTTH, mas ela é superforte também em 5g e nós fizemos um aumento da parceria para poder reagir com um pouco mais de tranquilidade durante 2022 e 23.

O que que a gente tem aqui para falar para vocês também é que nós desenvolvemos durante esse ano a nossa marca de cabo de fibra ótica, desenvolvemos fornecedor na China, vem com a marca Easy For Link e que nós vamos distribuir para todo o mercado brasileiro.

E durante 2023 e mais recentemente agora nós estamos aumentando a nossa presença e participação na distribuição de produtos de uma gigante da tecnologia que é a Huawei. A Huawei hoje participa desde o 5g até a switch de

rede para pôr na sua casa. Faz desde celular, telefone a carro. Então é uma parceira muito importante dentro da nossa estratégia e que vem meio que substituir nosso produto principal que era Fiber Home.

E veja só que a gente sabe que o mercado continua pressionado, de Telecom; todos os para provedores ainda têm um processo complexo de aumentar o número de assinantes de forma orgânica porque a fibra ótica já virou um produto muito presente não só nas capitais, mas principalmente no interior do Brasil e eles também tem uma velocidade um pouco menor.

O que vem pela frente e aí a gente vai ter uma ajuda muito forte da Huawei e da Nokia é no wi-fi 6 que é a tecnologia que está sendo renovada nos clientes existentes. Então a gente vai ter um momento muito importante também a partir de agora de ter mais um parceiro forte para ajudar no wi-fi 6 que vem pela frente.

No mercado de Solar, aliás no mercado de Enterprise, o que eu quero mostrar para vocês é que a gente teve o nosso recorde de vendas. Então eu falo o seguinte, na época que nós estávamos muito bem em Telecom a WDC pensou com antecedência e criou esse outro segmento. Nós diversificamos para o Enterprise. para o corporativo. Teve gente até que falou “Poxa, mas o mercado de Telecom está tão bom, para que abrir outras coisas?” Exatamente porque a gente pensa dessa maneira. Para a gente ser resiliente, precisamos ter diversidade e a diversidade no mercado corporativo tem sido muito benéfica para a WDC.

Tudo que a gente plantou em termos de segurança eletrônica, de focar em projetos grandes, de ter Cyber segurança, de desenvolver o mercado de áudio e vídeo profissional com os painéis de LED, com toda a parte de sonorização de ambientes profissionais fez com que a gente desse um passo muito forte na consolidação desse segmento aqui dentro da WDC.

Outra coisa importante é que ele já está participando como 42% da venda total da WDC; passou aí até o Telecom esse trimestre, e aderindo ao TaaS que é outra coisa importante. O mercado corporativo na realidade, no mundo inteiro, é um dos maiores consumidores de tecnologia como serviço. Ele consome nuvem, ele consome aluguel de equipamento de impressora, ele já consome aluguel de computador e consome rede, e consome câmera e consome Cyber como serviço então a gente aposta que aqui vamos ter aí um crescimento também muito forte na nossa oferta de tecnologia As a Service.

Outra coisa importante dentro desse segmento Enterprise é que a gente aumentou a nossa linha de produtos: aumentamos a oferta de Cyber segurança com Houston, com Synopsys, duas marcas muito fortes e no mercado SMB junto com a Huawei porque a gente não tinha a parte de conectividade para atender esse mercado de pequeno porte. Então agora a gente tem uma linha de produto nova que tem desde switch pequeno para pôr na residência até de switches

corporativos. Temos também a parte de mini FTTO que é uma tecnologia usando a mesma tecnologia que a gente usa nas redes externas para pôr dentro dos escritórios. Então, veja só o que vem pela frente em termos de novas fontes de negócios dentro do segmento de Enterprise.

E o mais importante pessoal, olhem olha aqui comigo. Olha o nível de margem bruta que a gente consegue, ou seja, mesmo a gente aumentando a nossa receita, mesmo que a gente aumente o volume, nós estamos mantendo a saúde em termos de margem. Então esse é um segmento que tem muito futuro dentro da WDC e a gente fez uma escolha certa lá no passado.

Outra coisa aqui eu vou mostrar para vocês é o mercado de energia solar. O mercado de energia solar vocês já acompanharam tudo que aconteceu nesse ano, toda essa tempestade perfeita que você junta estoque com valor de compra alto, redução dos financiamentos, estoque agora de reposição quase 50% mais baixo, preços que foram caindo violentamente, então tudo isso fez parte desse ano.

O que é a parte boa? A parte boa é que a WDC esse trimestre apertou o pé no acelerador e fez uma redução significativa dos estoques que eu chamo de estoque a preço caro. Isso fez com que a gente tivesse margens brutas muito menores; foi caindo até a gente está aqui com margem negativa. Aí você fala assim. Bom, e aí como é que você sobrevive nisso? Isso é pontual. Fizemos um esforço que acaba agora no começo desse trimestre de 4T para reduzir esse estoque. Vamos começar com vida nova. Chegam em janeiro os estoques novos comprados na nova realidade e que vão ser vendidos na nova realidade também. Achamos que o novo normal do Solar é 40% a 50% mais barato. Isso tem feito um efeito positivo do outro lado porque algumas usinas começaram a fazer a conta: opa, agora tem um valor de Capex menor.

O próprio consumidor residencial está pensando muito agora em voltar a solar porque, vejam só, nós temos aí pela frente uma perspectiva de que o usuário cativo de energia, que somos nós em casa temos aumento da energia elétrica em 2024. Porque agora o mercado livre que era acessível apenas a consumidores com conta acima de R\$50.000 agora é acessível será acessível para consumidor de R\$5.000. Isso vai fazer com que as distribuidoras e as geradoras dividam essa perda com a gente que somos usuários cativos.

Então isso tudo eu falo para vocês que vai reativar esse segmento devagar. É claro que não vamos voltar, infelizmente, a situação de 2022, mas ele não será nada parecido com o que a gente passou esse ano. Então é um segmento que a gente sabe que vai ser uma recuperação gradativa, mas mais saudável.

Bom, eu queria dizer aqui no último slide aqui para vocês, tentar fazer uma retrospectiva do que a gente falou e dar a perspectiva do que a gente vê. Repare o seguinte, nós estamos entrando agora num período no Brasil de queda da taxa

de juros, então o que que isso representa pra WDC? Repare o seguinte, nós fomos construindo a nossa base de TaaS usando taxas de juros Selic de 13,75. Isso foi construído, vai seguir como vocês acompanharam lá no nosso backlog de receita. No momento em que as taxas de juros que eu vou captar, que eu vou pagar com a Selic menor eu abro um espaço. Vai ser aquela famosa boca de jacaré que o mercado financeiro fala. Talvez não seja uma boca de jacaré, vou brincar aqui, seja uma boca de lagartixa, mas a verdade é que isso vai trazer um efeito positivo no nosso resultado também.

Outra coisa é esse círculo virtuoso que eu expliquei para vocês do casamento de depreciação com receita dos contratos, ou seja, tudo que nós sofremos até esse trimestre começa a dar resultado, devagar não é de supetão, mas começa a dar resultado a partir do próximo trimestre e principalmente do ano que vem.

Outra coisa é que nós não ficamos parados em termos de estrutura da empresa. Você sabe a gente fez uma redução muito grande de pessoas, de despesas, mas a gente se reestruturou de uma maneira mais esperta; agora nós deixamos de ser uma empresa que só vende produto para vender projeto, para focar em verticais do mercado: educação, transporte, utility, retail. O varejo, a gente tem muita penetração nesse segmento com a parte de digital signer, por exemplo.

Isso tudo a gente está usando essa experiência adquirida para ir para o mercado para oferecer para os nossos integradores de sistemas e para os nossos fornecedores essa expertise para gerar nossos projetos mais completos.

Na parte de Telecom, como eu disse para vocês, a gente está agora com parceiros muito fortes, são dois pesos pesados Nokia e Huawei que vão dar uma outra conotação a partir do ano que vem principalmente para a gente poder aproveitar essa onda de renovação tecnológica que vai haver no mercado de banda larga.

Outra coisa importante é o mercado de Enterprise. Temos fornecedores novos, mais complementariedade na área de Cyber com os parceiros Houston e Synopsys; temos o mercado novo de SMB para a conectividade que é coisa diferente do que a gente vinha fazendo até agora. Então esse é um segmento que continua muito forte e a gente está aumentando a superfície de contato com esse mercado corporativo.

E no Solar, como eu disse para vocês, a gente não vai esperar um mega crescimento o ano que vem, mas pelo menos a gente vai estar operando com estoques compatíveis com os preços sendo praticados. A gente vai ter margens compatíveis com aquela do início do projeto.

Então isso tudo dá pra gente uma perspectiva de futuro muito boa apesar das dificuldades que vão continuar tendo; a gente sabe que não dá para falar que nós vamos ter o paraíso de uma vez só, mas pelo menos a gente aplicou os vetores estratégicos de acordo com a nossa estratégia, de acordo com aquilo



que a gente tem certeza de que é importante: nosso propósito de levar tecnologia para as pessoas e para as empresas para que elas possam ter melhor qualidade de vida e melhor produtividade.

Era isso pessoal que eu tinha para falar para vocês do nosso resultado. Muito obrigado e eu vou agora abrir a nossa sessão de perguntas e respostas que a gente tem normalmente.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

#### **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Já tem perguntas aqui: Vimos um aumento de caixa na comparação trimestral queria entender os fatores que levaram a isso. O Mateus Varela do grupo Soma mandou.

#### **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Mateus, Obrigado aí da sua pergunta. Aumento de caixa que a gente fez nesse trimestre de mais de 30% foi principalmente em função de duas coisas: primeiro nós conseguimos vender o nosso estoque sem ter que repor novos estoques então a gente conseguiu diminuir estoque. Essa primeira prima coisa, isso é fundamental; a gente gera a caixa fazendo exatamente isso. A outra coisa foi economizando então a gente diminuiu a nossa despesa financeira. Você viu nos slides aí, a gente teve uma redução de despesa financeira. Então esses dois fatores fizeram com que o nosso caixa subisse para quase 100 milhões.

#### **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Temos uma pergunta da Gabriela Moraes do Itaú BBA: Bom dia, pessoal obrigada por pegar nossa pergunta, se você vocês pudessem dar mais um pouco de cor a respeito do segmento do solar, por favor. Vocês comentaram estar vendo uma melhora do lado de volumes, dito isso podemos esperar uma recuperação gradual de Top Line para frente? A digestão do estoque já foi encerrada durante o 3T ou ainda possui estoque a preços maiores a ser digerido nos próximos Tris? Como consequência da adequação desse estoque devemos esperar uma recuperação na margem bruta para os próximos tris também? Muito obrigada.

## **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Oi, excelente pergunta. Olha o que a gente fez nesse trimestre foi realmente dar um gás total para diminuir esse estoque antigo. Essas ações foram muito bem-sucedidas nesse trimestre, sobrou ainda um pouco desse estoque que já está comprometido com vendas que estão acontecendo esse mês, então vão afetar ainda o nosso 4T, o trimestre seguinte, mas a gente entra em 2024 zerado, ou seja, entram já novos estoques com a nova realidade do mercado internacional.

Então o que a gente está vendo é, imagina o seguinte, os preços como eu mostrei naquele gráfico, os preços caíram algo como 40%. 40 45 até às vezes 50%, então em termos de Top Line está muito difícil de você voltar na situação do ano passado, mas em termos de potência, ou seja, kilowatt vendidos a gente está sentindo um aumento.

Então imagina o seguinte, se o kilowatt está a metade do preço eu tenho que vender o dobro de kilowatt para poder chegar no valor do ano passado, então a gente sentiu que está aumentando a necessidade. A gente vai sentir ainda esse efeito principalmente na margem no ano que vem porque você já está casando estoque novo com preço de venda novo, mas a gente ainda não vai sentir uma explosão do Top Line.

Lembra que tem alguns fatores importantes do solar que eu quero sempre ressaltar, quer dizer, o consumidor vai ter uma perspectiva de aumento da conta de luz o ano que vem, infelizmente, por causa dessas mudanças. Aqui no setor elétrico a gente sabe que é assim, quando há perdas dos concessionários eles dividem essa perda com a gente que é usuário cativo, então isso tende a subir a nossa conta de energia. Fazendo isso sempre tem uma demanda superior aí para falar “poxa, vou investir no sistema solar para poder diminuir a minha conta”. Então a gente acha que vai ter um movimento de recuperação, mas não vamos sentir uma super explosão de vendas.

Vamos ver se temos mais perguntas pela frente.

## **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Temos. O Thiago investidor mandou: Por essa explicação de depreciação dos contratos antigos eu posso entender que a partir de quando diminui esse fator e quando será esse efeito em 2024?

## **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Oi, Thiago, legal. Eu até coloquei aqui esse gráfico aqui de novo para vocês e eu posso dizer o seguinte, vou de novo aqui mostrar aqui para vocês. Lembra, a maior parte dos contratos antigos foram lá de 2019, então 5 anos depois a

gente começa a perder esse efeito. Então a gente imagina que a partir de 4T aqui esse efeito começa a cair porque eu não tenho mais essa depreciação de contratos curtos E aí a gente entra no momento em que eu estou mais casado.

Então a gente vai sentir, a gente vai sentir, e só microfone aqui para vocês ouvirem, a partir do 4T, trimestre que vem, uma diminuição, ou seja, o efeito melhora o nosso resultado, o resultado em 2024 vai ser muito mais limpo e aí sim a gente entra no círculo virtuoso da depreciação, ou seja, está casada a depreciação, não tem mais sujeira lá de trás dos contratos antigos e aí essa depreciação faz um efeito muito menor no meu resultado.

Então não posso te dar um guidance aqui, seria ruim, mas eu vou te dizer que é significativo é bem significativo naquela linha depreciação lá que eu mostrei. No trimestre passado para você ter uma ideia foi 49 milhões. Então a gente vai diminuir bem essa curva de depreciação está obrigado aí pela pergunta.

### **Simone Oyamada – Gerente de RI**

A Marcela do Itaú BBA perguntou: Prezados, a seca na Amazônia impacta ou impactou vocês de alguma forma? Se sim, qual alternativa que vocês estão buscando?

### **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Oi, como que é o nome dela? Marcela, a gente lamenta muito a seca da Amazônia, mas assim no nosso negócio não teve impacto nenhum. A parte de, lá na Amazônia a gente está participando de alguns projetos e um deles é o projeto da construção de um backbone de fibra que vai sair lá de Jirau e vem até aqui Araraquara no interior de São Paulo.

Então é um cliente nosso que está passando; essa fibra na realidade já é passada, chama OPGW e ele está iluminando essa fibra e colocando minis Data Centers nossos no caminho. Ele está construindo lá em Manaus, nós estamos construindo para ele, está na fase final um Data Center também. Isso para as empresas lá do Polo Industrial lá de Manaus vai ser muito interessante porque eles para acessarem a nuvem vão ter um parceiro muito próximo lá que é um data center que a gente está construindo no TaaS.

Então a gente lamenta super essa seca que causou aí um sofrimento grande, mas lá em Manaus e lá no Norte a gente tem uma penetração boa exatamente por causa disso que os provedores estão tomando, vamos dizer assim, a liderança, estão sendo protagonistas em construir infraestrutura mais robusta para essa digitalização das empresas lá do Polo.

## **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Tem mais uma do Thiago: Telecom não cresceu tanto, isso tende a mudar com as parcerias novas entre Nokia e Huawei?

## **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Eu posso dizer que sim porque como eu mostrei para vocês o nosso parceiro antigo teve muito problema de fornecimento. Eu só tenho a agradecer a Fiber Home, é um parceiro que acreditou na WDC há 10 anos atrás quando ninguém estava investindo em GPON aqui no país, mas ao longo dos anos essa tecnologia precisa ser renovada e agora quando os volumes são menores. Veja, hoje nós não temos mais essa mega construção de rede; vocês viram hoje saiu uma matéria a pesquisa do PNAD, praticamente 90% da população já está com internet. O número de casas tem ainda uma necessidade, mas vocês vão ver que o número de residências sem internet pela pesquisa é para pessoas que estão com uma classe de renda muito baixa ainda.

Então vamos ter crescimento, vamos melhorar, mas não por causa de grandes novos assinantes e sim por causa da renovação tecnológica, da melhoria da qualidade da rede deles.

Então assim, essas duas empresas vão nos ajudar a outra coisa que é uma vertical que a gente criou é justamente para a construção de redes 5g privadas; nós entregamos aí para o Parque Tecnológico de Itaipu a primeira da nossa série. Vem mais por aí.

Existe muita empresa desenvolvendo essa rede privada que é uma ideia superinteressante porque você pode automatizar sua indústria com uma rede sem latência: não precisa usar nem o WiFi nem a rede pública porque tem uma coisa muito legal que as pessoas as vezes esquecem: numa rede privada você normalmente faz o contrário do que uma rede pública que a gente pega no nosso celular nosso celular, a gente quer que o vídeo desça para o nosso celular com mais velocidade possível, numa rede privada é o contrário, a empresa quer que a as informações subam das máquinas, dos tratores, dos tornos mecânicos para o central com mais velocidade. Então essa dinâmica a gente sabe muito bem e nós vamos construir esse novo caminho aí dentro do Telecom.

Mais?

## **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Foram essas, mas nosso canal está sempre aberto aqui do RI para mais perguntas e dúvidas. Eu passo a palavra para o Vanderlei para fechar o call.

### **Vanderlei Rigatieri – CEO**

Muito bom. Pessoal, muito obrigado pela atenção, eu sei que vocês estão sempre muito atarefados nesse período, mas eu agradeço aí a participação de todos. Eu espero que vocês tenham entendido muito bem essa dinâmica que a gente tem do nosso modelo de negócio. Vamos entrar num ciclo muito melhor independente do volume de venda ser muito maior eu sei que os analistas gostam de “Ah, pô, vamos crescer muito e tal”, a gente está fazendo a coisa certa para a Companhia. Lá atrás a gente fez essa mudança dos contratos de locação, alongamos, isso foi nos prejudicando um pouquinho ao longo desses anos agora a gente vai colher esses resultados e eu tenho certeza de que a Companhia trilha um caminho muito mais saudável mostrando muito mais resultado, mostrando muito mais estratégia de futuro.

Obrigado, boa tarde, a todos.

### **Simone Oyamada – Gerente de RI**

Obrigada.

---