

## **Bryan Roque**

Bom dia a todos! Sejam bem-vindos à apresentação de resultados do terceiro trimestre de 2024 da WDC Networks. Eu sou Bryan Pinho Roque, especialista de relações com investidores, e estou aqui com o Felipe Meldonian, nosso CFO e diretor de relações com investidores, e com Vanderlei Regatieri CEO e fundador da companhia.

Vou ler o aviso legal. As informações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios 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. Portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números sem usar arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não Contábeis. Os dados contábeis não foram objetos revisão por parte dos auditores da companhia. Passo a palavra para o Vanderlei.

## **Vanderlei Rigatieri**

Oi bom dia pessoal, mais uma vez é um prazer estar com vocês aqui na nossa divulgação de resultados. E como sempre eu gosto fazer aqui antes de apresentar todos os números e dados, mostrar alguns destaques que são importantes para vocês terem ideia do que foi o trimestre, o terceiro trimestre desse 2024. Nesse terceiro trimestre, a WDC manteve a estratégia principal de ser muito mais lucrativa do que nos trimestres anteriores, e a gente atingiu um lucro bruto 55 milhões. Isso deu um lucro 15% acima do mesmo período de 2023. E o nosso ebitda ajustado chegou a R\$ 65.3 milhões, 8,2% acima um período do ano passado. Como vocês podem ver, a nossa margem cresceu muito nesse ano. No terceiro trimestre, pelo terceiro trimestre consecutivo, a WDC conseguiu melhorar as margens brutas dos segmentos Enterprise solar. Ou seja Nossa estratégia de ter mais lucro vendas mais saudáveis tá dando certo. Na visão consolidada no terceiro tri nós atingimos 25.9%, quatro pontos percentuais acima do mesmo período do ano passado, e no acumulado desse ano a gente tá com uma margem consolidada de 26,8%, o que é 4.8 por cento acima do mesmo período do ano passado.

Ponto Forte desse tri foi que o nosso lucro líquido chegou a 5.8 milhões, ou seja, versos quase 1 milhão que tinha sido no terceiro trimestre 2023. Na visão acumulada do ano nos nove meses a gente conseguiu ter um lucro já de 18.9 mi, ou seja, revertendo os R\$ 2 milhões de prejuízo no mesmo período do ano passado. Como vocês podem ver a gente tá uma rampa muito forte dentro daquela estratégia que a gente traçou no começo do ano. Estamos executando isso de forma brilhante.

A visão do quando a gente tira o solar dessa visão, você vê que a gente tem no terceiro trimestre o segundo tri consecutivo de aumento de vendas também. Por que o que eu sempre faço essa comparação sem o solar? O ano passado foi um uma quebra de paradigma Mundial, a queda dos preços mundiais sistema solar. Isso causou uma queda muito grande de vendas e de Margem. então a gente tá fazendo essa análise dos outros dois segmentos. Pelo quinto ano consecutivo, a wdc conquista o lugar de gptw, ou seja, somos uma grande empresa selecionada pelos funcionários como um lugar bom para se trabalhar. isso é fundamental na estratégia de ter uma administração mais humana uma

administração que valoriza o funcionário. E neste trimestre nós fizemos o primeiro investor Day que eu acho que é importante. Eu sei que muita gente não pode participar mas aí, mas na tela deve estar o link é para vocês poderem assistirem. Eu aproveito também para convidar todos a nos visitarem: qualquer investidor pode falar com a gente, vir aqui no nosso escritório, no nosso Experience Center, para vocês verem o que a gente tem de solução hoje para o mercado.

Na próxima tela, eu tenho aqui alguns números que eu chamo principais da empresa desejo que conseguimos vendas totais de R\$ 252.3 milhões no consolidado né Caiu um pouco versus o ano passado principalmente por causa da queda brusca de solar. a receita líquida caiu 2.5% chegou a R\$ 212,3 milhões mas eu considero isso uma vitória porque o tamanho do buraco causado pelo solar é muito grande. a receita bruta de serviços chegou a R\$ 43.8 milhões e 75% pessoal acima do mesmo período do ano passado dentro - da nossa estratégia de deixar de ser uma vendedora de produto de caixinha e vender mais solução. Então estamos executando muito bem a nossa estratégia durante esse ano. O lucro bruto foi de R\$ 55 milhões, 15% acima do mesmo período do ano passado, o ebitda ajustado foi de R\$ 65,3 mi, 8,2% acima qual é o período do ano passado. O Ebit chegou a 13.1 milhões 16.7 por cento acima do ano passado, então vocês percebem que a nossa lucratividade, a nossa margem tem que superado em grande parte o que foi o resultado do ano passado.

O resultado financeiro foi negativo claro né R\$ 6.5 milhões, mas ele teve um ganho de 40% versus o mesmo período do ano passado. Principal mente por causa de provisões que não nós não precisamos fazer sobre o ajuste de valor presente. O lucro líquido como eu falei acho que é o nosso grande Gol, golaço, gol de placa R\$ 5.8 milhões versus R\$0.9 milhão passado, um crescimento espetacular aí. A dívida líquida sobre o ebitda tá no patamar de 2.21 muito abaixo do covenant que a gente tem dos nossos para os nossos devedores, e isso dá sempre aquela garantia para ver turistas Investidores da saúde financeira da Companhia, da capacidade da gente cumprir com as nossas obrigações com os credores. Essa é basicamente aí o Spot do resultado e eu vou passar a palavra para o Felipe Meldonian que é o nosso CFO para detalhar um pouco mais os números. Muito obrigado. É com você, Felipe.

## **Felipe Meldonian**

Bom dia a todos, indo para o próximo slide em vendas totais, nós tivemos um desempenho ex-solar de 21% terceiro trimestre contra primeiro trimestre de 2024, acima dos 200 milhões de reais de vendas e a gente vê que ao longo desse ano de 2024 aquilo que a gente chama de Core que é Telecom e enterprise somados vem crescendo, de modo a ter a totalizar 696, quase 697 milhões de reais nos nove meses de 2024. Seguindo para o próximo slide, nós trazemos aqui pela primeira vez o nosso a nossa abertura das vendas por verticais como quem nos acompanha né nos releases sabem aí acompanha que a gente vem sinalizando o interesse em explorar novas verticais com mais intensidade, ou Verticais já existentes porém ainda embrionárias em representatividade, E essa tela ela é muito importante para ilustrar numericamente o que a gente tá falando e principalmente o potencial que a gente tem pela frente. naturalmente 44% telecomunicações a empresa é um segmento muito mandou ficar muito forte para a wdc entretenimento em que engloba áudio e vídeo, painéis de LED para mídia out of home

também bastante representativo. outro segmentos muito pulverizados 16%, e que eu destaco varejo versus os demais. a gente tem já 13% isso é fruto de foco e esforço da companhia e basicamente outros segmentos como indústria, transporte, hospitalidade e educação com a participação bem pequena no nosso breakdown de vendas totais e a gente entende com o mesmo foco esse percentual tem um potencial de subir e se tornar bastante representativo assim como os demais segmentos.

Passando para próxima tela nós temos aqui um retrato do TAAS nos nove meses de 2024 representaram 36% das vendas totais, enquanto revenda 64%, nosso backlog se manteve estável na ordem de 840 milhões de reais sem destaques significativos. passando para o nosso desempenho consolidado, nossa receita bruta totalizou no terceiro tri quase 250 milhões de reais, sendo que serviços se mantiveram na ordem aí de 17,6 quase 18% de representatividade. quando a gente olha o acumulado são 715 milhões de reais em receita bruta e serviços 16,5% crescimento bem representativo se comparado aos nove meses de 2023 em que tínhamos quase 11% representatividade. É um crescimento aí assim como o Vanderlei destacou de 35% do ano contra ano também fruto de foco e disciplina de execução. a expectativa aqui esse serviço se mantenham representativos, contribuindo para margem da companhia e para a percepção desse novo posicionamento de oferecer soluções produtos serviços, combinados e não só produtos como historicamente a companhia operou.

Nossa receita líquida totalizou nos nove meses de 2024 615 milhões de reais aproximadamente. Nosso Core né desconsiderando solar aumentou 3,3% ano contra ano no trimestre de 2024 foram 212 milhões de reais. A gente vem operando com core muito bem receita líquida parte dessa resiliência por conta do nosso Taas. Em termos de lucro bruto temos aqui um retrato muito positivo por todos os ângulos que a gente puder analisar os números né. Tanto nominalmente houve um crescimento de 10% ano contra os nove meses acumulados totalizando quase R\$ 165 milhões de reais e percentualmente também né. Foram 20 quase 27% de Margem bruta um crescimento de quase 5 pontos percentuais anos contra ano é um crescimento de eficiência de rentabilidade bastante expressivo.

Nossas despesas operacionais totalizaram quase 110 milhões contra R\$ 108 milhões de reais, na casa de 17,5 quase 18% de representatividade em receita líquida contra 16%. A gente tem sofrido né uma pressão por conta de PDD. Isso é o que explica o comportamento ano contra ano. Ainda assim se comparado né o volume de despesas e considerando que existem reajustes de inflação é uma performance bastante significativa e demonstra a disciplina da companhia de manter o seu nível de despesas sobre controle e baixo. O Ebitda ajustado totalizou R\$ 208 milhões de reais quase 34% de margem, um crescimento bem relevante também assim como no lucro bruto, aliás até derivado pelo lucro bruto, partindo de 27% em 2023. a gente vê uma variação em margem ao observar os trimestres bastante expressivo. Isso é efeito de cut off é basicamente fazer margem que concentrada no segundo tri por conta de cut off favoreceu o segundo em detrimento do terceiro, mas se a gente analisa o combo né os nove meses acumulados a gente vê um crescimento expressivo. Esse fenômeno de trimestre ele é temporal basicamente.

O resultado financeiro conforme Vanderlei destacou na nossa primeira página né vem melhorando bastante, foram 32 milhões de reais negativos net né de receitas e despesas contra R\$ 45 milhões, é um avanço de quase 30% e também avanços bem significativos quando analisado os trimestres. Isso é basicamente explicado pela redução da dívida

bruta, redução da taxa de juros é uma redução pequena e por conta de ajustes de AVP que foram mais favoráveis de modo a chegar a esse resultado entregue. tudo combinado partindo para o lucro líquido chegamos a quase 19 milhões de reais deixamos para trás 2 milhões de prejuízo que que acumulamos nos nove meses de 2023, R\$ 5.8 milhões no terceiro trimestre, uma solidez de entrega também na última linha que esperamos e acreditamos que será mantido ao longo dos próximos exercícios.

Partindo para o nosso desempenho por segmentos a gente vê Telecom 350 milhões em receita líquida, menos 2%, 9 meses contra 9 meses. A gente entende que isso é um sucesso diante de um cenário de Telecom mais desafiador, como provavelmente os senhores acompanham notícias e dados setoriais. quando a gente olha no trimestre a gente vê crescimento então tanto em receita de serviços e produtos como também algum crescimento em TAAS. e aqui na margem bruta olhando nos trimestres a gente vê o efeito do cut off que a gente percebeu no Ebitda ele é concentrado especificamente no segmento de Telecom então 27 por cento para 21%. É circunstancial. O importante realmente nesse esse efeito de cutoff foi analisar os nove meses que a gente vê uma solidez de crescimento de imagem quase 0.8% ano contra ano. Lembrando que aqui tem uma virada de página importante né, o fim da parceria com fiber home proporcionando margens a imagens de uma aceitação muito grande para o nosso cliente por conta da qualidade dos seus produtos reconhecimento de marca.

Partindo para enterprise é um segmento muito positivo uma aqui tem muitos frutos sendo colhidos da Estratégia muitos anos atrás de diluir a representatividade do segmento de Telecom. A empresa wdc vem se beneficiando não só da cyber segurança mas também aquecido de mídia out of home é aplicado nessa digitalização também no varejo Então temos crescimento de receita líquida ano contra ano contra trimestre contra trimestre, crescimento e sustentação de Margem bruta, Foram 33% contra 31% nos nove meses de 2024 quanto 9 meses de 2023. Então muitos frutos colhidos e uma solidez de entrega bastante significativo.

Partindo pro solar conforme sinalizado né e executado ao longo últimos trimestres pela companhia a gente deixou para trás aquele cenário adverso de imagens comprimidas. entregamos 21,5% de Margem bruta no terceiro trimestre no acumulado do ano 16.4 contra quase 5% nos nove meses de 2023 e isso é basicamente seletividade de venda não é vender a qualquer custo vender a qualquer margem a vender desde que traga resultado, e assim manteremos a nossa abordagem unidades nesse segmento.

Partindo para próxima tela falando um pouco do nosso endividamento a gente continua com um nível de dívida líquida bastante confortável 2.2 de dívida líquida ebitda é um nível né de alavancagem muito confortável, 1.5 se comparado ao backlog de receitas um índice bastante confortável para gente. Na próxima tela vem que aquela dinâmica de que o tanto a ser reconhecido né de caixa proveniente desse backlog gera um excedente se comparado ao fluxo de amortização bastante confortável para companhia e assim vamos manter a gestão do nosso caixa e da nossa alavancagem trazendo essa tranquilidade não só para os nossos credores mas para todos que estão no nosso Network de relacionamento.

Partindo para o fluxo de caixa trimestral foram 41 milhões de reais gerados operacionalmente contra 48 milhões desembolsados praticamente capex de Taas. Isso é

plantar para colher né são TIRs bem altas que a gente busca nessas vendas então toda vez que a gente realiza esse capex a gente está compondo o backlog saudável trazendo previsibilidade de receita de geração de caixa. combinando todas as entradas e saídas a gente teve uma variação de caixa de 75 milhões pra quase 53 milhões no final do terceiro tri de 24. A previsão acumulada o cenário é bastante parecido a gente operacional de caixa relevante. Um capex realizado para TAAS também relevante combinando com as saídas de atividades financeiras, nosso caixa variou de R\$102 para R\$53 milhões de reais. Eu devolvo a palavra, agradeço a quem nos acompanhou, devolvo a palavra para o Vanderlei que vai trazer perspectivas, vai reforçar as perspectivas que possuímos, e agradeço pela participação.

### **Vanderlei Rigatieri**

Obrigado, Felipe! Bom, pessoal, como vocês viram na verdade esse acumulado do ano né esses nove meses foram muito bons para companhia a gente botou em marcha uma estratégia estamos seguindo à risca e isso indica que a gente tá na direção certa. Eu costumo dizer que esse mercado ele a gente não pode dormir com os dois olhos fechados. ele é muito dinâmico, então a gente tem que estar muito ligado, nossa equipe, nosso grupo de diretores, de estrategistas aqui que me ajudam ficam muito ligados o que tá acontecendo. E para frente o que a gente é isso a gente tá focado em aumentar a rentabilidade desse negócio vamos crescer, estamos crescendo mas com rentabilidade. não é crescimento a Qualquer Custo. A outra coisa importante é que a gente percebeu que uma das estratégias fundamentais de qualquer empresa é aumentar o número de canal de vendas. Hoje a gente tá preocupado em aumentar e renovar toda a nossa estrutura de atendimento ao mercado, principalmente por causa da estratégia de vender projetos, de ter Design Center, de atingir verticais não só com um produto mas com uma série de produto eu preciso de canal cada vez mais forte em todas as regiões do país.

A Outra parte é realmente é fazer o que a gente tem feito por exemplo com varejo né percebeu que o varejo brasileiro é tem um potencial de se digitalizar foi olhar as lojas do próprio Shopping Center os supermercados as farmácias todas estão mudando o visual do seu ponto de venda a gente pegou esse movimento e temos canais que estão fazendo um trabalho excelente de colocar painel de LED wi-fi uma rede melhor para atender o usuário desse varejista de a melhor forma possível. então esse mesmo modelo tá sendo explorado nas outras verticais como indústria, hospitalidade. Isso vai trazer resultado ao longo desse período é uma questão só de tempo então a perspectiva para 2025 para no nosso ponto de vista é muito em cima disso.

Outra coisa é que existe uma tendência do usuário de querer serviço gerenciado que que é serviço gerenciado não só instalar um produto para ele e deixar o produto e virar as costas é você ter uma estrutura que gerencia para o cliente Final O que tá acontecendo na rede dele se o wi-fi está funcionando se a câmera sim tem que fazer manutenção né você presta um serviço ninguém compra produto comprar o que o benefício do produto vai trazer para ele então essa é a movimentação da wdc que já começou esse ano movimentação que faz do dia para noite mas a gente 2025 vem aí isso tudo tá acontecendo outra coisa é justamente as nossas os nossos para oferecer uma oferta completa é aquela história de o mesmo cliente compra wi-fi compra câmera de vigilância mesmo cliente também compra uma rede gerenciada. Por software essa combinação é o

que nós estamos oferecendo é para os nossos integradores de sistemas e para os nossos provedores de internet qual o bem a gente tem que usar o provedor de internet de hoje como um canal para atingir o cliente lá na ponta esse movimento wdc iniciou através somos os pioneiros na visualização disso dentro do nosso mercado é o que está em curso e é a grande perspectiva que vocês vão ver para 2025 trazendo mais lucratividade trazendo mais participação de serviços dentro da nossa do nosso Mix vendo verticais novas não só provedor não só Telecom como varejo já é significa dois dígitos dentro da nossa venda Então isso é a perspectiva isso tem escalabilidade eu acho que a palavra certa que o Papa 20 você tá pronta quem vier aqui no escritório vai ver isso pronto então a gente não vai precisar ter muito aumento de custo para poder atender mais clientes isso melhores imagens melhores resultados e essa perspectiva que a gente tem para 2025 chegando agora em novembro aqui a gente está exatamente isso né talvez última conversa com vocês do ano bom muito obrigado eu acho que você vai abrir para as perguntas né então mais uma vez muito obrigado pela audiência exato

### **Bryan Roque**

Obrigado Vanderlei e vamos passar agora para a sessão de perguntas e respostas é a primeira vem do Senhor Joel da grifo asset.

Bom dia Parabéns pelo resultado dizer enquanto tem rodado turn dos contratos de trás houve algum aumento nos últimos trimestres poderia falar um pouco mais sobre as renegociações de contratos de Taas e tem aumentado o contas a receber da companhia.

### **Vanderlei Rigatieri**

Oi é Joel, é assim a gente tem contratos de taas desde 2013 história de contratos de casa é muito longa ao longo desse processo faz parte né as a Service é natural que durante tenha aumento alguém que queira diminuir o seu volume dentro desse então e o churn dizer o cliente parou é muito baixo eu acho que número de clientes que pararam de alta eu não tenho bem esse número mas eu acredito que é próximo do zero né. O que tem sim é uma mudança de produtos do mesmo contrato. Então você vai ver clientes reduzindo por exemplo o número de produtos que ele quer usar daqui para frente faz parte e outros trocando produtos é o que é mais comum tá.. João você vai ver também é troca subst de produtos até por causa da Renovação tecnológica Então o que a gente tem em vista é que nós vamos ter ao longo dos próximos uma renovação desses contratos mas sempre dentro da filosofia de um mesmo cliente trocando a sua base por outros produtos e talvez aí diminuindo você vai ver por exemplo alguns provedores é de internet que são grandes cons eventualmente diminuindo a sua base o mercado não tá crescendo enquanto tava no mas esse é um fator muito ele ele acontece naturalmente né. Mas isso não é um problema hoje dentro dos nossos previsões.

### **Bryan Roque**

A próxima é do Senhor Joel também: Como a companhia tem feito para reverter as perdas de capital de giro que ocorreu nos últimos semestres?

## **Felipe Meldonian**

Obrigado pela pergunta, a gente tem uma dinâmica de 3 grandes alavancas né de um lado a gente tem um prazo de recebimento uma pressão que se reflete no PDD que a gente comentou que se reflete no recebível de longo prazo que também partir da sua primeira pergunta essa é uma dinâmica reflexo do que tá acontecendo no mercado né? E a gente tem feito acordos a gente entende que o acordo não é o problema é a solução para evitar uma judicialização a judicialização é o mais indesejável possível de alguma dificuldade que o cliente por outro lado e para essa esse cenário de prazo um pouco maior se comparado a nossa histórico tem sido muito seletivo nas nossas compras na gestão da cobertura de estoque de modo a trazer um alívio né.. Aos efeitos sobre caixa, também há um curso negociações com fornecedores para ampliação do prazo de pagamento acho que a combinação dessas três alavancas ela vai ser duradoura por alguns trimestres a gente vai ter um recebível um pouco mais pressionado e por outro lado gradativamente cobertura reduzindo prazo de pagamento aumentando e atualizando a gestão do nosso capital de giro.

## **Bryan Roque**

A próxima vem do senhor André, pessoa física: Parabéns pela impressionante melhora de resultados. Elucidar quais instrumentos existe a possibilidade de efetuar o bloqueio remoto dos equipamentos ou efetuar sua retomada?

## **Felipe Meldonian**

Vamos lá, obrigado pela pergunta. André, nós temos muitos mecanismos né para combater inadimplência e a primeira delas é a possibilidade de busca apreensão diante de um cenário de implemento a gente também tem Constituição de garantias seja fiança Val da de empresas do mesmo grupo econômico daquele cliente produtos conosco da pessoa física muitas vezes também dos sócios fundadores então é parte do nosso dia a dia análise de crédito não só da empresa mais da holding da pessoa física e isso tudo combinação de o quanto que estamos dispostos a conceder crédito ou conceder crédito com compensação diante de um risco de crédito apurado na ponta do lápis no cálculo isso que é importante também salientar meses a gente vem desenvolvendo um motor de crédito para dar velocidade celeridade e a quantidade de dados a serem analisadas é monstruosa então a gente tá fazendo um upgrade muito significativo eu diria que é antes e depois em termos de método a concessão de crédito né e desse modo a gente eventual aí na Dip ali as cartas colocados na mesa numa negociação o fato é que a gente é muito aberto assentar ouvir e compreender a situação e buscar essa compensação. Se necessário a dilatação de prazo para algum cliente então acho que esses são parte dos nossos hoje em dia em colocados em prática.

## **Bryan Roque**

Mateus do grupo soma, sobre o segmento de Telecom vimos uma queda da margem bruta na comparação trimestral poderia explicar mais sobre os motivos e como isso vai se

perpetuar para os próximos trimestres a segunda pergunta é sobre o pdd quais motivos para esse argumento?

### **Felipe Meldonian**

Mateus obrigado pela pergunta, o efeito ele é circunstancial na verdade e especialmente causado pelo cut off que que é quando a gente emite a nota fiscal trânsito no tempo até a entrega para o se o cliente não recebeu assinou o Canhoto né falando de uma forma muito simplificada o produto está em trânsito não houve transferência de posse do equipamento portanto não pode ser reconhecida a receita ou ela é cada no tempo né então por isso quando a gente fez apresentação do segmento de Telecom a gente. 9 meses ver um crescimento ano contra ano em 9 meses acumulado Esse é o efeito de seu segundo especificamente Junho desfavorecer o terceiro trimestre especificamente julho ele é uma medida de da administração Então se a gente enxerga a possibilidade de não receber um determinado montante respeitado a regra política interna a gente provisiona ou seja a gente desloca recurso lucratividade né sacrifica digamos a lucratividade para falar olha um ponto de interrogação existe a receber então por prudência contabilizar a provisão desse a gente que tem um cenário né. Principalmente no mundo de Telecom de estabilização da base de assinantes ao contrário o que aconteceu nos últimos anos que havia um crescimento muito muito acelerado e essa dificuldade do crescimento de base traz uma dificuldade na gestão de caixa dos nossos clientes que se reflete no Giro dos nossos recebíveis Então por prudência a gente vem alocando mais provisão e trabalhando essas compensações de risco conforme eu mencionei.

### **Bryan Roque**

A próxima vem do Senhor Fabiano. Parabéns pelo resultado, sobre as verticais como a empresa planeja penetrar nesses novos mercados?

### **Vanderlei Rigatieri**

Oi Fábio, Obrigado aí pela pergunta. Olha a nossa estratégia começou com a construção do Design Center ou seja nós contratamos profissionais que tem a capacidade de desenhar soluções para esses segmentos que a gente escolheu. Então na verdade o primeiro passo já foi dado a gente desenhou as soluções né para cada uma dessas verticais e agora o que nós estamos fazendo é catequizando os integradores de sistemas eles levem essas soluções para os clientes de cada vertical. Então na verdade tá desenhando aqui internamente tem a equipe aqui para fazer esse suporte da solução e agora a gente tem os integradores tem que ser treinados para isso também verdade o nosso canal de vendas né que atende o cliente final é desse modo técnico e precisa desse dessa provocação a gente tá provocando esses canais para levarem essa soluções para os clientes dele então é uma reação em cadeia a gente sabe que no Brasil tem 400 mil Supermercados pontos de venda de supermercados quem que vai atender mercados com essas soluções que a gente já desenhou é um trabalho de conscientização desses canais que a gente para levar essa solução pronta a gente dá esse suporte verdade o que tá acontecendo uma grande mudança de comportamento eu brinco que é o seguinte, a

wdc até 202 era passiva ficava aqui com uma equipe de atendimento a equipe de pré-venda esperando o integrador trazer um projeto resolveu o problema para ele em 2024 a gente tá fazendo com o universo a gente tá chamando esse integrador todo esse leque que a gente tem vamos junto lá no seu cliente e o seu cliente aqui para o nosso para mostrar para ele o que tá o que a gente tem porque na verdade todo mundo quer Lead. O que é cliente novo todo mundo quer novas oportunidades e como que a gente tá fazendo isso pô agora a gente deixou de ser esse distribuidor que fique esperando o lead chegar você tá fazendo o trabalho proativo canais. O que é o que eu como eu digo não ela é uma virada do dia para noite se ela tá acontecendo porque todos os canais precisam disso estão recebendo muito bem essa mensagem então começando a levar isso para o cliente dele.

### **Bryan Roque**

Puxar a última aqui do Mateus: Se puder fazer uma nova Pergunta a empresa realizou uma nova aquisição no trimestre, Como anda a integração e quais sinergias?

Mateus Mateus eu vou pedir para você me mandar por e-mail essa pergunta porque não teve nenhuma aquisição no trimestre tá então se você puder me procurar eu tô lendo aqui por conta de seu papel nosso aqui jogar a pergunta mas não teve aquisição.

Bom pessoal, é isso, não havendo mais perguntas eu vou passar aqui a palavra para considerações finais aqui dos nossos diretores.

### **Vanderlei Rigatieri**

Maravilha pessoal, muito obrigado aí como vocês viram melhoramos muito né nesse ano nesse acumulado de ano não é fácil né E aí olhar nos resultados né grandes desafios né a gente esperava uma situação de Brasil muito melhor nesse segundo semestre Essa é a grande verdade esperava uma queda da taxa de juros isso ia muito mais o nosso mercado esse custo financeiro não é de todo mundo dos próprios clientes a gente tem desafios sim de CD para profissional eventuais perdas Claro faz parte do jogo né a gente tá tratando muito bem isso tem uma equipe nova dentro do financeiro cuidando desses processos né os processos de cobrança antecipadas tentar resolver o problema do cliente Antes de acontecer a inadimplência tivemos esse ano um cliente grande que não era de Tarso né que era um cliente de eletrônica que pediu recuperação judicial isso afeta bastante mas a gente já profissional então tudo isso faz parte do jogo por isso que eu sempre falo que Esse é um é um mercado tem que estar muito atento. A wdc é uma empresa extremamente atenta nós não ficamos parados não existe Mesmice, não existe tédio dentro da companhia é sempre uma coisa nova por que porque renovar né tem que saber que produtos novos vamos trazer que soluções novas vamos apresentar buscar novos canais fazer as coisas com mais garantia, o Felipe falou muito bem hoje a gente tem um modelo muito interessante de ter garantias reais nas vendas de longo prazo ou nos alugueis então isso tudo tá melhorando a saúde financeira da companhia e tá aí tá trazendo o resultado que é o que interessa para o acionista né? que é o que eu quero passar essa mensagem para todos os investidos hoje a gente tem uma gama muito grande de investidor pessoas físicas né que é uma pulverização muito grande da nossa carteira

legal mais uma mensagem de confiança, aqui estamos fazendo de tudo para que a gente traga valor para esse acionista para esse investidor na nossa companhia tá aí a todos, e se feliz ano para todos ano Boas festas aí de fim de ano a gente tá aqui lutando para você investidor para você debenturista certeza de que fez um investimento certo na nossa companhia Muito obrigado, valeu.