

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: Sejam bem vindos à apresentação de resultados do quarto trimestre de dois mil e vinte e quatro da Wdc. Networks. Eu sou Bryan Pinho Roque, gerente de relações com investidores. Estou aqui com o Felipe Meldonien, nosso Cfo e diretor de relações com investidores e Vanderlei Rigatieri, Ceo e fundador da companhia.

WDC Networks: Vou ler os avisos legais.

WDC Networks: As informações contidas neste documento, relacionadas às perspectivas sobre os negócios e de crescimento da Wdc Networks

WDC Networks: são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

WDC Networks: Essas expectativas dependem substancialmente das condições de mercado, desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais

WDC Networks: e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

WDC Networks: Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números. Sem os arredondamentos.

WDC Networks: O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis. Não foram objetos de revisão por parte dos auditores independentes da companhia.

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: Eu passo a palavra para o Vanderlei.

WDC Networks: Oi, bom dia a todos. Pessoal, muito obrigado por estarem aqui conosco nesse dia de divulgação do nosso resultado

WDC Networks: do quarto trimestre do ano passado, e fechando o ano de dois mil e vinte e quatro.

WDC Networks: Eu quero registrar alguns pontos

WDC Networks: que nos deixaram muito contentes. Durante esse último trimestre,

WDC Networks: a Wdc registrou

WDC Networks: um lucro líquido ajustado de dezassete, cinco milhões nesse último trimestre

WDC Networks: e trinta e seis, quatro milhões

WDC Networks: no período dois mil e vinte e quatro,

WDC Networks: revertendo um prejuízo líquido do quarto trimestre e do dois mil e vinte e três. Também

WDC Networks: quero mostrar que esse ano foi o melhor ano da companhia. Nos últimos três meses. Nos últimos três anos,

WDC Networks: a Wbc apresentou um Ebitda ajustado

WDC Networks: de dezassete, dois acima

WDC Networks: do que o ano passado,

WDC Networks: registramos sessenta e três, três milhões de Ebitda no quarto trimestre de dois mil e vinte e três

WDC Networks: e duzentos e setenta e um, quatro milhões no ano todo.

WDC Networks: A receita líquida,

WDC Networks: tirando o solar, porque o solar, como vocês sabem, foi o grande vilão desde dois mil e vinte e três, uma queda vertiginosa das vendas. Em função desse colapso, todo mundial de perda de valor das placas solares. Então a gente mostrou que nós conseguimos, tirando o solar de fora, um crescimento

WDC Networks: de dez, nove na nossa receita líquida, comparado com o último trimestre do ano contra o último trimestre do ano passado. Isso mostra que a gente está naquilo que a gente chama de core business

WDC Networks: estão crescendo. Atingimos aí duzentos e sete milhões de receita líquida nesse último trimestre,

WDC Networks: em dois mil e vinte e quatro, o avanço total foi de cinco, dois x solar e alcançamos setecentos e setenta e dois milhões

WDC Networks: em termos de margem bruta ajustada. Wdc está crescendo também a sua margem bruta. À medida em que a gente vende menos

WDC Networks: solar, a gente aumenta a nossa margem bruta consolidada. Aumentamos aí em dez, dois pontos percentuais. Nesse trimestre versus o trimestre passado, e a Companhia registrou a margem bruta de vinte e sete, um 6, dois pontos percentuais comparado com o mesmo período do ano passado,

WDC Networks: a nossa dívida líquida dividida pelo nosso Ebitda dos últimos doze meses melhorou em relação ao trimestre anterior.

WDC Networks: Então partimos de dois,vinte e um

WDC Networks: dessa relação do terceiro trimestre de dois mil e vinte e quatro para um,oito no quarto trimestre de dois mil e vinte e quatro. Isso para a gente é um nível

WDC Networks: super saudável de alavancagem. Isso é para tranquilizar todos os nossos debenturistas. Estamos super confiantes

WDC Networks: nessa capacidade de pagamento das nossas debêntures.

WDC Networks: Outro ponto importante aqui são números do quarto Tri. A gente conseguiu vendas totais que são aquelas vendas. É um número não contábil

WDC Networks: que a gente teve de duzentos e sessenta e oito.cinco milhões nesse quarto tri versus o 4o Tri de dois mil e vinte e três,

WDC Networks: uma receita líquida, um,oito superior ao 4o Tri de dois mil e vinte e três duzentos e vinte e dois,nove milhões. Receita bruta de serviços que a gente começou a mostrar e vai mostrar cada vez mais. Foi cinquenta e três acima do 4o Tri de dois mil e vinte e três.

WDC Networks: Isso

WDC Networks: indo na direção da mudança Estratégica da Wdc, de deixar de ser simplesmente uma distribuição e foco em produto

WDC Networks: para ter mais soluções agregadas.

WDC Networks: O lucro bruto ajustado do quarto tri foi de sessenta e dois.um milhões. Isso é sessenta,seis acima do mesmo período de dois mil e vinte e três, que foi um período muito ruim em função da queda do Solar

WDC Networks: Ebit, ajustado de sessenta e três,três milhões no quarto Tri quase quarenta acima do mesmo período do ano passado, Ebit quinze milhões

WDC Networks: versus o mesmo período foi de

WDC Networks: do ano passado. Foi negativo

WDC Networks: de quatro,sete milhões. Então, aqui a gente teve um salto muito grande em relação ao que a gente sofreu em dois mil e vinte e três,

WDC Networks: o resultado financeiro foi de catorze,oito milhões versus sete.dois milhões. Negativo. No ano passado, o lucro líquido ajustado desse quarto Tri foi de dezassete,cinco milhões,

WDC Networks: em comparação com o prejuízo do mesmo período de nove,nove milhões em dois mil e vinte e três. E a relação dívida líquida ebitada, como eu já

tinha falado, ficou em um,oito vezes super saudável dentro dos nossos parâmetros. Aqui,

WDC Networks: olhando o ano consolidado de dois mil e vinte e quatro, a gente conseguiu ter uma receita líquida de oitocentos e trinta e sete,nove milhões,

WDC Networks: um pouco abaixo

WDC Networks: da receita líquida de dois mil e vinte e três,

WDC Networks: principalmente porque o volume de vendas de solar

WDC Networks: despencou esse ano. E eu posso dizer, graças a Deus, foi premeditado. Isso, nossa queda de receita líquida

WDC Networks: desde dois mil e vinte e dois para cá.

WDC Networks: Foi fruto de uma decisão muito difícil de tomar. Confesso a vocês, mas que a gente percebeu que estava prejudicando o nosso resultado na última linha. E isso está se provando uma verdade. Com esses números de dois mil e vinte e quatro.

WDC Networks: O lucro bruto ajustado de dois mil e vinte e quatro ficou em duzentos e vinte e seis,sete milhões, vinte acima do ano passado,

WDC Networks: o Ebit, ajustado setenta e um,setenta e um milhões,

WDC Networks: quase o dobro do Ebit do ano passado,

WDC Networks: o Ebit, de ajustado duzentos e setenta e um,quatro milhões como eu já tinha falado dezassete.dois acima do ano passado.

WDC Networks: Resultado financeiro

WDC Networks: do ano, ficou em menos dezassete,quatro milhões contra menos cinquenta e dois.cinco milhões no ano passado. Vejam o salto que a gente teve. O ganho que a gente teve na parte financeira desse ano e o lucro líquido ajustado do ano ficou em trinta e seis,quatro milhões, revertendo um prejuízo do ano passado de quase doze milhões.

WDC Networks: Então a gente volta ao positivo, volta a uma rota muito mais saudável da companhia, apesar de alguns analistas, mas diminuiu a receita líquida. Sim,

WDC Networks: por nossa decisão. A gente está fazendo as coisas para o melhor da companhia a longo prazo. A gente caiu a receita líquida. Sim, aumentamos o lucro, aumentamos o Ebit, aumentamos o Ebitda, diminuimos a dívida. Então, sob o nosso ponto de vista, estamos muito melhor.

WDC Networks: Estamos muito mais saudáveis. E eu posso até dizer, como eu sempre brinco aqui que a gente começou um novo normal da Wdc,

WDC Networks: uma empresa que, daqui para frente, tem um horizonte completamente diferente daquilo que a gente passou em dois mil e vinte e três.

WDC Networks: Eu vou passar a palavra aqui para o nosso Cfo Felipe, que vai dar um detalhamento desses resultados. E voto com vocês no final. Obrigado.

Felipe Meldonian

WDC Networks: Bom dia a todos.

WDC Networks: Muito gratificante

WDC Networks: estar aqui com essa apresentação, dois mil e vinte e quatro. É um ano de muita superação

WDC Networks: e, principalmente, de comprovação da estratégia que foi

WDC Networks: amplamente comunicada ao longo do ano de dois mil e vinte e quatro,

WDC Networks: em que houve essa decisão de reduzir a representatividade do solar vende desde que com margens

WDC Networks: satisfatórias e no reposicionamento de produto para solução.

WDC Networks: Com felizmente, vários indicadores que a gente vai ver ao longo da apresentação, refletindo, corroborando a decisão e essa estratégia,

WDC Networks: o caminho que a companhia vem seguindo.

WDC Networks: Então, seguindo na nossa apresentação,

WDC Networks: estou trazendo aqui nosso breakdown de receita bruta.

WDC Networks: Nós fechamos em quarto Tri de vinte e quatro duzentos e sessenta e dois milhões.

WDC Networks: É um crescimento

WDC Networks: ex solar de três, cinco, trimestre contra trimestre. Terceiro, tri contra quarto, Tri

WDC Networks: contra o 4o Tri do ano passado.

WDC Networks: Tem uma

WDC Networks: pequena queda de um,oito, mais sete ex solar ano contra ano. A gente entregou novecentos e setenta e sete milhões de receita bruta. Com essa composição entre produtos, locação e serviços

WDC Networks: e ex solar. Mais dois,cinco, o ex solar que a gente vem reportando ao longo dos últimos trimestres. É uma maneira

WDC Networks: de ilustrar esse novo normal, na medida em que o ano de dois mil e vinte e três está carregadíssimo de um segmento que, em dois mil e vinte e quatro, decidimos reduzir a representatividade. Então, para facilitar a comparação entre trimestres. A gente traz esse indicador ex solar

WDC Networks: que facilita a leitura. No ano de dois mil e vinte e quatro receita de serviços representou dezoito do total e a nossa receita recorrente proveniente dos contratos de locação do Tas

WDC Networks: representou trinta e cinco do total

WDC Networks: nessa tela. A primeira vez que nós trouxemos essa tela foi no trimestre anterior. E aqui a gente está trazendo a visão

WDC Networks: da nossa receita, mas na perspectiva de quem compra do cliente final da companhia. E é justamente a orientação que a gente vai adotar nos reportes daqui para frente. Quer dizer, é uma evolução dessa visão de produto

WDC Networks: que era representada pelas Bus Telecom, Enterprise e Solar. E agora a gente começa a trazer uma visão do cliente final, até mesmo porque temos novas verticais que vêm sendo exploradas,

WDC Networks: onde existem muitas oportunidades comerciais e que o nosso portfólio de produto é aderente à necessidade desses clientes nessas outras verticais. Portanto, é uma estratégia de levar o portfólio a novas verticais, muito mais do que incrementar portfólio que a gente entende que é bastante robusto e satisfatório.

WDC Networks: A gente vê aqui nessa perspectiva de verticais telecomunicações, segmento mais importante também na visão de produto, assim como de cliente, representando cinquenta e quatro,

WDC Networks: não especificado, é porque se tratam de revendas em que a gente tem capacidade de metrificar, acompanhar o Celin, mas a gente não vê o Slout dessas pequenas revendas, então fica como não especificado nos nossos registros e controles entretenimento. Um segmento também muito importante na visão de produto e na perspectiva de cliente onze,

WDC Networks: varejo, sete, varejo. Já é uma nova vertical. Se a gente rebobina os reportes e releases, a gente vê que não existia. O varejo vem ganhando a representatividade. Muito driveado pela demanda de painéis,

WDC Networks: painéis de Led energia limpa e assim por diante. Importante mostrar aqui, justamente essas outras verticais que a gente rotulou como novas verticais, e elas são muito pequenas ainda dentro do nosso faturamento, ou seja, há uma enorme oportunidade comercial de aumentar a penetração e a presença da companhia.

WDC Networks: Portanto, é de onde esperamos que a gente vai conseguir capturar crescimento e inflexionar, inclusive a dinâmica da primeira linha da nossa performance em receita bruta,

WDC Networks: seguindo

WDC Networks: o nosso desempenho consolidado

WDC Networks: receita líquida duzentos e vinte e três milhões. Mais cinco

WDC Networks: contra o terceiro trimestre, mais três, cinco, excluindo o solar. As bases já são comparáveis. Então o ex solar no quarto Tri contra o terceiro tri já fica um pouco menos adequada. Mas quando olha contra dois mil e vinte e três, em que tinha bastante solar. Aí fica bem evidente esse novo normal que o Vanderlei comentou dez, nove de crescimento contra o quarto tri do ano passado

WDC Networks: e os oitocentos e trinta e sete, nove, totalizando dois mil e vinte e quatro de receita líquida mais cinco, dois

WDC Networks: contra dois mil e vinte e três

WDC Networks: em termos de receita líquida, seguindo para o nosso lucro bruto ajustado sessenta e dois milhões, quarto trimestre, crescimento bem expressivo contra o quarto trimestre de dois mil e vinte e três,

WDC Networks: ano contra ano vinte, também um crescimento muito expressivo. Vamos recapitular que, em dois mil e vinte e três, para girar aceleradamente os estoques, abrindo espaço de recompra ao novo custo de aquisição, na medida em que os fabricantes

WDC Networks: chineses reduziram o preço de reposição dos produtos.

WDC Networks: Então a gente estava lá com margem bruta, prejudicada, inclusive negativa, dentro do segmento solar. Então é o que explica esse crescimento aí de vinte ano contra ano, a margem atingiu vinte e sete.oito. É um crescimento bem expressivo. Dez pontos percentuais

WDC Networks: em dois mil e vinte e quatro, vinte e sete, seis pontos percentuais

WDC Networks: versus dois mil e vinte e três

WDC Networks: em termos de despesas operacionais, o ano de dois mil e vinte e quatro totalizou cento e cinquenta e sete milhões. É um crescimento

WDC Networks: muito sutil, dois

WDC Networks: abaixo da inflação. Aqui, a gente corrobora mais uma vez a mensagem que vem sendo passada de muito rigor na gestão das nossas despesas, tentando garantir a manutenção da representatividade e, se possível, obviamente, reduzindo essa representatividade de despesas versus receita líquida.

WDC Networks: Quarto trimestre contra quarto trimestre de vinte e três, quarenta e sete milhões, um crescimento de oito, mas que, no consolidado do ano,

WDC Networks: mostra aí um crescimento bem sutil, inclusive abaixo de inflação, e a gente segue muito atento no nosso budget de dois mil e vinte e cinco. Esse foi um tema amplamente debatido e a gente entende que tem a

WDC Networks: plena condição de manter essa representatividade, talvez até reduzir um pouco em relação à Netsail. Se comparado a dois mil e vinte e quatro,

WDC Networks: emitido, ajustado, totalizou duzentos e setenta e um milhões quatro, trinta e dois, quatro de margem

WDC Networks: versus vinte e cinco, sete um crescimento de rentabilidade bem expressivo.

WDC Networks: Isso é um reflexo da decisão de recuar em solar e, em contrapartida, incorporar serviços e soluções se tornando mais conveniente, com maior valor agregado. Nas propostas para os nossos clientes.

WDC Networks: No quarto trimestre, tivemos vinte e oito, quatro de margem contra vinte e sete

WDC Networks: em dois mil e vinte e três, também no quarto trimestre.

WDC Networks: Isso aqui é o novo normal. É uma companhia mais leve, com segmentos

WDC Networks: que entendemos que, no médio e longo prazo, são saudáveis e interessantes de manter no alvo para explorar as oportunidades. E isso traz uma rentabilidade muito boa. Mais adiante, a gente vai ver que quando a gente abre pelas visões clássicas históricas de Bu Telecom Enterprise Solar. Até mesmo o Telecom, que vinha com uma margem mais desafiadora. Ela conseguiu melhorar

WDC Networks: ano contra ano. Então o nosso core segue muito saudável e crescente em termos de performance

WDC Networks: resultado financeiro, ano contra ano, menos dezassete, cinco contra menos cinquenta e dois, cinco

WDC Networks: no quarto trimestre, catorze.oito contra sete. No ano passado,

WDC Networks: vocês acompanharam, ao longo do ano de dois mil e vinte e quatro, que muitos acordos foram feitos. A gente, inclusive, já tratou disso

WDC Networks: ao longo do ano.

WDC Networks: Esses acordos provocaram

WDC Networks: uma contabilização, tanto favorável como desfavorável em termos de lucro líquido que foi registrado no quarto trimestre. Os acordos trazem receita financeira, na medida em que existe multa e juros cobrados nos nossos clientes.

WDC Networks: Temos também a correção monetária dentro desses contratos de longo prazo,

WDC Networks: e o outro lado da mesma moeda é o ajuste em Avp. Ao abrir as demonstrações financeiras, entrar nas notas explicativas, vocês vão chegar a esses números e vão perceber que a grande variação e explicação por trás do resultado financeiro está concentrado justamente nessas duas linhas. Houve uma contabilização no quarto trimestre. Daqui para frente, a gente segue contabilizando a totalidade

WDC Networks: dos acordos e dos contratos e contos a receber de longo prazo,

WDC Networks: tanto na linha de juros ativos como na linha de ajuste a valor presente.

WDC Networks: Nosso lucro líquido totalizou trinta e seis, quatro contra quase menos doze milhões de prejuízo em dois mil e vinte e três, crescimento: de quarenta e sete milhões ano contra ano.

WDC Networks: Quarto trimestre veio bastante forte. Mais vinte e seis milhões contra os nove.nove de dois mil e vinte e três, em que, além do solar, a gente teve o efeito do provisionamento por conta de um cliente que entrou em Rj, que a gente também já reportou.

WDC Networks: Lucro líquido é, no fim das contas, o maior reflexo de tudo aquilo que a gente está falando do ponto de vista de operação, performance. A gente tem margem bruta, crescente em todos os segmentos coreenes.

WDC Networks: Temos estoques, que estão um pouco acima do que gostaríamos. A gente entende que dá para liberar o working capital, e a gente vem trabalhando nisso, mas do ponto de vista da qualidade do estoque disponível, daquilo que está parado em Aging, muito bem administrado. Tem um rigor muito grande. A gente tem essa habilidade de promover o giro daqueles produtos que eventualmente estavam um pouco acima do que a demanda puxou ou que por qualquer razão, reduziu o giro esperado.

WDC Networks: Então, a gente conseguiu entregar um.

WDC Networks: Uma boa performance no quesito estoque ao longo do ano de dois mil e vinte e quatro, despesas operacionais super controladas, crescendo abaixo de inflação. Conforme eu comentei, e a alavancagem financeira é um.oito. A gente voltou para o índice de dívida líquida de dois mil e vinte e dois.

WDC Networks: Se pegar margem bruta, margem ebitada, margem líquida, dívida líquida ebitada é basicamente a melhor entrega desde o ano de dois mil e vinte e dois. Aí é reflexo de todas essas atitudes e decisões da companhia ao longo dos

WDC Networks: do ano passado.

WDC Networks: Desempenho por segmento.

WDC Networks: Essa é a nossa visão clássica. A gente vai mudar a maneira de reportar. Mas estamos trazendo aqui a visão global de vinte e quatro por segmento. A gente vê receita líquida mais seis ao longo do ano inteiro de dois mil e vinte e quatro, o Telecom estava caindo.

WDC Networks: A queda foi reduzindo ao longo do tempo, de tal modo que quatro trimestre foi muito bom e permitiu que a gente fechasse no zero a zero. Isso é uma baita vitória, porque sabemos que base de assinante está estabilizada. É um segmento que já foi muito forte em termos de crescimento e assinantes base de assinantes, hoje mais estável. Então conquistar esse zero a zero ano contra ano é algo que a gente celebrou bastante.

WDC Networks: Enterprise segue na sua dinâmica recente de crescimento a dois dígitos. E, melhor ainda, crescendo dois dígitos, agregando e sustentando margem

WDC Networks: treze quase catorze. Ano contra ano de receita líquida dentro de Enterprise. A gente tem muitas categorias de produto que performam muito bem. Painel de Led: cibersegurança, segurança eletrônica.

WDC Networks: Tudo isso contribuindo para a performance. Segmento de Enterprise e solar. Conforme colocado pelo Vanderlei, a gente

WDC Networks: premeditadamente reduziu então, sessenta. Uma primeira olhada. A receita líquida caiu. Isso não é bom. Na verdade, é excelente, porque era

um segmento que não agregava em performance. Pelo contrário, pressionava então parte desse

WDC Networks: desse incremento, ano contrando dois mil quatro e vinte e três. É justamente fruto dessa decisão corajosa de recuar em solar, não sustentar a receita que não contribui para o retorno do capital investido, para o lucro líquido e assim por diante. Quer dizer denota muito pragmatismo e coragem da companhia. Em termos de margem bruta, crescemos dois.quatro

WDC Networks: pontos percentuais contra vinte e três no Telecom vinte e cinco.dois. É uma margem muito boa. Trinta e três.sete. Quer dizer, sustentando para cima da casa dos trinta, Enterprise ainda assim crescendo três,cinco,

WDC Networks: três,cinco pontos percentuais vinte e quatro,três e o solar, como a gente falou que ele zerou. Mas aquilo que convertemos de Lead, atendemos desde que satisfatório, na perspectiva de rentabilidade para a gente, então conseguimos avançar dez pontos percentuais em termos de margem bruta

WDC Networks: ano contra ano, porque a imagem bruta do ano passado foi quase zero, quatro trimestre negativo. E assim, no consolidado, a gente conseguiu reverter a pressão causada pelo segmento,

WDC Networks: seguindo para o nosso endividamento e backlog.

WDC Networks: Fechamos aí com quinhentos e noventa milhões de dívida bruta, quatrocentos e oitenta e sete de dívida líquida.

WDC Networks: Quando comparado ao backlog. A gente vê um excedente de

WDC Networks: cinquenta em relação à dívida. Backlog versus dívida. O que nos leva a esse índice de um,cinquenta e três,

WDC Networks: a gente foi muito questionado, e com toda razão, a respeito dessa dívida de curto prazo. A gente está muito tranquilo com relação a isso,

WDC Networks: temos muitas alternativas e estamos estudando aquelas alternativas que, naturalmente, são mais favoráveis para o negócio. Temos muito relacionamento bancário, propostas disponíveis para rolagem,

WDC Networks: mas também temos ações de working capital, tanto para redução do prazo de estocagem do índice de cobertura, assim como dilatar prazo de pagamento. Nosso prazo de pagamento historicamente, vinha aí na casa dos quarenta e cinco dias. Wdc é uma das principais distribuidoras,

WDC Networks: senão a principal a depender do fabricante com quem a gente trabalha. Então, naturalmente, a gente tem um relacionamento e uma condição. Com produtos de viabilizar a dilatação desse prazo e tanto estoque como prazo de

pagamento, uma vez endereçados, gera um fenômeno de redução da necessidade de capital de giro e portanto, alivia nosso fluxo de caixa bastante. Também estamos estudando no momento Fidic. A companhia gera muita duplicata,

WDC Networks: curto e longo prazo também. Então a gente entende que esse instrumento é perene e interessante para a companhia. Quando a gente quiser se financiar

WDC Networks: com as nossas próprias pernas, com as nossas próprias duplicatas. E vale lembrar que esse resultado

WDC Networks: de um.oito dívida líquida a gente no último semestre do ano passado, no último trimestre. Mais especificamente, a gente foi capaz de fazer uma sessão de duplicatas que permitiu o financiamento da necessidade de caixa da companhia sem a tomada de dívida. Operação essa sem regresso que aliviou

WDC Networks: o índice de alavancagem. Quer dizer, a gente inaugurou um novo capítulo, mais uma carta possível para essa gestão da alavancagem, que nos permite comparação de produtos e buscar sempre aquilo que mais

WDC Networks: interessante para a companhia para os nossos stakeholders.

WDC Networks: Aqui a gente tem esse nosso cronograma clássico de amortização da dívida e de backlog. A gente vê uma folga muito grande em dois mil e vinte e cinco. Ainda em dois mil e vinte e seis, uma estabilização em termos de ordem de grandeza em dois mil e vinte e sete. Então isso nos tranquiliza sobre nossa capacidade da gestão do fluxo de caixa.

WDC Networks: E à direita, a gente trouxe uma movimentação do backlog. E aqui eu faço link ao comentário desse novo produto. Fizemos uma sessão

WDC Networks: sem regresso performada de parte do Becklog a uma taxa historicamente muito baixa.

WDC Networks: Isso abre a possibilidade da gente trabalhar com bastante eficiência e tranquilidade e a gestão da nossa alavancagem.

WDC Networks: Seguindo para o fluxo de caixa trimestral, partimos do terceiro trimestre com quase cinquenta e três milhões em caixa para cento e dois.

WDC Networks: Uma geração operacional da ordem é de noventa e dois milhões, conta quarenta e quatro milhões em

WDC Networks: investimento, que é o Capex do Tas. Atividade de financiamento quase que nos zero a zero e outros, que nos leva aos cento e dois milhões de fechamento do 4o Tri e do ano de dois mil e vinte e quatro.

WDC Networks: No acumulado

WDC Networks: coincidentemente, chegamos nos mesmos cento e dois milhões de reais foram duzentos e três de geração operacional, cento e setenta de cáps para Taz, que está na atividade de investimento. Atividade de financiamento em trinta e sete e outros, nos levando a cento e dois uma posição de caixa bem robusta e que nos tranquiliza bastante. Também

WDC Networks: passo a palavra de volta. Eu agradeço a participação. Eu acompanhamento o interesse em

WDC Networks: e obter e acompanhar a performance da companhia.

WDC Networks: Foi um ano muito gratificante, uma página super difícil de vinte e três. Primeiro, prejuízo da história, felizmente superado, e entendemos que estamos numa posição, acreditando também muito na estratégia que já vem dando sinais

WDC Networks: de que é um caminho adequado e que tem muito resultado e performance para capturar e entregar. Devolva a palavra para o Vanderlei. Obrigado a todos.

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: Obrigado, Felipe. Foi ótimo.

WDC Networks: Eu queria falar para vocês de alguns assuntos. O primeiro deles é um evento subsequente

WDC Networks: que a gente já anunciou que foi a aquisição do controle de uma empresa que a gente respeita. Gosta muito que é Infinit Consulting. Essa empresa já tem mais de dez anos de experiência no mercado. Vinha trabalhando de uma forma muito

WDC Networks: vamos assim dos provedores, ajudando esses provedores a fazerem o gerenciamento das suas redes e tal, mas ainda com uma capacidade pequena de expansão. A gente gosta muito desse processo

WDC Networks: dos Fundadores e fizemos uma aquisição de controle.

WDC Networks: E com isso vai permitir

WDC Networks: que é a Wdc caminhe mais rápido na direção estratégica de oferecer mais serviços e mais soluções. Então, com isso, nós vamos poder fazer aquilo que a gente acredita muito que vai ser o próximo passo

WDC Networks: para os provedores de Internet e também para os integradores, que é não só oferecer o produto de conectividade,

WDC Networks: mas também entrar dentro da casa do cliente. O que eu sempre brinco com os provedores. A gente tem que entrar lá dentro. Lá dentro existe um mundo muito grande de oportunidades de serviços gerenciados.

WDC Networks: Eu tenho falado com muitos provedores. Aí a gente tem um número enorme de capilaridade pelo Brasil e o Small e Medium business.

WDC Networks: Pequeno supermercado.

WDC Networks: A loja, a lojinha da

WDC Networks: de rua, escritório de advocacia. Enfim, existe aí uma série de empresas pelo Brasil. Para vocês terem mais de dez, somos mais de vinte milhões de Cnpj's

WDC Networks: que não tem hoje uma prestação de serviço de Ti gerenciada.

WDC Networks: Quem está cuidando da cybersegurança desse pequeno negócio?

WDC Networks: Quando você vem aqui para as quinhentas maiores empresas, mil maiores empresas. Você tem vários integradores que conseguem fazer isso, mas e os pequenos? Então a gente aposta muito

WDC Networks: na capacitação dos provedores. Daqui para frente, eles também estão com muito mais apetite para isso. Para entrarem e oferecer valor agregado aos clientes deles. Então a Infinity vem para dar esse suporte tecnológico para fazer isso. Para o que a gente chama de fazer um

WDC Networks: um knock White Label para eles e oferecer esse tipo de serviço agregado de valor para os provedores. Então, a gente gosta muito dessa solução.

WDC Networks: Outra coisa é perspectiva para dois mil e vinte e cinco.

WDC Networks: Eu falo que o ano de dois mil e vinte e quatro foi um ano de virada, a gente pôs em prática toda a nossa estratégia de sair da venda, simplesmente de produto

WDC Networks: para olhar para as soluções em cada vertical. O que o pessoal de varejo precisa de solução. E a gente percebeu que a gente tem muita coisa aqui dentro de casa. Então a gente está empacotando essas soluções e oferecendo para eles do varejo, transporte de hospitalidade

WDC Networks: e, claro, telecomunicações. Uma coisa importante é que, quando a gente olhava e demonstrava os números do segmento Telecom,

WDC Networks: eu estava falando só dos produtos da classe Telecom mas um provedor de Internet consome muito mais coisa.

WDC Networks: Ele consome painel de Led, por exemplo, tem vários provedores que estão remodelando suas lojas com os nossos painéis de Led, com o nosso sistema de sonorização, com a nossa.

WDC Networks: A parte de cibersegurança que estava lá no grupo Enterprise. Mas quando você olha pelo segmento

WDC Networks: de mercado

WDC Networks: pelo tipo de cliente, vocês viram aí que a gente já passou dos cinquenta e cinco de participação, porque é o cross selling daquilo que a gente tem. Então essa estratégia toda

WDC Networks: continua com mais força. Em dois mil e vinte e cinco. Nós vamos atrair mais parceiros para esse negócio.

WDC Networks: A Wdc tem uma capacidade muito grande.

WDC Networks: Treinar pessoas de divulgar essa tecnologia, e a gente vai ficar nessa toalha. Nós vamos ser uma empresa de valor agregado.

WDC Networks: Nós vamos ser parceiros tanto dos provedores como dos integradores de sistemas para trazer essas soluções.

WDC Networks: Outra coisa é simplesmente apostar. E a Infinity vem nessa onda de incrementar a participação de serviço na nossa receita. Vocês já viram o quanto que a gente cresceu em dois mil e vinte e quatro?

WDC Networks: Notícia: estamos desativando em dois mil e vinte e cinco. A venda de energia solar no varejo que a gente chama aquele vender para o integrador de solar, o instalador lá no interior de São Paulo, no interior do Brasil, de vender aquele kit para ele instalar isso para a gente se transformou num negócio muito complexo.

WDC Networks: Eu falo que hoje, como consumidor, eu falo para todos, comprem e instalem nas suas casas

WDC Networks: para distribuição. Virou um grande desafio:

WDC Networks: transportar

WDC Networks: placas solares. Minha gente virou um pesadelo. Uma placa solar é um vidro,

WDC Networks: e as transportadoras estão cobrando muito caro para transportar. Quando querem transportar.

WDC Networks: Então o valor do kit caiu muito. O preço do módulo de solar de dois mil e vinte e dois para agora caiu setenta ou mais.

WDC Networks: Então esses desafios fizeram com que a gente

WDC Networks: fizesse um face out.

WDC Networks: E vamos, em dois mil e vinte e cinco. Seguir apenas com projetos de energia crítica.

WDC Networks: Então usinas para clientes corporativos, baterias de litro, que acho que é um futuro que a gente chama de pés. A energia crítica será ainda um tema muito forte nos próximos anos, não só no Brasil como no mundo inteiro.

WDC Networks: E a partir do primeiro trimestre de dois mil e vinte e cinco. Como o Felipe já disse, a gente para de divulgar bus que são B Us de produtos. Nós vamos divulgar o resultado consolidado, abrir

WDC Networks: a venda em cada vertical para mostrar o que a gente está fazendo em cada vertical do segmento, mas isso muda um pouquinho, sem prejuízo das análises de vocês, e nós vamos aumentar a nossa penetração regional. Então, a gente tem aí no Pipeline? A gente até anunciou recentemente, vamos abrir novos centros de distribuição pelo Brasil,

WDC Networks: porque a logística no país é um desafio. Então a gente deve ter, além de hoje ter a fábrica e o Cd em ilhéus, o Cd em Salvador. Vamos agora para

WDC Networks: Santa Catarina, uma região que a gente entende, que tem um potencial muito grande para atender o Sul, e vem coisas a mais por aí fora. O que a gente tem de internacionalização, que é Colômbia, Panamá,

WDC Networks: o escritório nos Estados Unidos para atender exportações. E a gente imagina que isso, dentro desse novo normal, com esse portfólio de produtos superajustado. E com essa visão de solução de não vender apenas um produto de ofertar uma solução completa. Vai fazer a gente ir para outro patamar.

WDC Networks: Eu acho que é isso que eu queria falar.

WDC Networks: Agradecer a presença de todos aí na nossa

WDC Networks: teleconferência de resultados. E pelo que eu entendo, talvez tenhamos algumas perguntas que a gente está aberto para falar com vocês.

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: Passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas. Só título de orientação para fazer. A pergunta é só clicar no botão que o enem, que está posicionado em algum lugar da tela. Aí

WDC Networks: a primeira vem do senhor Joaquim Camargo.

WDC Networks: O foco da empresa será em segmentos de margem alta ou preço

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: posso?

WDC Networks: Perfeito é segmento de margem saudável,

WDC Networks: um valor agregado. Por isso que a gente deixou de vender solar, que é um negócio que é uma guerra de preço oceano vermelho, para focar em vendas de soluções. Quando você está vendendo a solução,

WDC Networks: eu costumo dizer que não é mais preço e prazo

WDC Networks: é retorno do investimento. Então o nosso pessoal hoje está treinando. Está treinando os canais. Está falando sobre quanto que você vai investir nessa solução? Quanto vai ser o seu retorno do investimento dessa solução. É isso que a gente acredita.

WDC Networks: Então acho que é essa a nossa orientação aqui. Então isso talvez não traga grandes crescimentos do Topline. Ah, boa. Mas vai trazer crescimento sustentável com margem saudável. E é isso que a gente imagina para o futuro da companhia

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: maravilha. Vou puxar mais uma do Joaquim aqui.

WDC Networks: Poderia comentar mais sobre o segmento solar. Quais são as perspectivas?

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: Bom, talvez você tenha feito essa pergunta um pouquinho antes, mas Joaquim é como eu falo para você.

WDC Networks: Se você olhar para o segmento solar no Brasil. Você deve estar acompanhando as notícias. Ele está sendo um desafio muito grande.

WDC Networks: Olha o que está acontecendo com as grandes usinas que grandes investidores fizeram

WDC Networks: e que calcularam o seu retorno de investimento. E o operador nacional do sistema está fazendo o quê? Um fenômeno chamado Courtney.

WDC Networks: Eles estão desligando a usina. Em alguns períodos do dia, teve até umas piadinhas que só podem gerar energia solar à noite. Mas é isso. Por quê? Porque essa geração está over

WDC Networks: nas subestações das concessionárias. Então esse segmento está com um desafio pesado, aí,

WDC Networks: apesar de eu acreditar que nós temos que ter energia renovada, a gente tem que ter o investimento no Brasil das redes de transmissão

WDC Networks: no caso do segmento que eu chamo da geração distribuída, que é o que vai no telhado da casa. Esse é um segmento que eu acredito que hoje é como eu falei.

WDC Networks: Se eu sou um consumidor, eu recomendo que vocês instalem.

WDC Networks: Ficou setenta mais barato.

WDC Networks: Eu vi uma notícia recentemente, que o banco votorantim voltou a financiar.

WDC Networks: Ficou muito barato para colocar um kit residencial. Não custa mais do que dez, mil doze mil reais. E você vai ter uma economia assim de energia. Mas para nós, distribuidores importadores, é complicadíssimo

WDC Networks: a logística de trazer esses módulos da China é cara.

WDC Networks: O valor do produto caiu muito. Então o frete internacional ficou muito caro. O frete nacional ficou abusivo.

WDC Networks: Então isso, sob o nosso ponto de vista, não é saudável para a nossa operação.

WDC Networks: Eu acho que algumas empresas que continuam com isso têm logísticas mais adequadas. Conseguem fazer isso de uma maneira mais adequada do que a gente. Mas como a gente quer ir na direção de agregar valor

WDC Networks: e não ser um box mover

WDC Networks: esse segmento não ficou atrativo para a gente

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: maravilha. Vou chamar aqui do Anderson. Tá,

WDC Networks: parabéns pelo resultado. Podemos esperar alguma pressão de caixa? Como estão se preparando para as dívidas de curto prazo?

WDC Networks: A gente. Eu até comentei, ao longo da apresentação, a gente tem algumas alternativas e nos coloca numa posição muito confortável de

WDC Networks: escolha desses produtos. Veja, são quinhentos e cinquenta milhões grandes números de contas a receber no balanço passível de uma antecipação performada.

WDC Networks: Produto simples,

WDC Networks: o backlog. É possível realizar uma sessão, assim como realizamos sem regresso, porque temos clientes que têm muito relacionamento bancário e os bancos se interessam por esse risco de crédito,

WDC Networks: temos a possibilidade, pensando numa solução perene, de ter um feedback

WDC Networks: sem que estejamos lá como cotistas para viabilizar a estruturação. Muito pelo contrário, tem muita gente interessada, inclusive em carteirar

WDC Networks: ou, eventualmente, à medida em que o feed quer amadurecer, levar a mercado. Temos muito relacionamento bancário na verdade, todo relacionamento bancário, todos os principais bancos do Brasil. A gente é muito próximo. Nos conhecem profundamente, e todos eles querendo participar e apoiar a companhia espontaneamente para apoiar a companhia na gestão dessa dívida de curto prazo. E, por fim,

WDC Networks: façam aí depois as contas

WDC Networks: para entender, a magnitude sobre caixa de um mês de redução de estoque ou um mês de aumento do prazo de pagamento

WDC Networks: é muito significativo em termos de redução da necessidade de capital de giro. Então, felizmente, a gente tem um plano e todas as alternativas, sendo estudadas já há algum tempo. A gente está bem preparado e convencidos de que a gestão desse curto prazo é totalmente tranquila.

WDC Networks: Quase que uma atividade de dia a dia.

WDC Networks: Isso vai ser demonstrado ao longo do ano, à medida em que os vencimentos cheguem. Então, super tranquilo. Temos muitas alternativas e estamos super preparados e convencidos de que é possível com tranquilidade.

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: Ok,

WDC Networks: vou puxar uma aqui da Michelle. Poderia dar um pouco mais de cor sobre a aquisição da Infinity. É esperado algum incremento de receita no curto prazo?

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: Oi, Michelle. A gente. Fez essa aquisição

WDC Networks: não pensando em ser transformacional em termos de receita.

WDC Networks: Claro

WDC Networks: que vai. Ao longo do tempo, acrescentar uma receita dentro da Wdc hoje ela é uma empresa

WDC Networks: pequeno porte.

WDC Networks: Mas o que a gente vê é que com a capacitação dessa equipe que tem lá dentro da Infinity

WDC Networks: com os Skills.

WDC Networks: Eles têm técnicos.

WDC Networks: Vai possibilitar a gente a abrir mais negócios no geral da Wdc, então eu acredito, sim, que nós vamos ter um incremento.

WDC Networks: O volume de negócios tradicionais por causa dos serviços que a gente vai colocar,

WDC Networks: mas não vem assim, grandes valores no primeiro ano, mas com certeza vai ajudar

WDC Networks: a companhia nos segmentos tradicionais, nas verticais que a gente está atuando, a aumentar a nossa representatividade em termos de novos projetos.

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: Vou puxar mais uma aqui do Joaquim ainda sobre a Infinity. Poderiam comentar mais sobre os múltiplos da aquisição.

Felipe Meldonian

WDC Networks: A gente fez uma operação

WDC Networks: com múltiplos bem baixos. Se comparados a

WDC Networks: transações,

WDC Networks: levando em consideração transações comparáveis recentes.

WDC Networks: Isso não significa que a gente necessariamente derrubou o preço. Não é isso, mas são transações recentes comparadas à Infinity. Têm portes muito diferentes. A companhia pequena

WDC Networks: e líquida com um baixo relacionamento bancário, que, ao longo dessa sua história, cresceu na base da competência, conhecimento técnico da sua equipe, dos seus fundadores.

WDC Networks: Então, naturalmente, se comparado

WDC Networks: a transações recentes equivalentes, a gente chega à conclusão de que há um múltiplo muito baixo,

WDC Networks: e aí eu sugiro uma

WDC Networks: a sugestão. A orientação nossa foi pensando em múltiplo de receita líquida mais baixo

WDC Networks: do que transações

WDC Networks: recentemente divulgadas no mercado,

WDC Networks: mas por conta de portes de tamanhos de companhias. Muito,

WDC Networks: muito disparo também

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: o senhor Rodrigo se manifesta parabéns pelo resultado, e ele Emenda com uma pergunta aqui. Vamos lá.

WDC Networks: Já foi abordada a estratégia da gestão de dívida e caixa através de sessões, seja de contas a receber, ou mesmo backlog também foi comentado de linhas bilaterais durante a apresentação. No entanto, especificamente em emissões de dívidas a mercado. Essa estratégia também é discutida visando um alongamento do perfil da dívida, uma vez que o mercado de renda fixa está um ótimo momento de liquidez. Obrigado. E parabéns.

Felipe Meldonian

WDC Networks: A gente está focado na gestão do curto prazo.

WDC Networks: Quer dizer, não temos no nosso pipeline a intenção de reperfilarmos a totalidade da dívida. Nesse momento, a gente entende que não é necessário.

WDC Networks: Então esses cento e oitenta e nove milhões de curto prazo é o alvo onde a gente está botando a nossa atenção,

WDC Networks: e isso, obviamente, é dinâmico. Ao longo da passagem do tempo, vai sendo reavaliado constantemente. Mas a decisão no momento é de atacar exatamente essa parcela de curto prazo que temos divulgado.

Bryan Pinho Roque

WDC Networks: É: ok,

WDC Networks: não havendo mais perguntas, eu passo a palavra para os nossos diretores para prosseguirem com as suas considerações finais.

Vanderlei Rigatieri

WDC Networks: Eu quero aproveitar esse último momento com vocês aqui

WDC Networks: para dizer que

WDC Networks: dois mil e vinte e quatro foi um ano

WDC Networks: extremamente importante na nossa vida.

WDC Networks: Desafiou toda a equipe. Nossa equipe. Hoje é uma equipe extremamente profissionalizada, comprometida. Eu dou os parabéns

WDC Networks: a todas as.

WDC Networks: A nossa diretoria, não só a diretoria comercial, a de produtos, mas olha o pessoal novo financeiro

WDC Networks: da logística. Todo mundo se comprometeu a reverter o que a gente passou em dois mil e vinte e três na história da Wdc de vinte e um anos dois mil e vinte e três. Foi um pesadelo ter que ter o primeiro prejuízo e a gente lutou. Botou todo mundo engajado

WDC Networks: e fez essa virada. E eu acredito, agora que nós estamos num novo processo de revitalização da companhia. Essa companhia é completamente diferente. Tem um nível hoje super profissional.

WDC Networks: Dou os parabéns. A nossa área de recursos humanos tem trabalhado incessantemente para a felicidade dessas pessoas aqui dentro. O

nosso Ti tem trabalhado para implantar mais sistemas de inteligência artificial ao longo do processo. Então a gente vai ter muita coisa

WDC Networks: nova de eficiência operacional e estratégia.

WDC Networks: Eu acredito que a gente tem uma equipe que tem visão.

WDC Networks: Isso é muito legal. Eu lembro. Quando eu abri o capital, fizemos o Ipo.

WDC Networks: A coisa que eu mais pensava era na perenidade dos negócios. E cada dia que passa, eu vejo que a gente criou um ambiente

WDC Networks: onde as pessoas se comprometem e pensam no futuro. Então dividem aquele peso do Fundador

WDC Networks: dia a dia, fazendo o melhor.

WDC Networks: Esse é o nosso propósito. O propósito da Wdc, que a tecnologia

WDC Networks: tem que melhorar a qualidade de vida das pessoas e melhorar a competitividade das empresas.

WDC Networks: Quem vem nos visitar vê essa frase logo na entrada.

WDC Networks: Outra coisa é que a gente acredita que nós precisamos melhorar a cada dia. Não precisa ser grandes saltos, mas fazer um pouquinho melhor todos os dias. E isso está fazendo uma revolução silenciosa dentro da companhia.

WDC Networks: Todas as pessoas acreditam nisso. Se juntam para isso e a gente evolui. E eu acho que é essa mensagem para vocês, que são nossos acionistas, que são investidores que acreditam na Wdc. Eu posso dizer para vocês que temos aí. Brasil não é para amadores, mas eu acho que a gente tem um caminho.

WDC Networks: A gente não se intimida e está trazendo os resultados ao longo do período. Então eu acho que essa é a mensagem. A mensagem de agradecimento a dois mil e vinte e quatro para todo mundo que trabalhou,

WDC Networks: fez acontecer,

WDC Networks: e, principalmente, um futuro que a gente tem uma perspectiva muito boa. Pusemos num outro ritmo à companhia. E agora é executar. Ok, obrigado. Obrigado a todos. Obrigado, Felipe. Obrigado, Bryan. E muito obrigado pela audiência de vocês todos.

WDC Networks: É isso.