



**WDC**  
NETWORKS

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

## 1T22

17 de Maio de 2022

**IGC-NM B3**

**IGC B3**

**ITAG B3**

**LVTC**  
B3 LISTED NM



# Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios e de crescimento da WDC Networks são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança 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, financeiros pro forma. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.





# Destques 1T22: Foco contínuo na preservação das Margens Operacionais



R\$ 241,2 mm  
**+6,9%** vs. 1T21

**Receita Líquida**



R\$ 65,3 mm  
**+10,2%** vs. 1T21

**EBITDA Ajustado**



**27,1%**  
**+0,8 p.p.** vs. 1T21

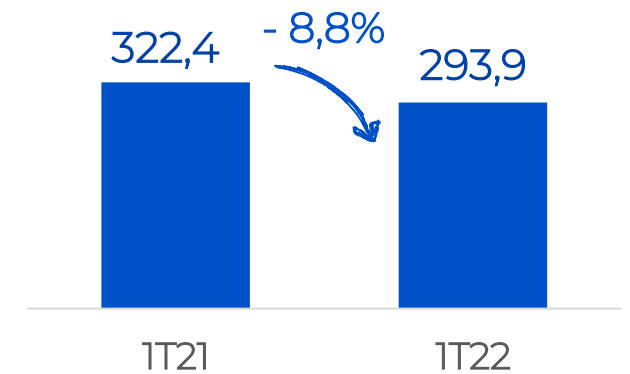
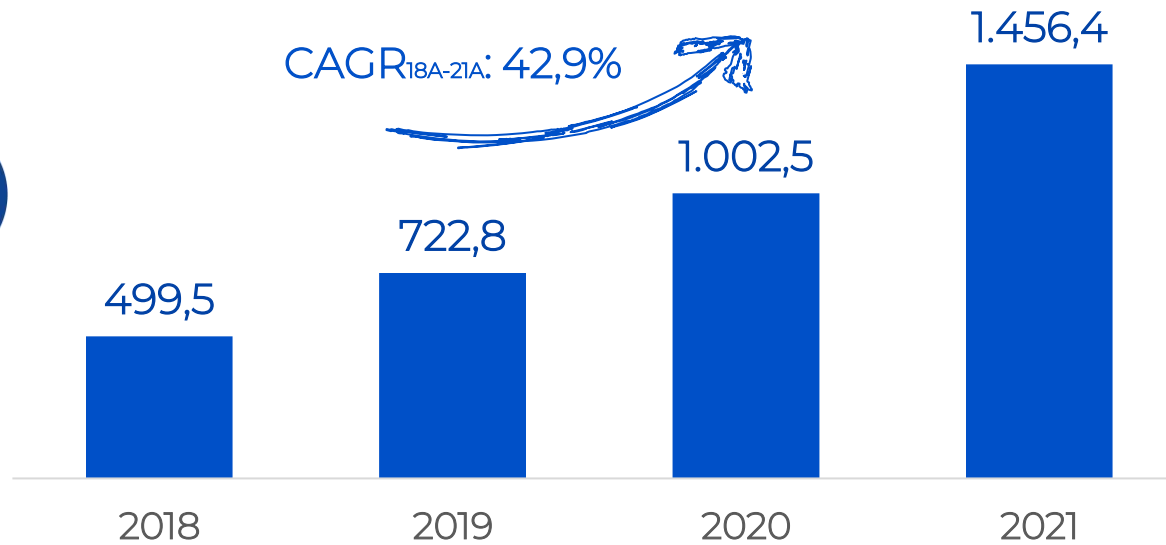
**Mg. EBITDA Ajustada**

- ❖ **Follow-On CVM-400 realizado em fev/2022** - Liberação de negociações para investidores não qualificados
- ❖ **Novo Contrato TaaS vendido no 1T22 de R\$ 99,4 milhões**  
Grande ISP, 60 meses de prazo, início fracionado ao longo do ano de 2022, maior contrato da história da WDC
- ❖ **Índice de produtos produzidos nas fábricas alcançou 62%**
- ❖ **Backlog de Receitas de R\$ 606,8 milhões no 1T22**  
crescimento de 32,2% vs. 1T21
- ❖ **Emissão de Rating Externo Corporativo em "AA-"** Emitidos pela Standard&Poors e Moody's
- ❖ **Lançamento da 2ª Emissão de Debentures**  
Montante de R\$ 600,0 milhões, prazos de 5 a 7 anos, carência de 3 anos para amortização, garantia firme dos bancos coordenadores, recursos para investimentos em Capex do TaaS, dentre outros.





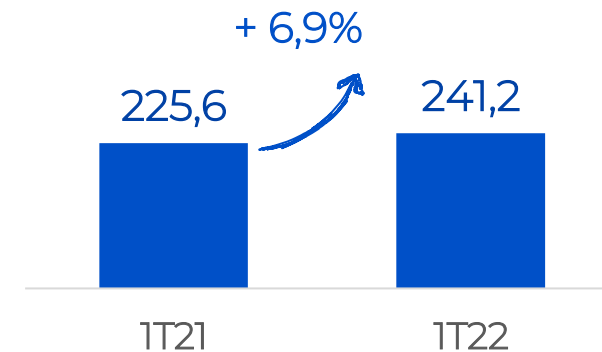
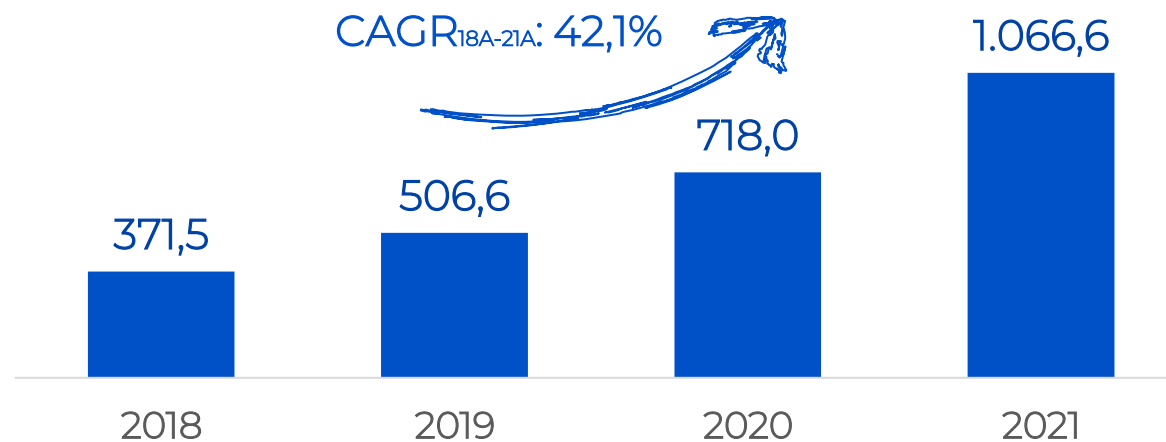
# Vendas Totais Consolidado | (R\$ milhões)



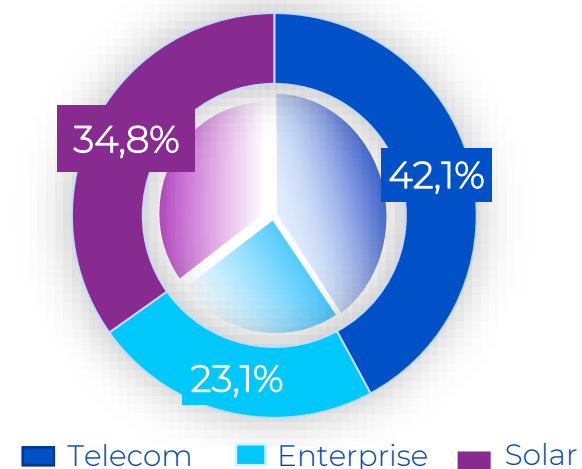
- ❖ Redução de Vendas no Segmento de Telecom em -32,7%
- ❖ Crescimento de Vendas no Segmento Solar em +70,7%
- ❖ Impacto da redução do câmbio médio foi de -4,6%  
Câmbio médio reduziu de R\$ 5,49 / US\$ no 1T21 para R\$ 5,24 / US\$ no 1T22.



# Receita Líquida | (R\$ milhões)

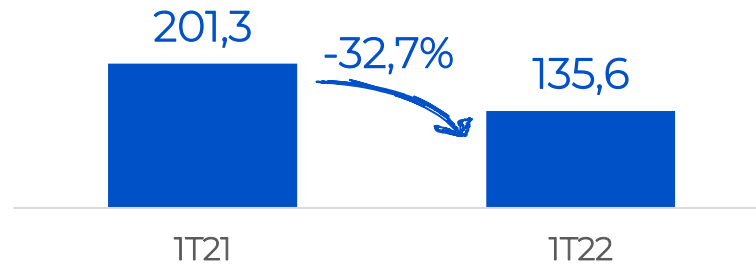


- ❖ **Crescimento de Receita Líquida em +6,9%** Efeito positivo da recorrência de receitas de locação, que fez com que a receita líquida tenha apresentado variação positiva, diferentemente das Vendas Totais
- ❖ **Receita Líquida do Segmento Solar alcançou 34,8% do total**

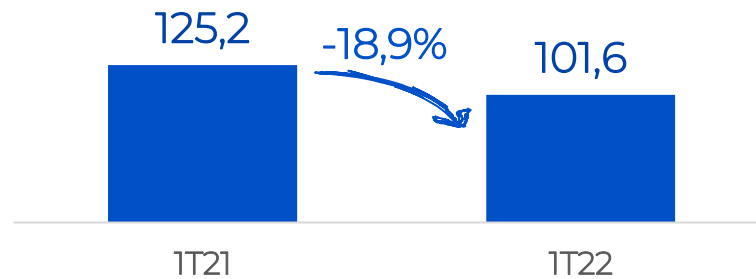




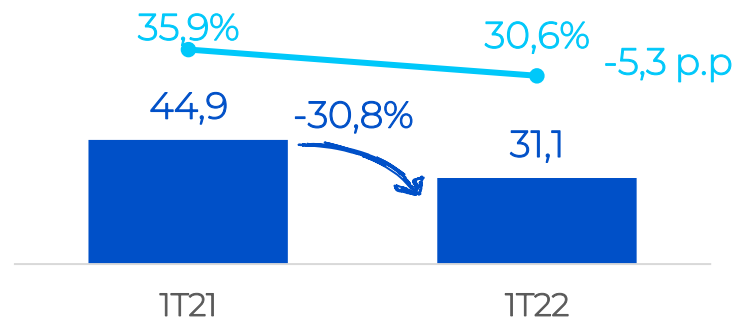
### Vendas Totais



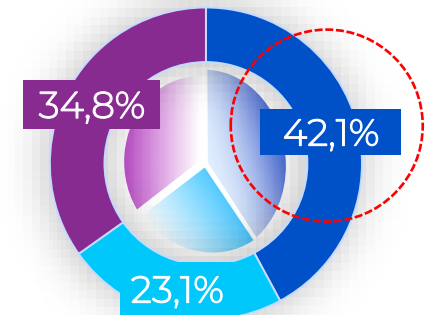
### Receita Líquida



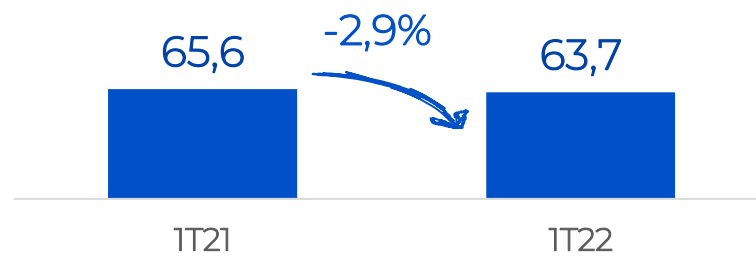
### Lucro Bruto e Margem %



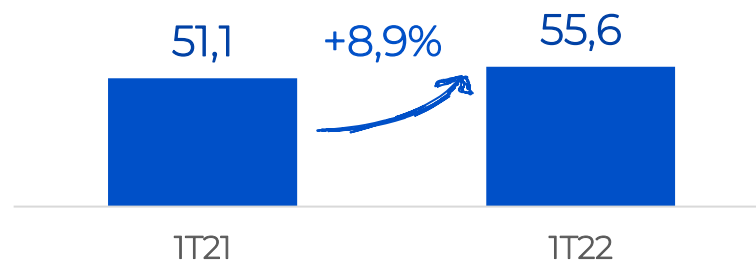
- ❖ Desaceleração do mercado de Telecom no 1T22 – Conexões por fibra-ótica Anatel e desabastecimento de placas GPON
- ❖ Aumento de vendas de **soluções DWDM, datacenters e turn-key**
- ❖ Maior atratividade do TaaS em clientes de grande porte
- ❖ Regionalização das equipes de vendas



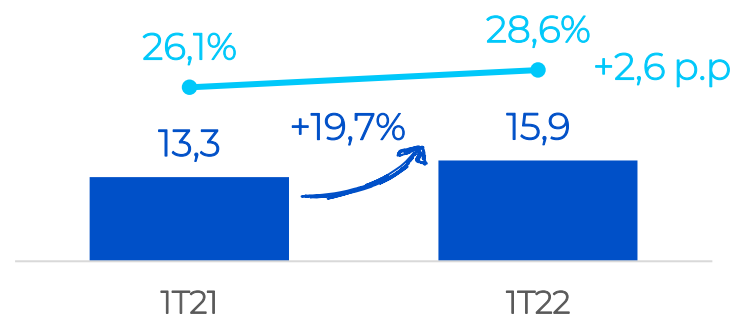
### Vendas Totais



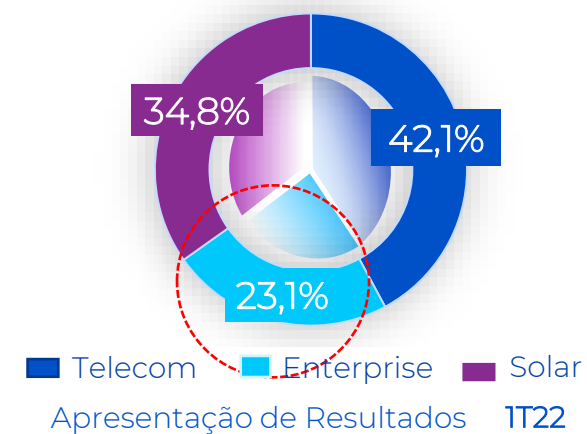
### Receita Líquida



### Lucro Bruto e Margem %



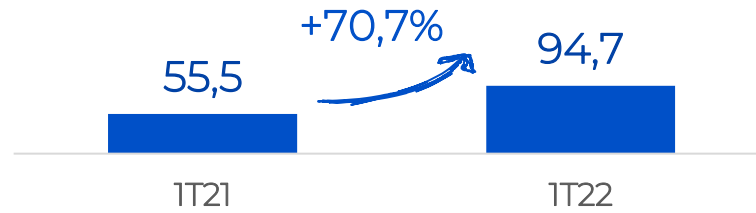
- ❖ Melhoria de margem bruta proveniente de maior volume de negócios em **cybersegurança e comunicação unificada**
- ❖ Retomada de vendas a partir de mar/22 em **áudio e vídeo profissional** proveniente de recuperação pós Omicron
- ❖ Expectativa de **regularização de abastecimento de produtos** relacionados a projetos



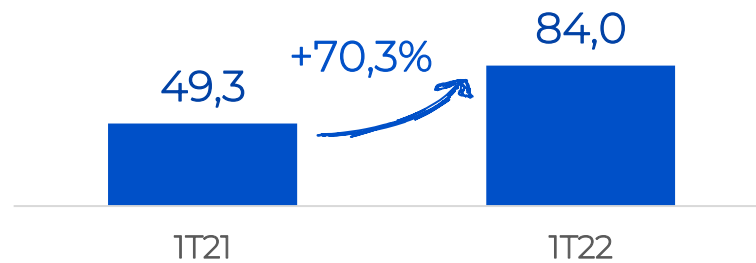


## Solar | (R\$ milhões e %)

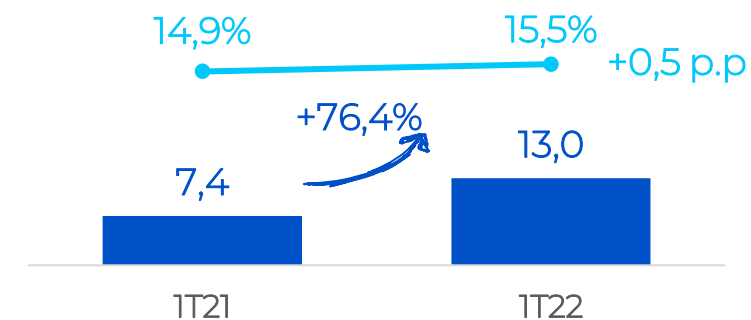
### Vendas Totais



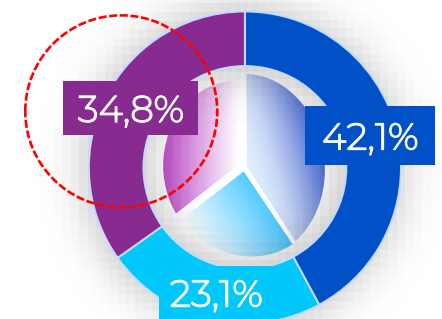
### Receita Líquida



### Lucro Bruto e Margem %



- ❖ Expansão do portfólio de produtos visando 'core' de menores custos e maiores margens
- ❖ 1T22 marcou o início do TaaS no Solar com 3 contratos iniciados totalizando R\$ 0,9 milhão em Vendas Totais
- ❖ Time dedicado para implantação de projetos turn-key na modalidade TaaS

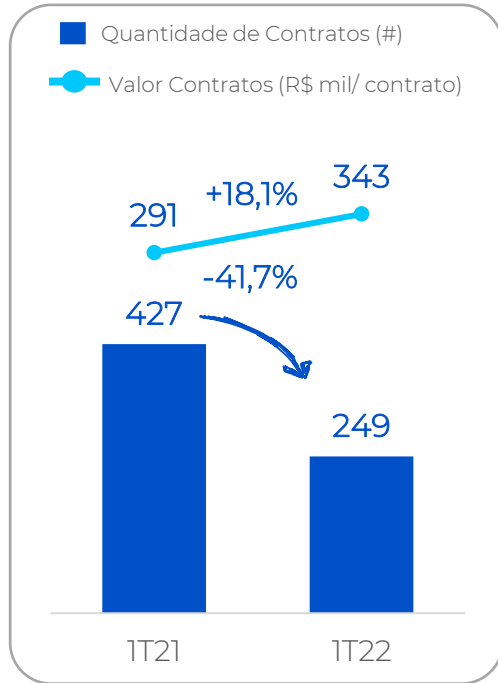


■ Telecom ■ Enterprise ■ Solar  
Apresentação de Resultados 1T22

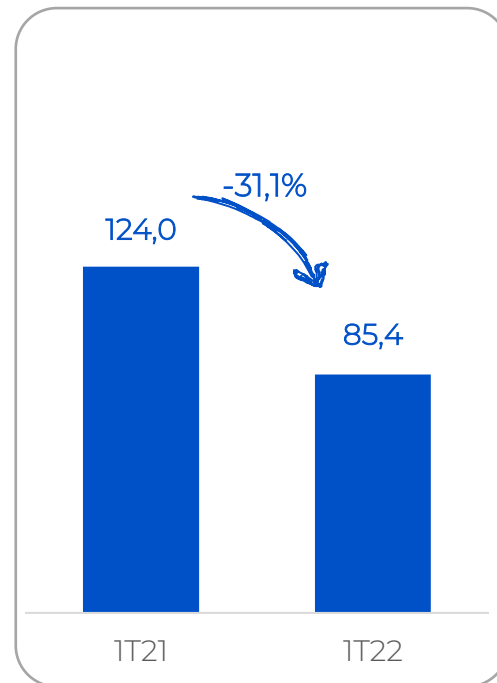




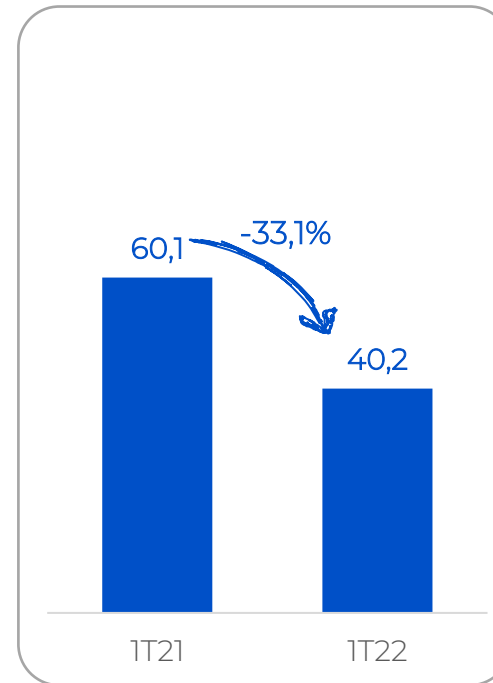
## Quantidade e Valores de Novos Contratos



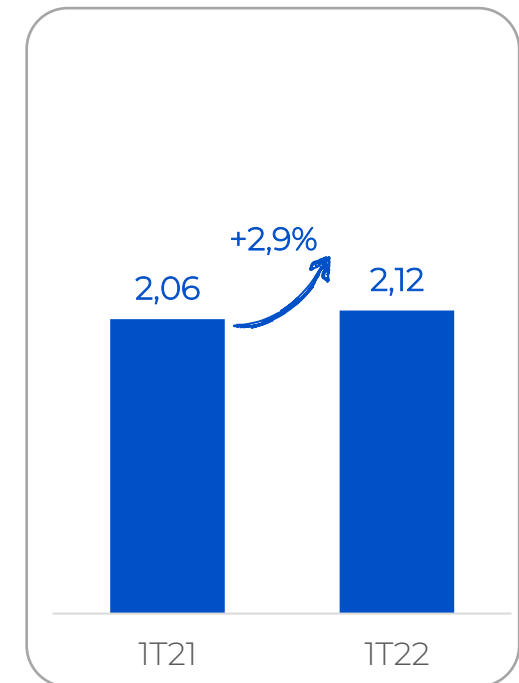
## TaaS (VGV Locações) (R\$ milhões)



## Capex (R\$ milhões)

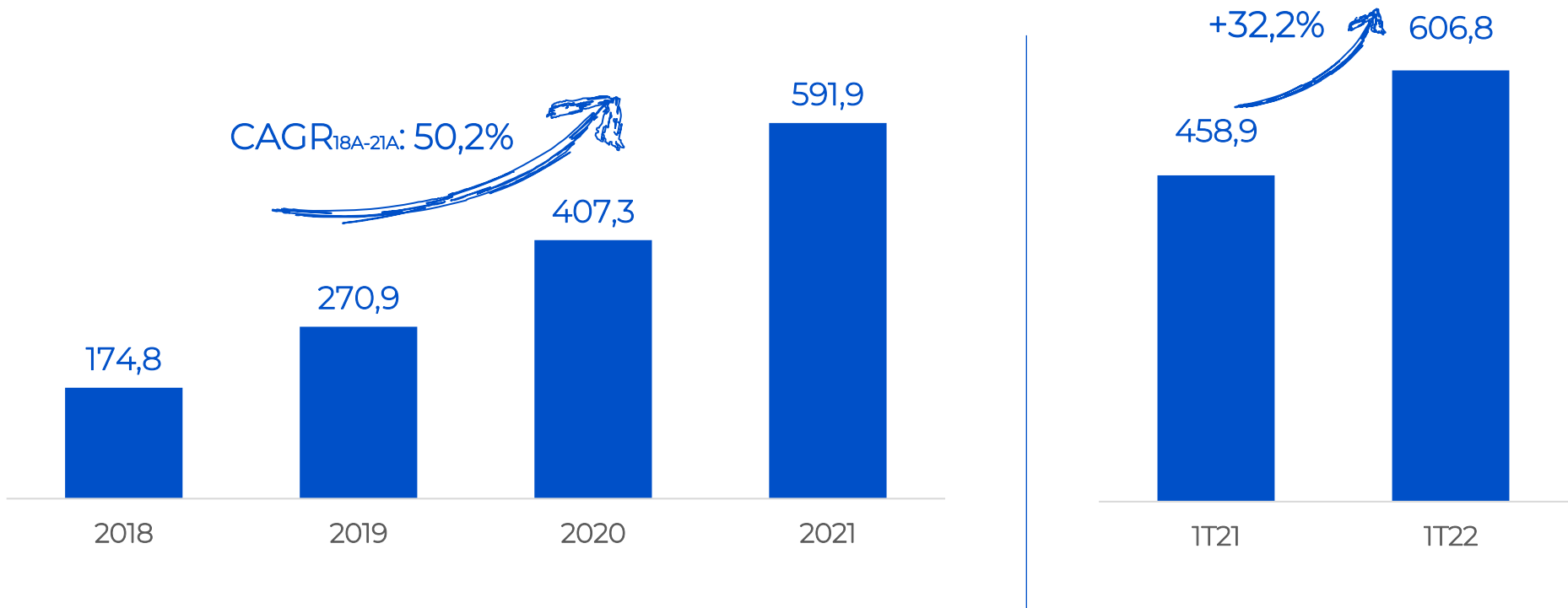


## Mark-Up TaaS (TaaS VGV Locações / Capex)

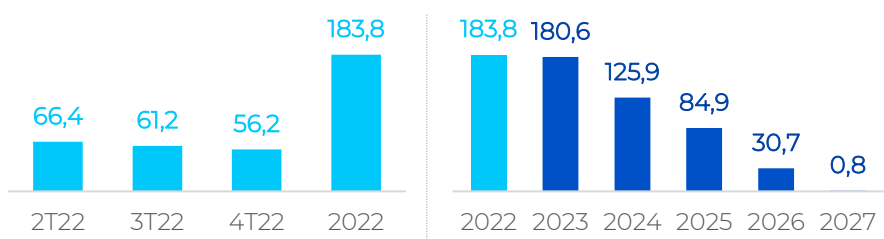


- ❖ Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 51 meses no 1T22 vs. 45 meses no 1T21  
Em linha com a estratégia de alongamento dos prazos

# Evolução Backlog de Receitas | (R\$ milhões)

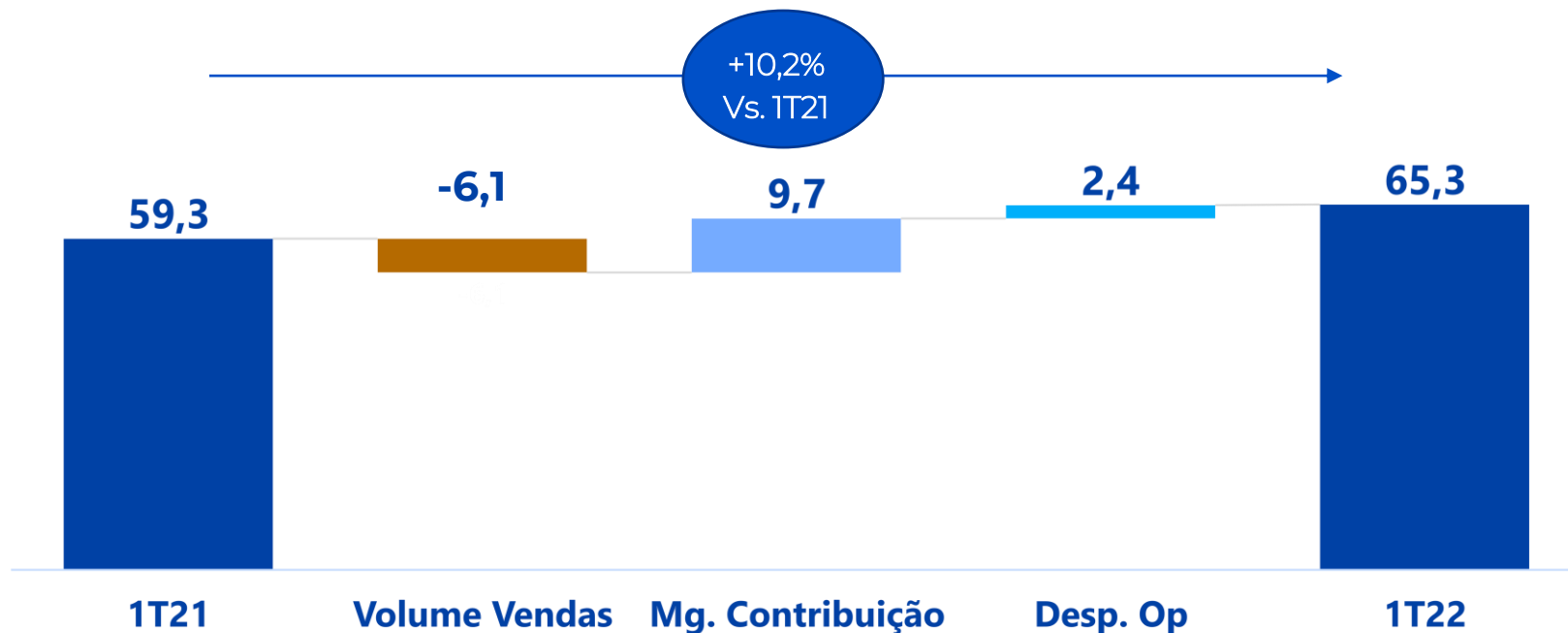


Cronograma de Recebimento

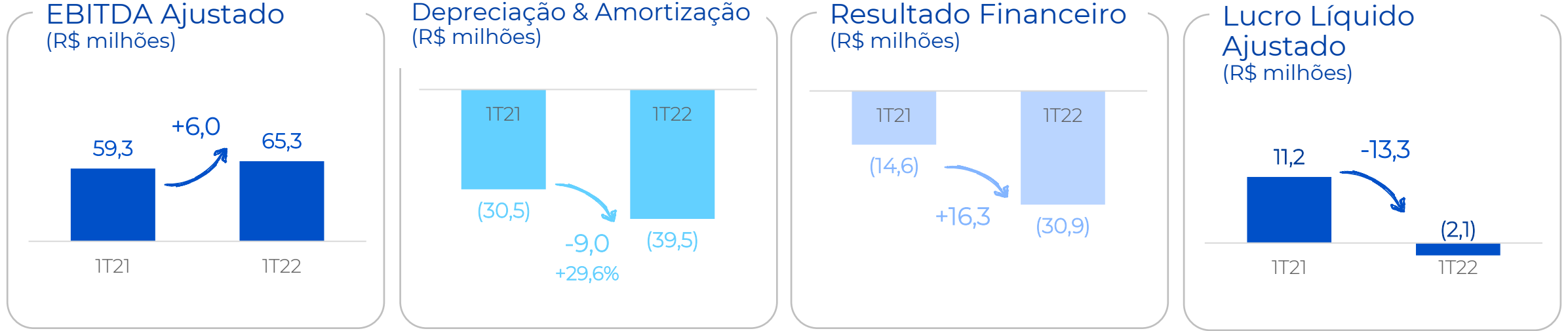




# Ebitda Ajustado | (R\$ milhões)



(R\$ milhões)	Total	Telecom	Solar	Enterprise
EBITDA Ajustado 1T21	59,3			
Volumes	-6,1	-12,9	5,2	1,6
Margem Bruta	9,7	7,6	0,5	1,5
Lucro Bruto	3,6	-5,2	5,7	3,1
Despesas Op.	2,4			
Variação Total	6,0			
EBITDA Ajustado 1T22	65,3			



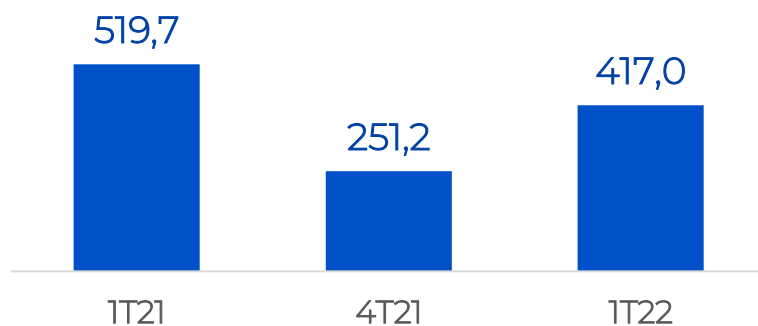
- ❖ **Maior Custo de Depreciação, em linha com aumento do Backlog de Receita / Imobilizado TaaS**
- ❖ **Perda com variação cambial e ajuste a valor justo de instrumentos derivativos em -R\$ 16,5 milhões**    Apreciação da moeda local em 15,1% (câmbio variou de R\$ 5,5799 em Dez21 para R\$ 4,7372 em Mar22) e maiores ativos em moeda estrangeira no fechamento de 1T22 devido ao fortalecimento dos níveis de estoques
- ❖ **Incremento da Selic em 1T22 vs. 1T21**  
Maiores despesas financeiras com juros sobre dívidas e ajuste a valor presente de recebíveis



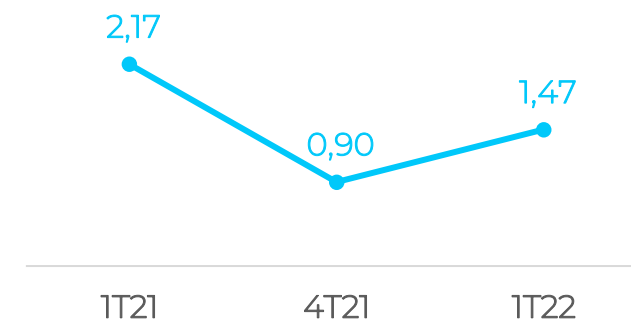
# Dívida Líquida e alavancagem



Dívida Líquida | R\$ Milhões



Alavancagem | (Dívida Líquida / EBITDA Ajustado)



Endividamento (R\$ Milhões)	1T21	4T21	1T22	Var% vs. 4T21	Var% vs. 1T21
Dívida Bruta	565,0	588,1	523,6	-11,7%	-8,1%
Caixa e Aplicações Financeiras	45,4	337,0	106,5	-68,4%	134,9%
Dívida Líquida	519,7	251,2	417,0	64,3%	-20,6%

Indicadores de Alavancagem UDM (*)	1T21	4T21	1T22	Covenants
Dívida Líquida / EBITDA	2,27	0,92	1,49	
Dívida Líquida / EBITDA Aj.	2,17	0,90	1,47	Max. 2,25x
EBITDA Aj. / Desp. Fin. Líq.	8,48	6,93	5,03	Min. 3,00x

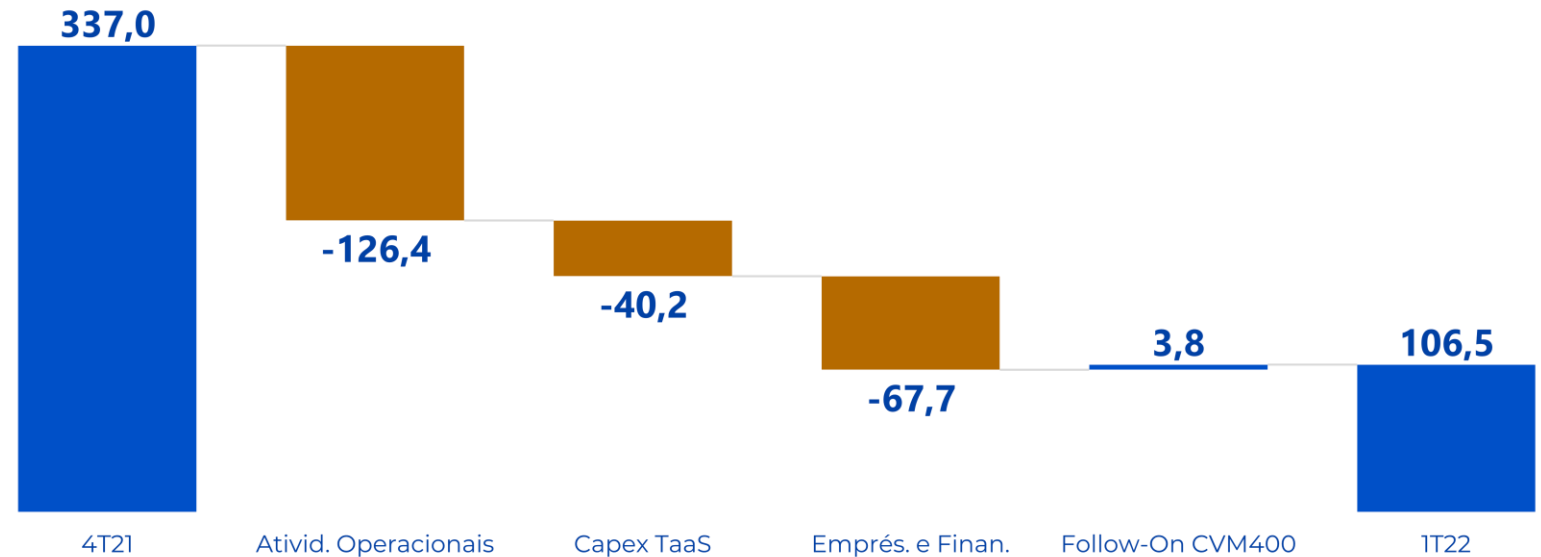
(\*) UDM = últimos doze meses.

Backlog de Receita TaaS	458,9	591,9	606,8	2,5%	32,2%
Cobertura Backlog s/ Dívida Líquida	0,88x	2,36x	1,47x		

EBITDA UDM	229,0	271,9	280,6
EBITDA Ajustado UDM	239,5	278,3	284,4
Desp. Fin. Líq. UDM	- 28,3 -	40,2 -	56,5



# Fluxo de Caixa | (R\$ milhões)



- ❖ **Foco na utilização do caixa para atividades operacionais**, com fortalecimento dos níveis de estoques e adiantamentos a fornecedores (fabricantes do segmento solar e antecipação de pagamento ref. ao novo contrato TaaS Grande ISP)
- ❖ **Continuidade do crescimento via TaaS**, demandando novos investimentos em Capex para locações
- ❖ **Amortização de Empréstimos** de acordo com cronogramas contratados



## O Que Está Por Vir...



- TaaS demonstrando mais competitividade num cenário macroeconômico mais desafiador – oferta de crédito e taxas de juros
- Nova equipe de 'built-to-suit' / 'turn-key' em projetos de construção de redes
- Segmento Solar impulsionado pelo lançamento de novas linhas de produtos
- Regularização do suprimento de produtos de Telecom, principalmente placas GPON, no 2T22 e 3T22
- Ações de gestão voltadas à otimização de custos e despesas operacionais
- Companhia continua atenta a oportunidades de M&A



# Obrigado e Q&A!



+55 (11) 3035-3777

Ramal: 6259/6225



[ri@wdcnet.com.br](mailto:ri@wdcnet.com.br)



[www.ri.wdcnet.com.br](http://www.ri.wdcnet.com.br)

