

WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Apresentação de Resultados 1T25

9 de maio de 2025



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento, relacionadas as 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 à 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. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Agenda

- ❖ **Destaques**
- ❖ **Breakdown Receita Líquida**
- ❖ **Desempenho Consolidado**
- ❖ **Endividamento e Backlog**
- ❖ **Eventos Subsequentes**
- ❖ **Perspectivas**
- ❖ **Q&A**



Destques 1T25

Receita Líquida

R\$ 213,6 Milhões
+1,9% (1T25 vs 1T24)

Lucro Bruto Ajustado

R\$ 66,9 Milhões
+23,5% (1T25 vs 1T24)

EBITDA Ajustado

R\$ 78,3 Milhões
+14,9% (1T25 vs 1T24)

EBIT Ajustado

R\$ 27,5 Milhões
+53,4% (1T25 vs 1T24)

Resultado Financeiro

-R\$15,4 Milhões
vs -R\$11,4 Milhões no 1T24

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 8,2 Milhões
+73,8% (1T25 vs 1T24)

Dívida Líquida / EBITDA UDM

1,76X no 1T25
vs 2,06X no 1T24

Patrimônio Líquido

R\$ 662,9 Milhões
+3,5% (1T25 vs 1T24)

Dívida Líquida / PL

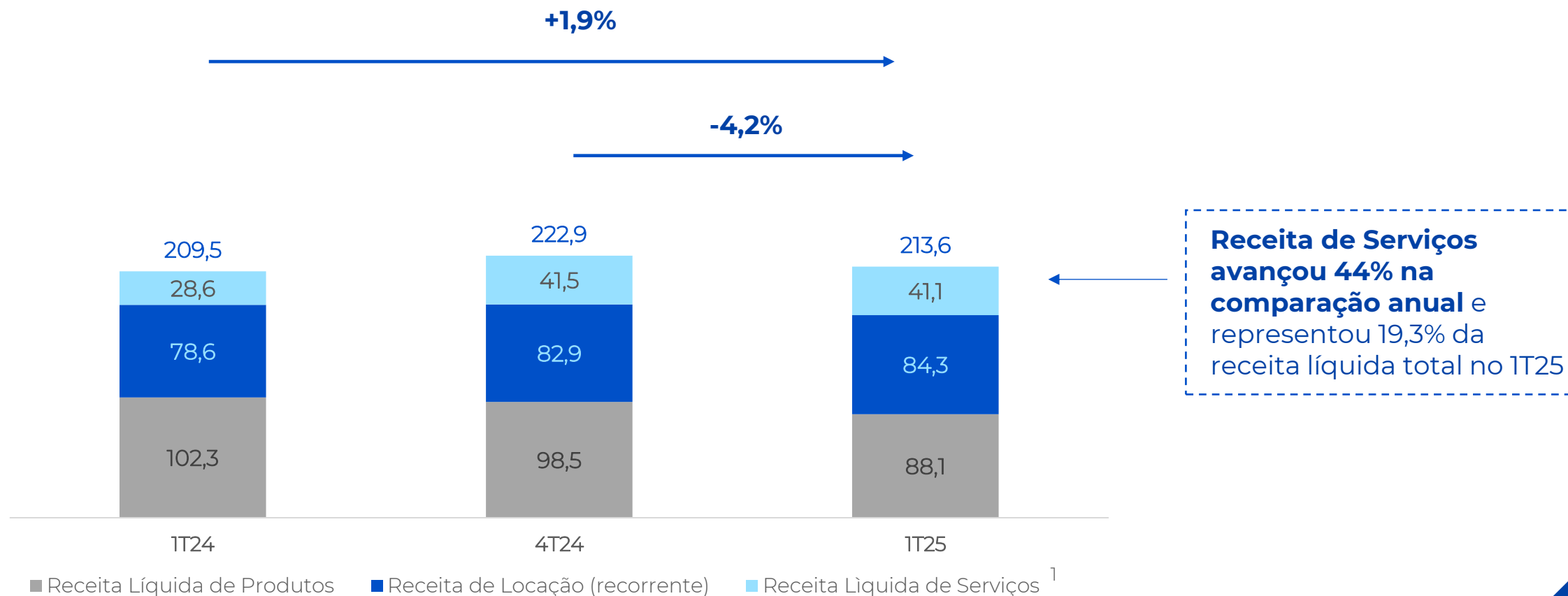
1,34X no 1T25
vs 1,28 no 1T24

Breakdown Receita Líquida



Receita Líquida em R\$ (milhões)

Comparação anual mostra leve crescimento da Receita Líquida, enquanto 4T historicamente supera o 1T



1. Serviços inclui a comercialização de software.

Receita Líquida por Verticais em %

Breakdown relativo ao cliente final da WDC

Vertical	1T25	1T24	Δ (p.p.)
Telecomunicações	46%	52%	-5 p.p.
Entretenimento	13%	12%	+1 p.p.
Varejo	7%	6%	+1 p.p.
Energia Limpa	3%	12%	-9 p.p.
Indústria	5%	4%	+1 p.p.
Transporte	4%	1%	+3 p.p.
Hospitalidade	1%	1%	0 p.p.
Finanças	1%	0%	+1 p.p.
Educação	1%	0%	+1 p.p.
Revendas	19%	12%	+7 p.p.

Receita Líquida no 1T25: R\$ 213,6 milhões (+1,9% versus 1T24)

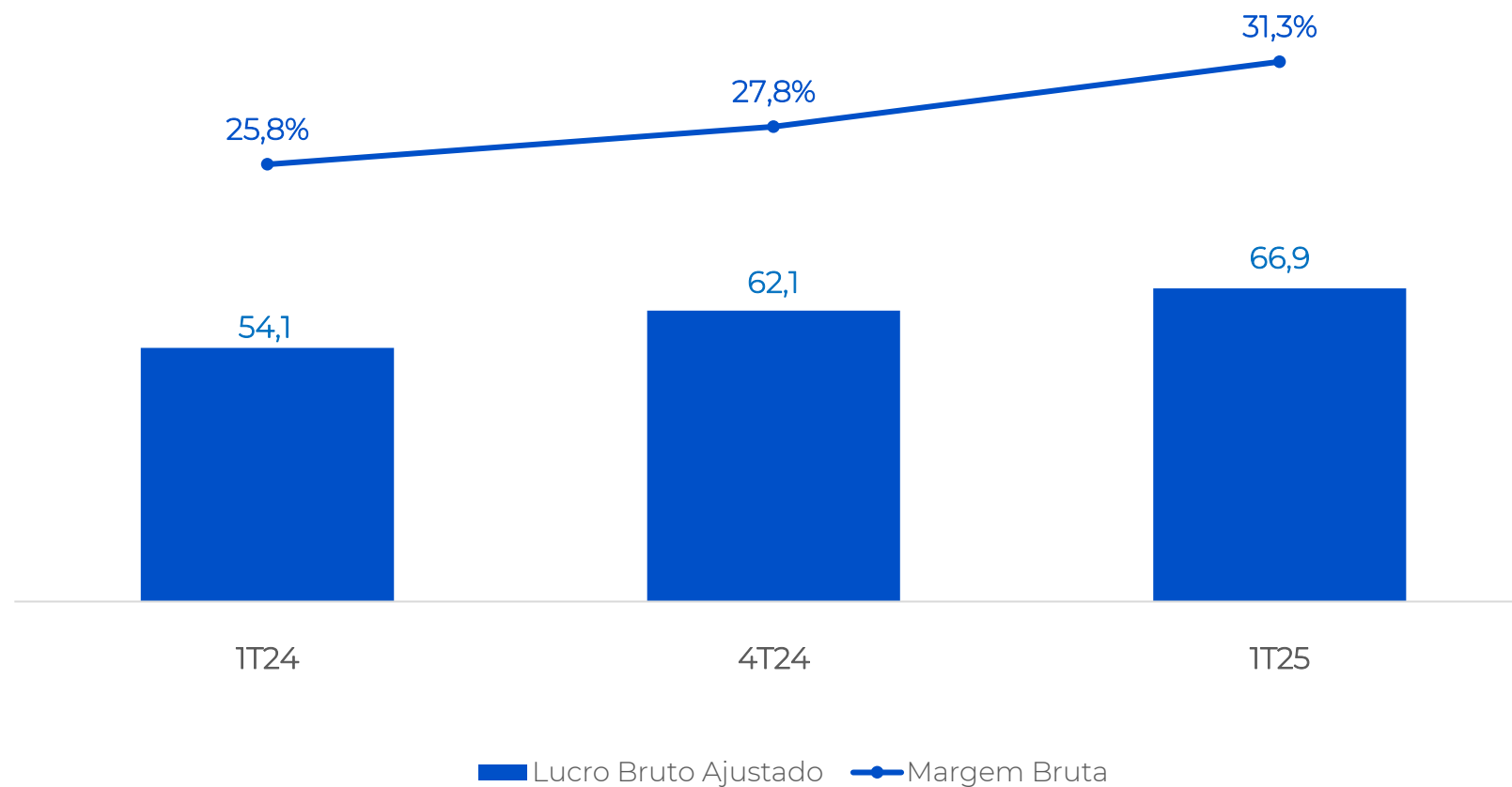


Desempenho Consolidado



Lucro Bruto Ajustado (R\$ milhões e %)

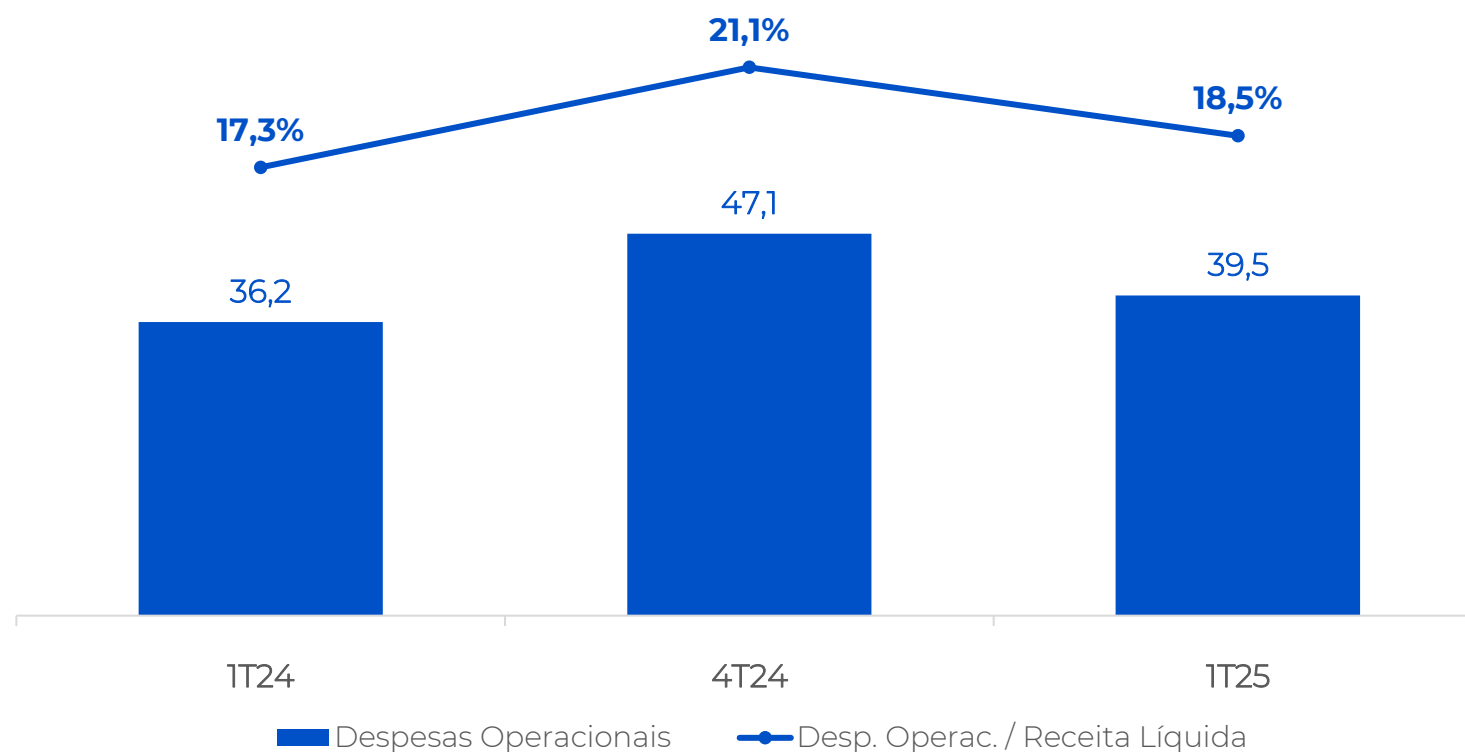
Consistência em Margem Bruta Ajustada, no 1T25 margem atingiu 31,3% (+5,5 p.p. vs 1T24), melhor patamar desde 2021.



Nota: Termo Ajuste se refere a R\$ 10,5 M de custos de exercícios anteriores contabilizados no 4T24

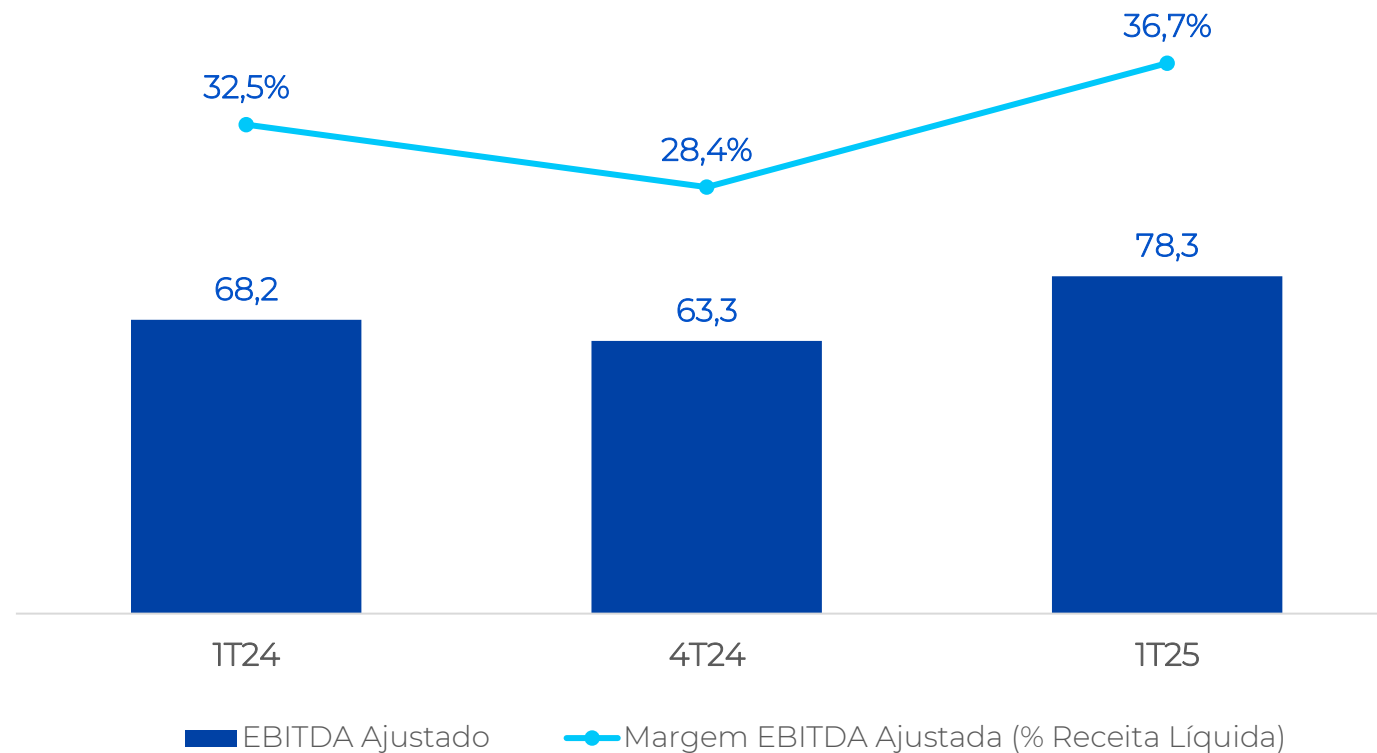
Despesas Operacionais (R\$ milhões e %)

Na relação Despesas Operacionais versus Receita Líquida, a Companhia segue praticamente em linha na comparação anual



EBITDA Ajustado (R\$ milhões e %)

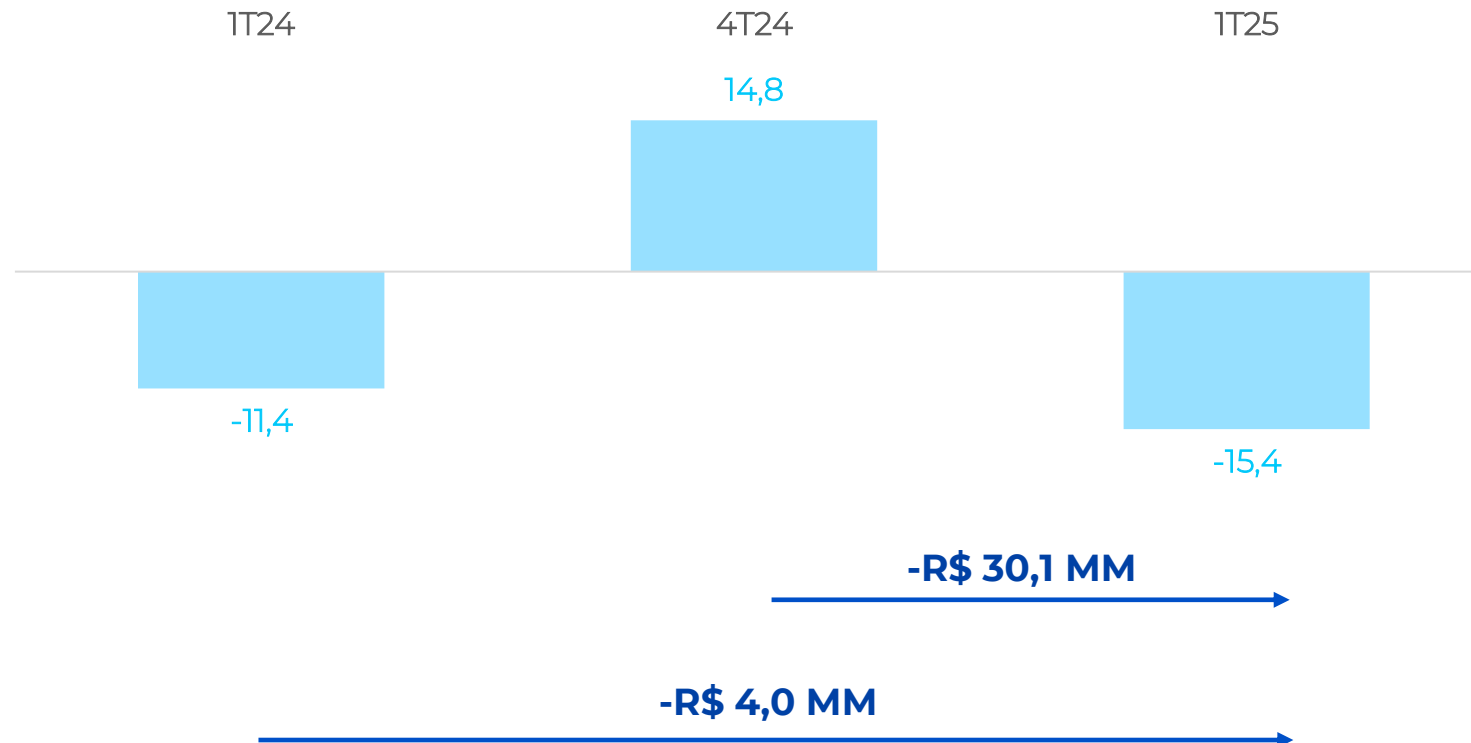
Estratégia da Companhia em vender soluções, reflete em alto patamar de EBITDA



Nota: Termo Ajuste se refere a R\$10,5 M de custos de exercícios anteriores + R\$1,1 de despesas não recorrentes reconhecidos no 4T24

Resultado Financeiro (R\$ milhões)

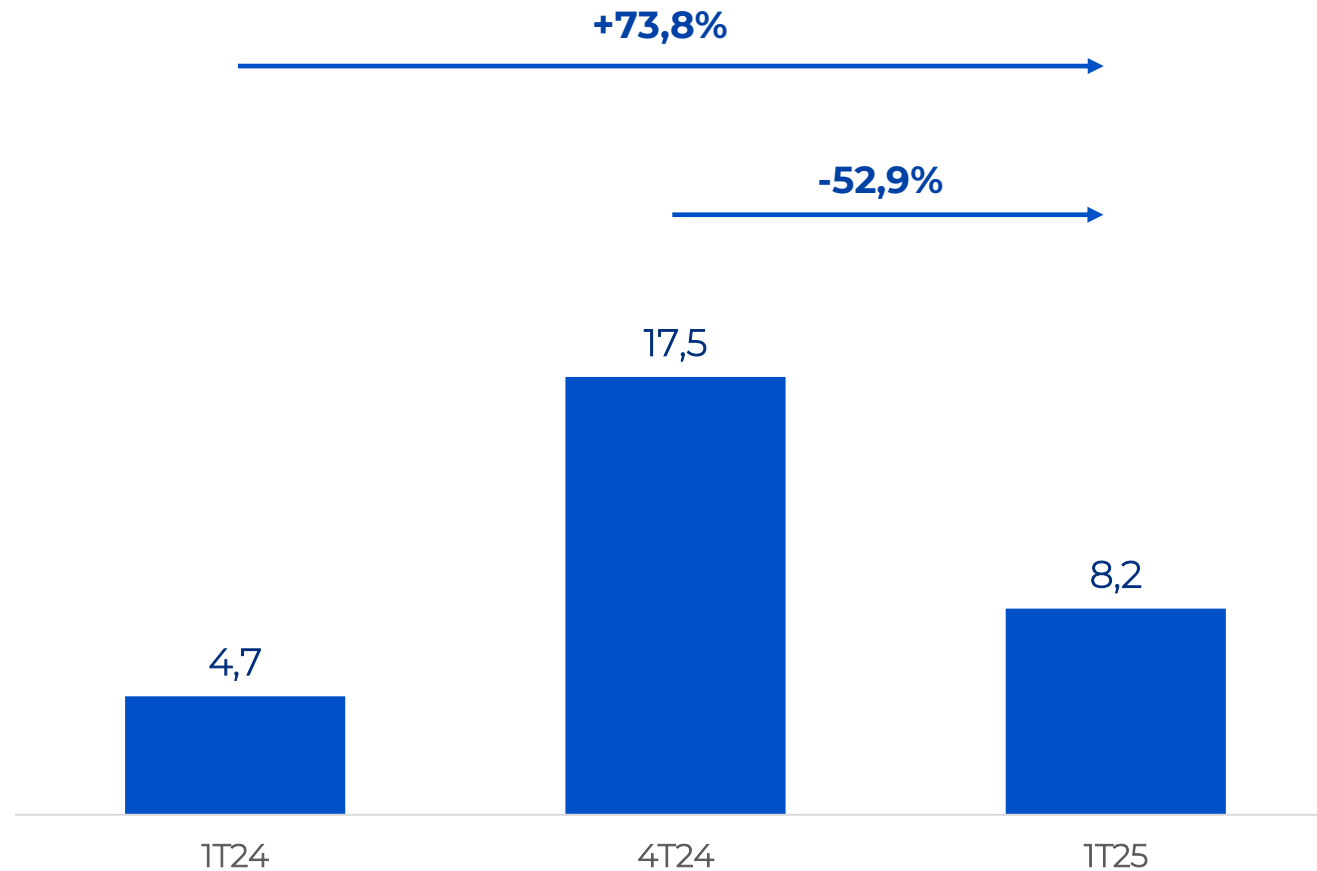
Aumento de pagamento de juros sobre empréstimos, pressionou resultado financeiro



Nota: A partir do 4T24, passamos a contabilizar a receita financeira em juros ativos proveniente de acordos firmados com clientes inadimplentes, bem como, passamos a submeter a totalidade desses acordos a análise de AVP.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)

Quinto trimestre consecutivo em termos de resultados positivos

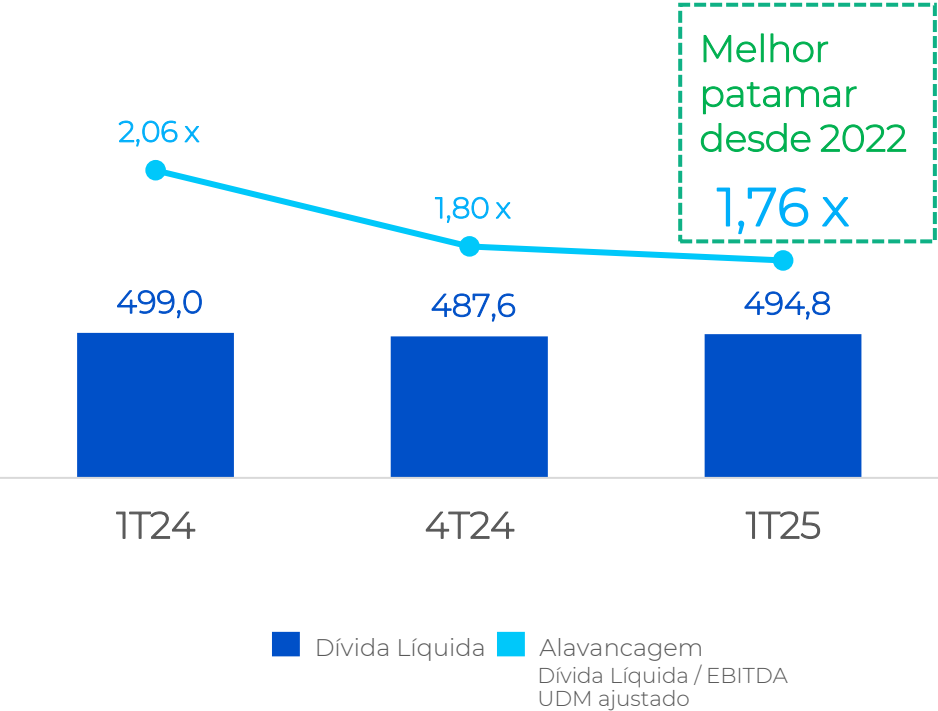


**Companhia
empenhada em
gerar resultados
de forma
consistente**

Endividamento e Backlog de Receitas



Alavancagem (R\$ Milhões) | (Dívida Líquida / EBITDA UDM)



Endividamento (R\$ Milhões)	1T24	4T24	1T25
Dívida Curto Prazo	75,2	188,3	235,6
Dívida Longo Prazo	519,6	401,3	403,9
Dívida Bruta	594,7	589,7	639,4
Caixa e Aplicações Financeiras	- 95,7	- 102,0	- 144,6
Dívida Líquida	499,0	487,6	494,8
Backlog de Receita TaaS	853,2	745,1	733,6
Cobertura Backlog¹ s/ Dívida Líquida	1,71x	1,53x	1,48x
EBITDA Ajust. UDM	242,3	271,4	281,5
EBITDA Ajust. UDM s/ Dívida Líquida	2,06x	1,80x	1,76x

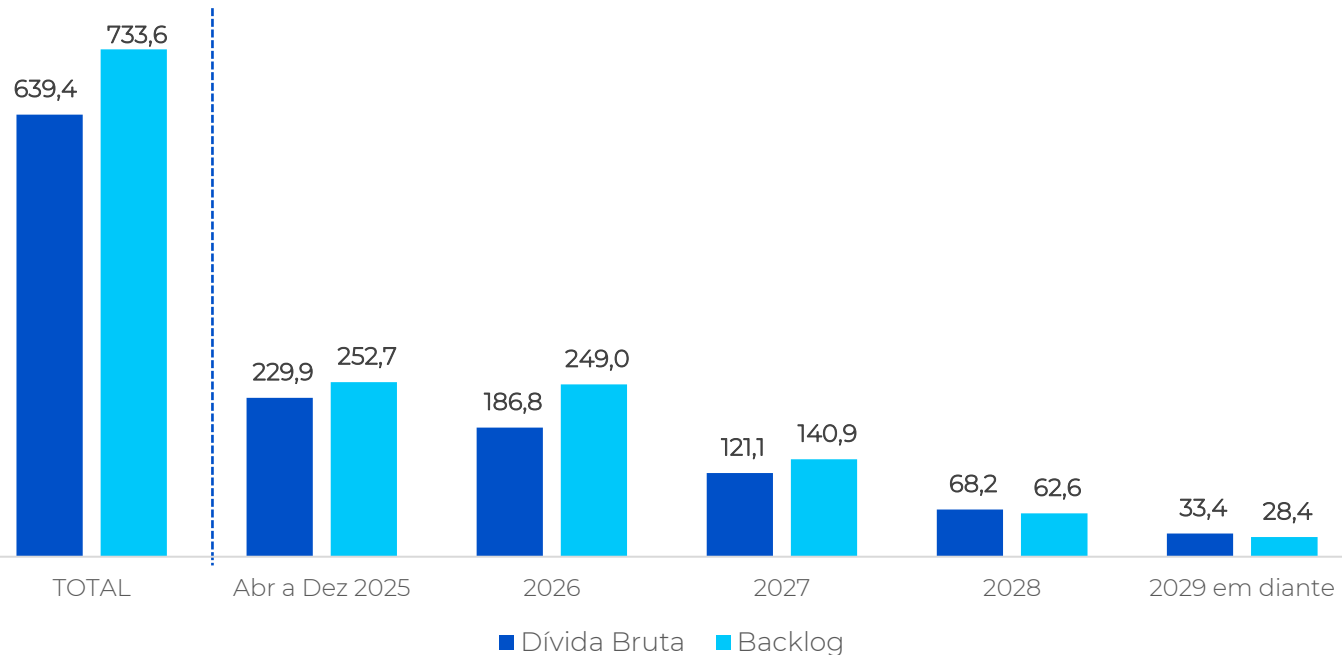
❖ Alavancagem Financeira, segue abaixo dos limites de Covenants, melhor patamar desde 2022 na relação EBITDA LTM e Dívida Líquida

¹ Contratos de locação de equipamentos em que as mensalidades são reconhecidas nas demonstração de resultados conforme competência do vencimento e as parcelas a vencer chamamos de “Receita Futura Contratada” ou “Backlog de receitas”.

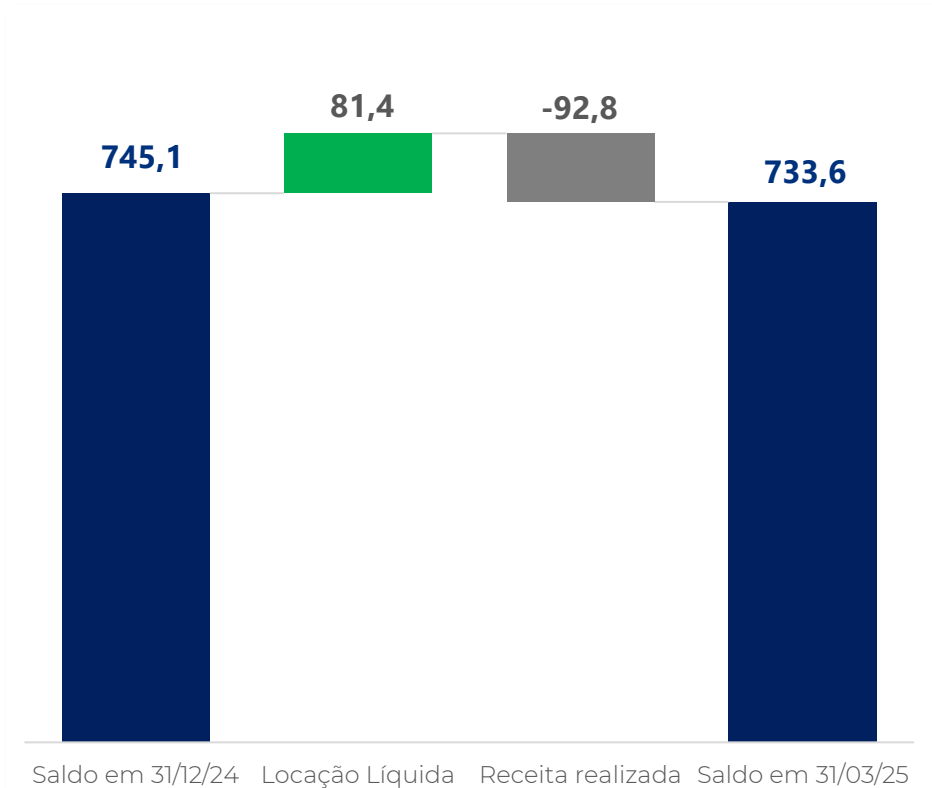
Backlog x Dívida Bruta

Amortização da Dívida Bruta e Cobertura da Receita Futura Contratada (R\$ Milhões)

Backlog = Geração de caixa,
descontando PIS/COFINS

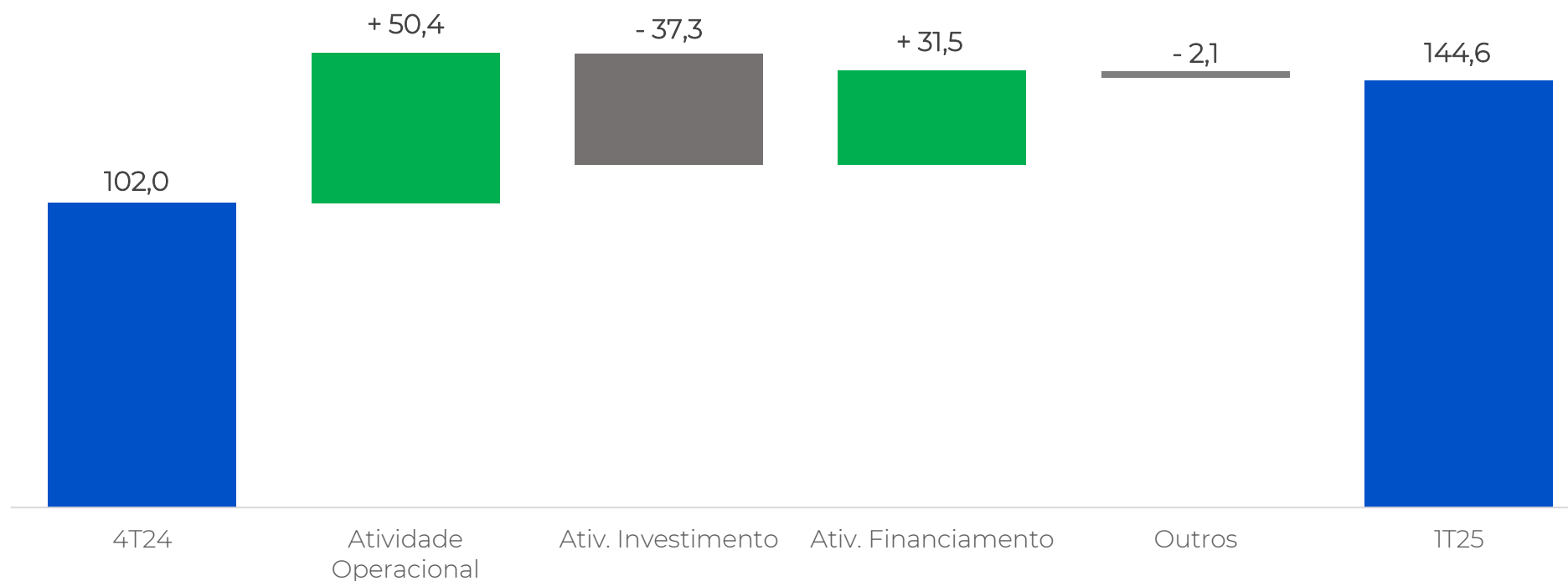


Bridge trimestral do saldo Backlog



Fluxo de Caixa Trimestral | (R\$ milhões, consolidado)

Atividade de caixa operacional superior a atividade de financiamento



Eventos Subsequentes



Dividendos

Conforme aprovado em nossa Assembleia anual de acionistas, realizada em 29/04/25, faremos uma distribuição de dividendos nos seguintes termos:

- ▶ As ações da Companhia passam a ser negociadas na condição "ex" proventos a partir de 30 de abril de 2025
- ▶ Pagamento ocorrerá em 13/05/25, à vista.
- ▶ Lucro por ação: R\$ R\$ 0,19002662545
- ▶ Valor total distribuído: R\$ 12.059.367,66
- ▶ Dividend Yield: 6,42%



Perspectivas de 2025

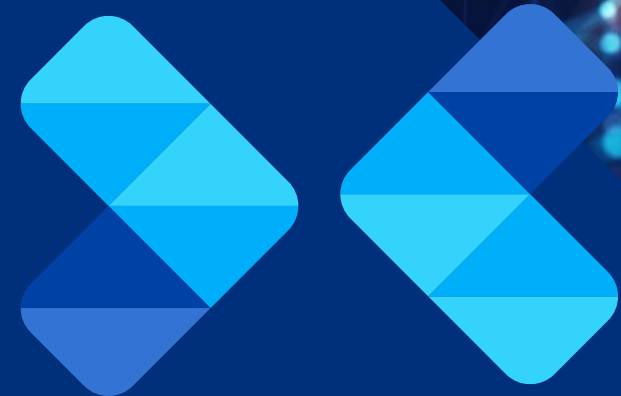
Consistência em lucratividade

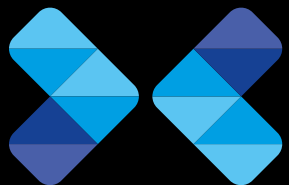
Vamos seguir atacando novas verticais e, no 1T25 já foi possível observar crescimento em mercados como Transporte, Indústria, Finanças e Educação.

Incremento de mais serviços de valor agregado para ISP's e Integradores de Sistemas.

Penetração regional com mais Centros de Distribuição em novas regiões.

Crescimento de forma responsável, buscando manter nosso atual patamar de margem, sem abrir mão da lucratividade





WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

OBRIGADO!

Q&A

ri.wdcnet.com.br
ri@wdcnet.com.br



@wdcnetworks



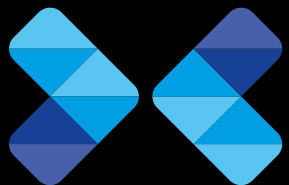
LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3





WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

EARNINGS CALL PRESENTATION 1Q25

May 9th 2025



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Agenda

- ❖ **Highlights**
- ❖ **Breakdown Net Revenue**
- ❖ **Consolidated performance**
- ❖ **Leverage and Backlog**
- ❖ **Subsequent Events**
- ❖ **Perspectives**
- ❖ **Q&A**



Highlights 1Q25

Net Revenue

R\$ 213.6 Million
+1.9% (1Q25 vs 1Q25)

Adj. Gross Profit

R\$ 66.9 Million
+23.5% (1Q25 vs 1Q24)

Adj. EBITDA

R\$ 78.3 Million
+14.9% (1Q25 vs 1Q24)

Adj. EBIT

R\$ 27.5 Million
+53.4% (1Q25 vs 1Q24)

Financial Result

-R\$ 15.4 Million
vs -R\$11.4 million in 1Q24

Adj. Net income

R\$ 8.2 Million
+73.8% (1Q25 vs 1Q24)

Net debt / Adj EBITDA LTM

1.76X in 1Q25
vs 2.06X in 1Q24

Equity

R\$ 662.9 Million
+3.5% (1Q25 vs 1Q24)

Net Debt / Equity

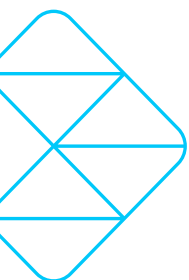
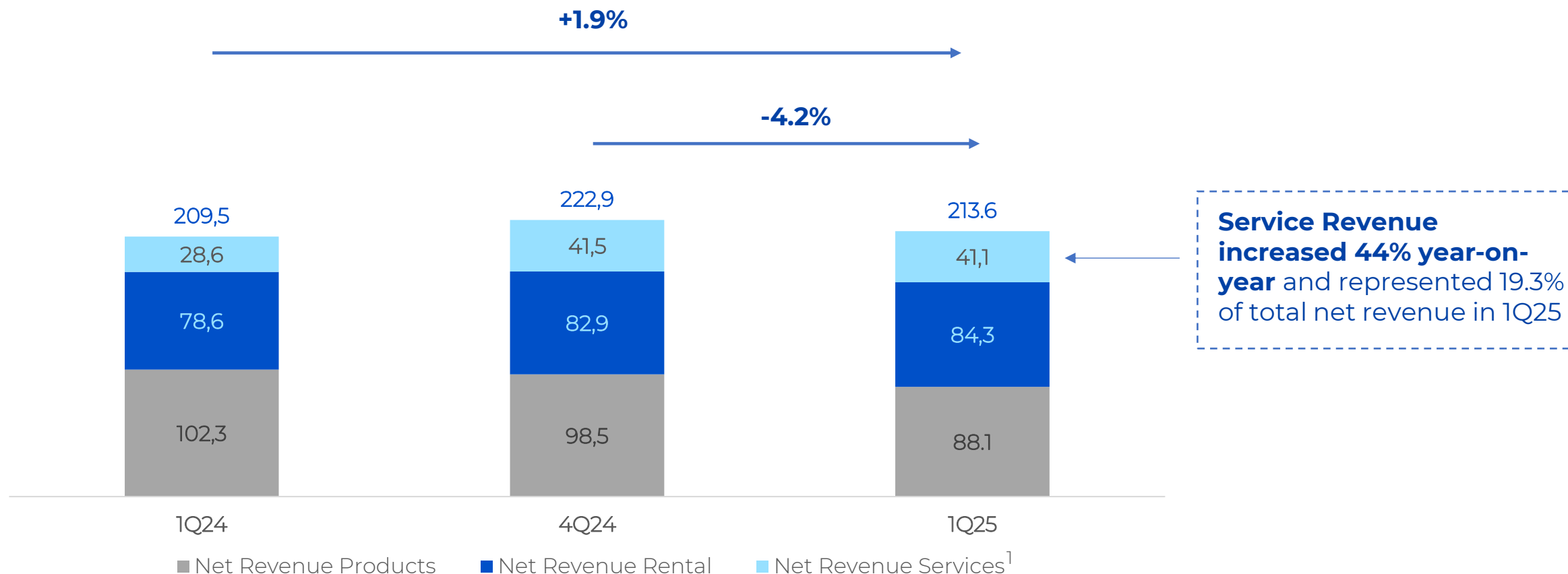
1.34X in 1Q25
vs 1.28X in 1Q24

Breakdown Net Revenue



Net Revenue R\$ (million)

Year-over-year comparison shows slight growth in Net Revenue, while 4Q historically outperforms 1Q



1. Services include software sales

Verticals Net Revenue (%)

Breakdown relative to WDC client

Vertical	1Q25	1Q24	Δ (p.p.)
TELECOMMUNICATIONS	46%	52%	-5 p.p.
ENTERTAINMENT	13%	12%	+1 p.p.
RETAIL	7%	6%	+1 p.p.
CLEAN ENERGY	3%	12%	-9 p.p.
INDUSTRY	5%	4%	+1 p.p.
TRANSPORTATION	4%	1%	+3 p.p.
HOSPITALITY	1%	1%	0 p.p.
FINANCE	1%	0%	+1 p.p.
EDUCATION	1%	0%	+1 p.p.
RESELLERS	19%	12%	+7 p.p.

Net Revenue in 1Q25: R\$ 213.6 million (+1.9% vs 1Q24)

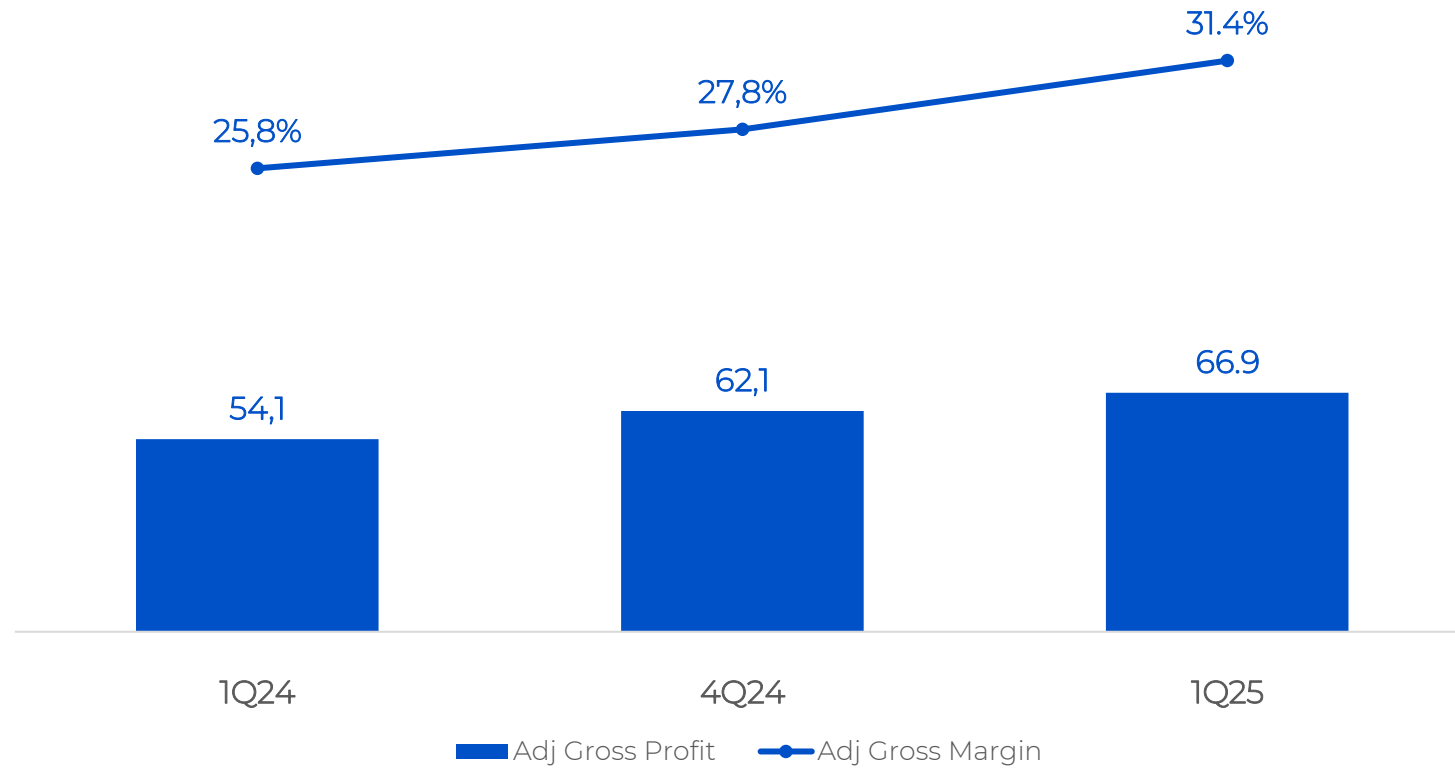


Consolidated Performance



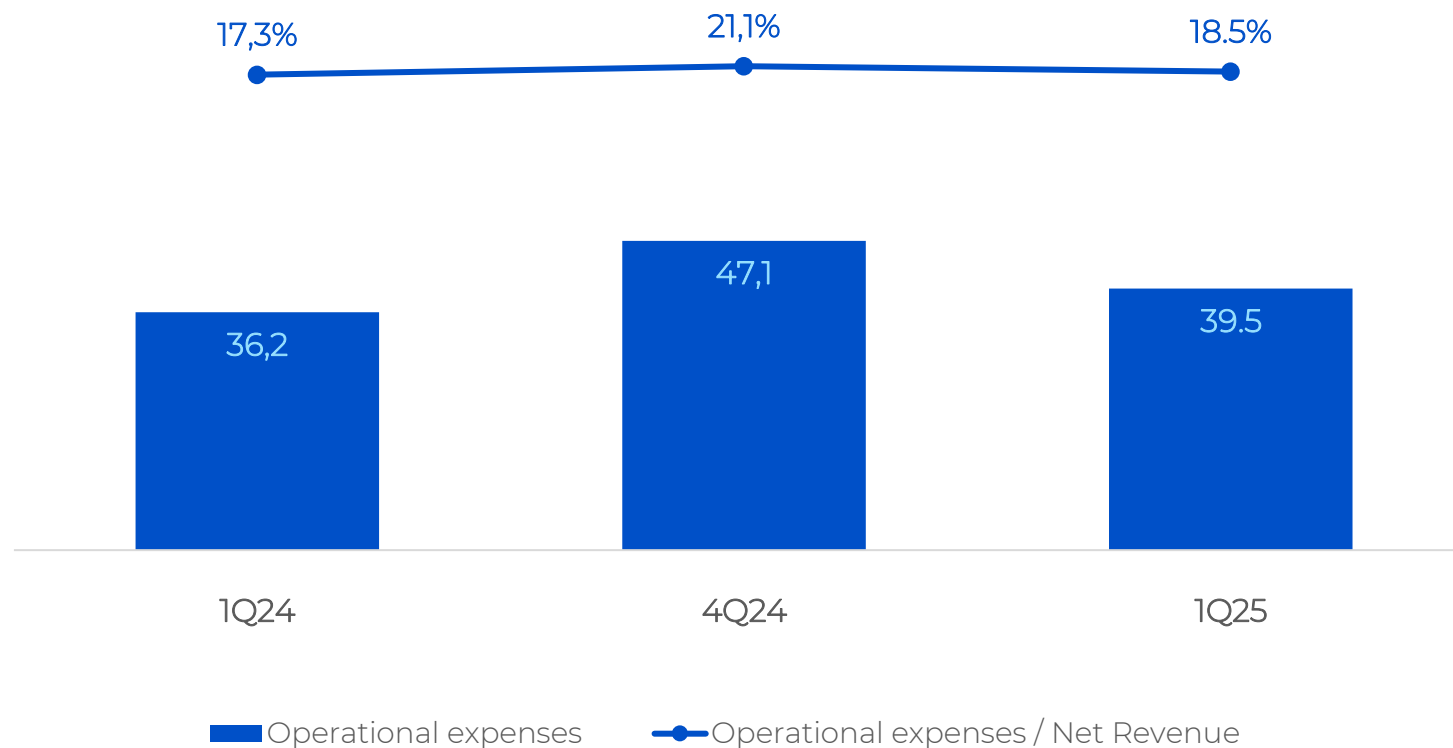
Adj. Gross Profit (R\$ million and %)

Consistency in Adjusted Gross Margin, in 1Q25 the margin reached 31.3% (+5.5 p.p. vs 1Q24), the best level since 2021



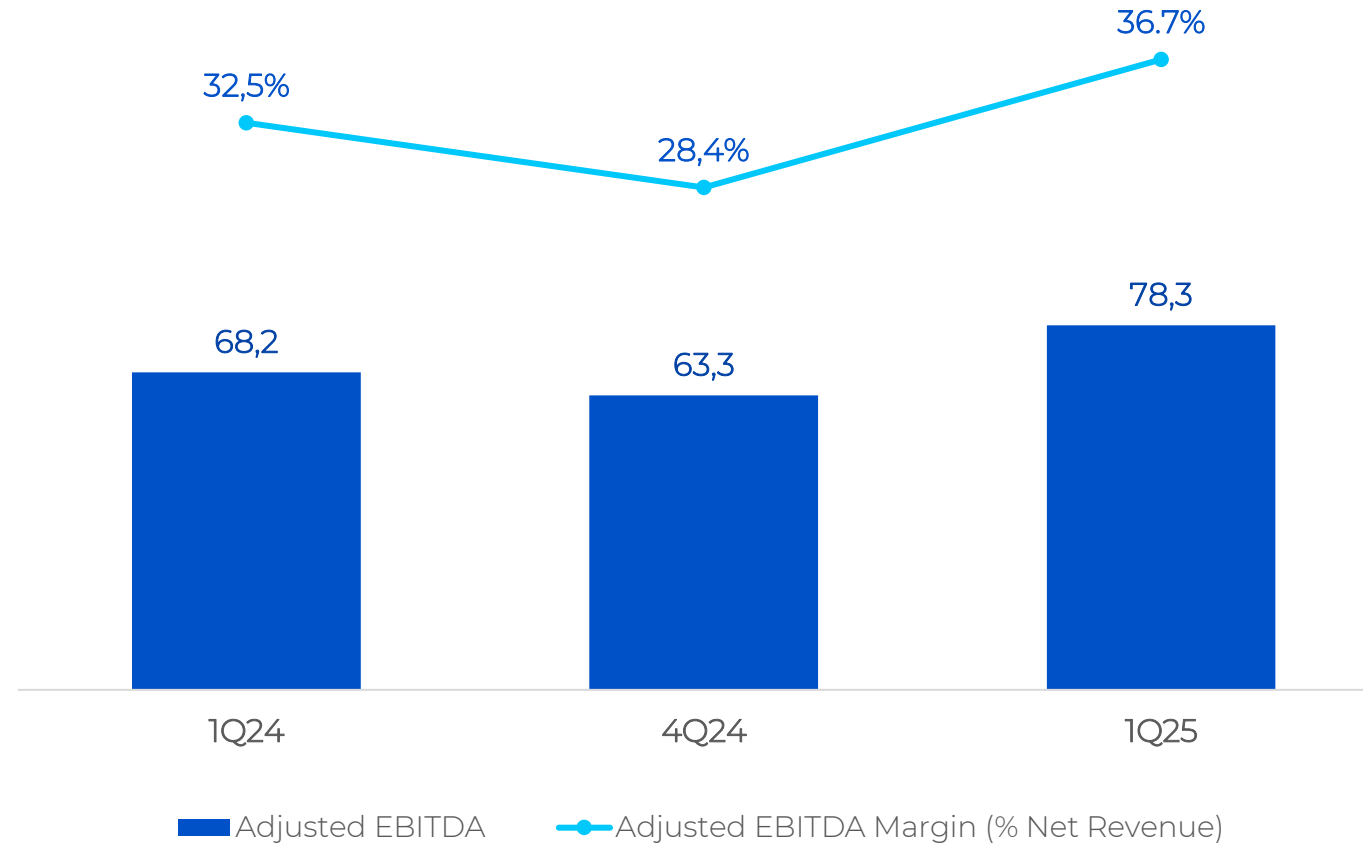
Operating Expenses (R\$ million and %)

In the Operating Expenses versus Net Revenue ratio, the Company remains practically flat comparing to annual comparison



EBITDA Adjusted (R\$ million and %)

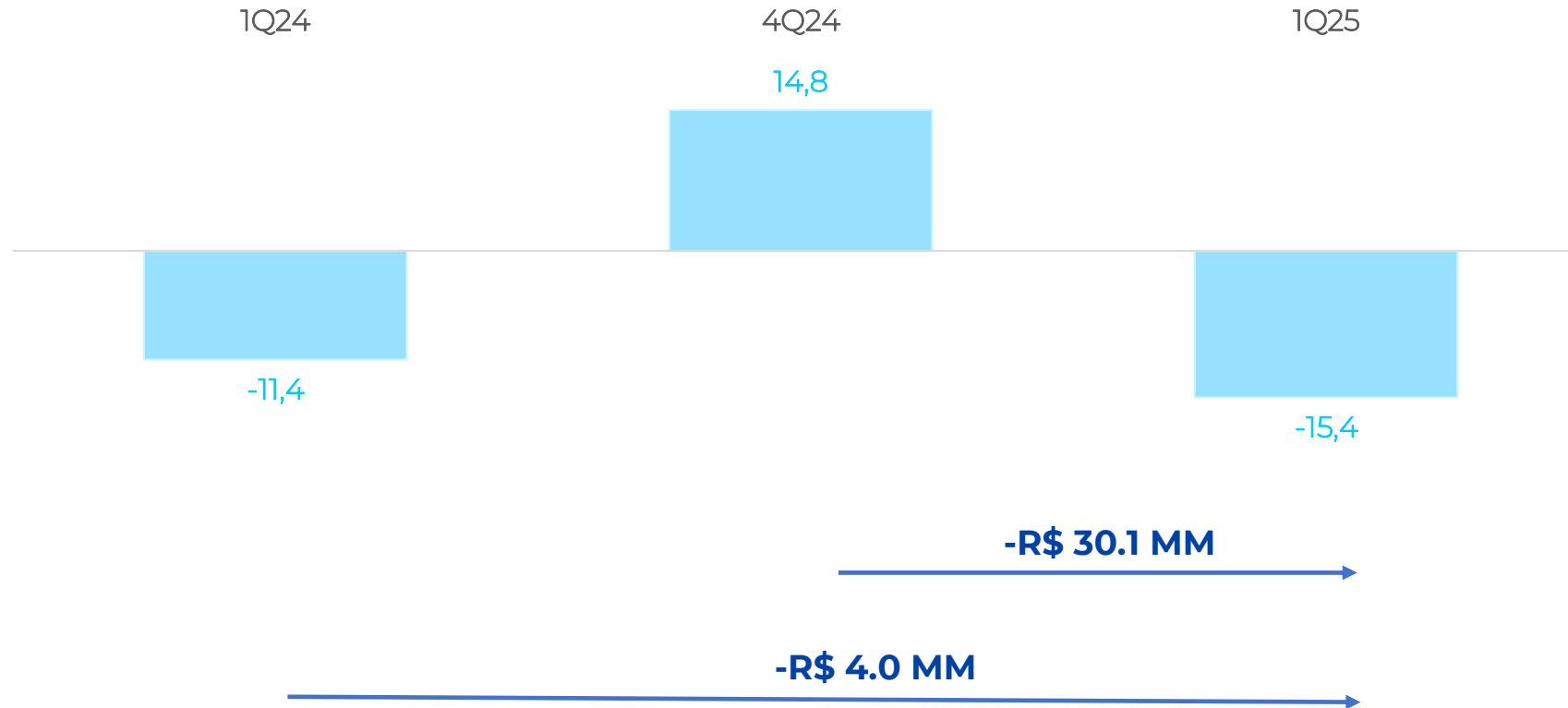
The strategy of selling solutions resulted in a stronger EBITDA



Note: Adjustment term refers to R\$10.5M of costs from prior years + R\$1.1M of non-recurring expenses recognized in 4Q24

Financial Result (R\$ million)

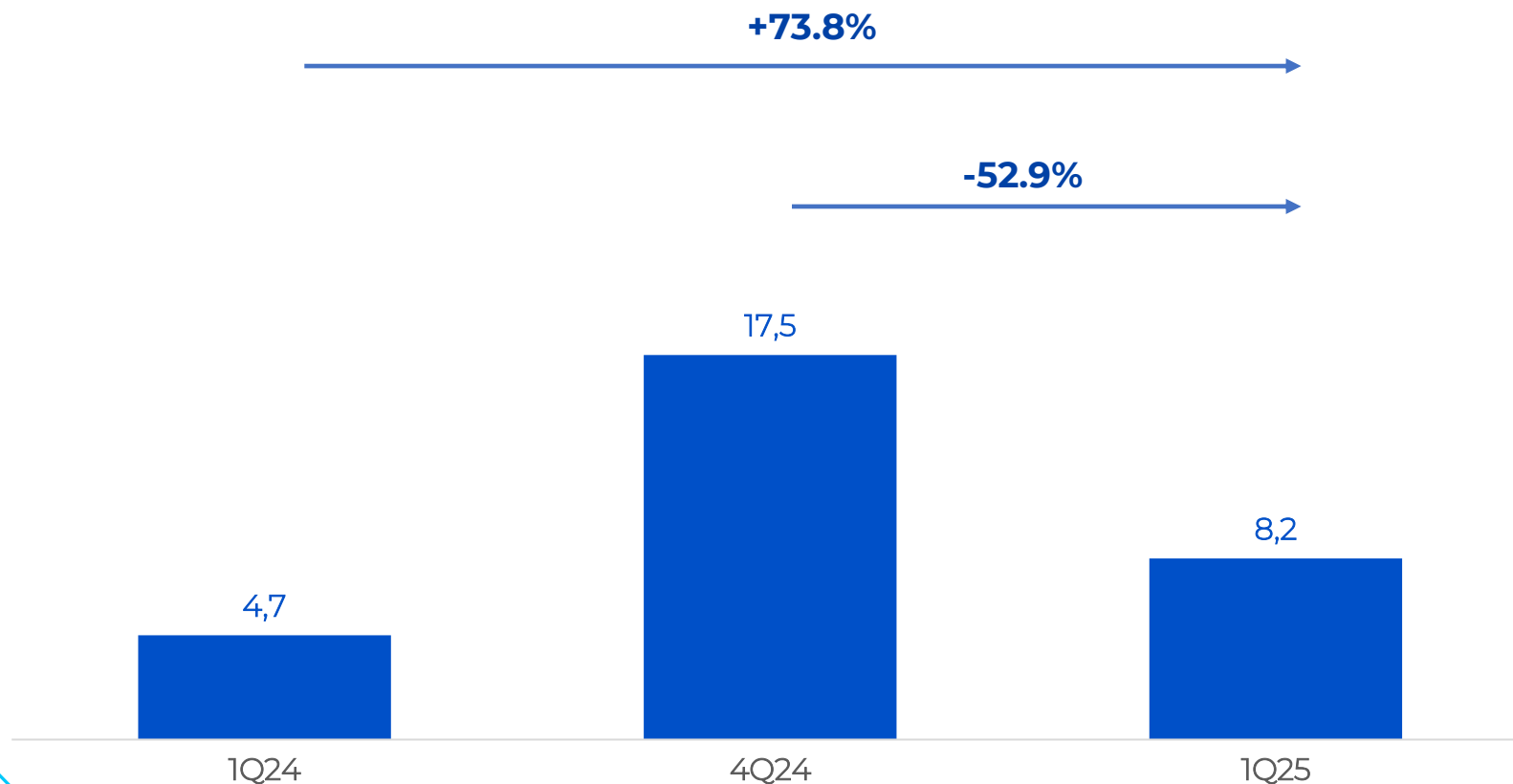
Increased interest payments on loans put pressure on financial results



Note: In 4Q24, we started to account financial revenue in active interest from agreements signed with defaulting customers, and we also started to submit all of these agreements to AVP analysis

Adj. Net Income (R\$ million)

Fifth consecutive quarter in terms of positive results

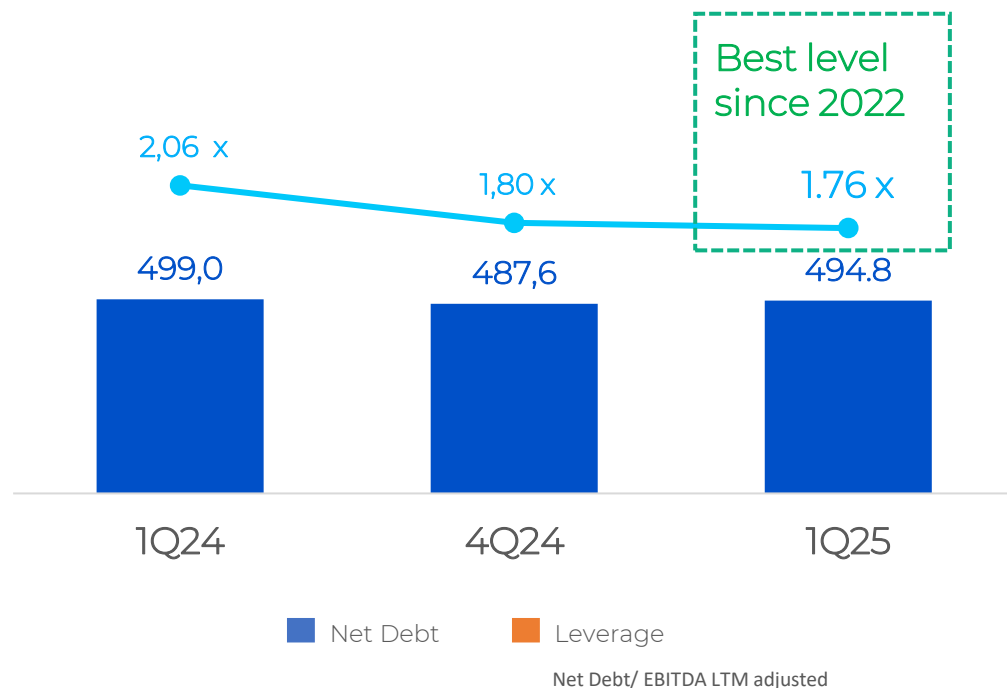


**Company
committed to
generating results
consistently**

Leverage and Backlog



Leverage (R\$ Million) | (Net debt/ EBITDA)



Indebtedness (R\$ Millions)	1Q24	4Q24	1Q25
Short term debt	75.2	188.3	235.6
Long term debt	519.6	401.3	403.9
Gross Debt	594.7	589.7	639.4
Cash and Financial Investments	- 95.7	- 102.0	-144.6
Net Debt	499.0	487.6	494.8
TaaS Revenue Backlog	853,2	745,1	733,6
Backlog Hedge on Net Debt	1,71x	1,53x	1,48x
EBITDA Adjust. LTM	242,3	271,4	281,5
EBITDA Adjust. LTM on Net Debt	2,06x	1,80x	1,76x

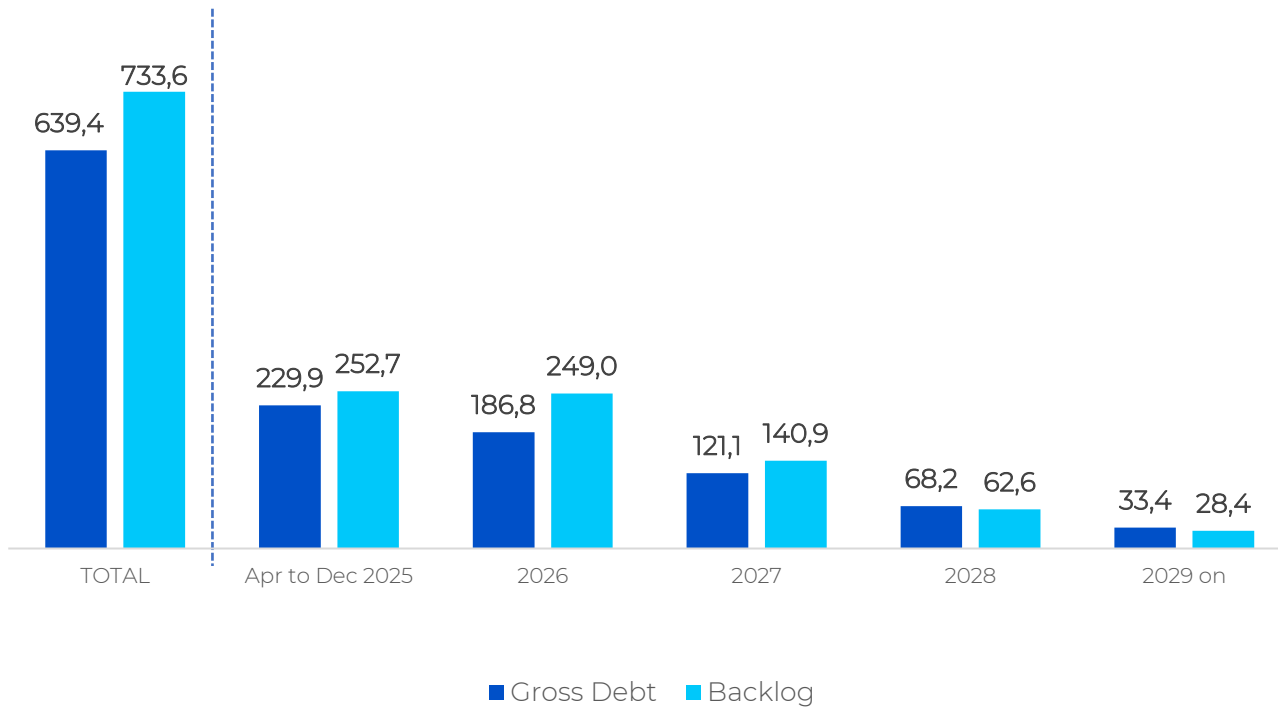
Financial Leverage remains at healthy levels, best level since 2022 in the LTM EBITDA and Net Debt ratio

1 Equipment rental contracts which monthly payments are recognized in the income statement according to the due date and the installments due are called "Revenue Backlog".

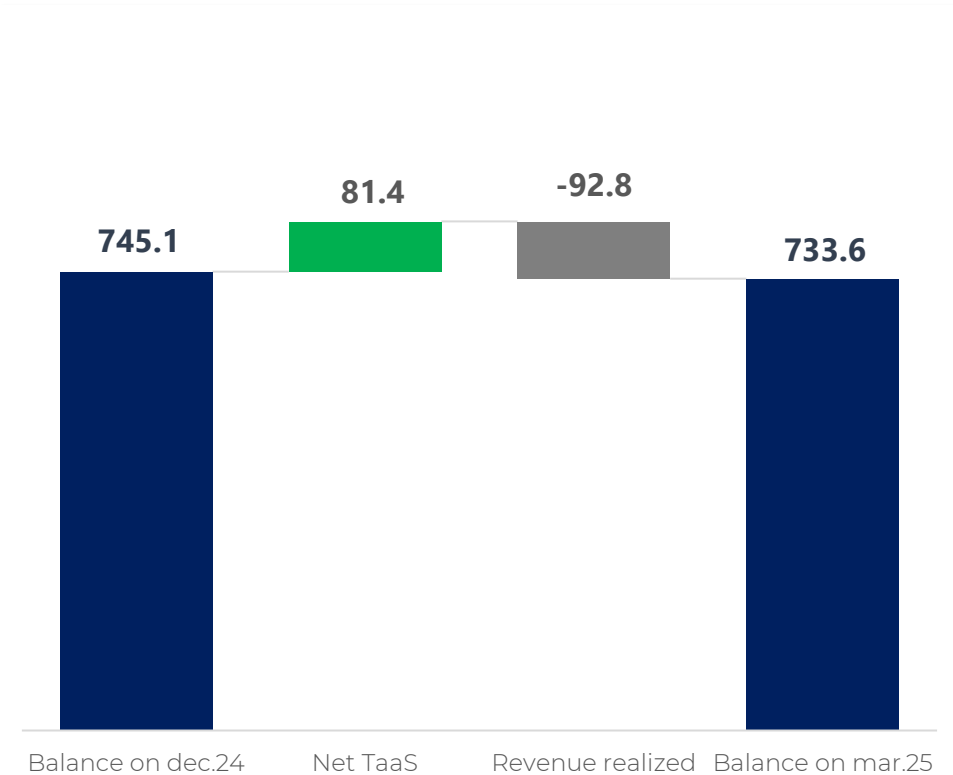
Backlog x Gross Debt

Gross Debt Amortization and Coverage of Future Revenue (R\$ Million)

Backlog = Cash generation,
discounting PIS/COFINS

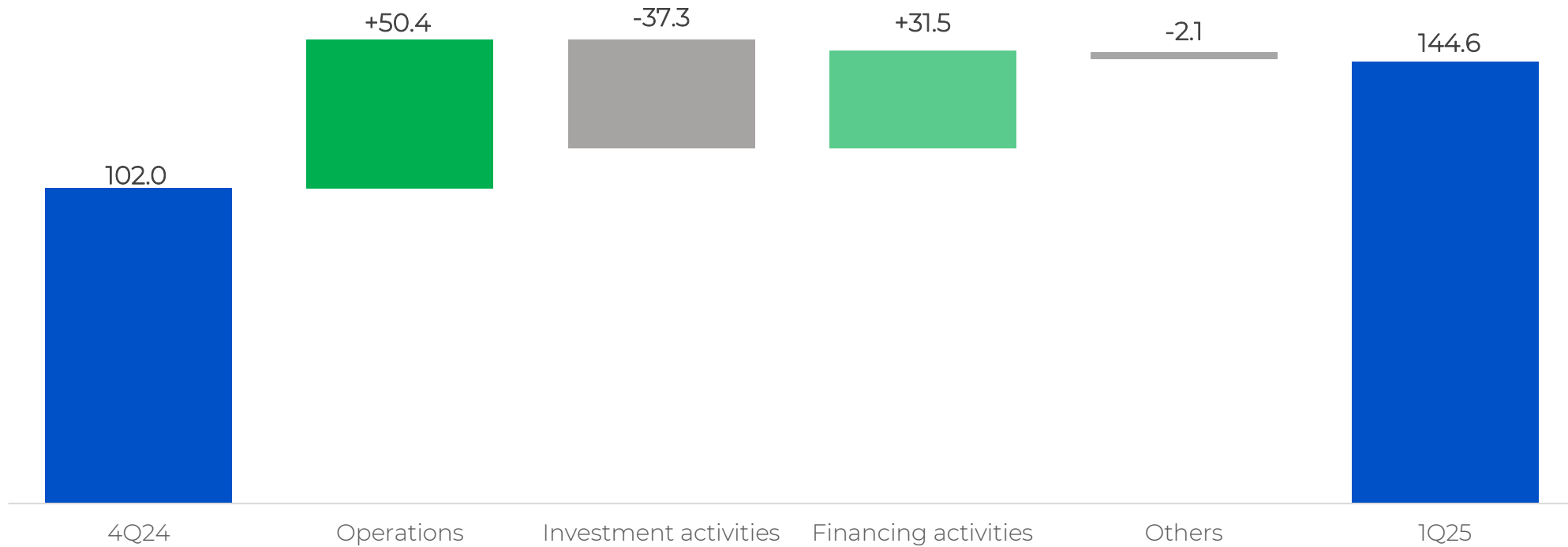


Backlog Balance



Quarterly Cash Flow | (R\$ million, consolidated)

Operating cash activity greater than financing activity



Subsequent Events



Dividends

As approved at our Annual Shareholders Meeting held on 04/29/25, we will distribute dividends as follows:

- ◆ The Company's shares will be traded “ex” dividends as of April 30, 2025
- ◆ Payment will be made on 05/13/25, in cash.
- ◆ Earnings per share: R\$ 0.19002662545
- ◆ Total amount distributed: R\$ 12,059,367.66
- ◆ Dividend Yield: 6.42%



2025 Outlook

Consistency in profitability

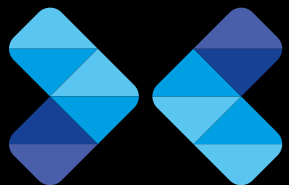
We will continue to attack new verticals and, in 1Q25, we have already seen growth in markets such as Transportation, Industry, Finance and Education.

Increase in more value-added services for ISPs and Systems Integrators.

Regional penetration with more Distribution Centers in new regions.

Responsible growth, seeking to maintain our current margin level, without sacrificing profitability





WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Thank you!

Q&A

ri.wdcnet.com.br

ri@wdcnet.com.br



@wdcnetworks



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

