

WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Apresentação de Resultados 2T25

13 de agosto 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, Backlog e Capital de Giro**
- ❖ **Oportunidades e Perspectivas**
- ❖ **Q&A**



Destques 2T25

Receita Líquida

R\$ 222,2 Milhões
+15,1% (2T25 vs 2T24)

Lucro Bruto Ajustado

R\$ 63,0 Milhões
+13,5% (2T25 vs 2T24)

EBITDA Ajustado

R\$ 64,8 Milhões
-13,2% (2T25 vs 2T24)

EBIT Ajustado

R\$ 15,4 Milhões
-35,9% (2T25 vs 2T24)

Resultado Financeiro

-R\$27,7 Milhões
-93,9% (2T25 vs 2T24)

Lucro Líquido Ajustado

-R\$ 1,1 Milhões
-R\$9,3 Milhões vs 2T24
6M25: +R\$7,1 MM

Dívida Líquida / EBITDA UDM

1,89X no 2T25
vs 2,14X no 2T24

Patrimônio Líquido

R\$ 645,4 Milhões
-0,8% (2T25 vs 2T24)

PL / Dívida Líquida

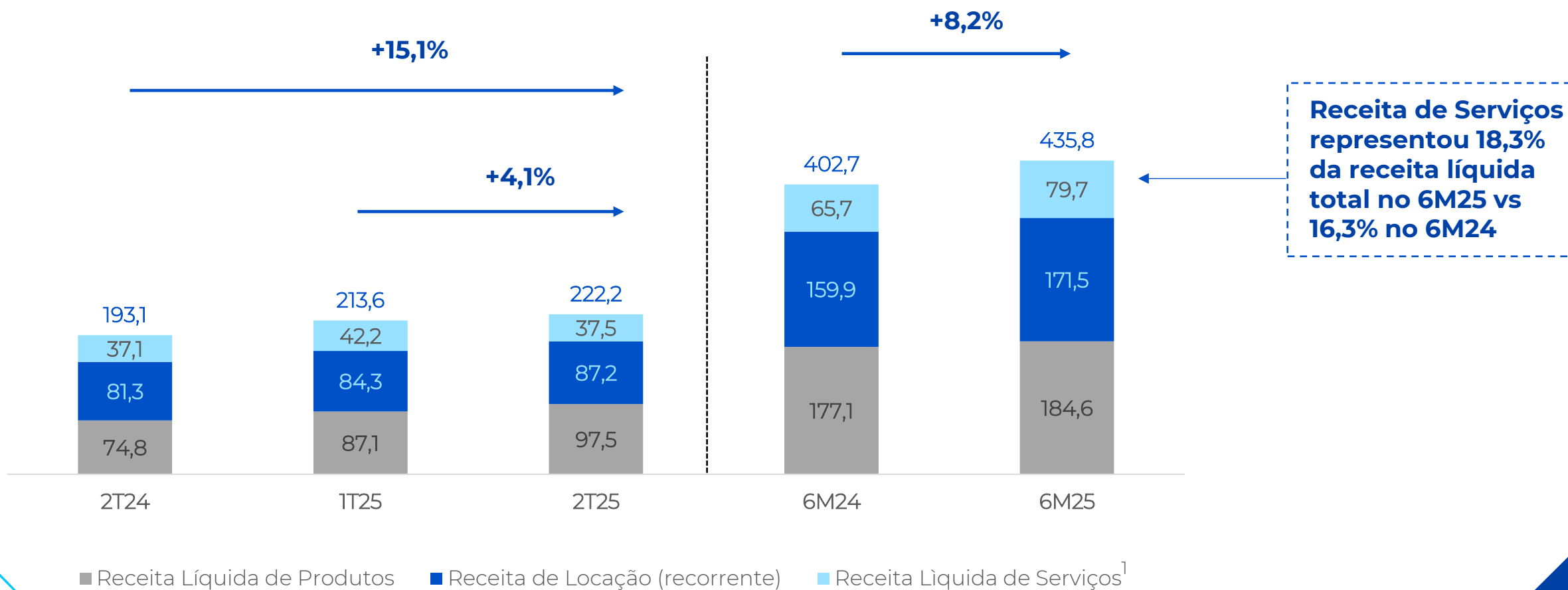
1,26X no 2T25
vs 1,22 no 2T24

Breakdown Receita Líquida



Receita Líquida em R\$ (milhões)

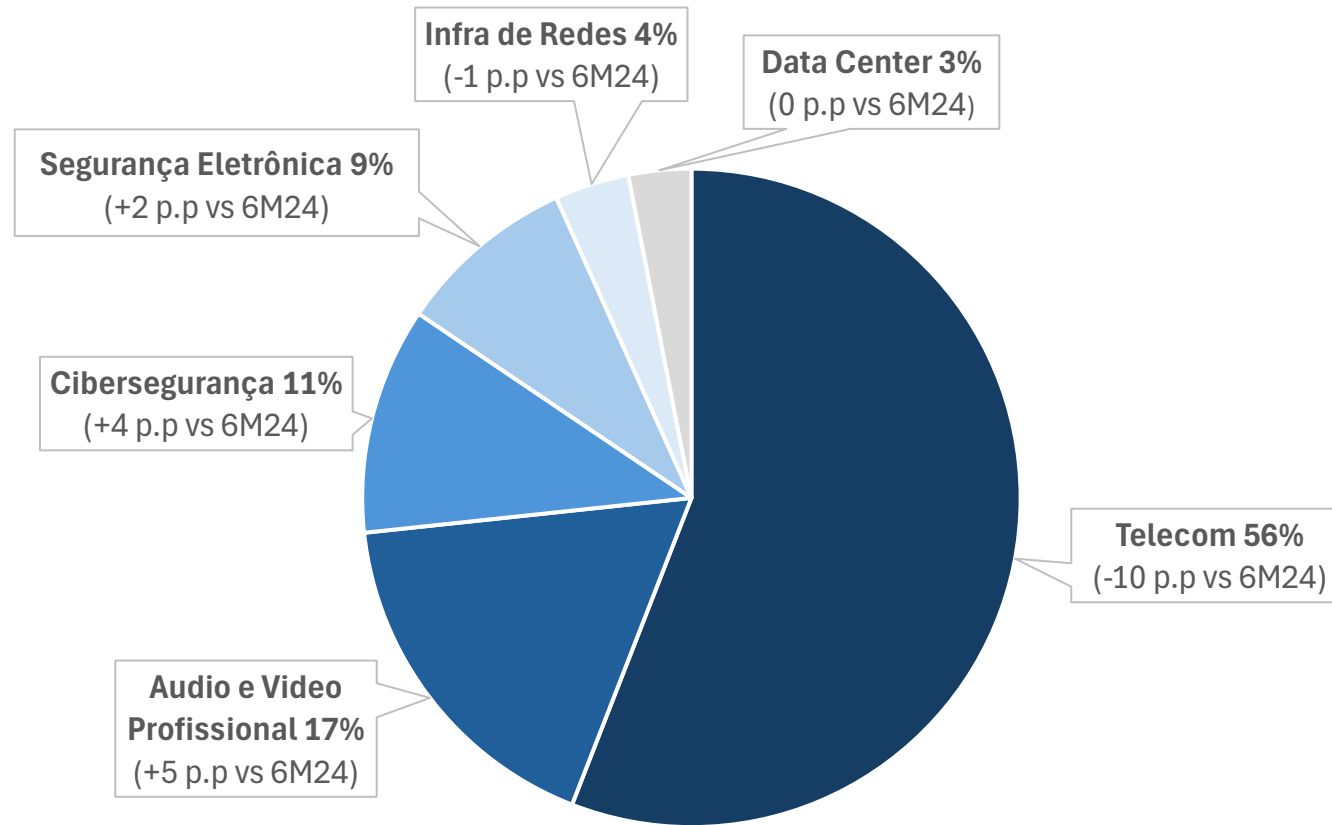
Receita líquida cresceu em todas as comparações entre períodos. Na visão ex-Solar, A WDC cresceu 19,3% no 6M25 vs 6M24



1. Serviços inclui a comercialização de software.

Receita Líquida em % – Grupo de solução

Grupos de solução crescendo ano versus ano



Receita Líquida no 6M25: R\$435,8 milhões
(+8,2% vs 6M24)

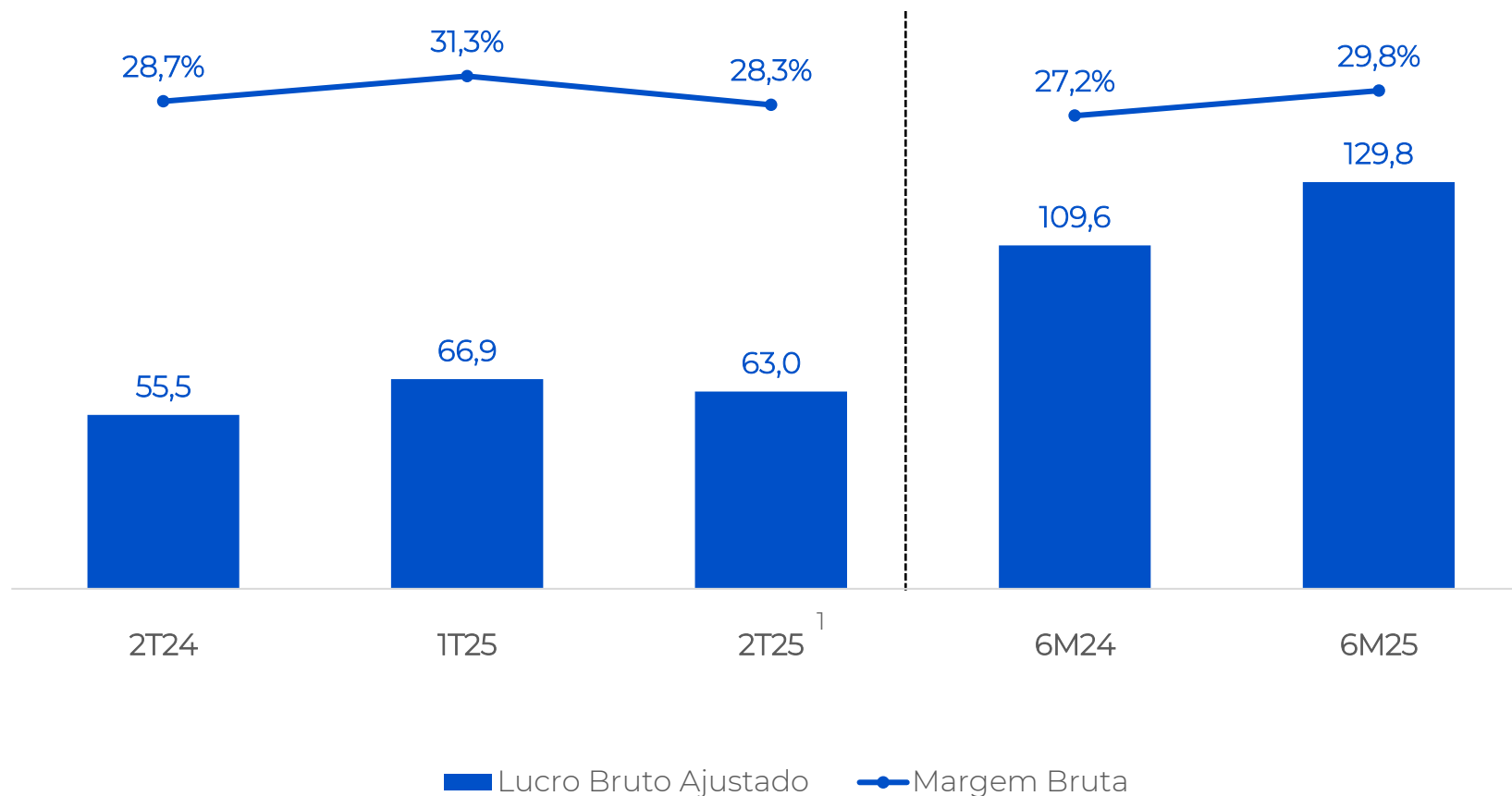


Desempenho Consolidado



Lucro Bruto Ajustado (R\$ milhões e %)

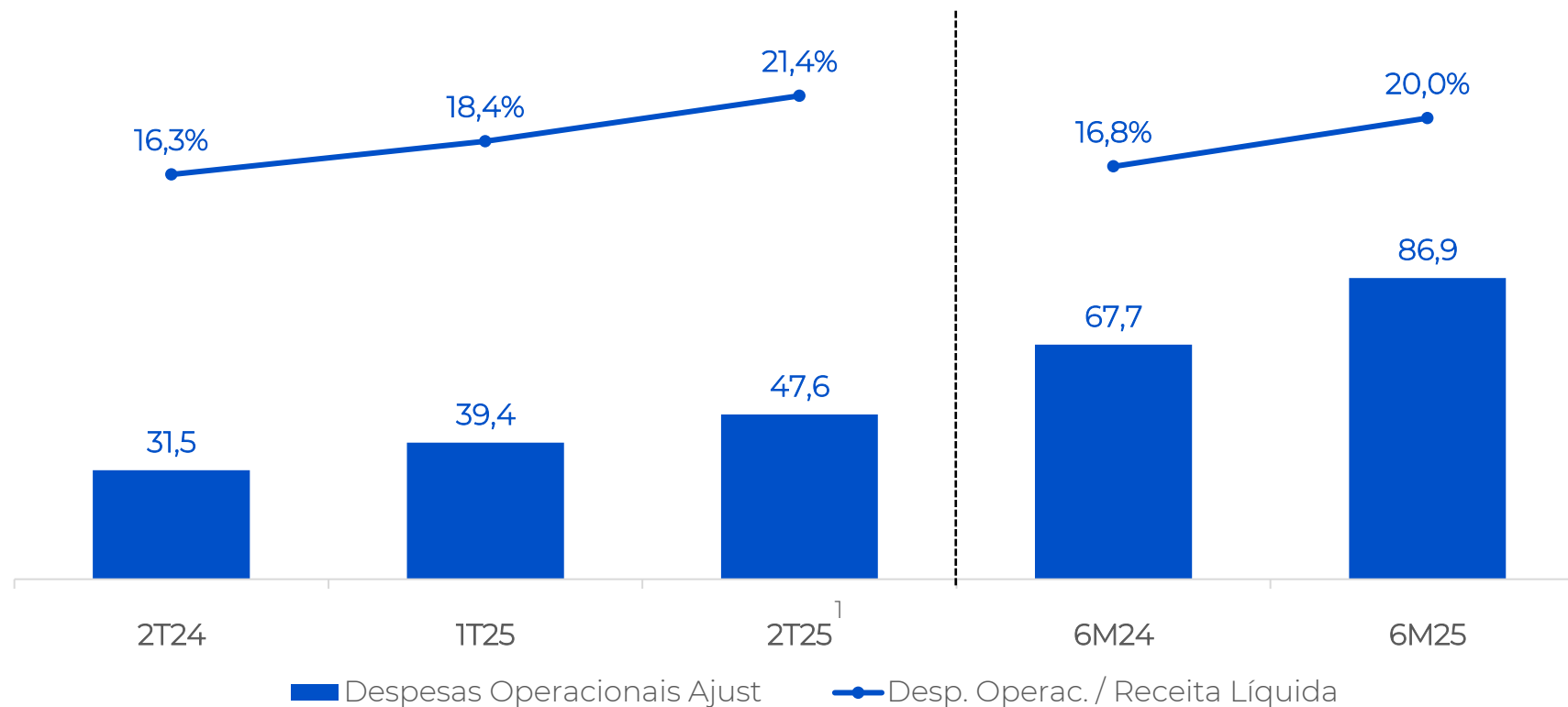
Avanço do lucro bruto em termos nominais, enquanto Margem Bruta percentual segue na mesma ordem de grandeza



Nota1: Termo Ajuste se refere a R\$ 2,0 M de custos de exercícios anteriores contabilizados no 2T25

Despesas Operacionais Ajustada (R\$ milhões e %)

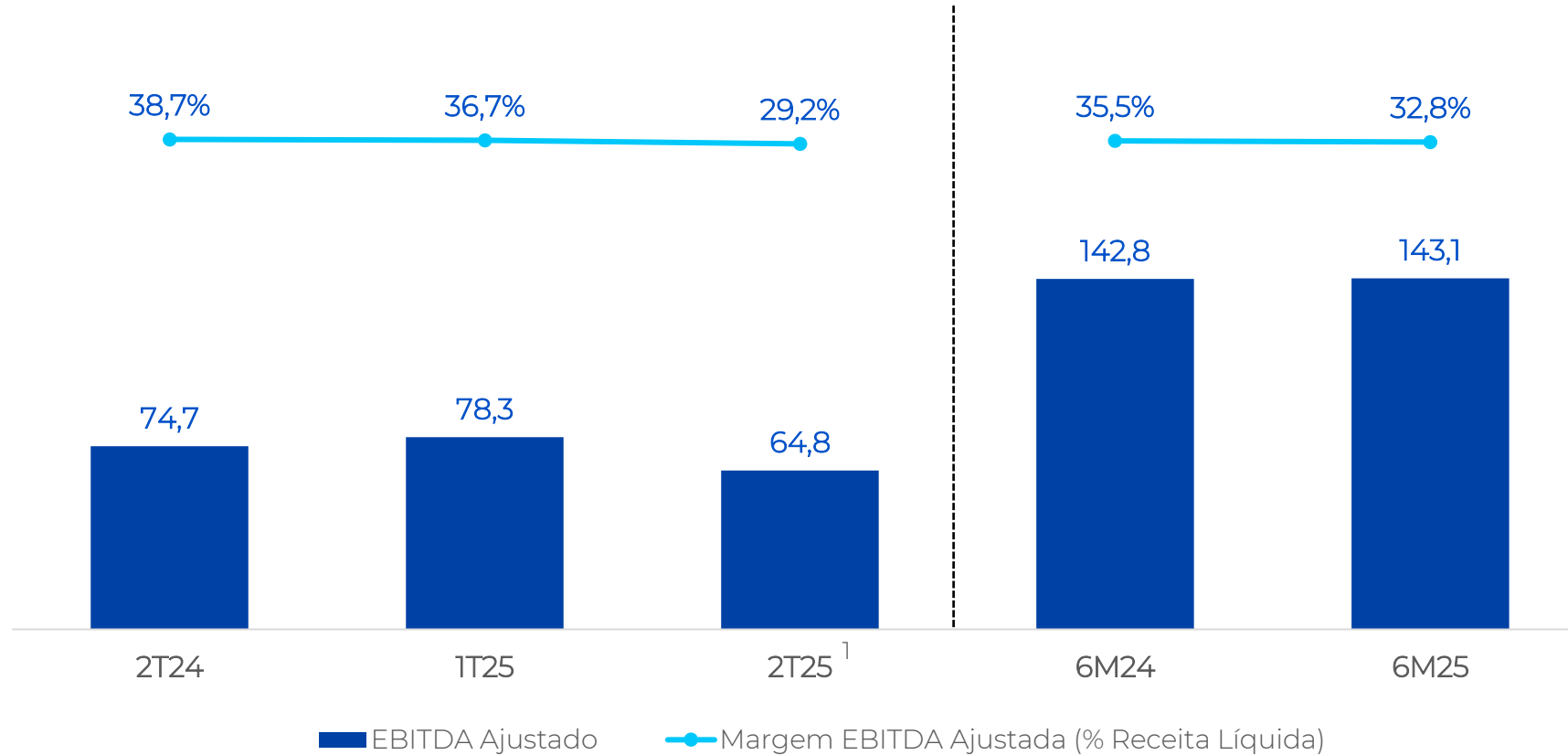
Despesas administrativas sob controle, excluindo o efeito PDD, 2T25 estaria em linha versus trimestre anterior



Nota1: Termo Ajuste do 2T25 se refere a R\$ 2,1 milhões referente a despesas não recorrentes e R\$3,0 milhões referente a baixa de ativos adquiridos em exercícios anteriores

EBITDA Ajustado (R\$ milhões e %)

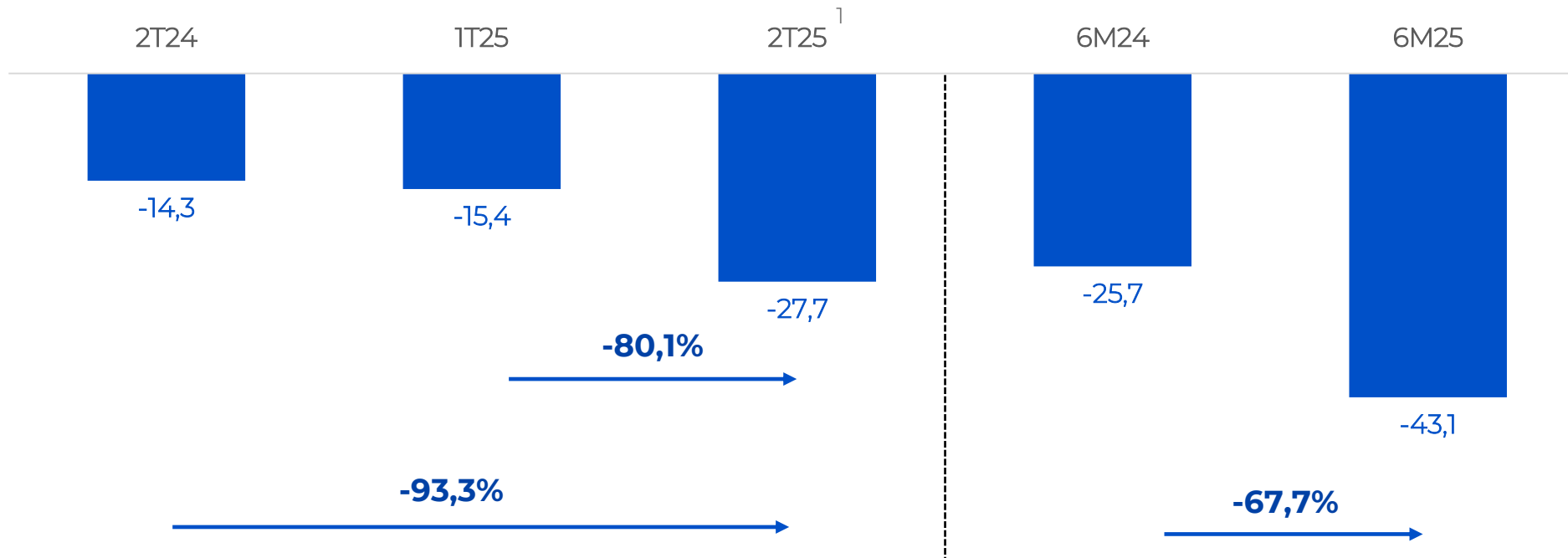
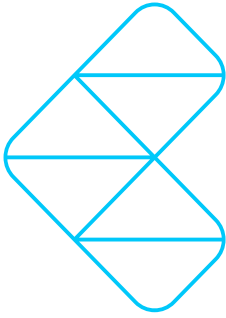
No 6M25 margem EBITDA mantém patamar satisfatório



Nota: Termo Ajuste do 2T25 se refere a R\$ 2,0 M em custos de exercícios anteriores + R\$ 5,1 em despesas operacionais conforme mencionados nos slides anteriores

Resultado Financeiro (R\$ milhões)

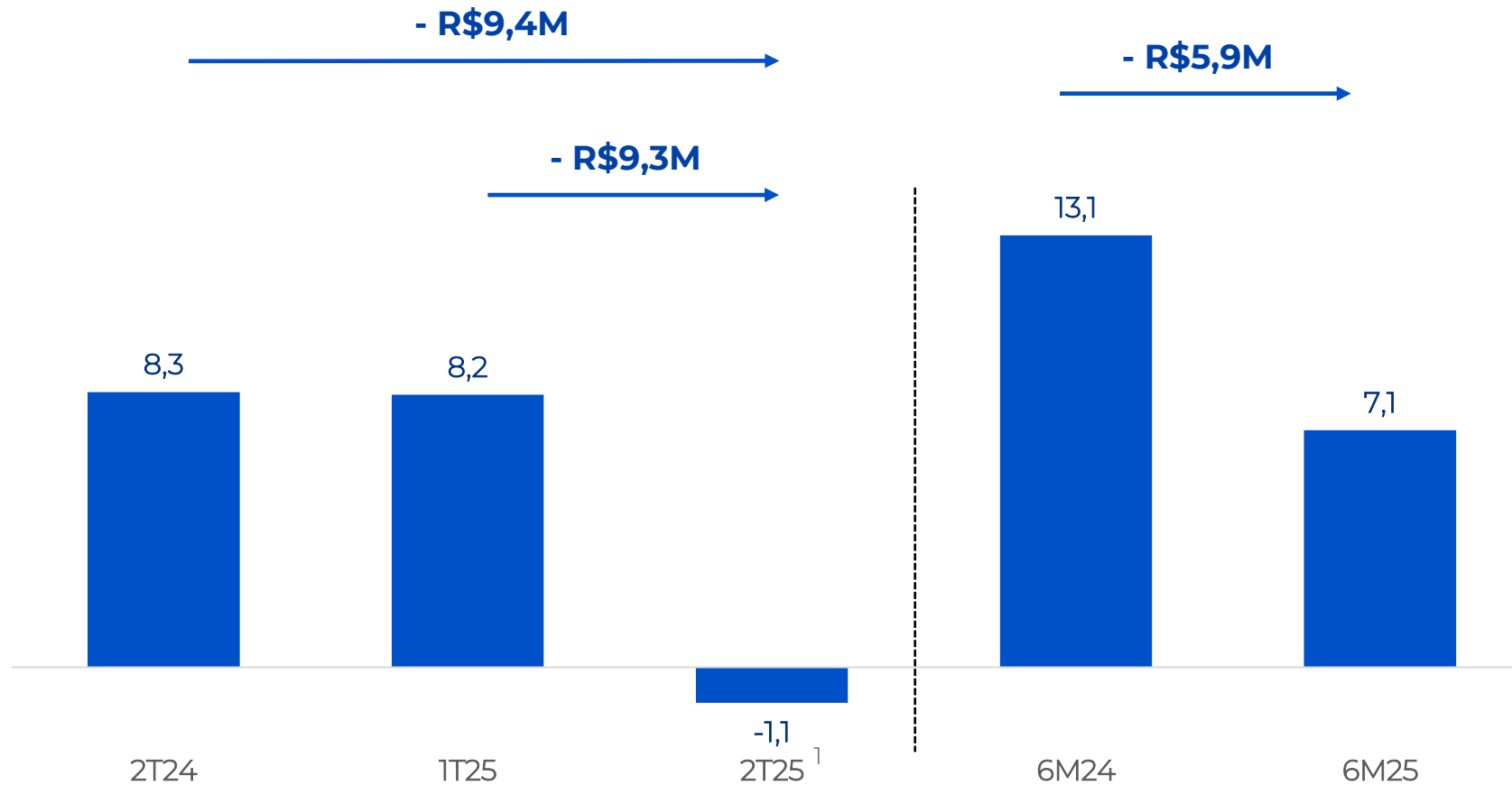
Patamar atual dos juros, impactaram Resultado Financeiro



Desconto financeiro realizado de forma pontual no valor total de R\$9,2 milhões, em virtude de acordo com cliente que estava inadimplente. Deste montante, R\$8,5 milhões se refere a títulos de exercícios anteriores

Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)

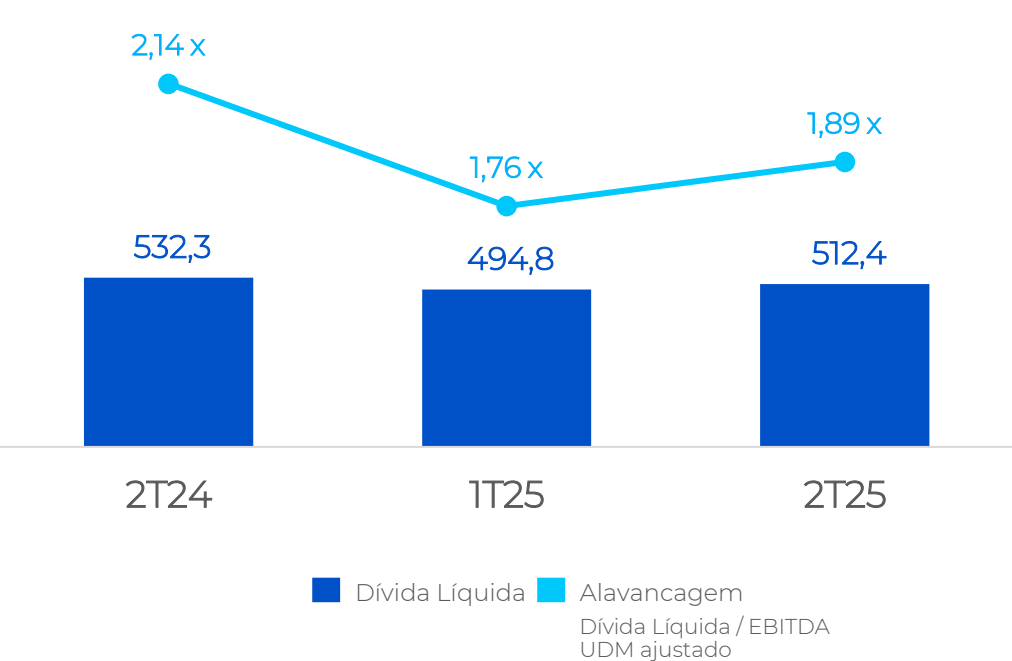
2T25 mais desafiador em termos de resultado, entretanto saldo do 6M25 ainda é positivo



Notas: Termo Ajuste no 2T25 se refere a ajustes mencionados em EBITDA e resultado financeiro, totalizando R\$15,6 milhões

Fluxo de Caixa, Endividamento e Capital de Giro

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

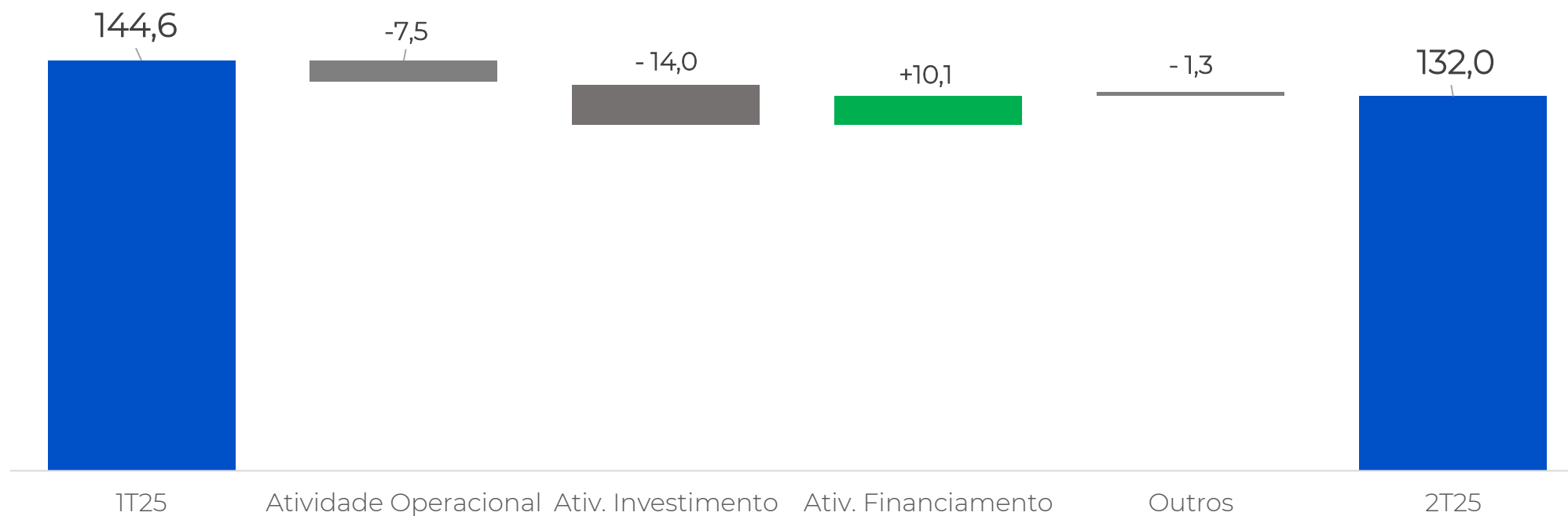


Endividamento (R\$ Milhões)	2T24	1T25	2T25
Dívida Curto Prazo	70,4	235,4	238,6
Dívida Longo Prazo	537,2	404,0	405,8
Dívida Bruta	607,6	639,4	644,4
Caixa e Aplicações Financeiras	- 75,3	- 144,6	- 132,0
Dívida Líquida	532,3	494,8	512,4
Backlog de Receita TaaS	842,4	733,6	669,3
Cobertura Backlog ¹ s/ Dívida Líquida	1,58x	1,48x	1,31x
EBITDA Ajust. UDM	248,4	281,5	271,7
EBITDA Ajust. UDM s/ Dívida Líquida	2,14x	1,76x	1,89x

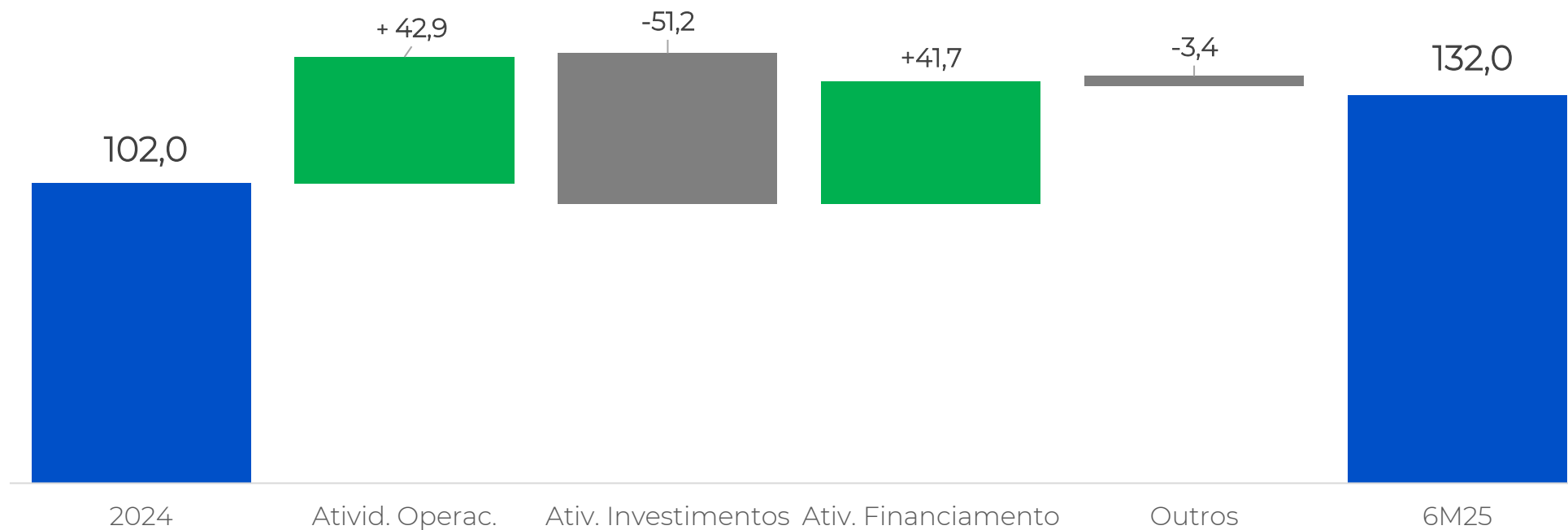
- Alavancagem Financeira, segue abaixo dos limites de Covenants
- Relação EBITDA UDM Ajust e Dívida Líquida em nível saudável na visão da administração

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”.

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



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



Capital de Giro| (R\$ milhões, consolidado)

Ações para (i) redução de estoques, (ii) aumento do prazo de pagamento aos fornecedores, (iii) iniciativas comerciais pra diminuir prazo de recebimento de clientes e (iv) reformulação da esteira de cobrança

Capital de Giro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Estoques	204,2	207,0	-1,4%	199,7	2,2%
Fornecedores Líquidos a Pagar ¹	(64,1)	(91,2)	-29,8%	(71,1)	-9,9%
Contas a Receber - Vendas	566,5	510,8	10,9%	534,7	5,9%
Capital de Giro Operacional	706,6	626,6	12,8%	663,3	6,5%
Dias de Ciclo de Caixa	277	250	10,8%	270	2,6%
Meses de Ciclo de Caixa	9,2	8,3	10,4%	9,0	2,2%

¹ Fornecedores líquidos a pagar = Fornecedores a pagar abatendo o adiantamento a fornecedores

Oportunidades e Perspectivas



Perspectivas

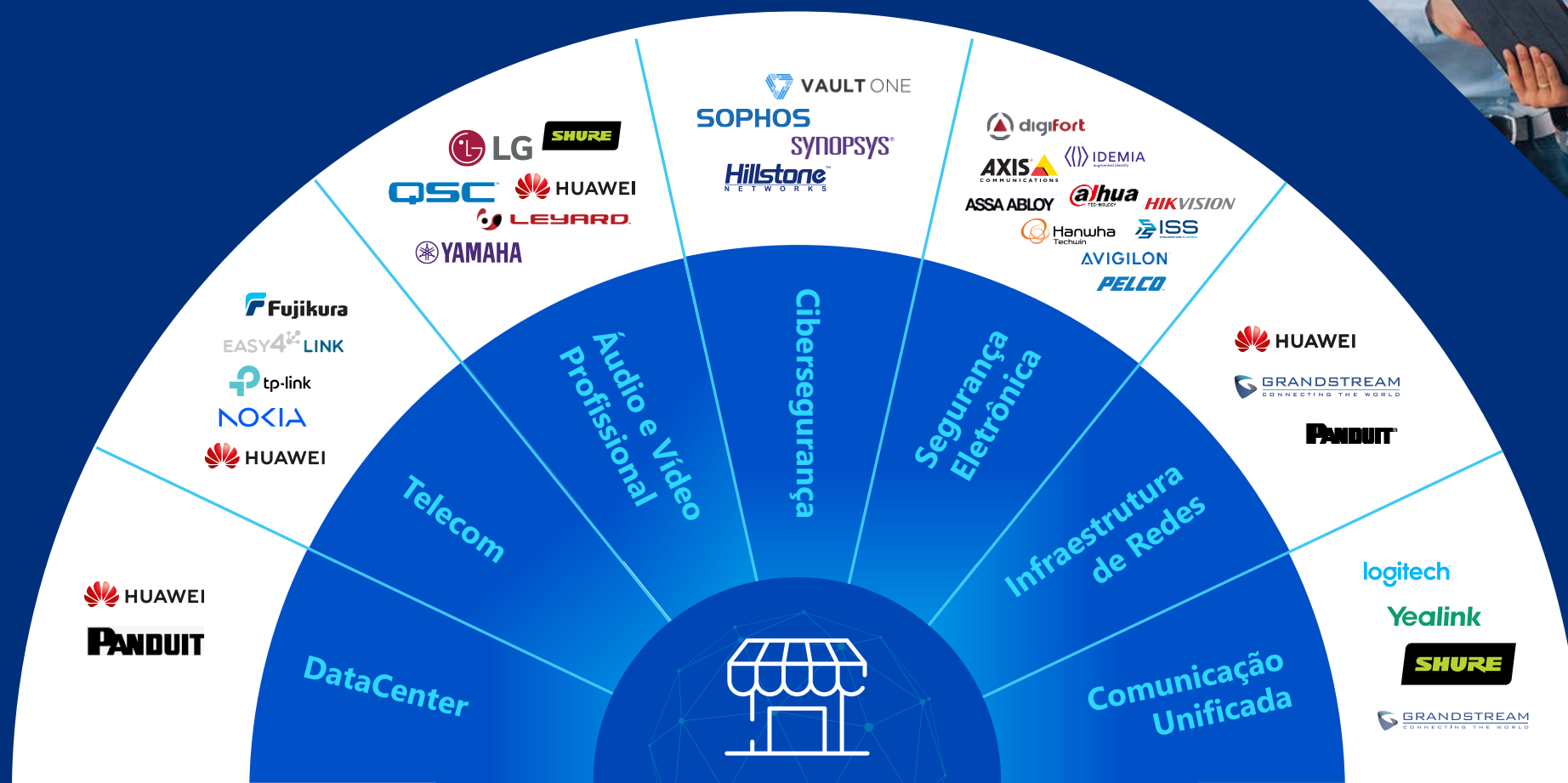
- Retomada e perpetuação do crescimento em vendas do Core da Companhia
- Movimentos Estratégicos internos com foco no crescimento de receita e rentabilidade
 - BDMs Verticais Foco;
 - Serviços
- Projetos de Melhoria na Eficiência Operacional
 - Implantação CRM e Portal do Cliente;
 - Criação de novos Centros de Distribuições em novas regiões do Brasil
 - Sul e Sudeste
 - Uso de IA em processos Internos;
 - Ativação de Clientes;
 - Financeiro
- Cuidado com as pessoas, somos GPTW
 - Gestão Humanizada, investimos em treinamento, engajamento e desenvolvimento



POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

SOLUÇÕES de A a W

Conectamos **marcas líderes, soluções inovadoras e essenciais** a empresas do mercado de tecnologia



SOLUÇÕES EM VAREJO

Retail Media

Retail Media movimentou mais de R\$ 3 bilhões no último ano

Empresas estão direcionando seus investimentos de Marketing para PDV (Ponto de Venda)

Na WDC, receita com Áudio e Vídeo Profissional, dobraram na comparação entre o primeiro trimestre de 2025 vs 2024

Já representa aprox. 15% da receita da Cia

BDM 100% dedicado a essa Vertical

Informativos em áreas de espera



Comunicação de voz e som ambiente



Áreas de passagem do público



Vitrines e internos de lojas



TRANSPORTES & Concessionárias

BDM 100% dedicado a essa vertical

Grandes investimentos e licitações para os próximos anos, WDC muito atenta a oportunidades

Projetos já em andamento de rede 5G em portos



REDES PRIVATIVAS 4G&5G

Comunicação sem fio que oferece alta capacidade de dados e baixa latência;

Sua aplicação revoluciona setores como a Indústria 4.0, o Agronegócio de precisão e o desenvolvimento de Cidades Inteligentes, entre muitos outros;

Projetos WDC:

- **Rede privada para PTI (Parque Tecnológico Itaipu);**
- **Em fase de implantação de Rede Privativa para Portos no Sul;**
- **Rede itinerante para etapas do automobilismo**



Sinergia

Time de vendas WDC engajado e em desenvolvimento

Infinite já dobrou sua receita desde a aquisição

Oportunidades

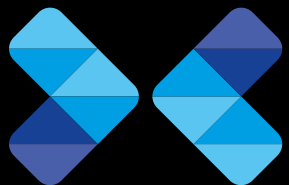
Acesso a 1.500 provedores por ano;

Expertise da Infinite habilitando os provedores a agregar serviços de gerenciamento nos clientes B2B

Transformar o ISP em um MSP (Managed Service Provider)

- POC ocorrendo em 2 ISP's da WDC





WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

EARNINGS CALL PRESENTATION 2Q25

August 13th 2025



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3





The statements contained in this document, related to the outlook for WDC Networks' business and growth, are based exclusively on the Board's expectations regarding the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets and, therefore, are subject to change without prior notice

.All variations presented herein are calculated based on the numbers without rounding. This performance report includes accounting and non-accounting data. The non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.



Agenda

- ❖ **Highlights**
- ❖ **Breakdown Net Revenue**
- ❖ **Consolidated performance**
- ❖ **Leverage, Backlog and Working Capital**
- ❖ **Perspectives**
- ❖ **Q&A**



Highlights 2Q25

Net Revenue

R\$ 222.2 Million
+15.1% (2Q25 vs 2Q24)

Adj. Gross Profit

R\$ 63.0 Million
+13.5% (2Q25 vs 2Q24)

Adj. EBITDA

R\$ 64.8 Million
-13.2% (2Q25 vs 2Q24)

Adj. EBIT

R\$ 15.4 Million
-35.9% (2Q25 vs 2Q24)

Financial Result

-R\$ 27.7 Million
-93.9% (2Q25 vs 2Q24)

Adj. Net income

-R\$ 1.1 Million
-R\$9.3 Million vs 2Q24
6M25: +R\$7.1 MM

Net debt / Adj EBITDA LTM

1.89X in 2Q25
vs 2.14X in 2Q24

Equity

R\$ 645.4 Million
-0.8% (2Q25 vs 2Q24)

Equity / Net Debt

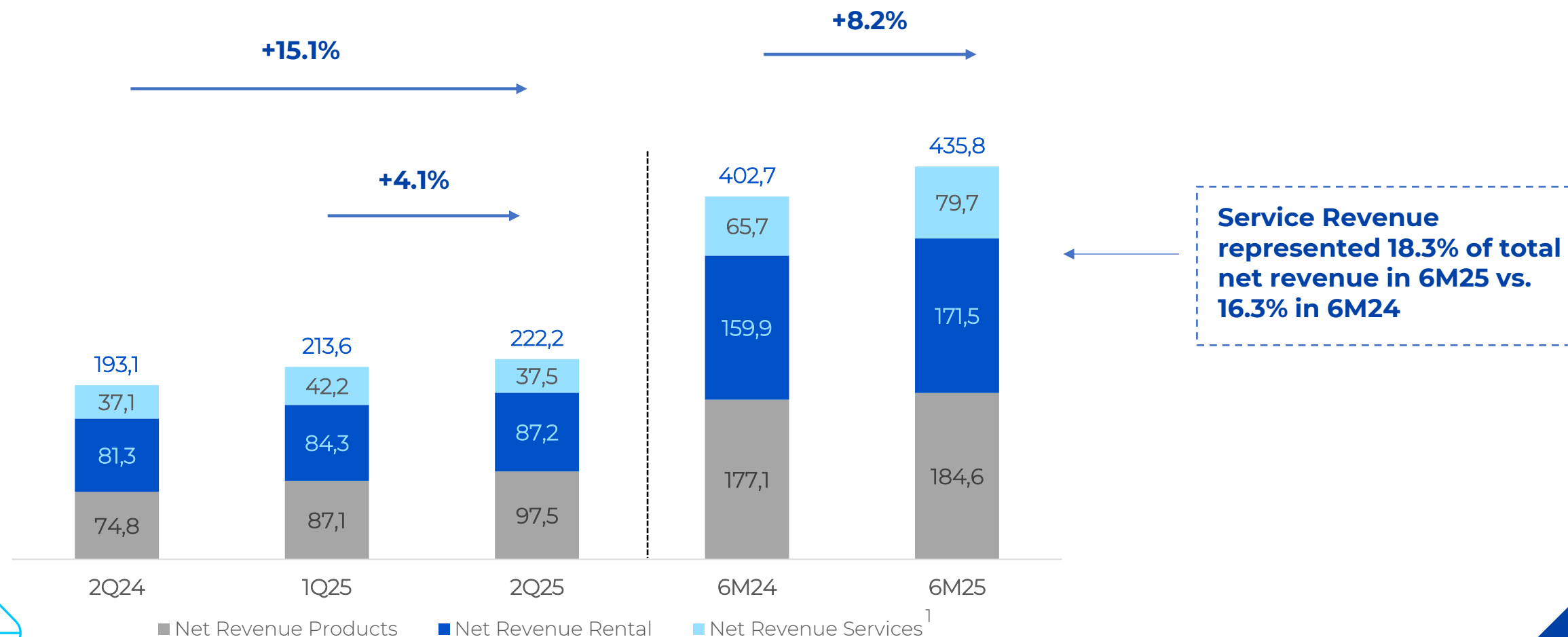
1.26X in 2Q25
vs 1.22X in 2Q24

Breakdown Net Revenue



Net Revenue R\$ (million)

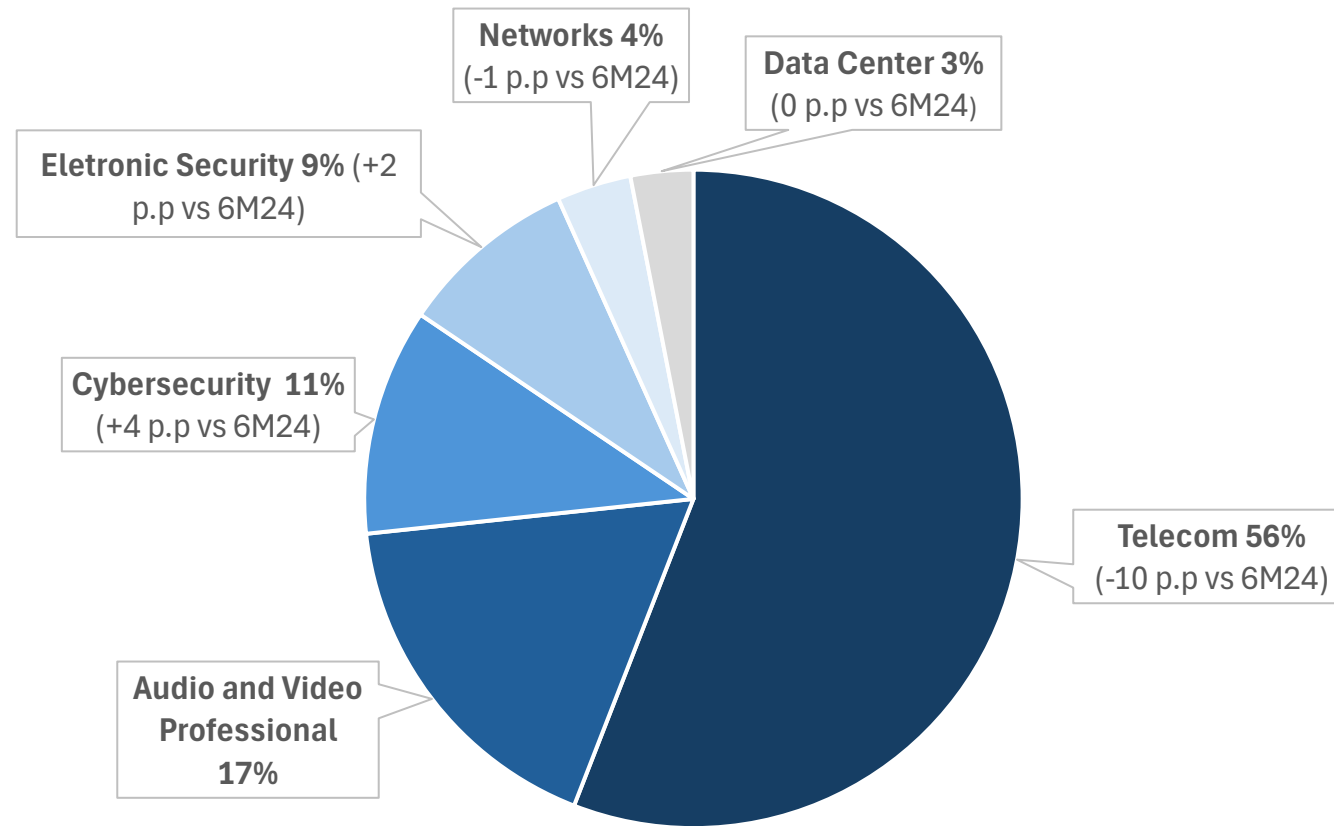
Net revenue grew in all period-to-period comparisons. WDC grew 19.3% in 6M25 vs. 6M24 (ex-solar).



1. Services include software sales

Net Revenue in % – Solution Group

Solution groups growing year over year



Net Revenue in 6M25: R\$435.8 million(+8.2% vs. 6M24)

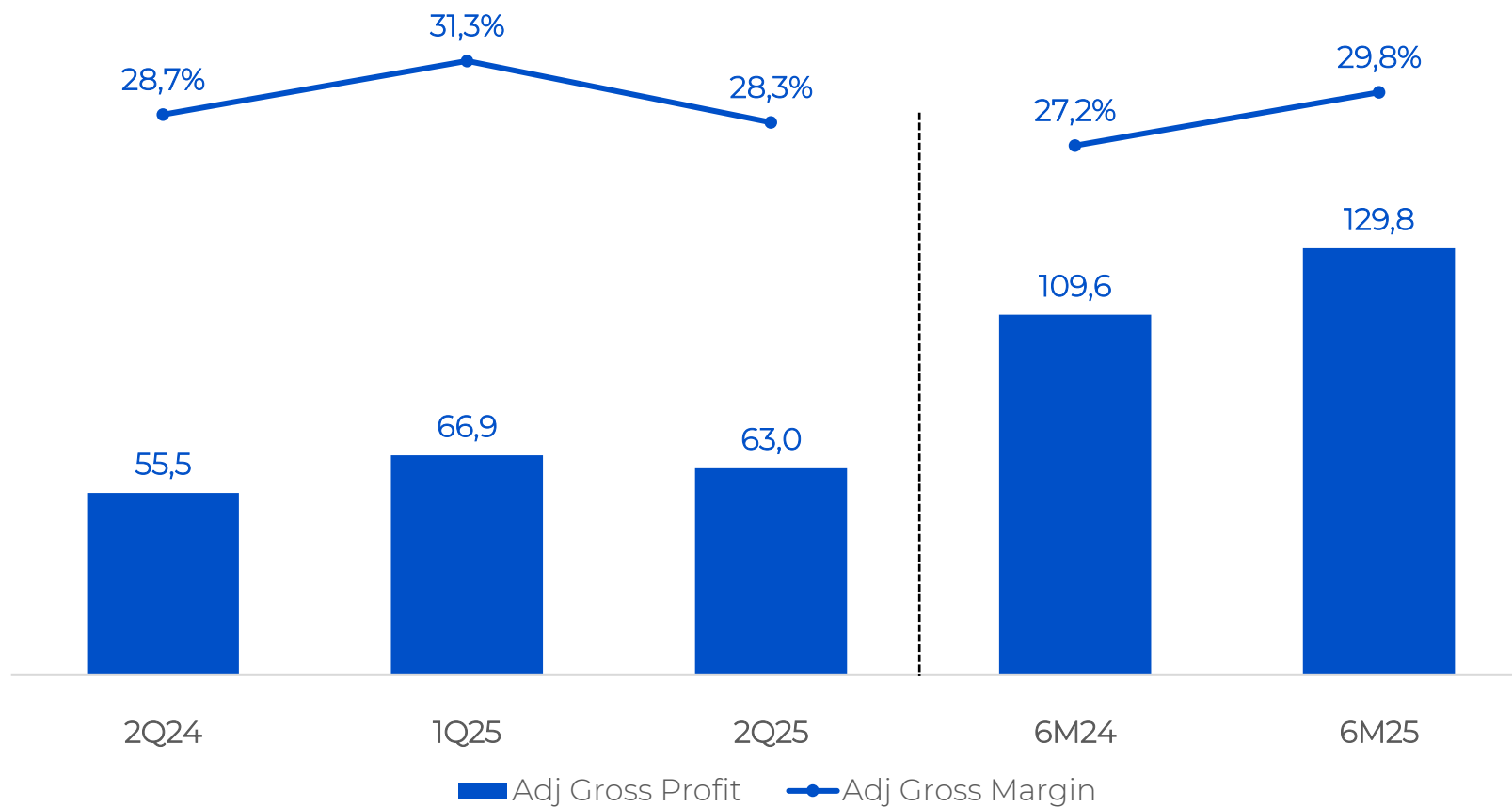


Consolidated Performance



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

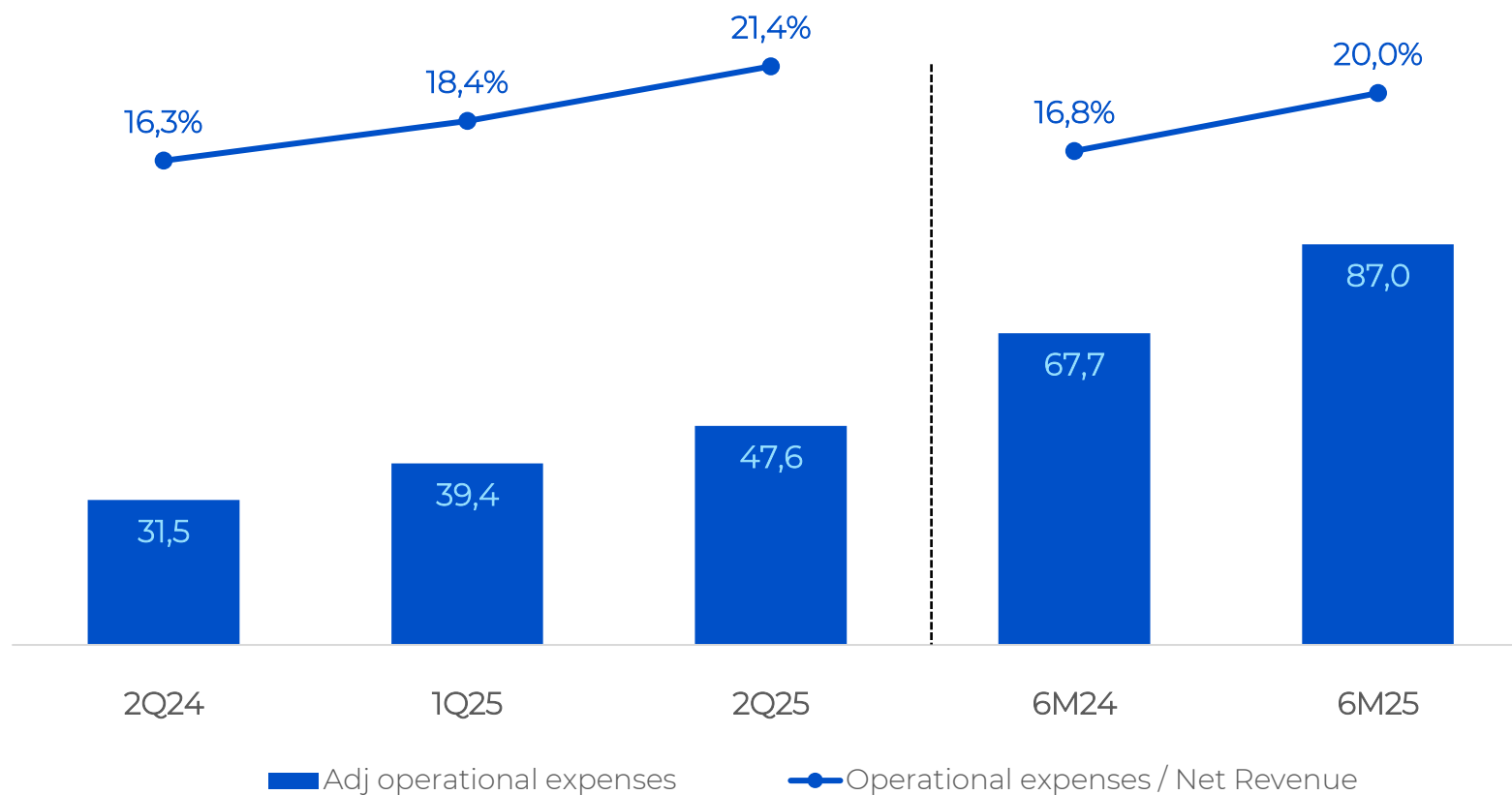
Gross profit increases in nominal terms, while Gross Margin percentage remains in the same order of magnitude



Note: Adjustment refers to R\$2.0 million in costs from prior years recorded in 2Q25

Operating Expenses (R\$ million and %)

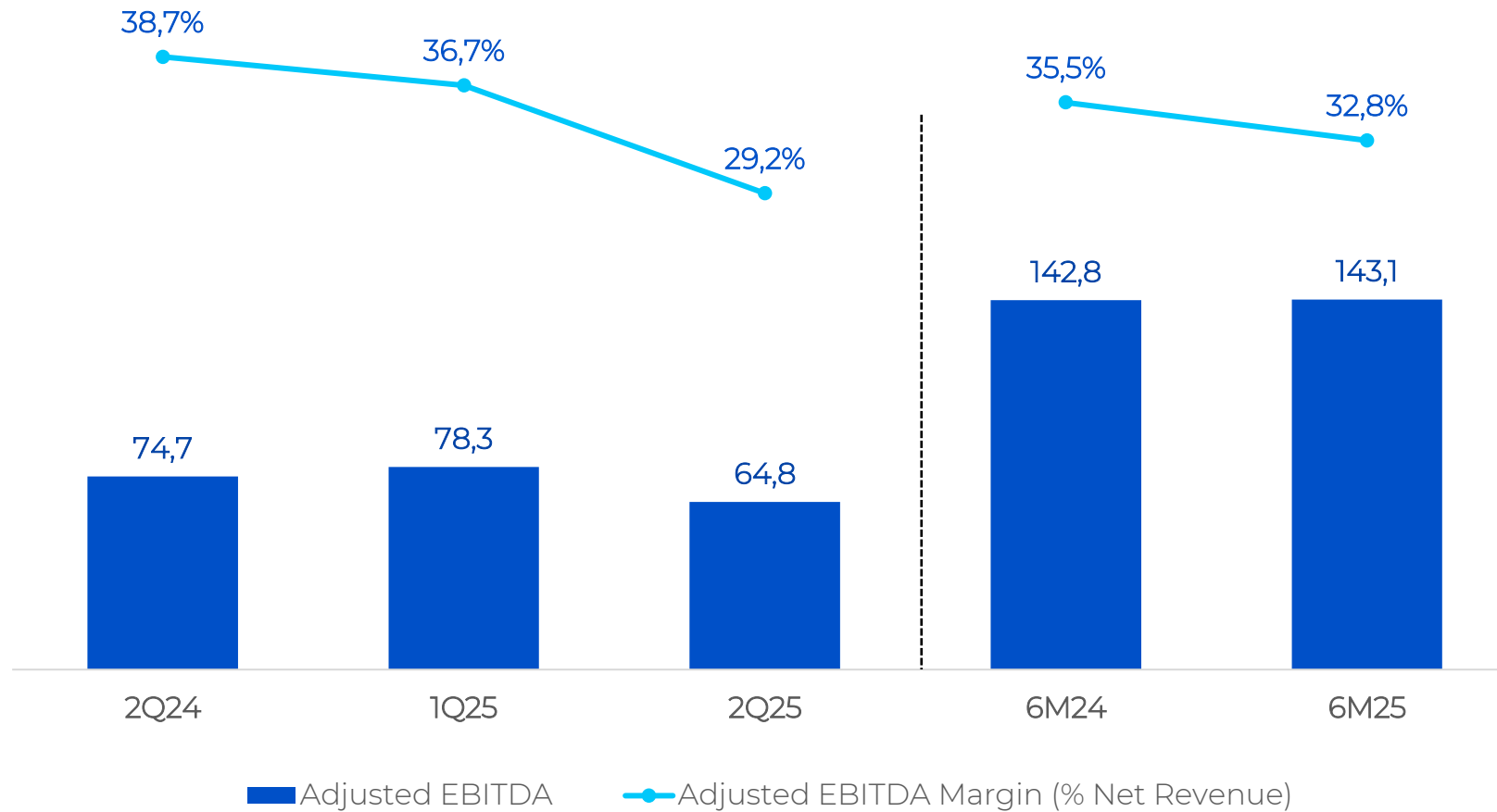
Administrative expenses under control, excluding the effect of customer defaults, 2Q25 would be in line with the previous quarter



Note 2Q25 Adjustment Term refers to R\$2.1 million related to non-recurring expenses and R\$3.0 million related to the write-off of assets acquired in previous years.

EBITDA Adjusted (R\$ million and %)

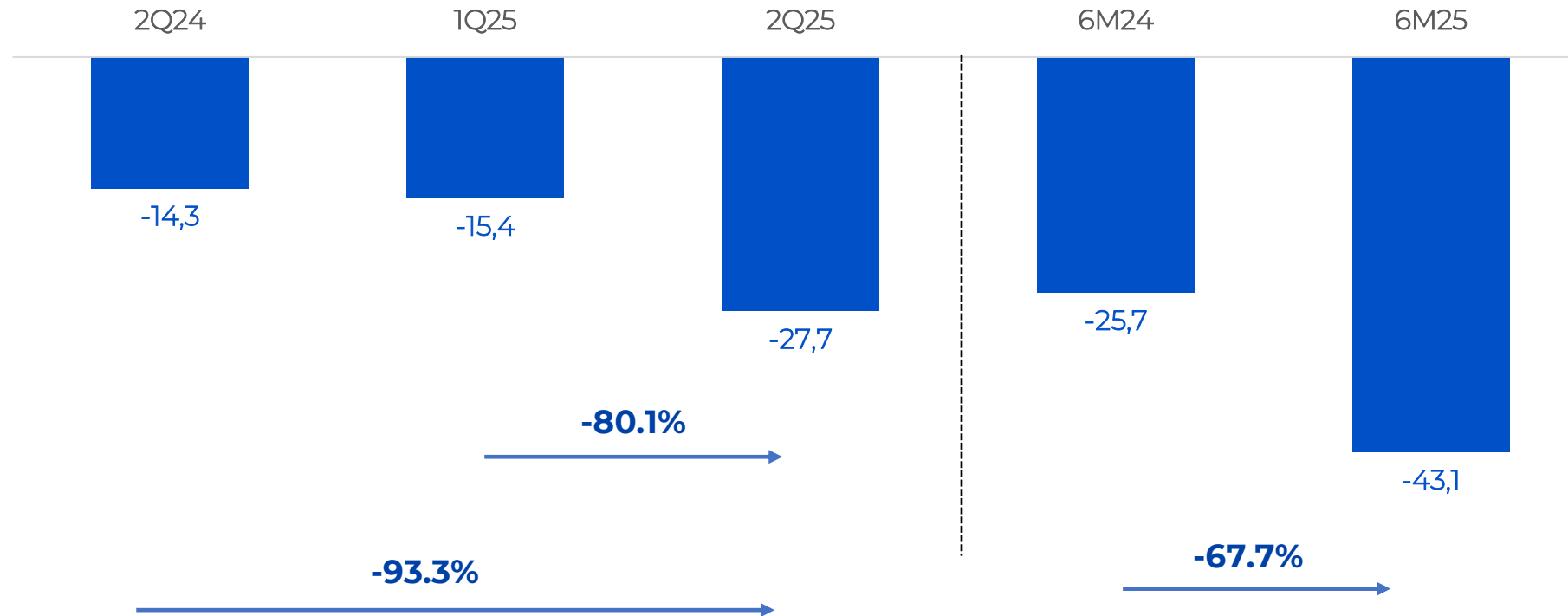
In 6M25, EBITDA margin remains satisfactory



Note: 2Q25 Adjustment Term refers to R\$2.0M in costs from prior years + R\$5.1M in operating expenses as mentioned in the previous slides

Financial Result (R\$ million)

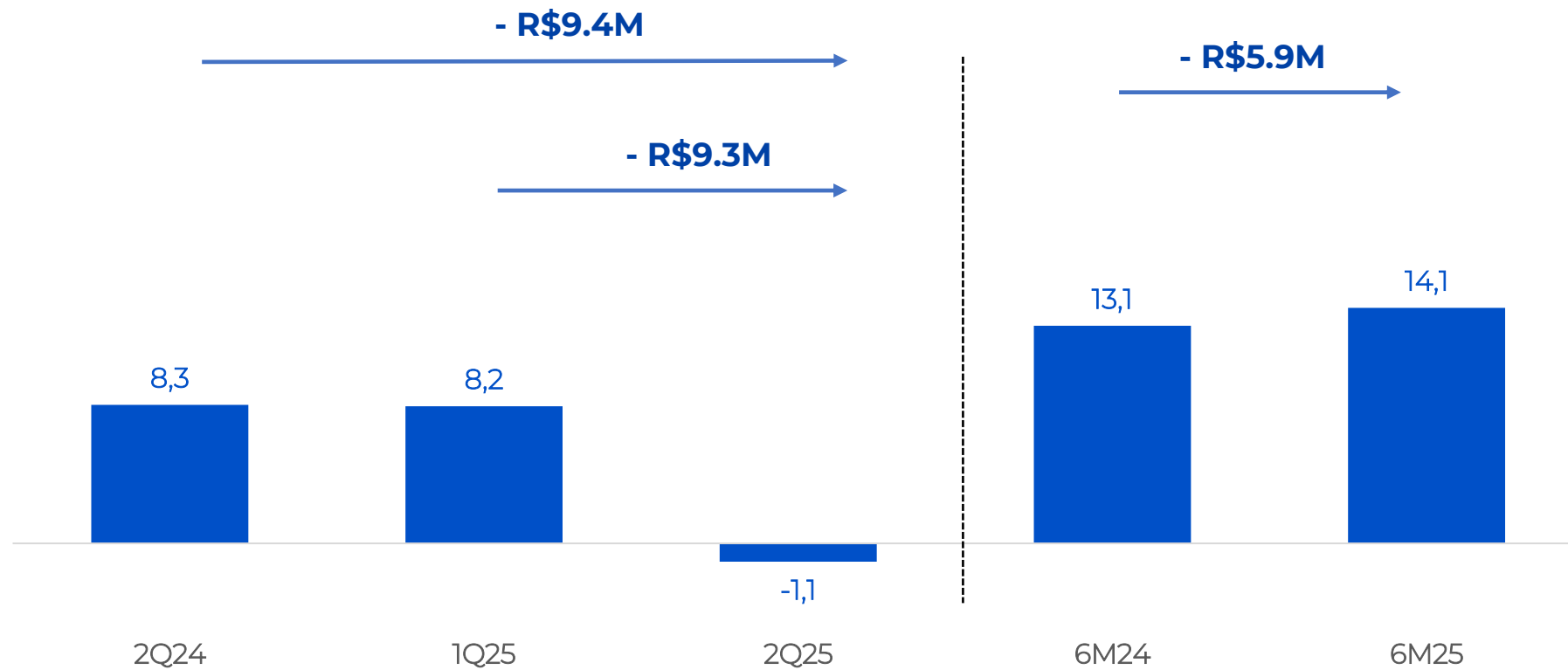
Current interest rate level impacted Financial Result



Note: A one-off financial discount totaling R\$9.2 million was made as a result of an agreement with a delinquent client. Of this amount, R\$8.5 million refers to securities from prior years.

Adj. Net Income (R\$ million)

2Q25 more challenging in terms of results, however 6M25 balance is still positive

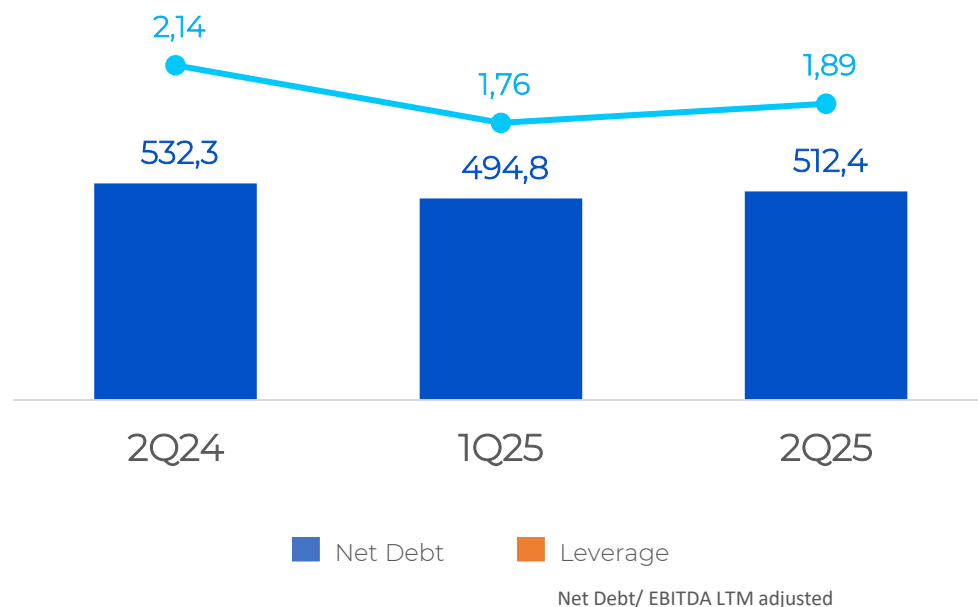


Note 1: The term Adjustment in 2Q25 refers to adjustments mentioned in EBITDA and financial result, totaling R\$15.6 million.

Leverage and Backlog



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

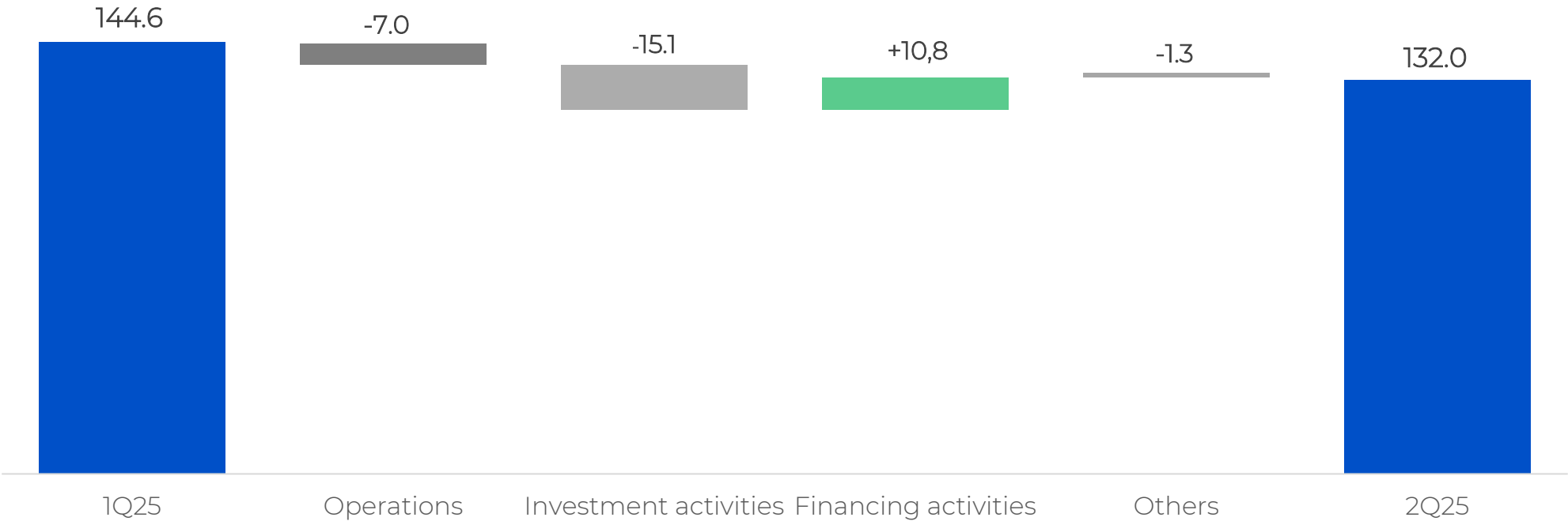


Indebtedness (R\$ Millions)	2Q24	1Q25	2Q25
Short term debt	70,4	235,4	238,6
Long term debt	537,2	404,0	405,8
Gross Debt	607,6	639,4	644,4
Cash and Financial Investments	- 75,3	- 144,6	- 132,0
Net Debt	532,3	494,8	512,4
TaaS Revenue Backlog	842,4	733,6	669,3
Backlog Hedge on Net Debt	1,58x	1,48x	1,31x
EBITDA Adjust. LTM	248,4	281,5	271,7
EBITDA Adjust. LTM on Net Debt	2,14x	1,76x	1,89x

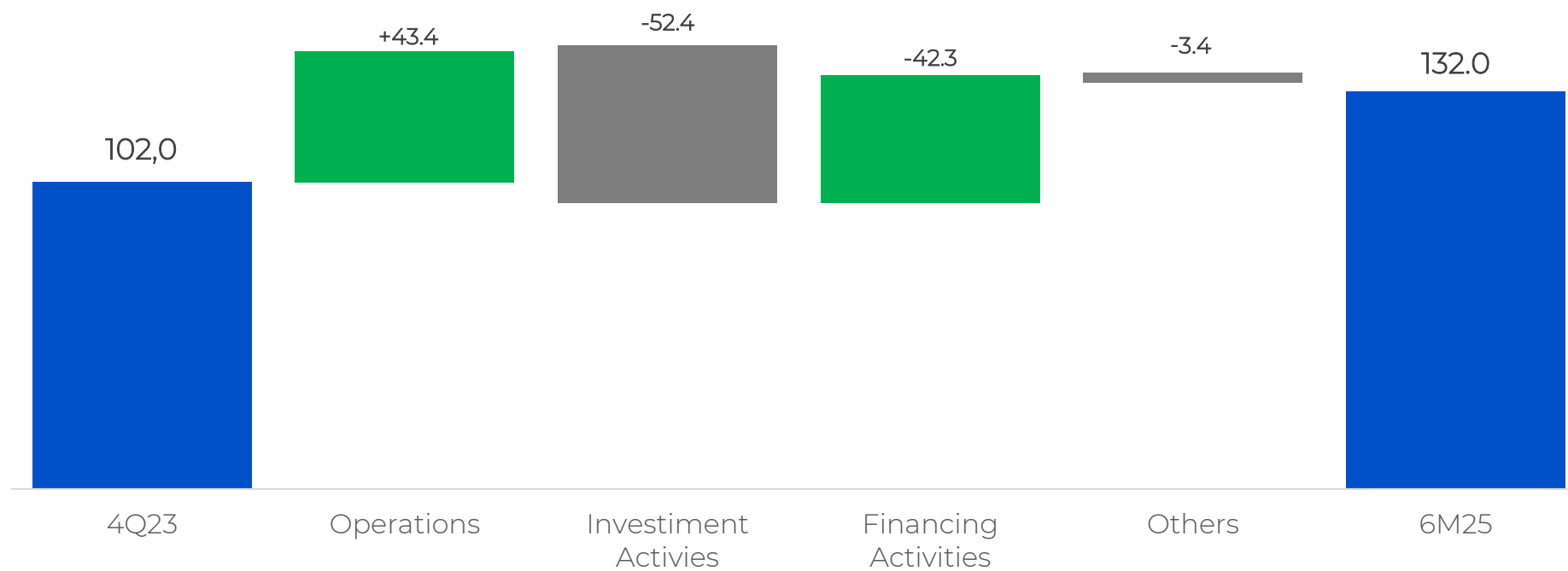
- Financial Leverage remains below covenant limits
- Adjusted UDM EBITDA and Net Debt ratio at a healthy level in management's view

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".

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



6M25 Cash Flow | (R\$ million, consolidated)



Working Capital | (R\$ million)

Actions to (i) reduce stocks, (ii) increase the payment term to suppliers, (iii) commercial initiatives to reduce the time to receive payments from customers and (iv) reformulation of the collection process

Working Capital Million of R\$	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Inventory	204,2	207,0	-1,4%	199,7	2,2%
Net Suppliers Payable	(64,1)	(91,2)	-29,8%	(71,1)	-9,9%
Accounts Receivable	566,5	510,8	10,9%	534,7	5,9%
Working Capital	706,6	626,6	12,8%	663,3	6,5%
Cash Cycle Days	277	250	10,8%	270	2,6%
Cash Cycle Months	9,2	8,3	10,4%	9,0	2,2%

Opportunities and Perspectives

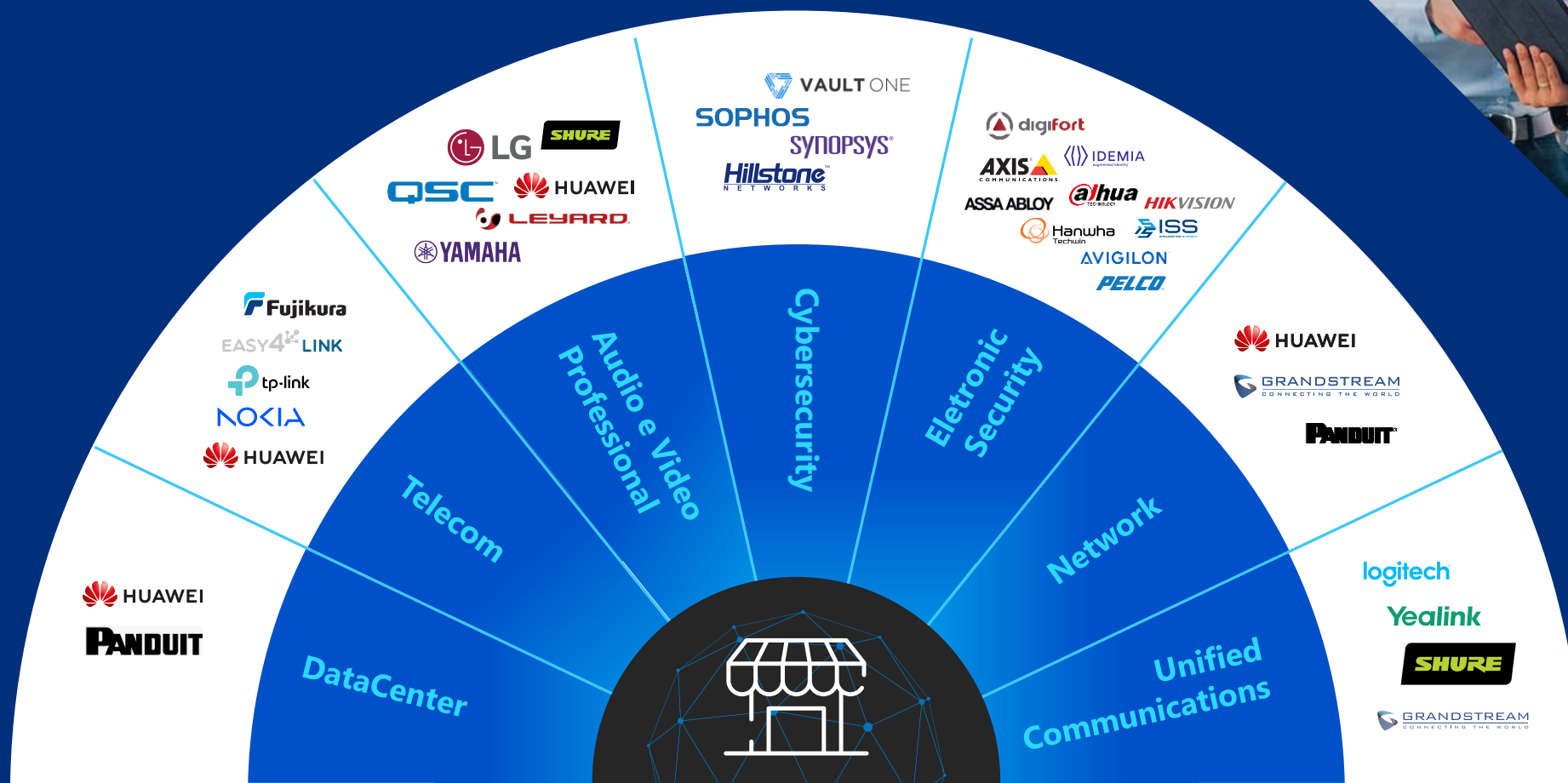


Perspectives

- Resumption and continuation of sales growth in the Company's Core Business
- Internal strategic moves focused on revenue growth and profitability
 - Vertical BDMs Focus;
 - Services
- Operational Efficiency Improvement Projects
 - CRM and Customer Portal Implementation;
 - Creation of new Distribution Centers in new regions of Brazil
 - South and Southeast
 - Use of AI in Internal Processes;
 - Customer Activation;
 - Financial
- Caring for people, we are GPTW
 - Humanized Management, we invest in training, engagement, and development

Solutions from A to W

We connect leading brands, innovative and essential solutions with companies in the technology market



RETAIL SOLUTIONS

Retail Media

Retail Media generated over R\$3 billion last year.

Companies are directing their marketing investments toward POS (Point of Sale).

At WDC, revenue from Professional Audio and Video doubled between the first quarter of 2025 and 2024.

It already represents approximately 15% of the company's revenue.

BDM is 100% dedicated to this vertical.

Information in waiting areas



Voice communication and ambient sound



Public areas



Store windows and interiors



TRANSPORTATION & DEALERS

BDM 100% dedicated to this vertical

Major investments and tenders for the coming years, WDC is very attentive to opportunities

5G network projects already underway in ports



PRIVATE 4G & 5G NETWORKS

Wireless communication that offers high data capacity and low latency;

Its application revolutionizes sectors such as Industry 4.0, precision agribusiness, and the development of Smart Cities, among many others;

WDC Projects:

- **Private network for ITP (Itaipu Technology Park);**
- **Private Network for Ports in the South under implementation;**
- **Roaming network for motorsports events**



INFINITE

Synergy

WDC sales team engaged and thriving

Infinite has already doubled its revenue since the acquisition

Oportunidades

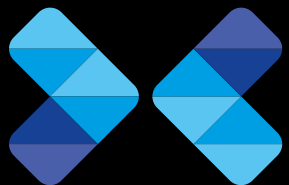
Access to 1,500 providers per year;

Infinite's expertise enabling providers to aggregate managed services for B2B customers.

Transforming the ISP into an MSP (Managed Service Provider).

- POC taking place at two WDC ISPs.





WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Obrigado
Thank you!

Q&A

ri.wdcnet.com.br

ri@wdcnet.com.br



@wdcnetworks



LVTC
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Anexo – Conciliação DRE Ajustada

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	6M25	6M24	Δ %
Receita Líquida	222.235	193.119	15,1%	213.555	4,1%	435.790	402.659	8,2%
(-) CMV	(161.285)	(137.665)	17,2%	(146.683)	10,0%	(307.968)	(293.075)	5,1%
Lucro Bruto	60.950	55.453	9,9%	66.872	-8,9%	127.822	109.584	16,6%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	27,4%	28,7%	-1,3 p.p.	31,3%	-3,9 p.p.	29,3%	27,2%	2,1 p.p.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	2.016	0	n.a.	0	n.a.	2.016	0	n.a.
Lucro Bruto Ajustado	62.966	55.453	13,5%	66.872	-5,8%	129.838	109.584	18,5%
Margem Bruta Ajustada (% Receita Líquida)	28,3%	28,7%	-0,4 p.p.	31,3%	-3,0 p.p.	29,8%	27,2%	2,6 p.p.
(-) Despesas c/ Pessoal	(15.991)	(14.596)	9,6%	(15.356)	4,1%	(31.347)	(28.675)	9,3%
(-) Despesas Comercial	(26.461)	(11.348)	133,2%	(12.355)	114,2%	(38.816)	(28.388)	36,7%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(5.788)	(2.558)	126,3%	(6.129)	-5,6%	(11.917)	(5.847)	103,8%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(4.484)	(3.050)	47,0%	(5.681)	-21,1%	(10.165)	(4.863)	109,0%
(-) Despesas Operacionais	(52.724)	(31.552)	67,1%	(39.521)	33,4%	(92.245)	(67.773)	36,1%
EBIT	8.226	23.901	-65,6%	27.351	-69,9%	35.577	41.811	-14,9%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	3,7%	12,4%	-8,7 p.p.	12,8%	-9,1 p.p.	8,2%	10,4%	-2,2 p.p.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	7.162	89	7954,6%	130	5413,2%	7.292	89	810 p.p.
EBIT Ajustado	15.388	23.990	-35,9%	27.481	-44,0%	42.869	41.900	2,3%
Margem EBIT Ajustada (% Receita Líquida)	6,9%	12,4%	-5,5 p.p.	12,9%	-5,9 p.p.	9,8%	10,4%	-0,6 p.p.
(+) Depreciação & Amortização	49.415	50.666	-2,5%	50.847	-2,8%	100.262	100.942	-0,7%
EBITDA	57.641	74.567	-22,7%	78.198	-26,3%	135.839	142.753	-4,8%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	25,9%	38,6%	-12,7 p.p.	36,6%	-10,7 p.p.	31,2%	35,5%	-4,3 p.p.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	7.162	89	7954,6%	130	5413,2%	7.292	89	8100,7%
EBITDA Ajustado	64.803	74.656	-13,2%	78.328	-17,3%	143.131	142.841	0,2%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	29,2%	38,7%	-9,5 p.p.	36,7%	-7,5 p.p.	32,8%	35,5%	-2,6 p.p.
(+/-) Resultado Financeiro	(27.701)	(14.289)	93,9%	(15.378)	80,1%	(43.079)	(25.681)	67,7%
(-) Provisão para IR e CSLL	2.745	(1.353)	-302,9%	(3.824)	-171,8%	(1.079)	(3.132)	-65,5%
Lucro Líquido	(16.729)	8.260	-302,5%	8.148	-305,3%	(8.581)	12.998	-166,0%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	-7,5%	4,3%	-11,8 p.p.	3,8%	-11,3 p.p.	-2,0%	3,2%	-5,2 p.p.
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	15.632	59	26534,9%	86	18131,1%	15.718	59	26681,0%
Lucro Líquido Ajustado	(1.097)	8.319	-113,2%	8.234	-113,3%	(9.416)	13.057	-45,3%
Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)	-0,5%	4,3%	-4,8 p.p.	3,9%	-4,3 p.p.	1,6%	3,2%	-1,6 p.p.