



WDC
NETWORKS





APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025

Teleconferência | 31 mar 2026 | 10h00 BRT | 8h00
EST

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Desde 2019

WDCN3
B3 LISTED NM

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.



DESTAQUES



DESTAQUES | 2025

R\$ **871,8 Mi**

Receita Líquida

+12,9% vs. 2024 Ex-solar

R\$ **172,0 Mi**

Saldo
de Caixa

+68,6% vs. 2024

R\$ **237,5 Mi**

Fluxo de Caixa
Operacional ex-Juros

+17,1% vs. 2024

R\$ **254,1 Mi**

Lucro Bruto
Ajustado

+12,1% vs. 2024

29,2%

Margem Bruta
Ajustada

+2,1 p.p. vs. 2024

91,9%

Conversão de Caixa
EBITDA Aj. / FCOp

+17,2p.p. vs. 2024

1,7x

Alavancagem
Dív. Líq./EBITDA Aj.

vs. **1,8x** em 2024

R\$ **221 Mi**

Baixas contábeis
em Lucro Líquido

Não recorrente

Crédito ^{MOODY'S}

Rating: A.Br
Outlook Estável

Melhora da perspectiva



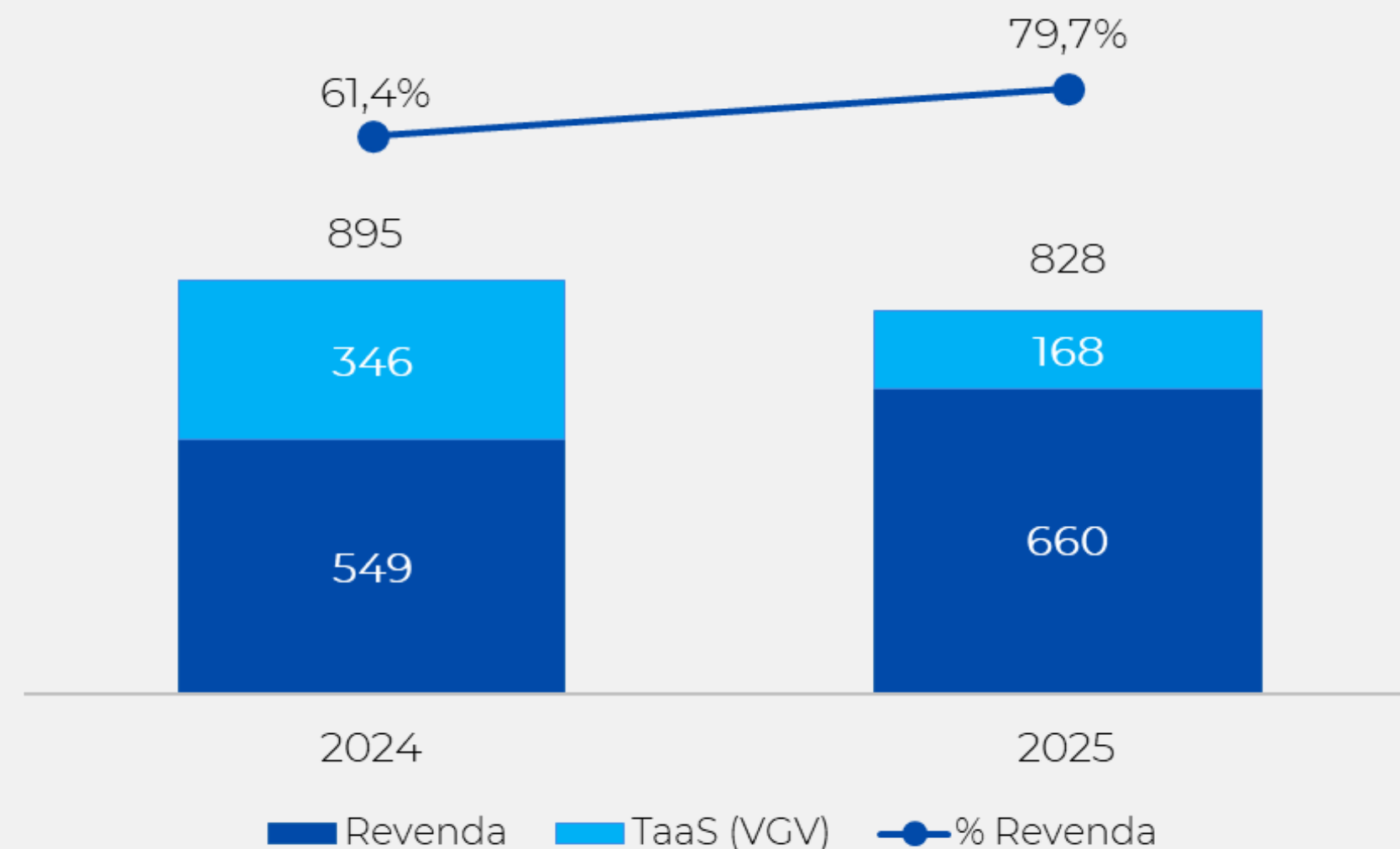
MIX DE VENDAS E RECEITA LÍQUIDA



MIX DE VENDAS | consolidado, R\$ milhões

Estratégia orientada em aumento do modelo Revenda e redução do modelo TaaS para preservar liquidez (menos CapEx e menor necessidade de capital de giro)

Vendas Totais | R\$ mi e %



Revenda 2025

R\$ **659,8 Mi**
+20,2% vs. 2024

TaaS (VGV)

R\$ **168,4 Mi**
-51,3% vs. 2024

Representatividade
Revenda

79,7%
61,4% vs. 2024

Novos
Contratos TaaS
2025

755
-48,5% vs. 2024

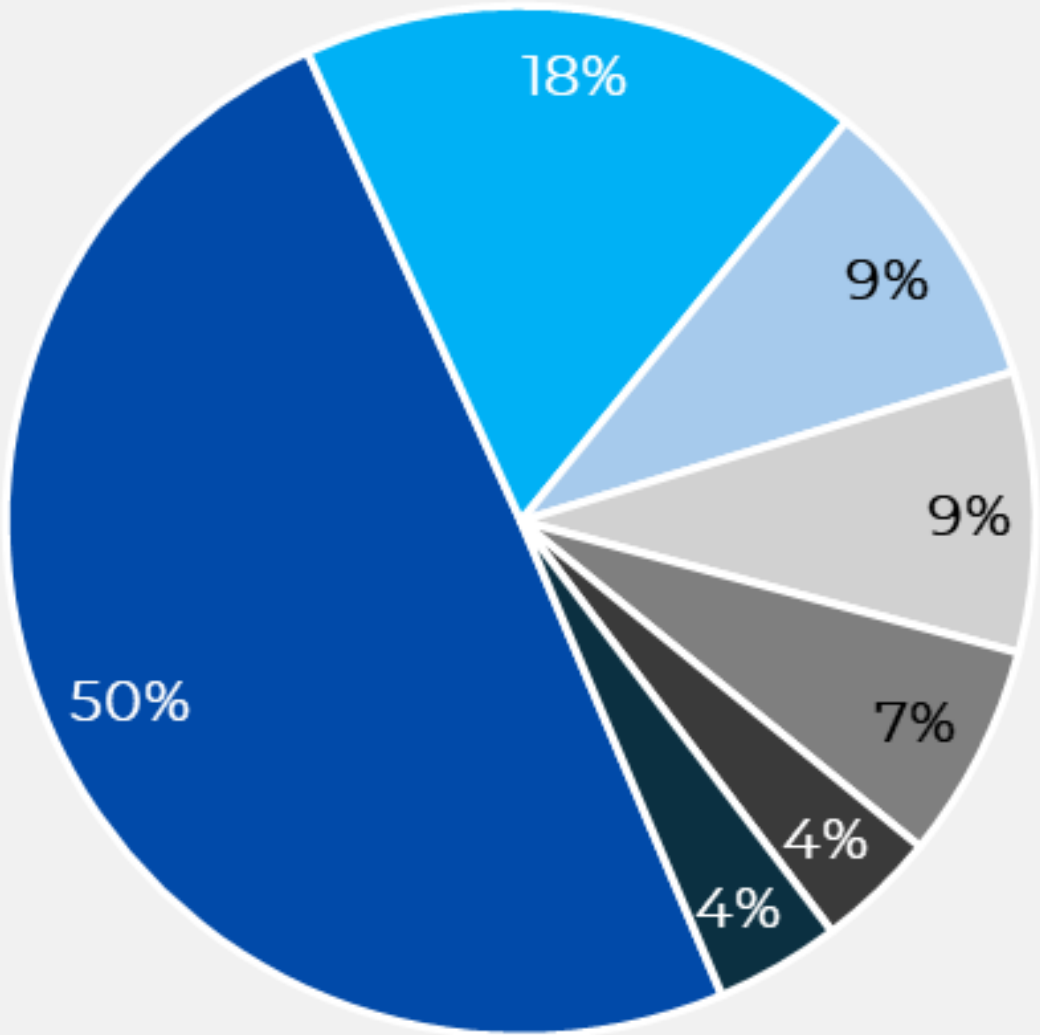
Capex TaaS

R\$ **82,6 Mi**
-51,5% vs. 2024

RECEITA LÍQUIDA | consolidado, R\$ milhões

Receita Líquida | % Total
R\$871,8 +12,9% vs. 2024 Ex-Solar

- Telecom
- Áudio e Vídeo Profissional
- Cibersegurança
- Segurança Eletrônica
- Outros
- Data Center
- Infra de Redes



Novas soluções representaram
50% da Receita Líquida em 2025
vs. 41% em 2024

Grupo de soluções	2025	2024	Δ%
Telecom	432,3	412,5	+4,8%
Áudio e Vídeo Profissional	154,2	107,3	+43,7%
Cibersegurança	82,3	64,8	+27,0%
Segurança Eletrônica	76,7	53,0	+44,5%
Infra de Redes	34,3	31,5	+9,1%
Data Center	33,0	25,9	+27,4%
Outros	59,1	77,5	-23,8%
Total Ex- Solar	871,8	772,5	+12,9%
Solar	-	65,4	n.a.
Total Geral	871,8	837,9	+4,0%

MAIOR DIVERSIFICAÇÃO VIA NOVAS SOLUÇÕES

Todos os grupos de soluções “core” com crescimento nominal. Maior participação das novas soluções pulveriza risco e aumenta rentabilidade

Áudio e Vídeo Profissional

R\$154,2 Mi | **+44%**

Painéis LED indoor/outdoor, Shure, QSC, Yamaha. Aplicações corporativas, entretenimento e eventos. Mercado de mídia digital em forte expansão.

Infra de Redes

R\$34,3 Mi | **+9%**

Switches, roteadores, Wi-Fi. Huawei, Grandstream, TP-Link. Grande potencial com canais de revenda.

Cibersegurança

R\$82,3 Mi | **+27%**

Sophos, Vicarius, Hillstone. Majoritariamente licenças de software — baixo capital de giro, alta recorrência.

Data Center

R\$33,0 Mi | **+27%**

Edge DC com Huawei. IA impulsiona demanda. Expectativa de incentivos governamentais em 2026.

Segurança Eletrônica

R\$76,7Mi | **+5%**

Video vigilância, controle de acesso, reconhecimento facial. Axis, Dahua, Motorola. Não atua no varejo.

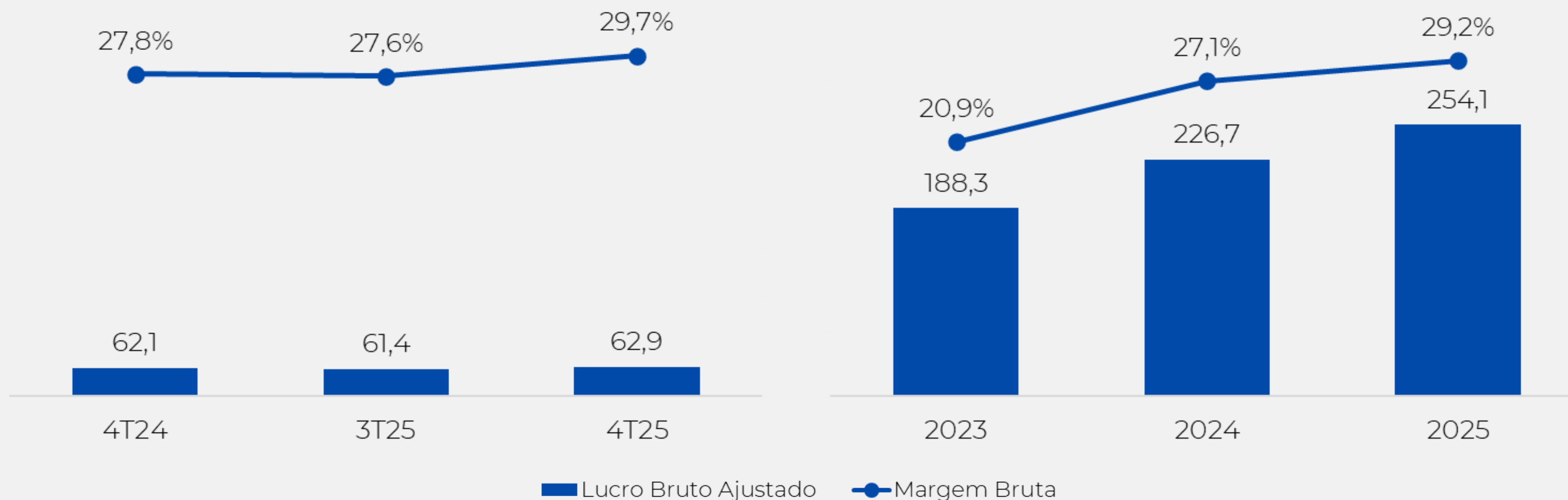


DESEMPENHO CONSOLIDADO



LUCRO BRUTO AJUSTADO | consolidado, R\$ milhões

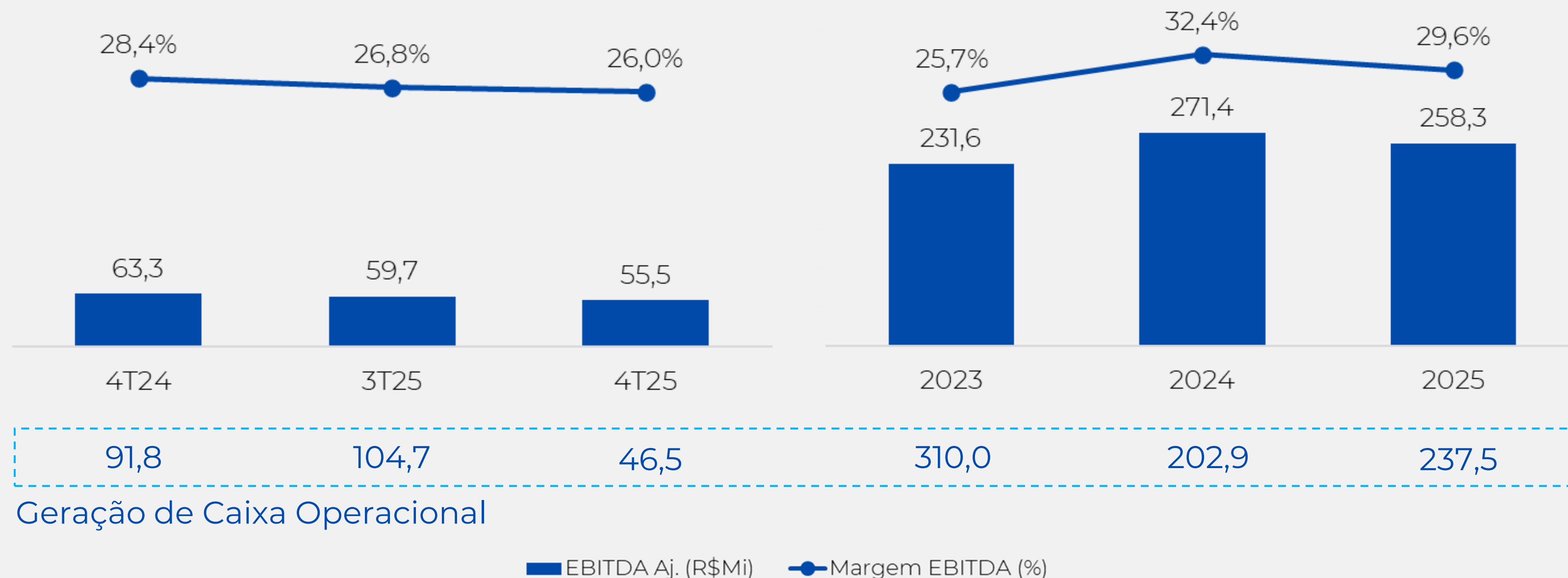
Melhor patamar de Margem Bruta desde 2021



Nota: O termo "Ajustado" refere-se à exclusão de R\$4,8 M em custos não recorrentes já explicados no 3T25, adicionados de R\$6,6 M referentes a ICMS a recuperar baixado e R\$ 6,2 M de provisão de estoque não recorrentes da filial Colômbia ao adequá-la ao FULL IFRS.

EBITDA AJUSTADO | consolidado, R\$ milhões e %

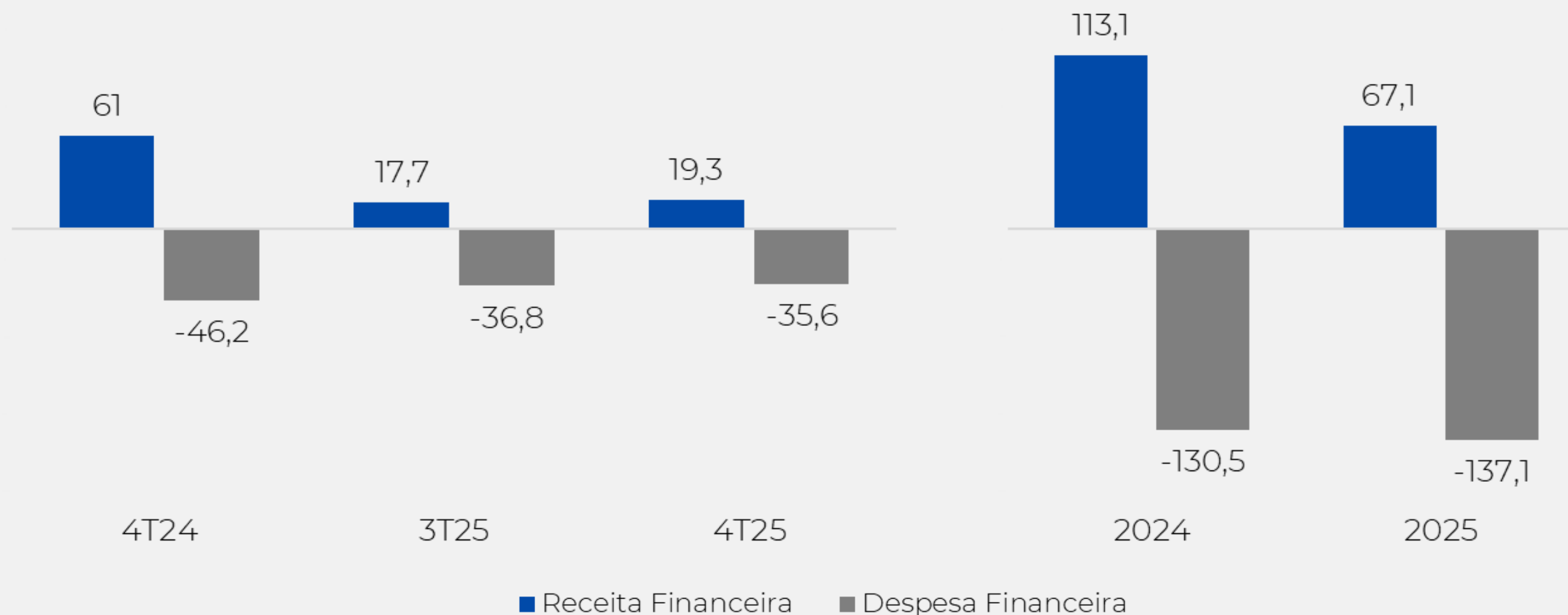
Leve queda de EBITDA explicada (i) pela estratégia de mix privilegiando Revenda e (ii) PCLD



Nota: EBITDA de 2025 foi ajustado em R\$204 milhões, sendo: (i) R\$11 milhões em custos e despesas previamente reportados no 3T25; (ii) R\$177 milhões relativos às baixas de ativos financeiros; (iii) R\$16 milhões de outros custos e despesas operacionais não recorrentes.

RESULTADO FINANCEIRO AJUSTADO | consolidado, R\$ milhões

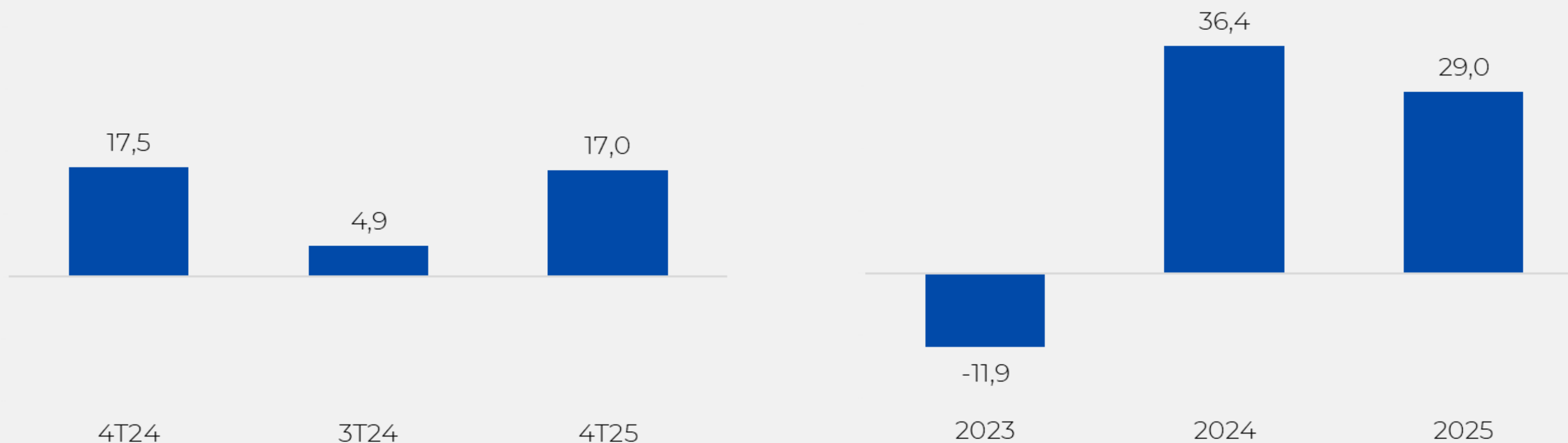
Varição da receita financeira devido reajustes contratuais reconhecidos em dez/24 que até esta data não eram contabilizados; variação da despesa financeira devido aumento de juros sobre empréstimos



Nota: Resultado financeiro de 2025 foi ajustado em R\$6M: (i) +R\$ 17M relativo a exclusão de despesa de juros ativos não recorrentes e (ii) reversão do AVP em função das baixas do Contas a Receber: -R\$11M.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | consolidado, R\$ milhões

Queda do lucro líquido explicada pelo impacto dos resultados financeiros

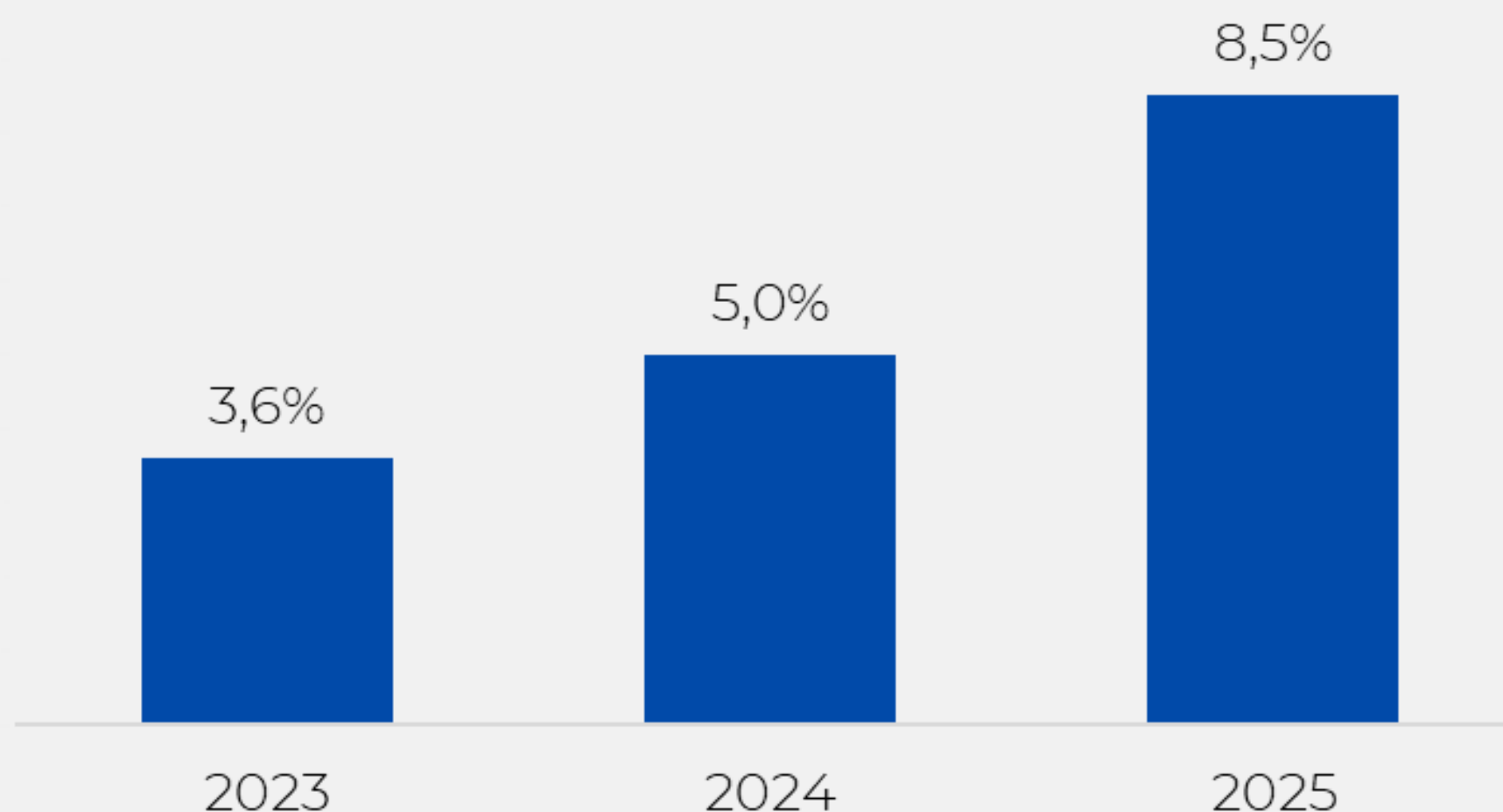


Nota: Para refletir a performance recorrente da operação, o Lucro Líquido de 2025 foi ajustado em R\$ 221 milhões: (i) Ajustes em EBITDA: +R\$204 Milhões; (ii) Eventos em resultado financeiro explicados anteriormente: +R\$6 Milhões e (iii) +ajustes em provisão de impostos não recorrentes: +R\$ 11 milhões.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC) | consolidado,

Ciclo de disciplina na alocação de capital

%



Crescimento em novas soluções

Estratégia com foco em revenda e redução de contratos de locação

Controle rigoroso de custos e despesas

Memória de cálculo: (NOPAT / média do Capital Investido) sendo Capital Investido = dívida líquida + patrimônio líquido.



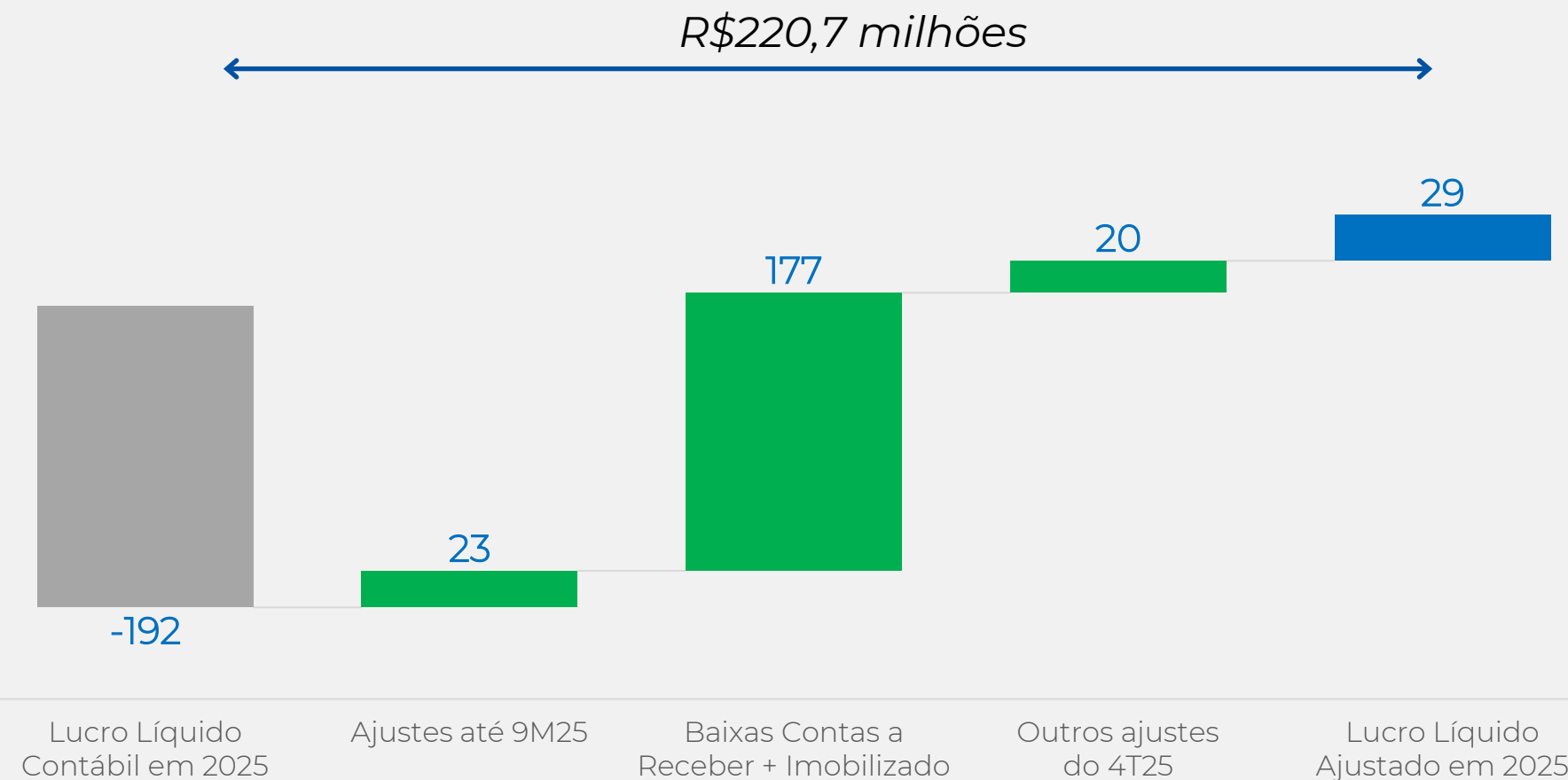
EVENTOS EXTRAORDINÁRIOS



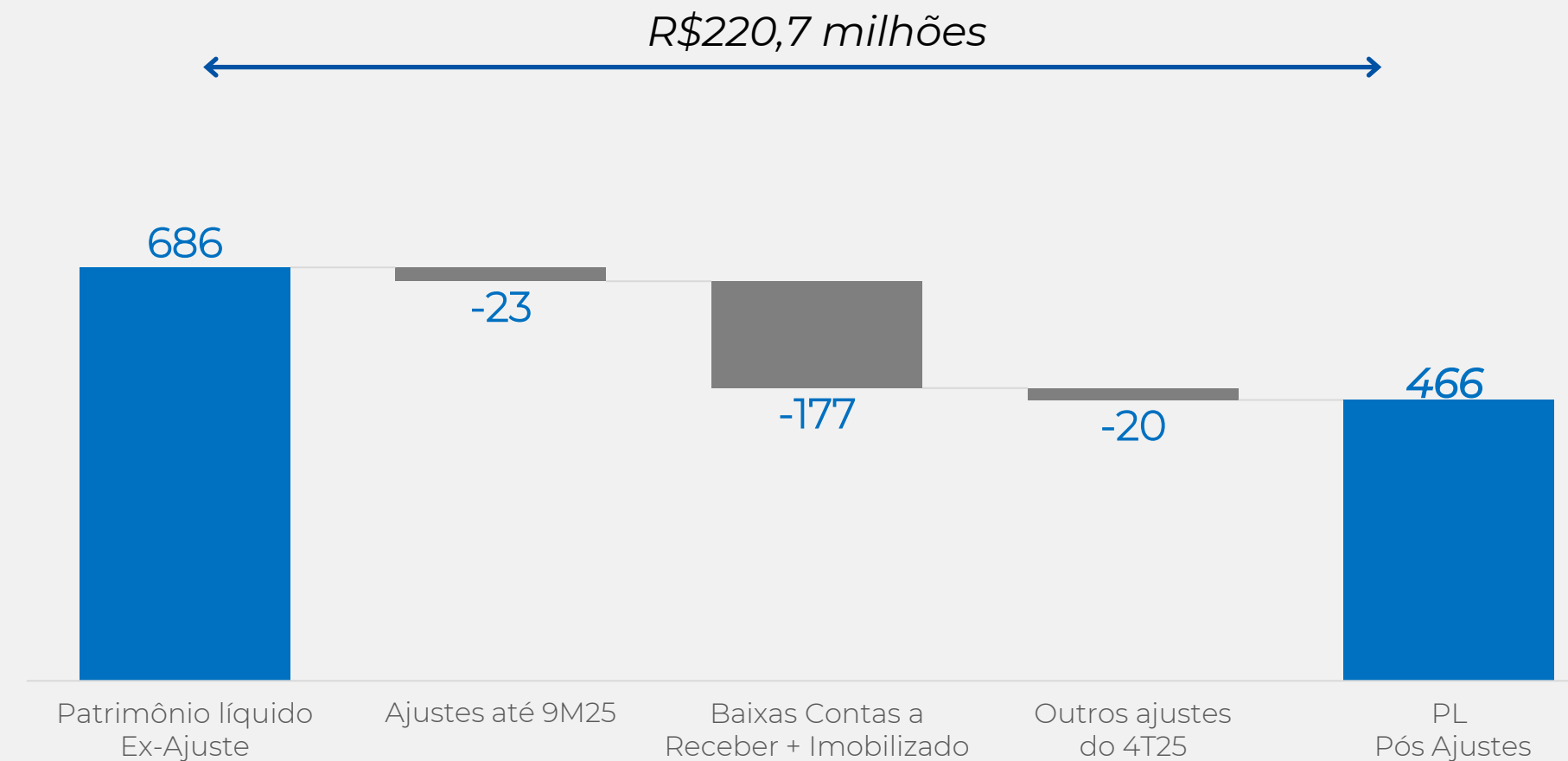
EVENTOS EXTRAORDINÁRIOS | consolidado, R\$ milhões

Baixa de R\$ 263 milhões no 4T25 em contas a receber vencidas não recuperadas após extensa atuação da política de crédito e instrumentos de cobrança. Esta baixa e demais ajustes realizados ao longo de 2025 totalizaram R\$ 221 milhões sem afetar nosso caixa

Ajustes em Lucro Líquido



Ajustes em Patrimônio Líquido



Nota: Eventos extraordinários provocaram baixa de R\$ 77 milhões do backlog (não incluídos nos ajustes de balanço indicados acima)

CONTAS A RECEBER | consolidado, R\$ milhões

Maior qualidade da carteira pós baixa de recebíveis (vencidos menos representativos).
A baixa, evento extraordinário e não recorrente, adequa as demonstrações financeiras a atual expectativa de performance de liquidez da carteira de recebíveis

Consolidado	31/12/2025	31/12/2024
Contas a receber venda mercadoria	220,7	351,4
Contas a receber locação	186,7	324,3
Contas a receber vendor	25,8	21,3
Contas a receber bruto	433,2	697,0
Provisão para perdas de crédito esperadas	(16,4)	(119,7)
Total	416,8	577,3
Circulante	237,2	317,7
Não Circulante	179,5	259,6

Consolidado	31/12/2025	31/12/2024
Títulos a vencer	389,8	500,4
Títulos vencidos de - 0 a 30 dias	14,1	22,9
Títulos vencidos de - 31 a 90 dias	7,0	21,9
Títulos vencidos de - 91 a 180 dias	6,6	17,1
Títulos vencidos de - 181 a 270 dias	4,4	16,9
Títulos vencidos de - 271 a 365 dias	2,1	12,7
Títulos vencidos acima de 365 dias	9,2	105,1
Total	433,2	697,0

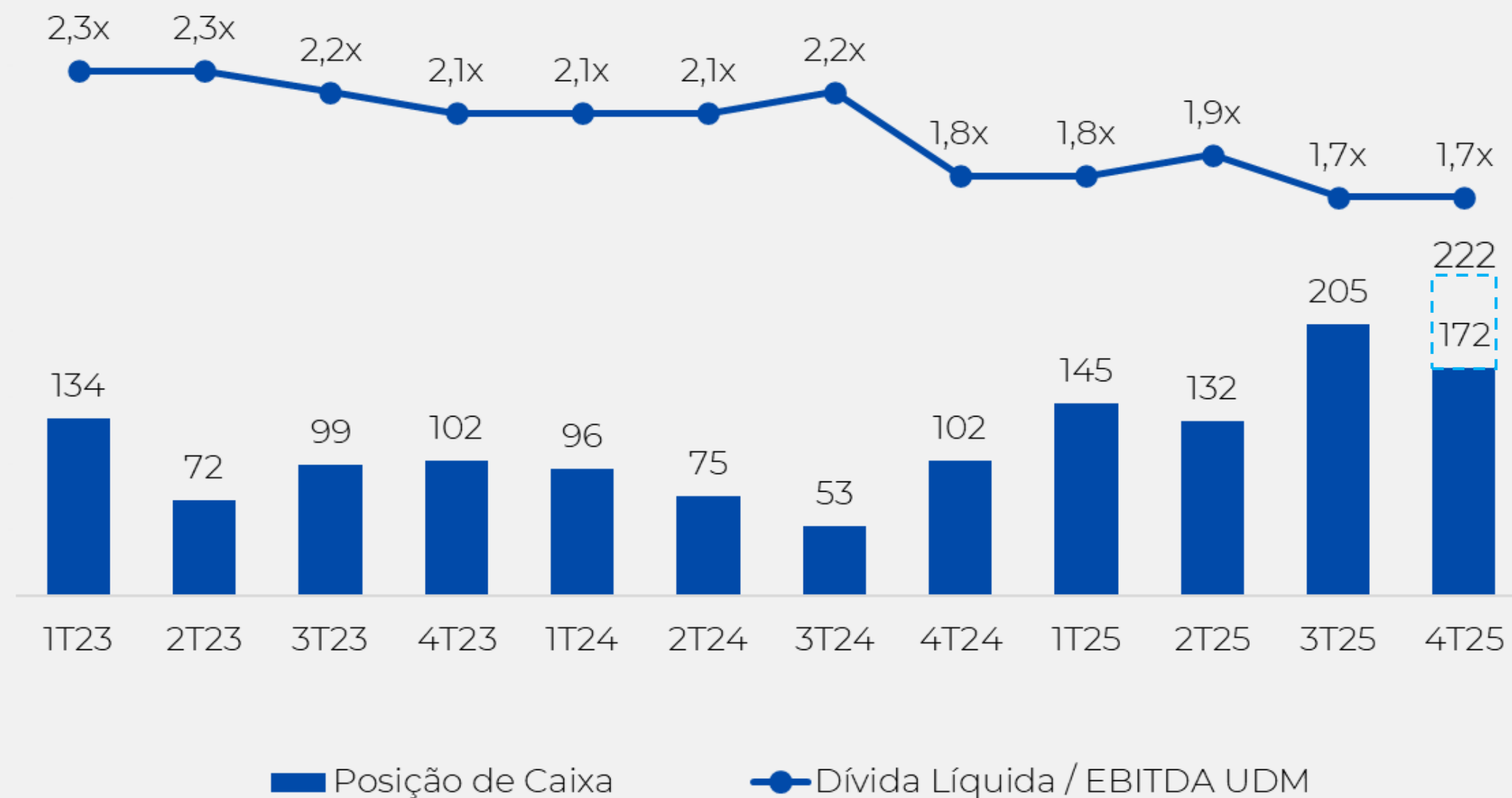


CAIXA E ALAVANCAGEM



CAIXA E ALAVANCAGEM | consolidado, R\$ milhões

Melhor patamar de alavancagem desde 2022



CDI + 2,20% a.a.

Safrá: R\$ 40 Mi

+ Bradesco: R\$ 50M; DI+2,50% a.a.
(evento subsequente)

1,7x

Dívida Líq. / EBITDA Aj.

Menor nível desde 3T22

R\$172,0 Mi

Posição de Caixa

+68,6% vs. 2024

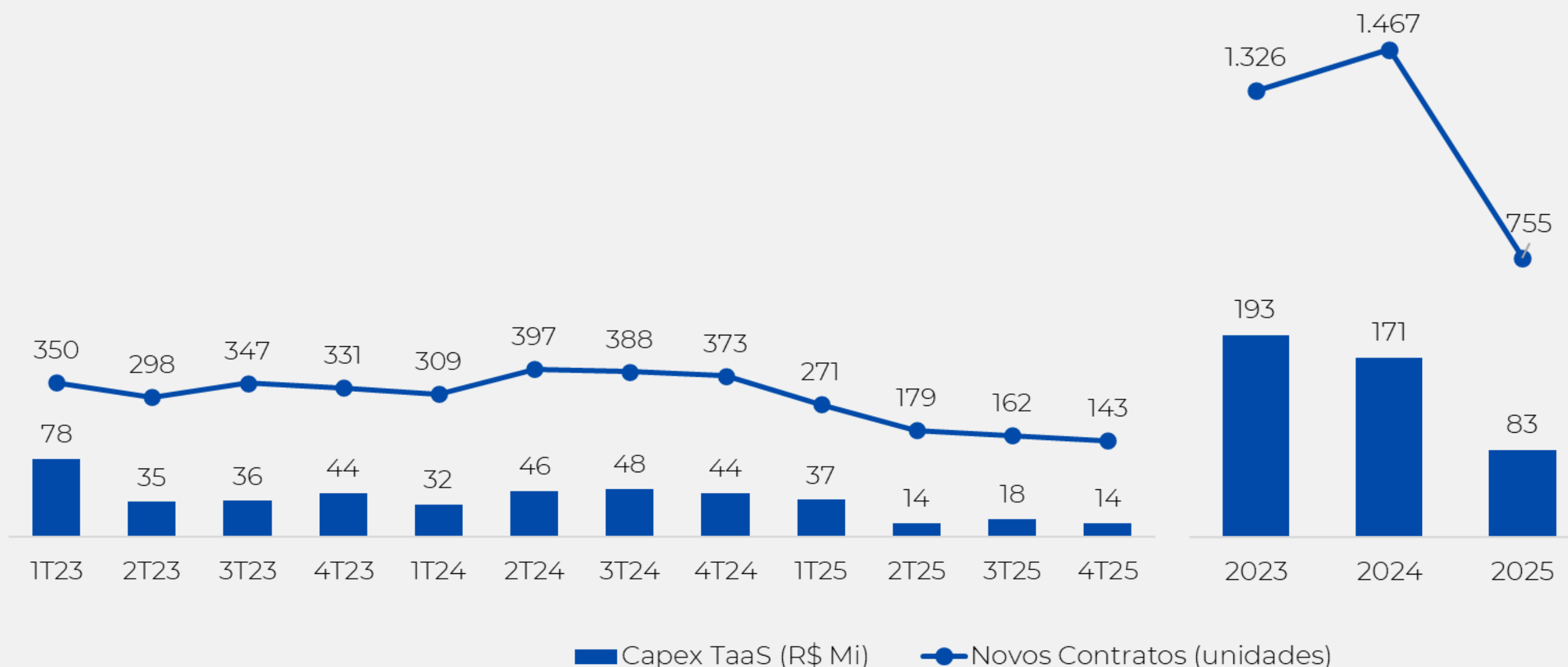
A.br Estável

Rating **MOODY'S**

Outlook revisado p/ estável

CAPEX PARA TAAS | consolidado, R\$ milhões

Queda de 51,5% reflete a atual estratégia com foco na modalidade Revenda



Contratos TaaS 2025

755

-48,5% vs. 2024

Mark-up TaaS 2025

2,04x

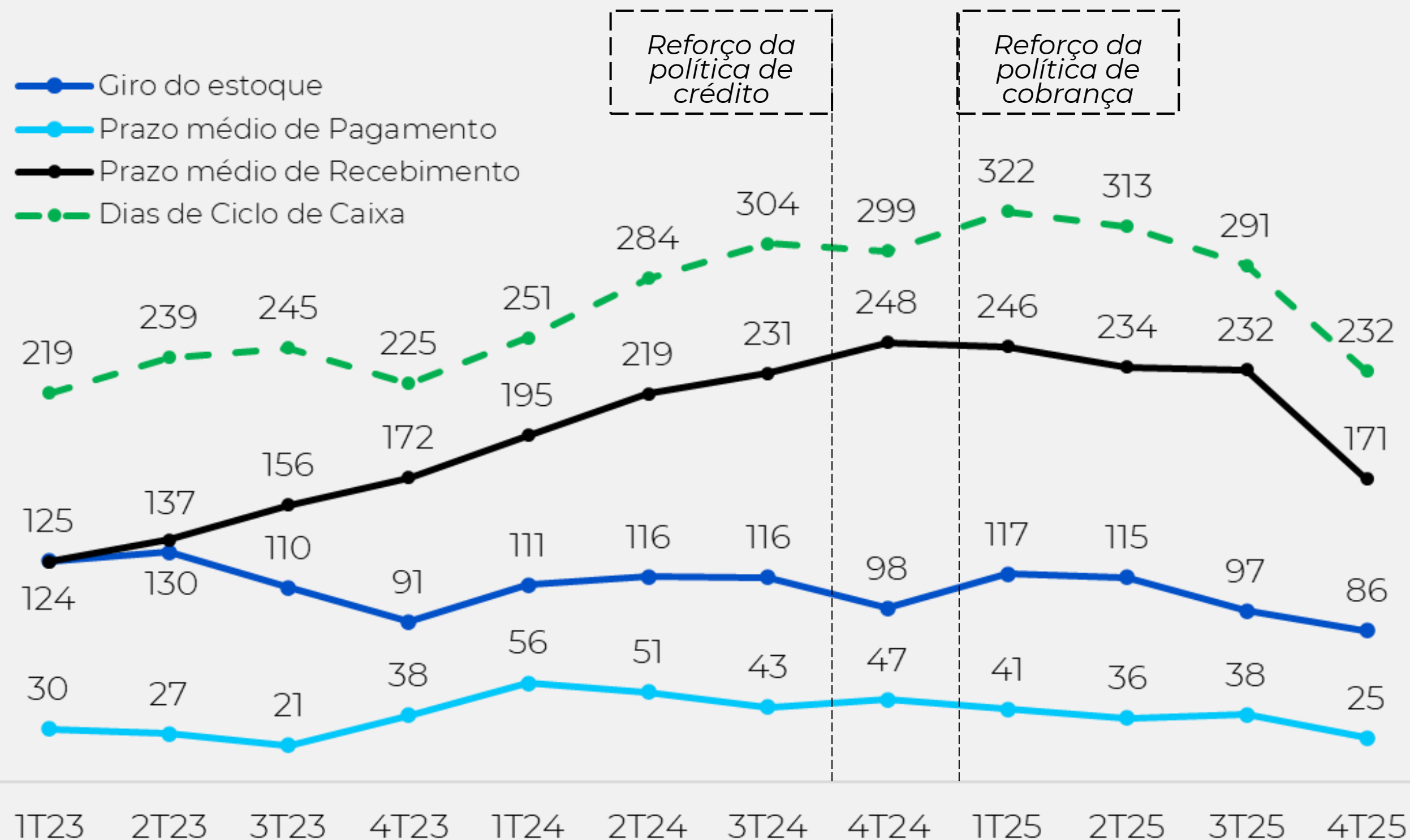
+0,01x vs. 2024 (2,03x)

CAPEX TaaS 2025

R\$82,7 Mi

-51,5% vs. 2024

CICLO DE CAIXA | em dias



**Maior relevância de
Revenda e Novas
Soluções**

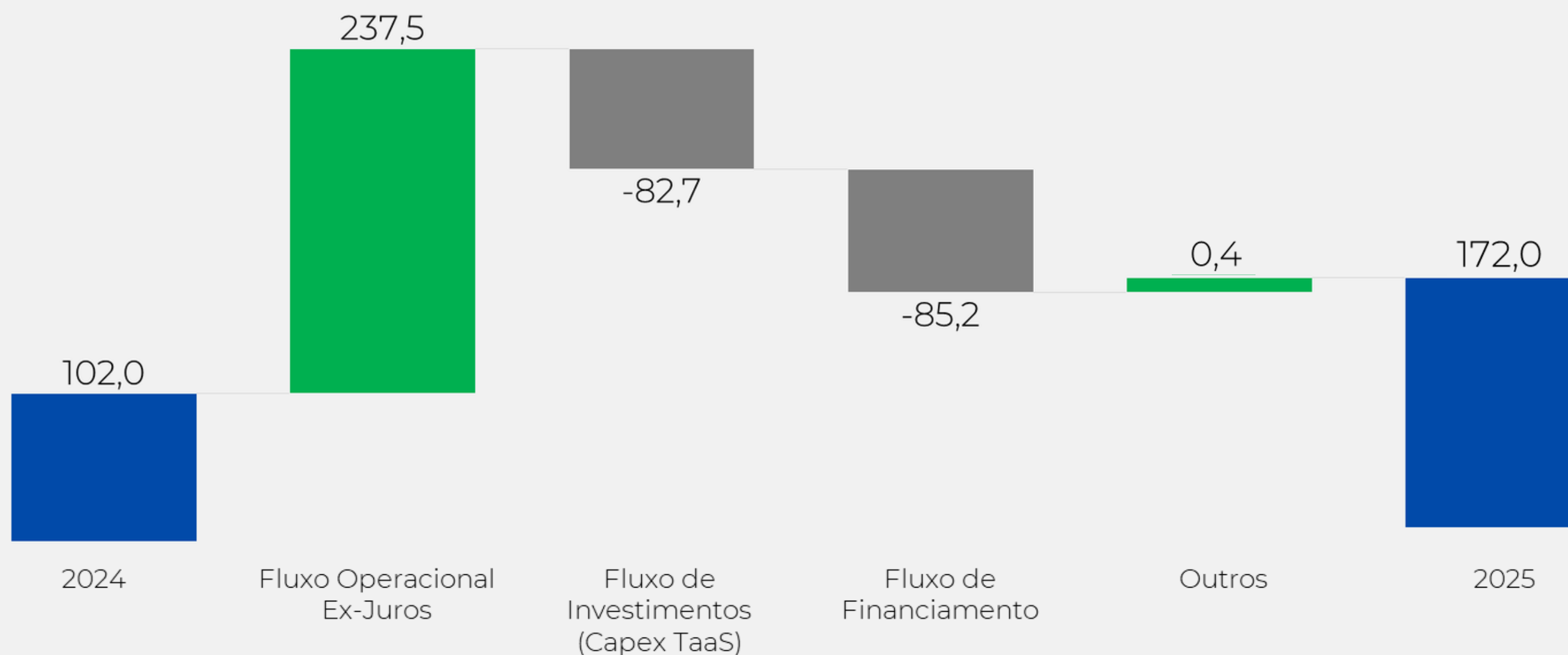
**Decisões comerciais
pautadas por ROIC e
payback**

**Redução de prazos
de estocagem e
recebimento**

**Reforço dos critérios
de concessão crédito
e esforço na
cobrança → menor
inadimplência**

FLUXO DE CAIXA | 2025 | consolidado, R\$ milhões

Variação positiva do saldo de caixa é explicada pela geração de caixa operacional, redução da necessidade de capital de giro e redução do CapEx para TaaS



FCO ex-Juros
R\$237,5 MM
+17,1% vs. 2024

EBITDA Aj. / FCOp
2025: 91,9%
2024: 74,2%

Investimentos
-R\$82,7 MM
-52% vs. 2024

Ciclo de Caixa
232 dias
-67 dias vs. 2024



PERSPECTIVAS



DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO – COMERCIAL

Mix vendas – Direcionamento para modalidade Revenda

Serviços – Comercializar soluções (produtos + serviços)

Novas Verticais – Foco em diversificar tipos de clientes

Qualidade de Recebíveis – Política de Crédito mais rigorosa para maior qualidade dos recebíveis

FOCO EM MERCADOS DE FORTE EXPANSÃO

Data Centers – Edge DC, IA, repatriação de nuvem

Redes Privativas 5G – Automação e Conectividade corporativa

Segurança Eletrônica – Videovigilância, IA de imagens reconhecimento facial, Smart Cities

Cibersegurança – Proteção digital, licenças software

Retail Media / LED – OOH, mídia digital

Soluções B2B p/ ISPs – Soluções corporativas sendo incorporadas ao portfolio dos ISPs

DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO – FINANCEIRO

ROIC e FCOp – Decisões orientadas ao retorno e geração de caixa

Liquidez – Preservar caixa para ambiente macro desafiador e dar conforto aos credores

Capital de Giro e Capex – Disciplina na alocação de capital

DESAFIOS 2026

Guerra Oriente Médio – tendência de aumento de custo de reposição de frete internacional e local

Falta de components eletrônicos – A demanda por IA tem causado falta de chips de memória nas outras cadeias produtivas. Isso gera aumento de preços em quase todos os demais produtos.

Maior nível de estoque – Aproveitar oportunidade de compra com preços antigos, com isso teremos maior prazo médio de estocagem no curto prazo para preservar competitividade da venda no curto prazo



Q&A

