



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 1T26

Teleconferência | 13 mai 2026 | 14h00 BRT | 13h00 EST

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

WDCN3
B3 LISTED NM



Desde 2019



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 | 1T26

R\$ **271,0 Mi**

Saldo
de Caixa

+57,6% vs. 4T25

R\$ **66,9 Mi**

Fluxo de Caixa
Operacional

+44,0% vs. 4T25

115,8%

Conversão de Caixa
EBITDA / FCOp

vs. 83,7% no 4T25

1,8x

Alavancagem

vs. 1,7x no 4T25

Crédito MOODY'S

A.Br Outlook Estável

Estabilidade do Rating

R\$ **14,5 Mi**

Capex

vs. 13,6 Mi no 4T25

30,2%

Margem EBITDA

+4,1p.p. vs. 4T25

R\$ **7,0 Mi**

Lucro Líquido

-59,1% vs. 4T25

8,3%

ROIC

-0,2p.p. vs. 4T25



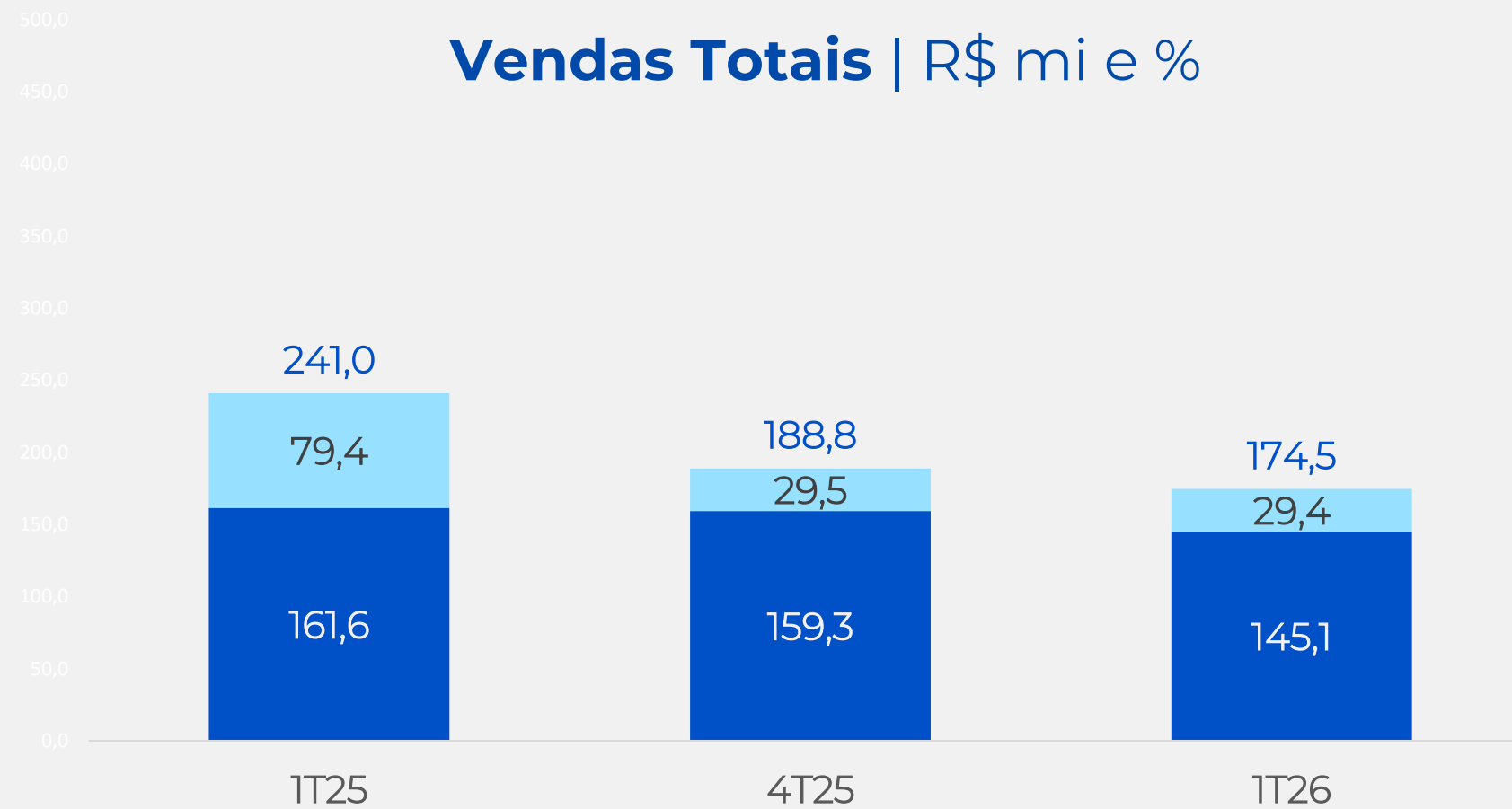
MIX DE VENDAS E RECEITA LÍQUIDA



MIX DE VENDAS 1T26 | consolidado, R\$ milhões

Redução do TaaS e concentração de pedidos no final do trimestre

Vendas Totais | R\$ mi e %



PTAX R\$/USD
Delta vs 1T25

Período	PTAX R\$/USD	Delta vs 1T25
1T25	5,85	na
4T25	5,40	-7,7%
1T26	5,26	-10,1%

■ Revenda ■ TaaS

Revenda

R\$ **145,1 Mi**
-10,2% vs. 1T25

PTAX

R\$/USD **5,26**
-10,1% vs. 1T25

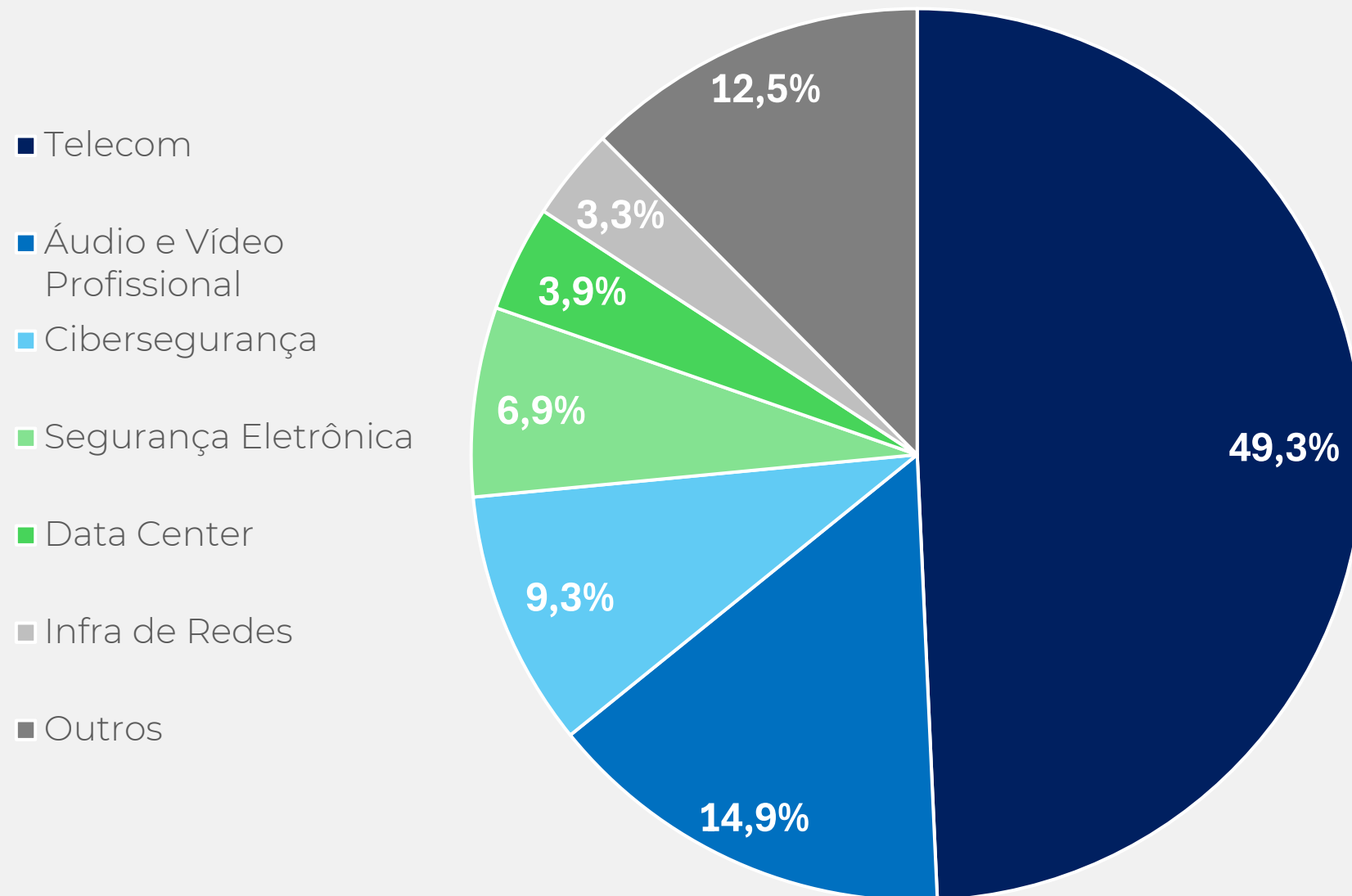
TaaS (VGV)

R\$ **29,4 Mi**
-63,0% vs. 1T25

RECEITA LÍQUIDA | consolidado, R\$ milhões

Receita Líquida | % Total
R\$191,5 -10,3% vs. 1T25

Novas soluções representaram
51% da Receita Líquida no 1T26



Receita Líquida R\$ Milhões					
Grupo de Solução	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Telecom	94,4	101,4	-7,0%	103,5	-8,8%
Áudio e Vídeo Profissional	28,5	35,9	-20,6%	37,8	-24,5%
Cibersegurança	17,8	31,8	-44,0%	19,3	-7,5%
Segurança Eletrônica	13,1	14,0	-6,3%	18,2	-27,7%
Data Center	7,4	5,9	25,2%	13,7	-46,1%
Infra de Redes	6,4	8,3	-22,8%	8,1	-20,9%
Outros	23,9	16,2	47,7%	13,0	83,1%
Total	191,5	213,6	-10,3%	213,5	-10,3%

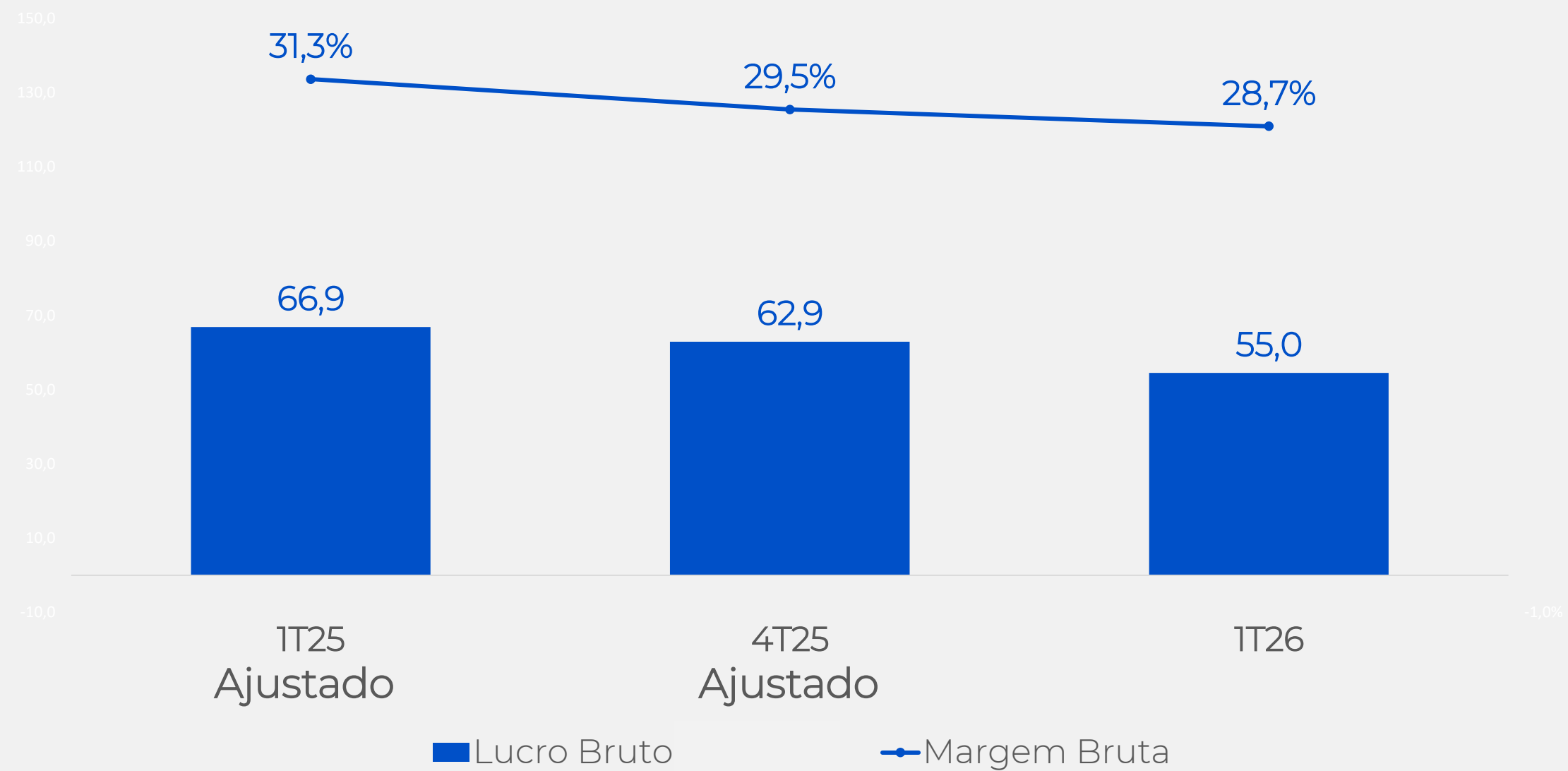


DESEMPENHO CONSOLIDADO



LUCRO BRUTO | consolidado, R\$ milhões

Queda da margem reflete o aumento da modalidade de Revenda



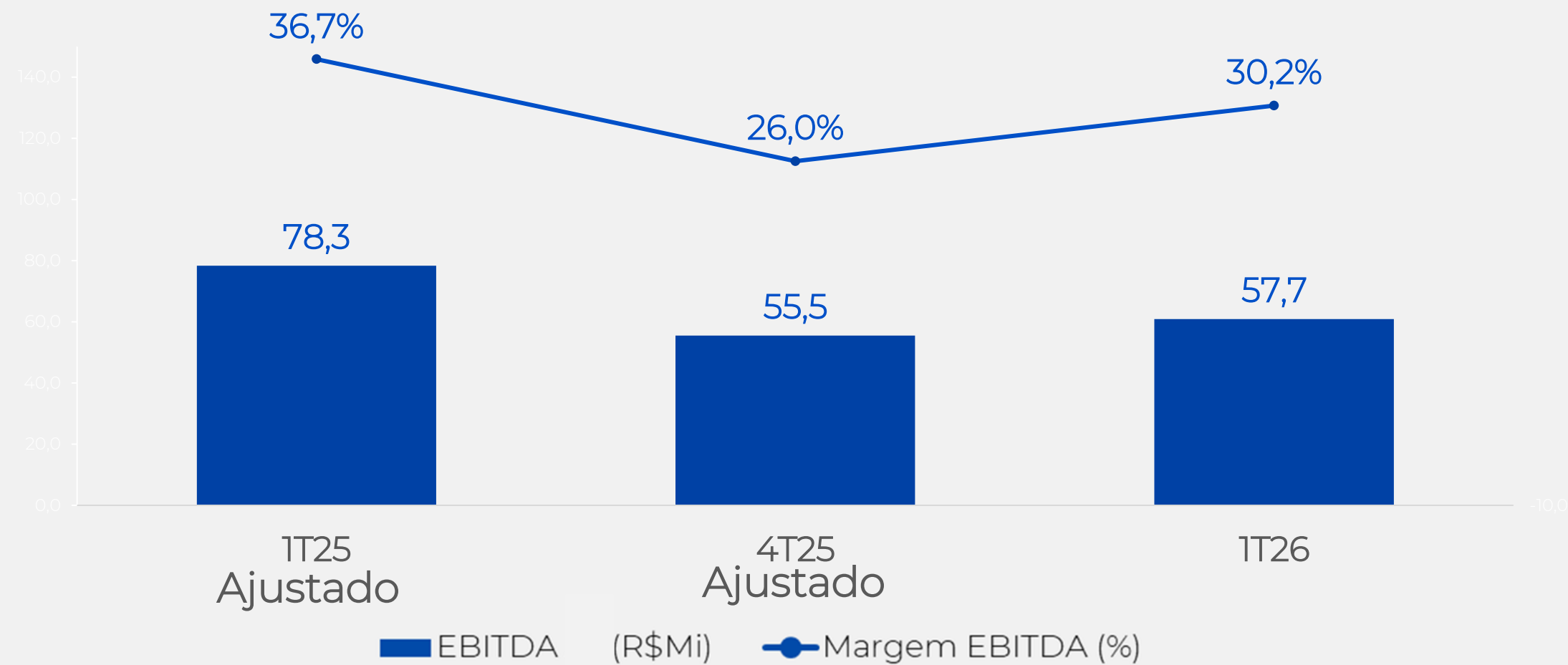
EBITDA | consolidado, R\$ milhões e %

Priorização da Revenda favoreceu conversão de EBITDA/FCOp

FCOp

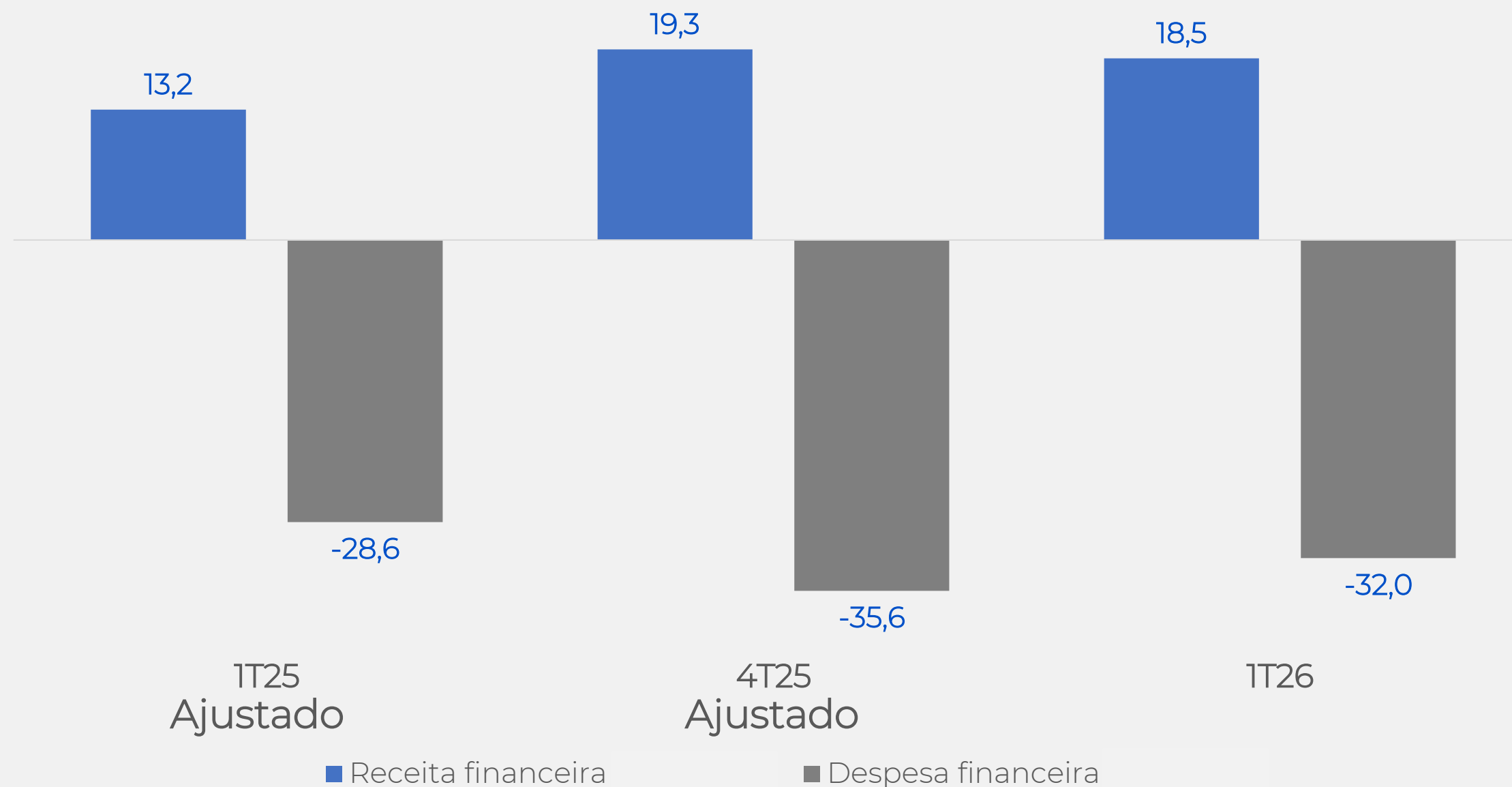
EBITDA/FCOp

FCOp	52,6	46,5	66,9
EBITDA/FCOp	67,2%	83,7%	115,8%



RESULTADO FINANCEIRO | consolidado, R\$ milhões

Melhora vs 4T25 explicada por menor volume de AVP derivado de menor inadimplência e novos acordos



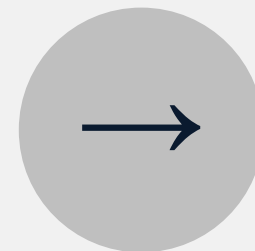
LUCRO LÍQUIDO

 | consolidado, R\$ milhões

Após impactos extraordinários relevantes em 4T25, o resultado do 1T26 reflete de forma mais adequada a capacidade recorrente de geração de resultado da operação, sem qualquer ajuste e com lucro líquido

4T25

Lucro líquido contábil sem ajustes

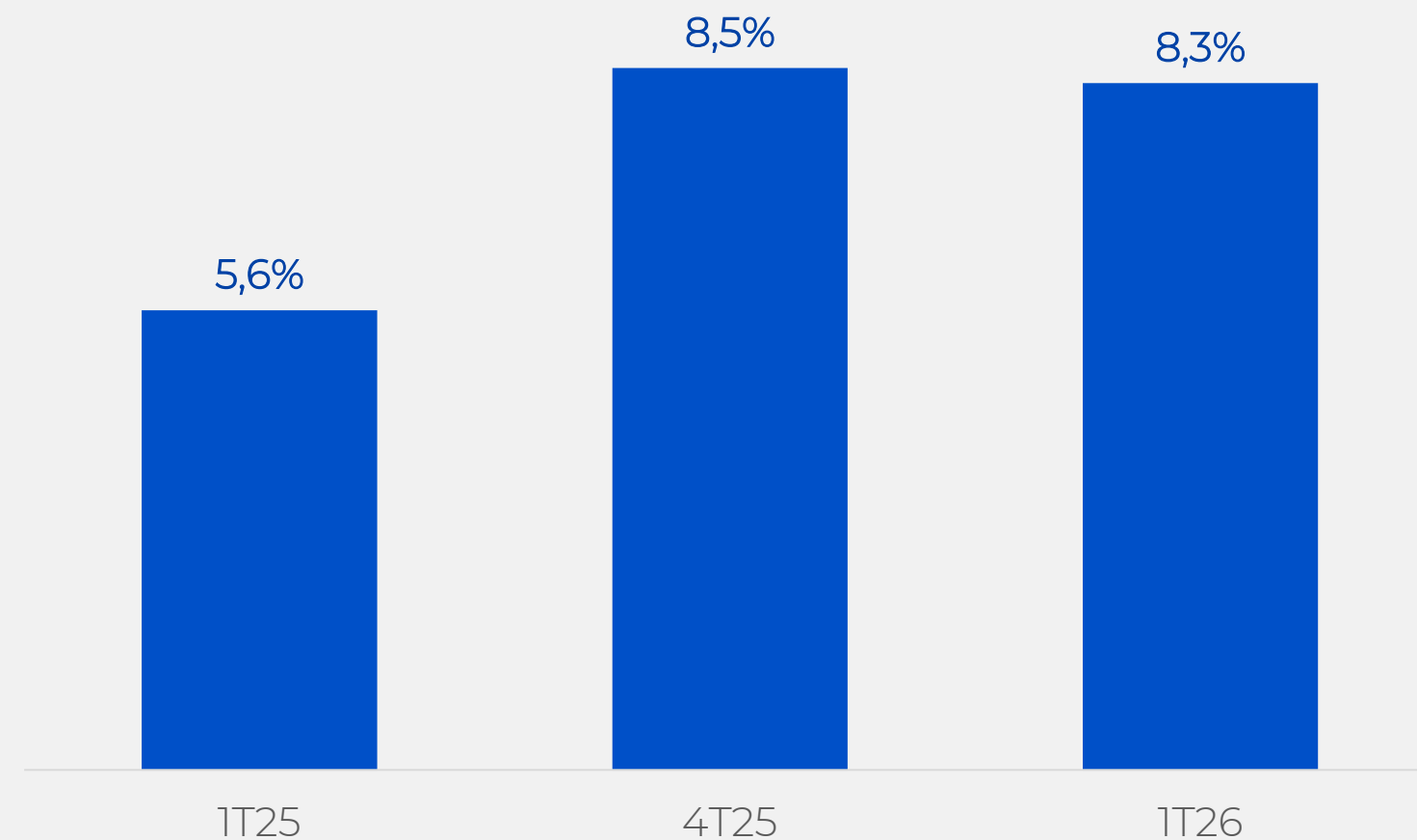
- R\$ milhões**180,5****1T26**

Lucro líquido contábil sem ajustes

+R\$ milhões**7,0**

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

Gestão cuidadosa do Capital de Giro

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

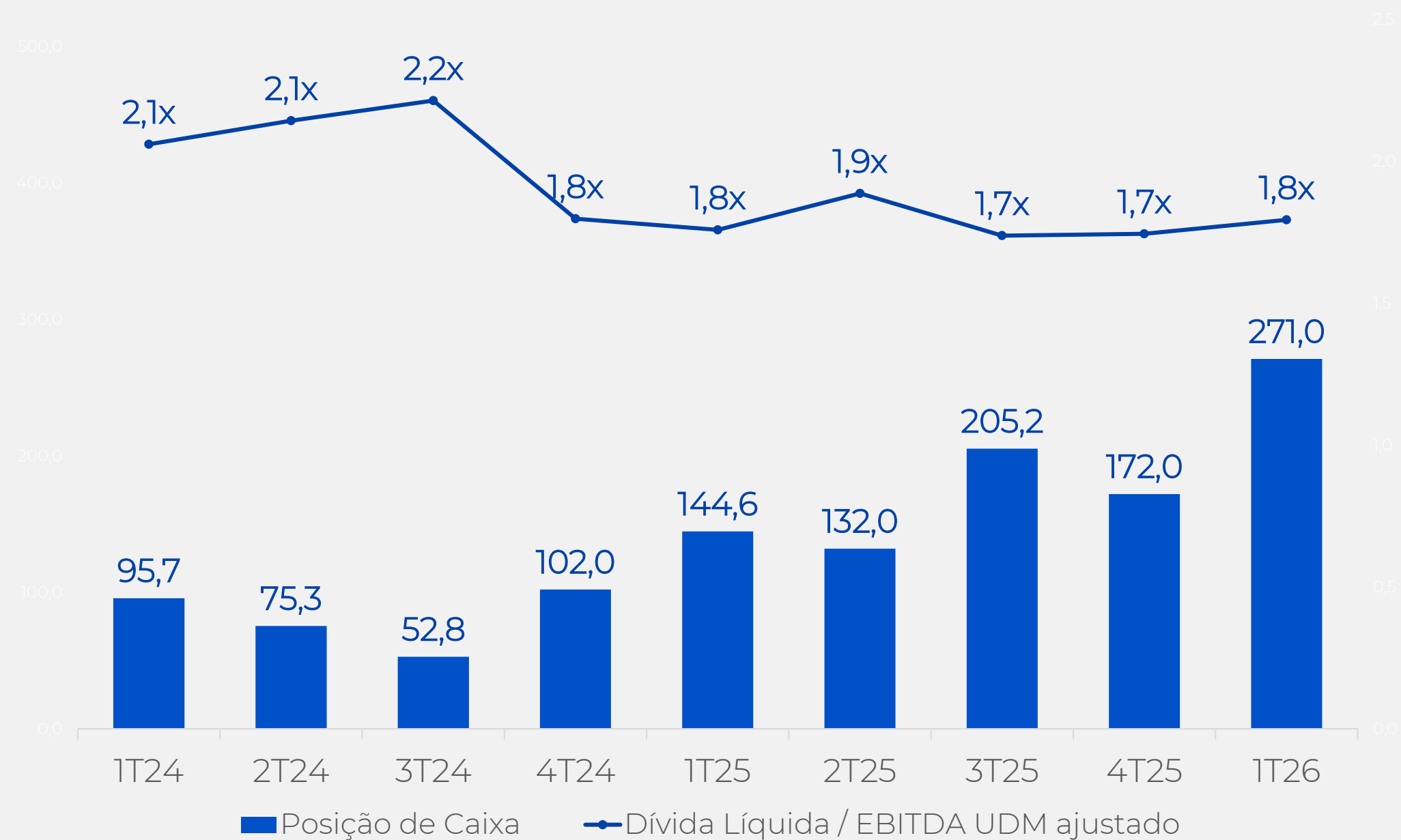


CAIXA E ALAVANCAGEM



CAIXA E ALAVANCAGEM | consolidado, R\$ milhões

Melhor patamar de alavancagem desde 2022



CDI + 1,7% a.a.

Custo da dívida (média ponderada com FINIMP)

1,8x

Dívida Líq. / EBITDA Aj.

Patamar saudável de endividamento

R\$271,0 Mi

Posição de Caixa

+57,6% vs. 4T25

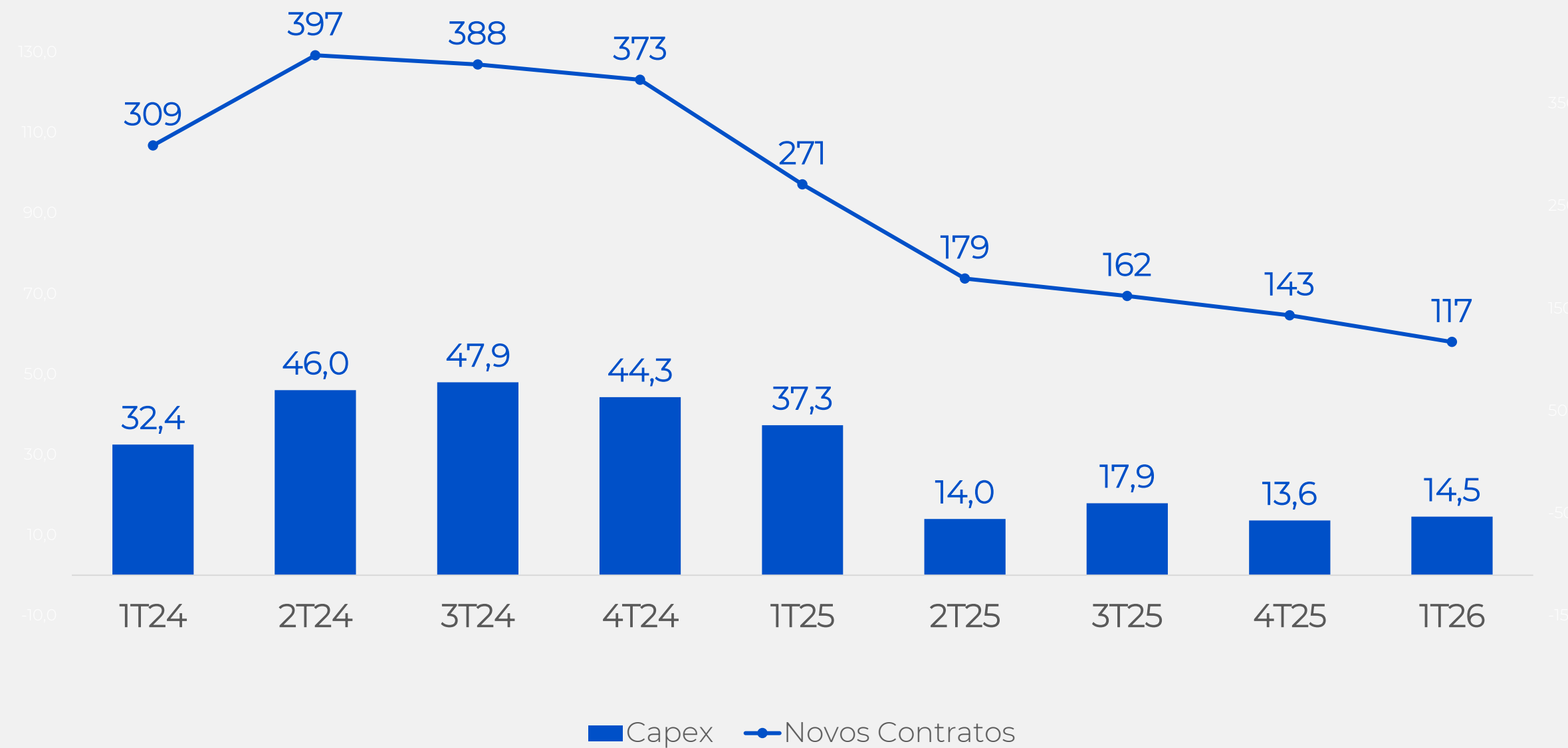
A.br Estável

Rating **MOODY'S**

Outlook estável

CAPEX PARA TAAS | consolidado, R\$ milhões

Patamar atual reflete a atual estratégia com foco na modalidade Revenda



Contratos TaaS 1T26

117

-18,2% vs. 4T25

Mark-up TaaS 1T26

2,02x

vs. 2,17x no 4T25

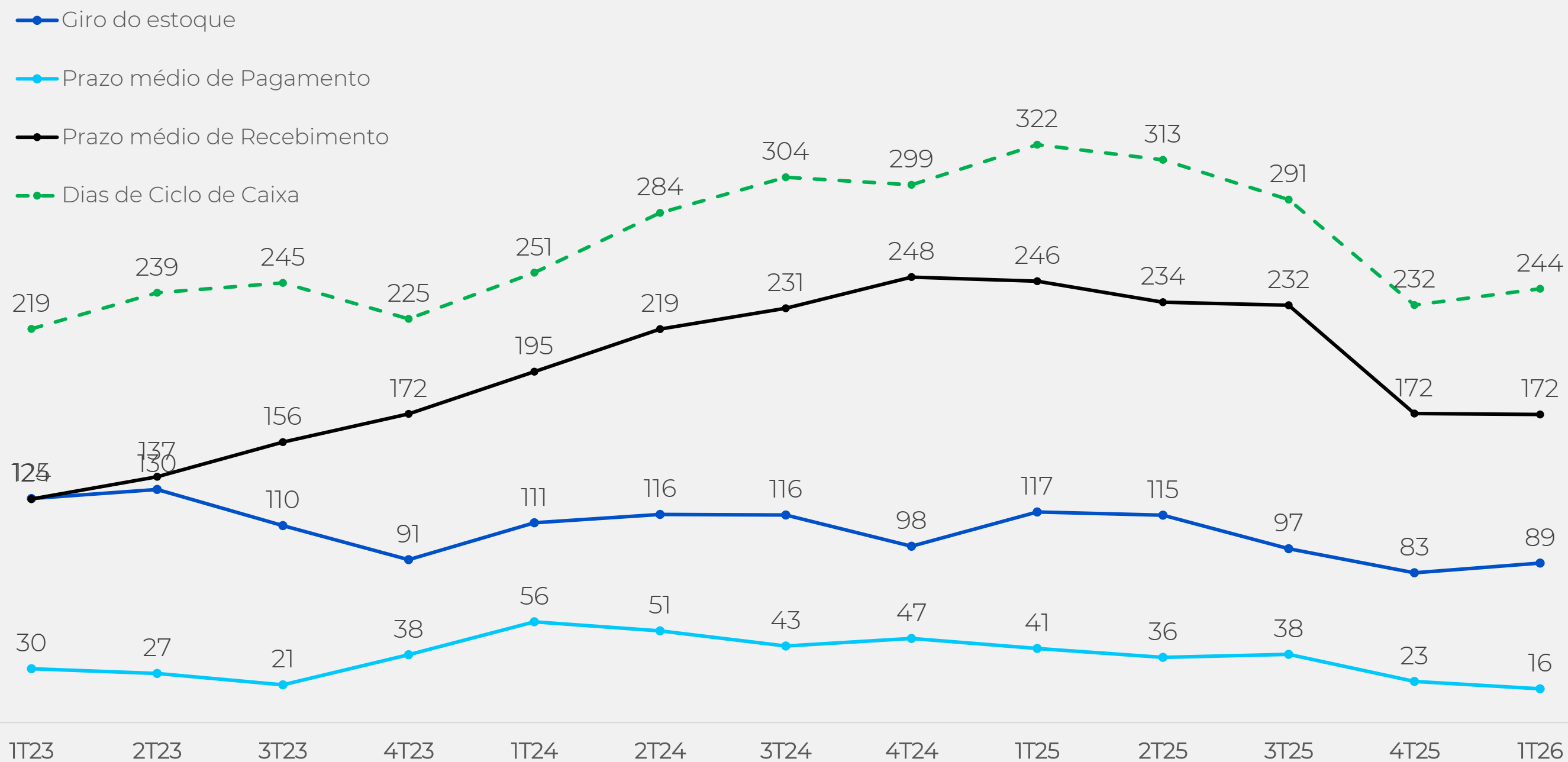
CAPEX TaaS 1T26

R\$14,5 Mi

+6,8% vs. 4T25

CICLO DE CAIXA | em dias

Revenda operando com PMR de 45 dias e Fornecedores explicado por FINIMP



FLUXO DE CAIXA | 1T26 | consolidado, R\$ milhões

Forte geração de Caixa Operacional e conversão de EBITDA



Fluxo Operacional
R\$66,9 MM
+44,0% vs. 4T25

EBITDA / FCOp
1T26: 115,8%
4T25 Ajustado: 83,7%

Investimentos
-R\$14,5 MM
+6,8% vs. 4T25

Ciclo de Caixa
242 dias
+10 dias vs. 4T25



PERSPECTIVAS



PERSPECTIVAS

Contexto macro e posicionamento estratégico

Ambiente Macro e Postura Seletiva

- Ambiente macro mais desafiador
- Maior custo de capital
- Tensões geopolíticas causando aumento de fretes
- Redução da taxa do dólar
- Decisões de investimento mais cautelosas por parte de clientes
- Aumento de preços internacionais devido alta demanda de IA por chips de memória

Postura da Companhia nesse ambiente:

- Balanço mais leve após baixas de 2025
- Elevação dos critérios de crédito e precificação
- Priorização de eficiência operacional
- ROIC ajustado ao risco
- Estratégia tática de antecipação de compras para minimizar os aumentos repassados devido a repasses dos aumentos de chips

Prioridades para os Próximos Trimestres

01 Retomar volume comercial

Gradualmente, preservando disciplina na concessão de crédito

02 Expandir ROIC em direção ao custo de capital

Continuidade da trajetória de recuperação iniciada no 3T25

03 Fortalecer a posição de caixa

Manter robustez financeira e flexibilidade operacional

04 Acelerar verticais de crescimento estrutural

Data Center, Cyber Segurança, Redes Privativas e Retail Media — para atingir mais de 55% do mix de vendas

PERSPECTIVAS

Vetores de crescimento e compromisso de longo prazo

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

NÃO SOMOS UM DISTRIBUIDOR → PLATAFORMA DE ACESSO A TECNOLOGIAS

- Uma das maiores plataformas de acesso a tecnologia do Brasil, listada na B3 desde 2021.
- Presença no Brasil e na Colômbia, conecta fabricantes líderes globais a provedores de internet, integradores especializados e grandes empresas em setores como Transportes, Educação, Hospitalidade e Varejo.
- Portfólio soluções de Telecomunicações, Data Center, Segurança Eletrônica, Cibersegurança, Áudio e Vídeo Profissional e Infraestrutura de Redes
- Verticais de alto crescimento estrutural: Data Center, Cibersegurança e Redes Privativas
- Combina escala logística com capacidade de solução integrada

Verticais de Crescimento

- Data Center & Infra de Cloud e IA
- Cyber segurança
- Redes Privativas 5G
- Retail Media
- Segurança Eletrônica

ESTRUTURA COMERCIAL SEGMENTADA

Temos mercados diferentes, com dinâmicas distintas

- **ISP**
- **Distribuição via canais**
- **Grandes clientes Enterprise**

Compromisso de Longo Prazo

Seguimos comprometidos com a criação de valor de longo prazo, com foco em:

- **crescimento de vendas saudáveis**
- **melhoria de lucratividade**
- **disciplinada de capital**
- **diferenciação por valor**



Q&A





RESULTS PRESENTATION 1Q26

Conference Call | may 13th 2026 | 2h00 p.m BR | 1h00 p.m US

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

WDCN3
B3 LISTED NM



Since 2019



LEGAL NOTICE

The statements contained in this document, relating to the business and growth prospects of WDC Networks, are based solely on the Board of Directors' expectations regarding the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector, and international markets, and are therefore subject to change without notice.

All variations presented here are calculated based on unrounded figures. This performance report includes accounting and non-accounting data. The non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.



HIGHLIGHTS



HIGHLIGHTS | 1Q26

R\$ **271.0 Mi**
Cash Balance

+57.6% vs. 4Q25

R\$ **66.9 Mi**
Operational Cash Flow

+44.0% vs. 4Q25

115.8%
Conversion EBITDA / OCF

Vs. 83.7% in 4Q25

1.8x
Leverage

Vs 1.7x in 4Q25

Credit MOODY'S
A.Br Outlook Stable
Rating stability

R\$ **14.5 Mi**
Capex

Vs R\$ 13.6 Mi in 4Q25

30.2%
Margin EBITDA

+4.1 p.p. Vs 4Q25

R\$ **7.0 Mi**
Net Income

-59.1% vs. 4Q25

8.3%
ROIC

-0.2 p.p. Vs 4Q25



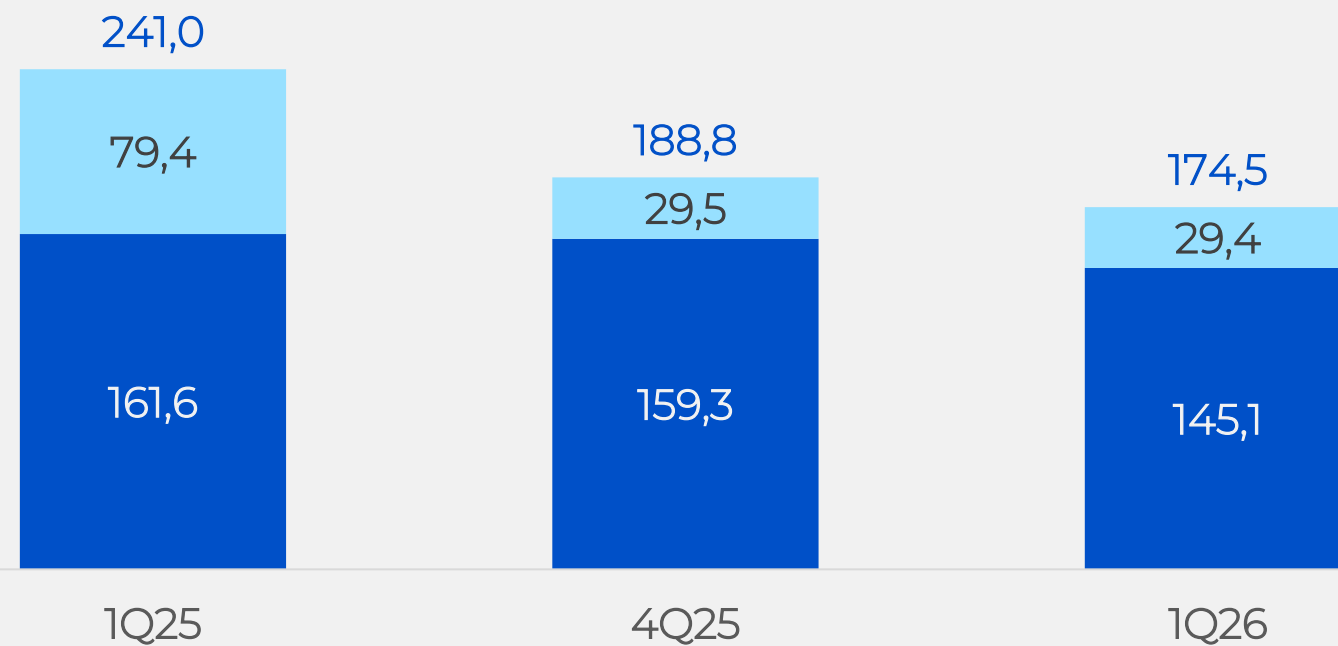
SALES MIX AND NET REVENUE



Sales Mix | consolidated R\$ million

Reduction in TaaS and concentration of orders at the end of the quarter

Total Sales | R\$ million and %



PTAX R\$/USD
Delta vs 1Q25

Quarter	PTAX R\$/USD	Delta vs 1Q25
1Q25	5.85	n.a
4Q25	5.40	-7.7%
1Q26	5.26	-10.1%

■ Revenda ■ TaaS

Resale 2025

R\$ **145.1 Mi**
-10.2% vs. 1Q25

PTAX

R\$/USD **5.26**
-10.1% vs. 1Q25

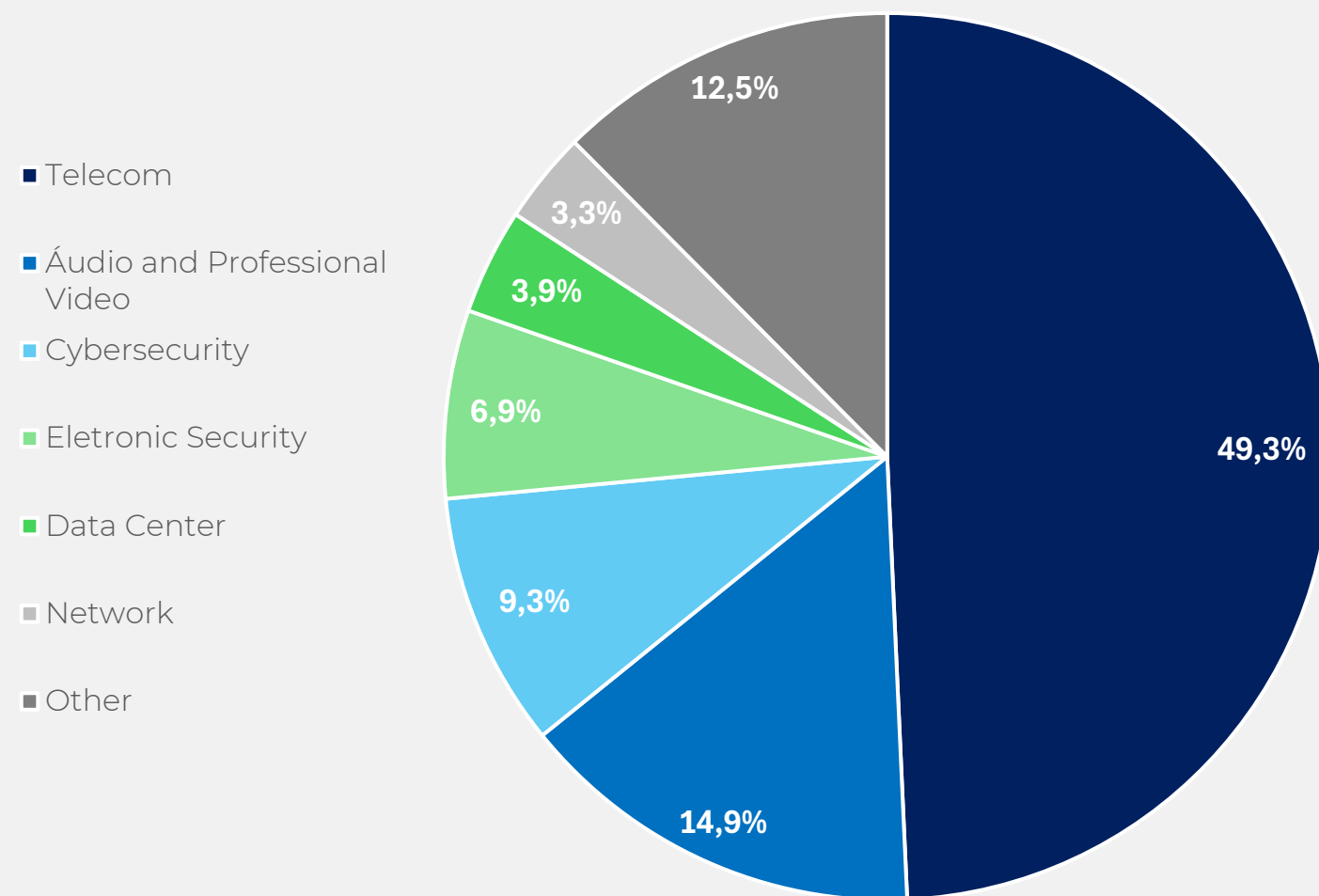
Representation
Resale

R\$ **26.4 Mi**
-63.0% vs 1Q25

Net Revenue | consolidated R\$ million

Net Revenue | % Total
R\$191.5 -10.3% vs. 1Q25

New solutions represented
51% Of net revenue in 1Q26



Net Revenue R\$ Million					
Solution Group	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Telecom	94.4	101.4	-7.0%	103.5	-8.8%
Áudio and Professional Video	28.5	35.9	-20.6%	37.8	-24.5%
Cybersecurity	17.8	31.8	-44.0%	19.3	-7.5%
Eletronic Security	13.1	14.0	-6.3%	18.2	-27.7%
Data Center	7.4	5.9	25.2%	13.7	-46.1%
Network	6.4	8.3	-22.8%	8.1	-20.9%
Other	23.9	16.2	47.7%	13.0	83.1%
Total	191.5	213.6	-10.3%	213.5	-10.3%



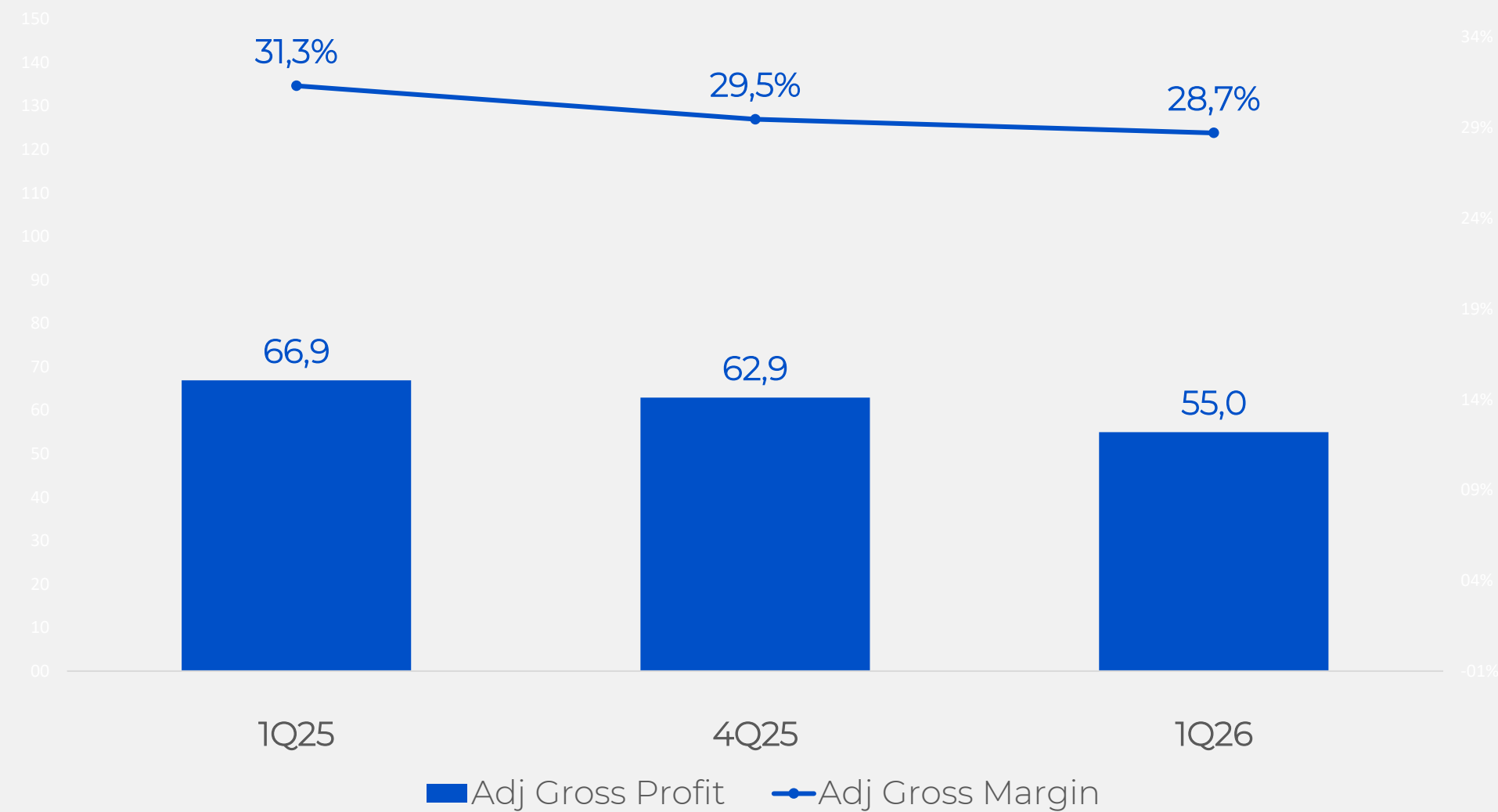
CONSOLIDATED PERFORMANCE



GROSS PROFIT

| consolidated R\$ million

Drop in margins reflects the increase in the resale model.

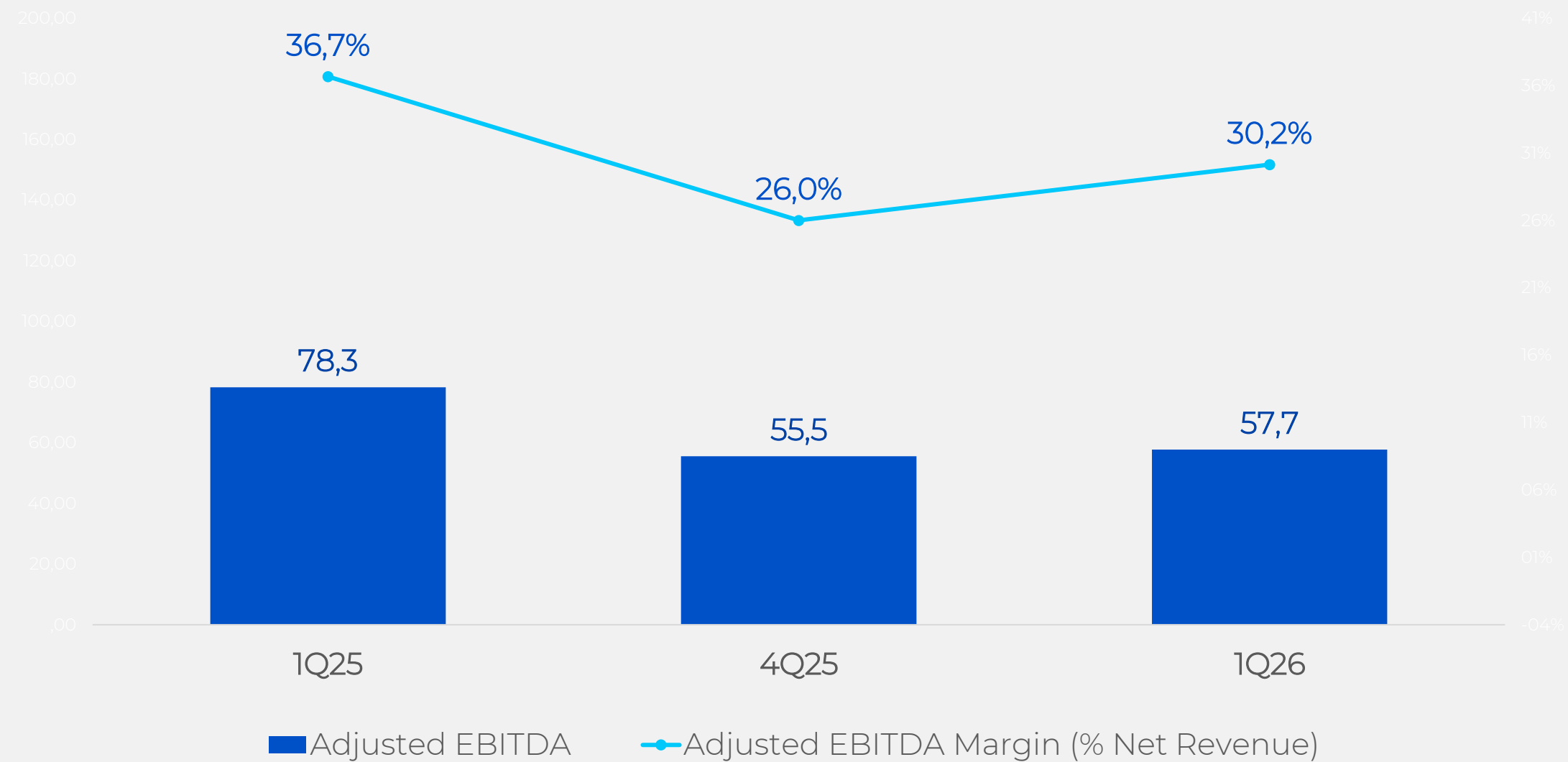


EBITDA

| consolidated R\$ million

Prioritizing resale sales favored EBITDA/OCF conversion

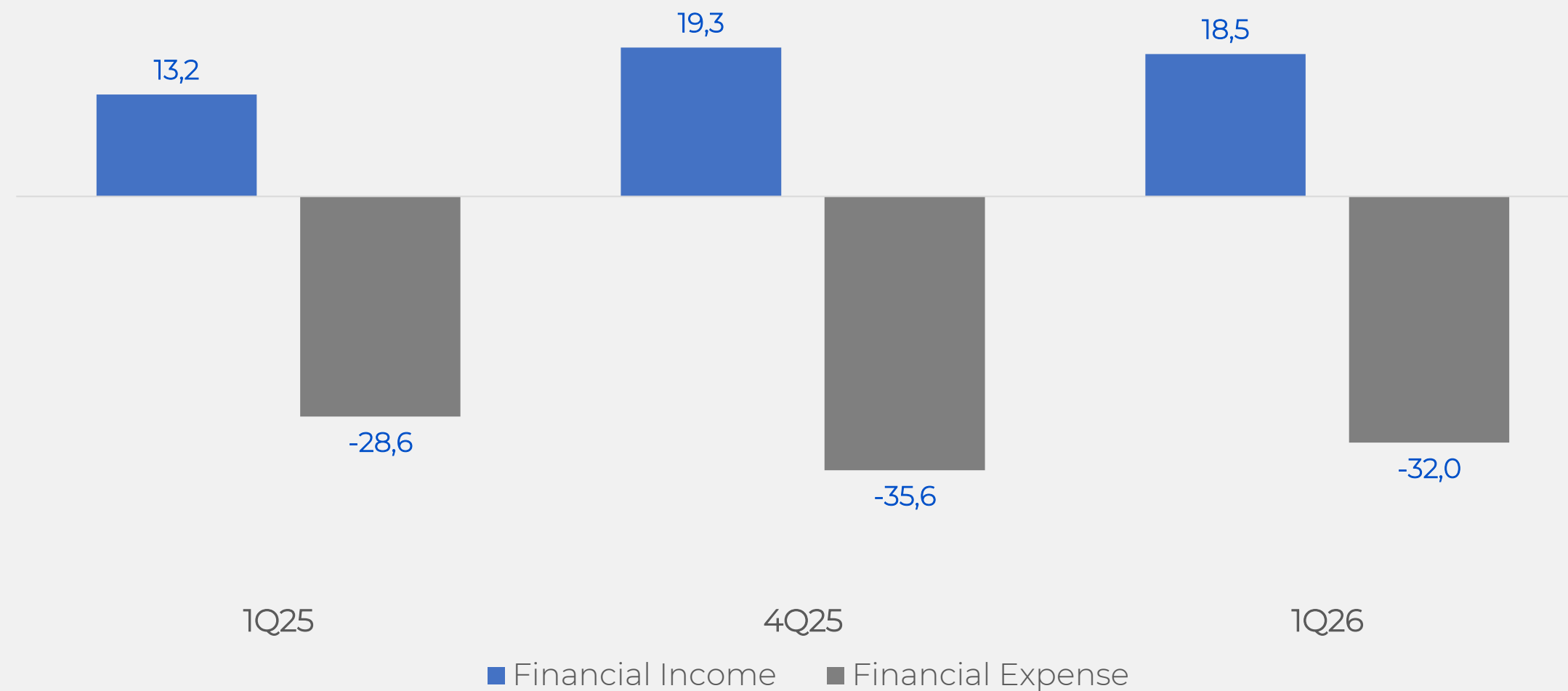
OCF	52.6	46.5	66.9
EBITDA/OCF	67.2%	83.7%	115.8%



FINANCIAL RESULT

| consolidated R\$ million

Improvement vs. 4Q25 explained by lower volume of AVP resulting from lower default rates and new agreements.



NET INCOME

| consolidated R\$ million

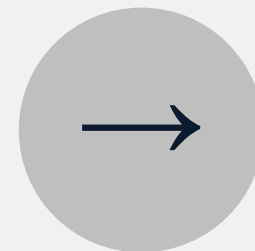
After significant extraordinary impacts in 4Q25, the 1Q26 results more accurately reflect the operation's recurring earnings capacity, without any adjustments, with net income

4Q25

Net Income without adjustments

- R\$ million

180.5



1Q26

Net Income without adjustments

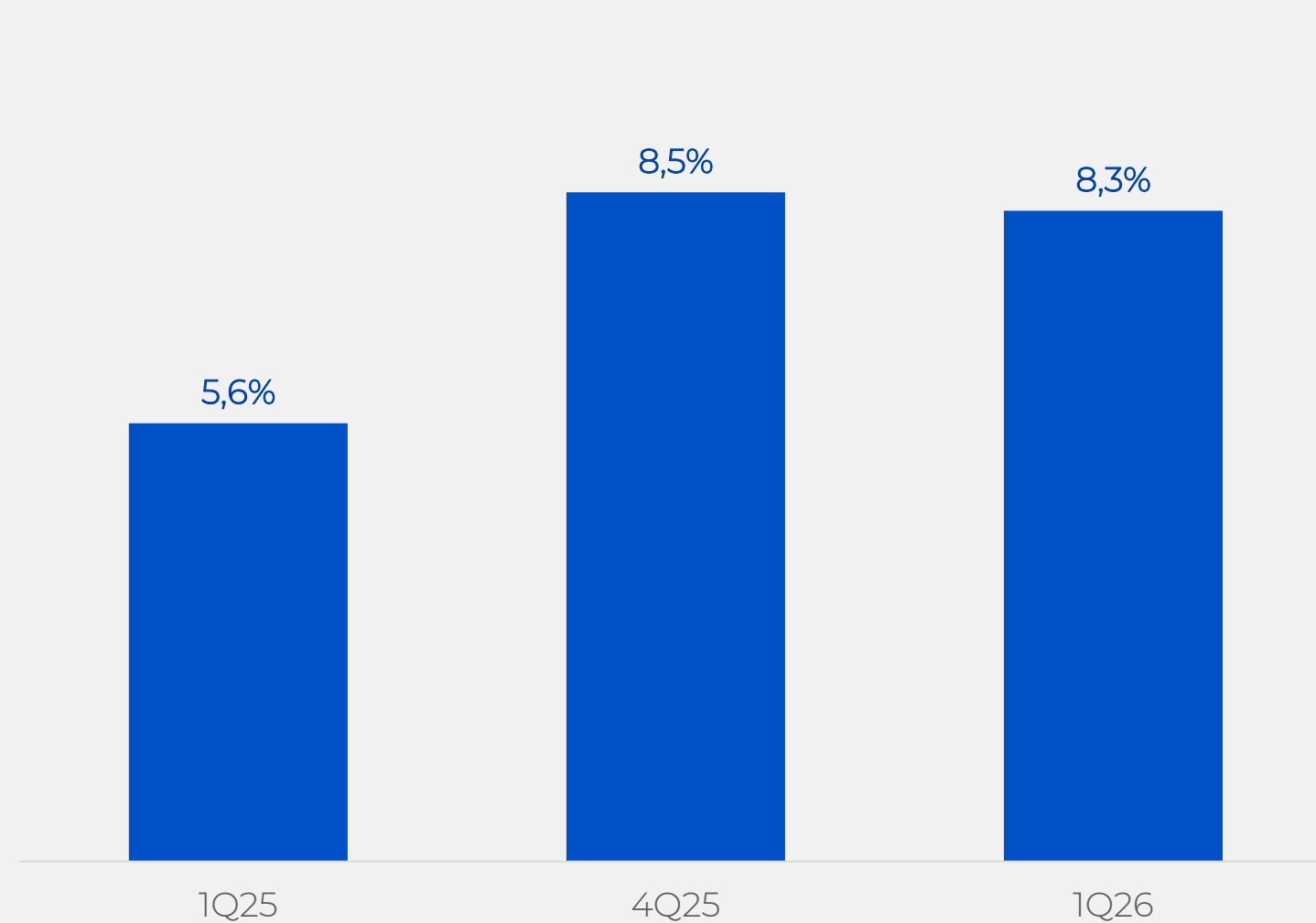
+R\$ million

7.0

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

| consolidated %

Discipline cycle in capital allocation



Growth in new solutions

Strategy focused on resale and reduction of lease agreements

Strict control of costs and expenses.

Careful Management of Working Capital

Calculation formula: $(NOPAT / \text{average invested capital})$ where Invested Capital = net debt + net worth.



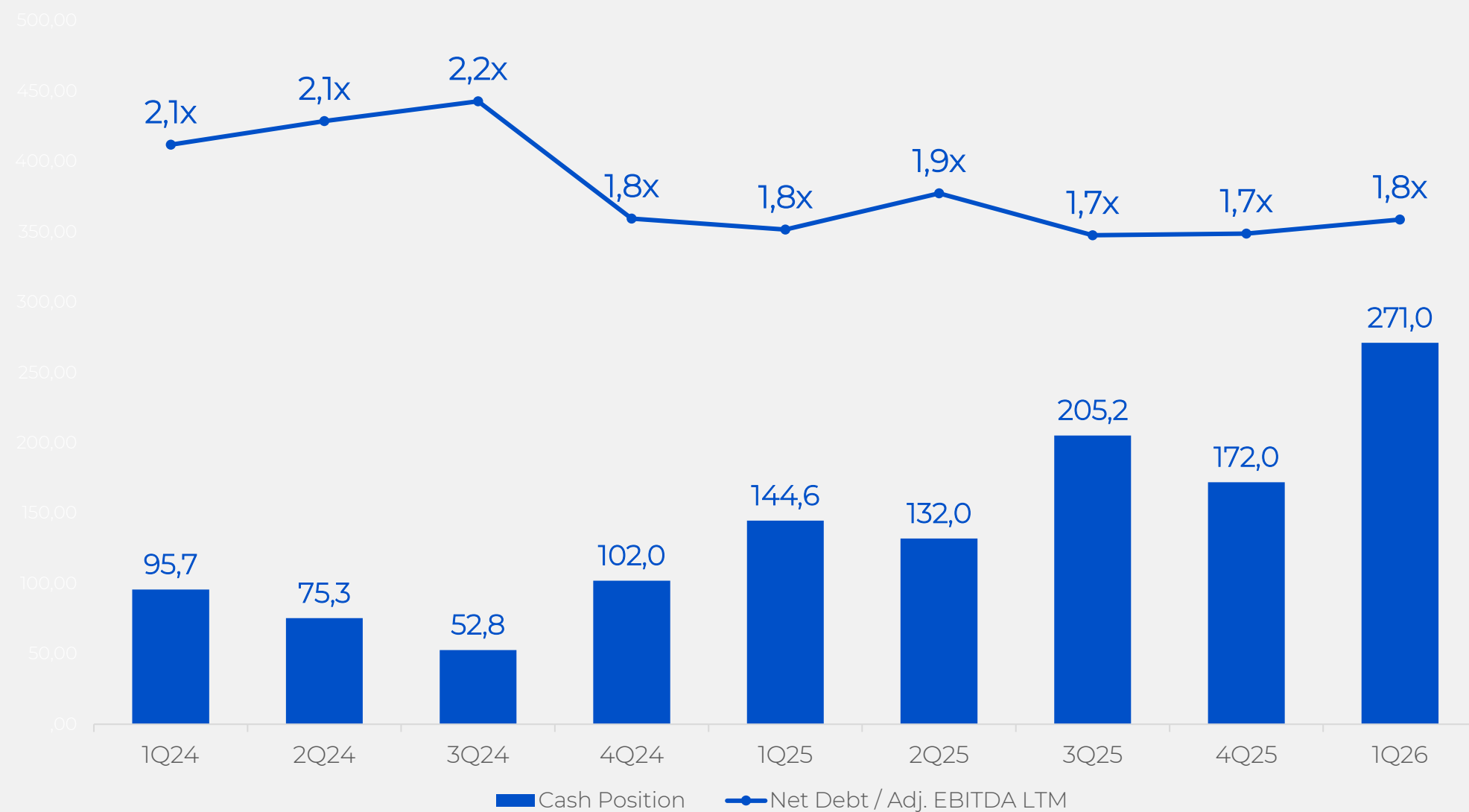
CASH AND LEVERAGE



CASH AND LEVERAGE

Better leverage level since 2022

| consolidated R\$ million



CDI + 1.7% p.a

Cost of debt (weighted average including FINIMP)

1.8x

Net debt / EBITDA

Healthy level of debt

R\$271.0 Mi

Cash balance

+57.6% vs. 4Q25

A.br Stable

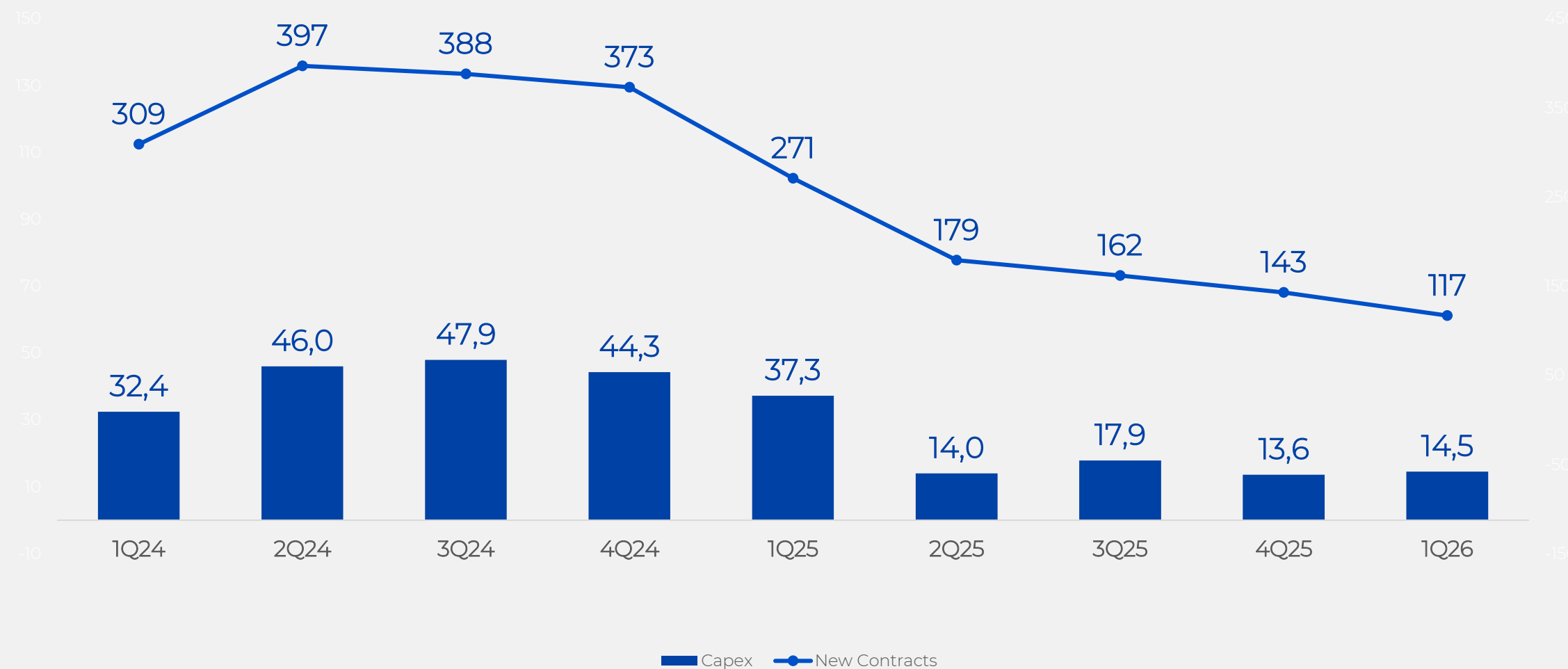
Rating **MOODY'S**

Rating stability

CAPEX TO TAAS

| consolidated R\$ million

Current level reflects the current strategy focused on the Resale model



TaaS Contracts 1Q26

117

-18.2% vs. 4Q25

Mark-up TaaS 1Q26

2,02x

Vs. 2.17 x in 4Q25

CAPEX TaaS 1Q26

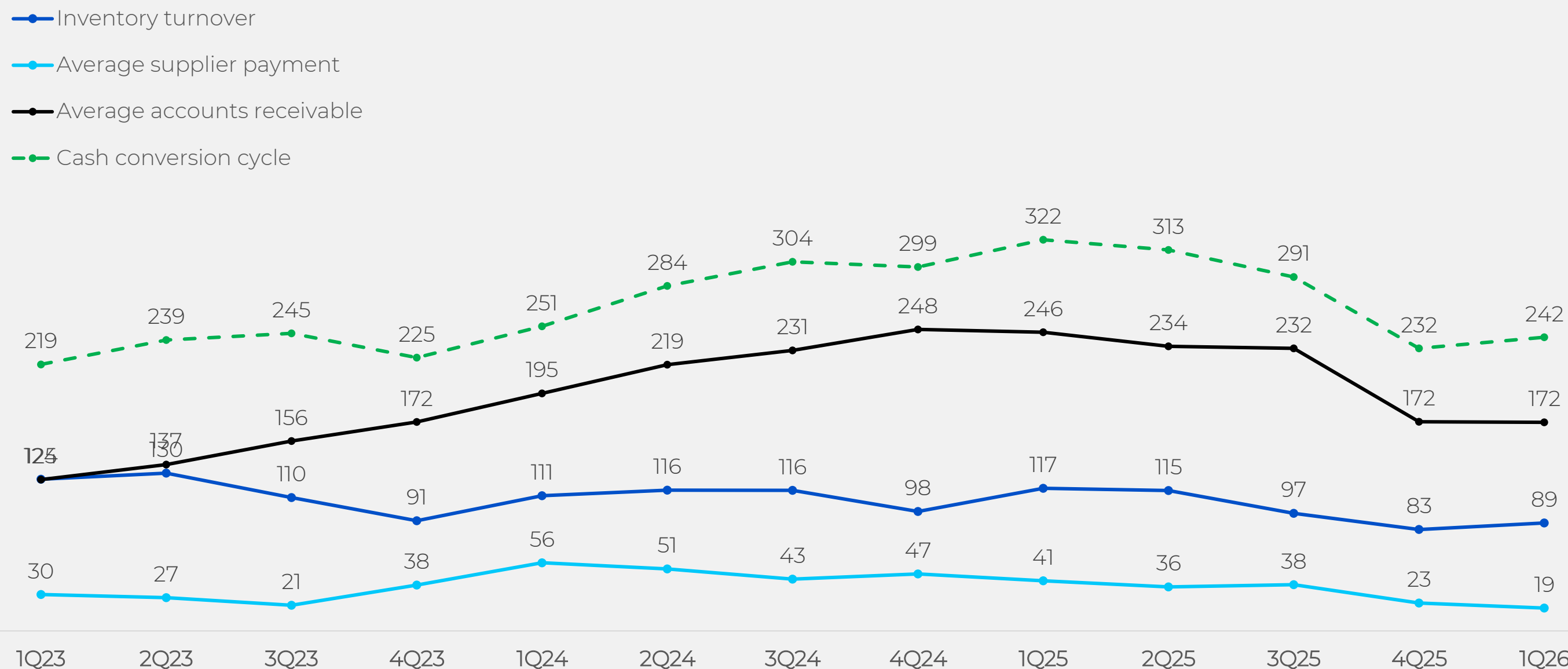
R\$14.5 Mi

+6.8% vs. 4Q25

CASH CYCLE

| in days

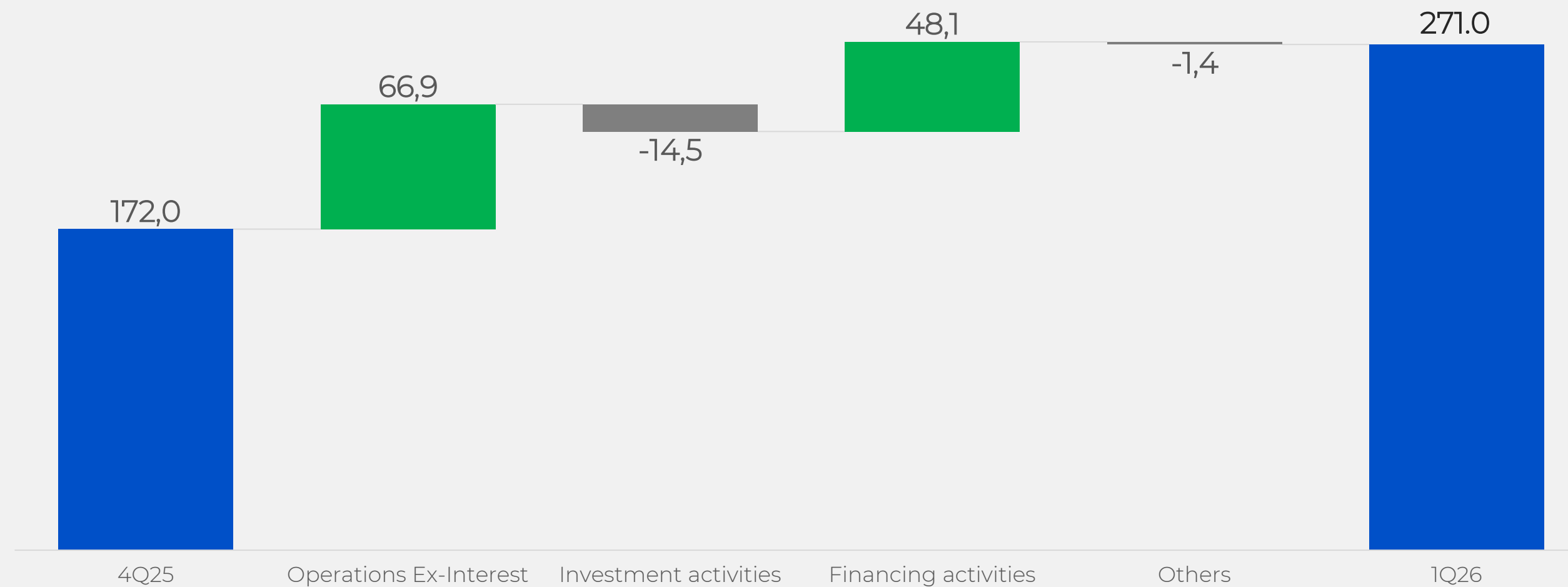
Reseller operating with average payment of 45 days and Suppliers explained by FINIMP



CASH FLOW | 1Q26

| consolidated R\$ million

Strong operating cash flow generation and EBITDA conversion.



Operating Cash Flow
R\$66.9 MM
+44.0% vs. 4Q25

EBITDA / OCF
1Q26: 115.8%
4Q25 Adjusted: 83.7%

Investments
-R\$14.5 MM
+6.8% vs. 4Q25

Cash Cycle
244 days
+12 days vs. 4Q25



PERSPECTIVES



PERSPECTIVES

Macro context and strategic positioning

Macro Environment and Selective Posture

- More challenging macro environment
- Higher cost of capital
- Geopolitical tensions causing increased freight costs
- Weakening dollar exchange rate More cautious investment decisions by clients
- Increased international prices due to high demand for AI memory chips

Company stance in this environment:

- Lighter balance sheet after 2025 declines
- Elevated credit and pricing criteria
- Prioritization of operational efficiency
- Risk-adjusted ROIC
- Tactical strategy of anticipating purchases to minimize passed-through increases due to chip price increases

Priorities for the Coming Quarters

01 Resume commercial volume

Gradually, while maintaining discipline in granting credit

02 Expand ROIC towards the cost of capital

Continuation of the recovery trajectory initiated in 3Q25

03 Strengthen the cash position

Maintaining financial strength and operational flexibility

04 Acelerar verticais de crescimento estrutural

Accelerate verticals of structural growth

PERSPECTIVES

Growth drivers and long-term commitment

STRATEGIC POSITIONING

WE ARE NOT A DISTRIBUTOR → TECHNOLOGY ACCESS PLATFORM

- One of the largest technology access platforms in Brazil, listed on the B3 since 2021.
- Presence in Brazil and Colombia, connecting leading global manufacturers to internet providers, specialized integrators, and large companies in sectors such as Transportation, Education, Hospitality, and Retail.
- Portfolio of solutions in Telecommunications, Data Center, Electronic Security, Cybersecurity, Professional Audio and Video, and Network Infrastructure.
- High-growth structural verticals: Data Center, Cybersecurity, and Private Networks.
- Combines logistical scale with integrated solution capacity.

Growth Verticals

- Data Center & Cloud and AI Infrastructure
- Cybersecurity
- 5G Private Networks
- Retail Media
- Electronic Security

SEGMENTED COMMERCIAL STRUCTURE

Different markets, with distinct dynamics

- **ISP**
- **Distribution via channels**
- **Large Enterprise Clients**

Long-Term Commitment

We remain committed to creating long-term value, focusing on:

- **Healthy sales growth**
- **Profitability improvement**
- **Disciplined capital**
- **Value differentiation**



Q&A

