

RELEASE DE RESULTADOS 1T26

TELECONFERÊNCIA

13 de maio de 2026

14h00 (Horário de Brasília)
13h00 (EST)



Release de Resultados 1T26

WDC reporta **R\$ 66,9 milhões em geração de fluxo de caixa operacional (+44,0% vs 4T25)**, com conversão de EBITDA / FCOp de **115,8%**, mantendo sólida estrutura de capital com alavancagem em **1,8x** (Dívida Líquida/EBITDA LTM Ajust.) e robusta **posição de caixa de R\$ 271,0 milhões (+57,6% vs 4T25)**

Ilhéus, 12 de maio de 2026 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: WDCN3) ("Companhia" ou "WDC Networks") - empresa que atua nos setores de Telecomunicações e Tecnologia, fundada em 2003 e pioneira na locação de tecnologia ("Technology as a Service" ou "TaaS"), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2026 (1T26). As informações contábeis intermediárias da Companhia, referentes ao período findo em 31 de março de 2026 compreendem as informações contábeis intermediárias, individuais e consolidadas, elaboradas de acordo com a NBC TG 21 - Demonstração Intermediária aprovada pelo Conselho Federal de Contabilidade e a IAS 34 - Interim Financial Reporting, emitida pelo International Accounting Standard Board (IASB) e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais (ITR).

DESTAQUES | 1T26 (consolidado)

**R\$271,0 MILHÕES**Saldo de Caixa
(+57,6% vs. 4T25)**R\$66,9 MILHÕES**Fluxo de Caixa Operacional
(+44,0% vs. 4T25)**115,8%**Conversão de Caixa
EBITDA Ajustado / FCOp
(vs 83,7% no 4T25)**1,8x**Alavancagem
(vs. 1,7x no 4T25)**Estabilidade do Rating**Moody's: A.Br
Perspectiva Estável**R\$14,5 MILHÕES**CAPEX 1T26
(vs. R\$ 13,6 Milhões no 4T25)**30,2%**
Margem
EBITDA**R\$7,0 MILHÕES**Lucro
Líquido**8,3%**ROIC
vs. 8,5% no 4T25

Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	4T25 (Ajustado)	Δ %
Resultados Financeiros Consolidados			
Receita Líquida	191,5	213,5	-10,3%
Lucro Bruto	55,0	62,9	-12,6%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	28,7%	29,5%	-0,8 p.p.
EBITDA	57,7	55,5	4,0%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	30,2%	26,0%	4,1 p.p.
Lucro Líquido	7,0	17,0	-59,1%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	3,6%	8,0%	-4,3 p.p.
Principais Indicadores Financeiros			
Fluxo de Caixa Operacional	66,9	46,5	44,0%
Conversão EBITDA / Caixa	115,8%	83,7%	32,2 p.p.
Backlog de Receita Diferida	435,4	475,9	-8,5%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	14,5	13,6	6,8%
Dívida Líquida / EBITDA UDM Ajustado (x)	1,8x	1,7x	2,8%
Principais Indicadores Operacionais			
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	29%	48%	-19,6 p.p.
Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)	39	39	-2,1%
Quantidade Novos Contratos TaaS	117	143	-18,2%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	251,4	206,6	21,7%

Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2026 marcou uma inflexão relevante na qualidade financeira da WDC Networks. Em um ambiente macroeconômico ainda desafiador, a Companhia priorizou disciplina na alocação de capital, fortalecimento do balanço e geração estrutural de caixa, decisões que se refletem de forma consistente nos resultados deste trimestre.

É importante contextualizar que o desempenho deste trimestre deve ser lido à luz do reposicionamento estratégico conduzido ao longo do segundo semestre de 2025, que alterou de forma relevante o mix de negócios da Companhia, assim como sua nova política comercial. A maior participação das operações de revenda em relação às modalidades de TaaS implica dinâmicas distintas de reconhecimento de receita, composição de margens, ciclo de caixa e consumo de capital.

Geração de Caixa, Capital de Giro e Retorno ao Lucro sem Ajustes

O resultado mais expressivo do trimestre foi a geração de caixa operacional de R\$ 66,9 milhões, crescimento de 44,0% em relação ao 4T25, com conversão de EBITDA em caixa de 115,8%. Esse desempenho reflete a materialização das ações implementadas ao longo dos últimos quatro trimestres na gestão do capital de giro.

Ressaltamos o retorno ao lucro líquido de R\$7,0 milhões no 1T26, sem ajustes extraordinários, refletindo a maior consistência operacional, financeira e comercial da Companhia, bem como a manutenção de um direcionamento estratégico disciplinado e sustentável. Destaca-se também a redução dos clientes em atraso, fruto da adoção de políticas mais rigorosas de concessão de crédito, aumento da recuperação líquida e maior seletividade na originação de novos contratos.

No giro de estoques, o ciclo financeiro da Companhia retornou a níveis anteriores a 2023, com redução do prazo médio de estocagem e maior alinhamento entre compras e demanda efetiva. Esses avanços têm caráter estrutural e devem sustentar a geração de caixa nos próximos períodos, independentemente do nível de atividade comercial, representando uma agenda consistente de maximização e melhor alocação dos recursos da Companhia.

A retração observada no volume de vendas no trimestre decorre, em grande medida, de uma decisão deliberada da Companhia. Em um ambiente macroeconômico mais desafiador e seletivo, optamos por elevar os critérios de alocação de capital, crédito e precificação, especialmente na modalidade de TaaS. Embora essa postura reduza o volume de novas originações no curto prazo, ela contribui para uma melhora consistente na qualidade da carteira, previsibilidade de recebimentos e eficiência do capital empregado.

O reposicionamento do TaaS representa uma decisão estratégica de médio e longo prazo, alinhada à busca por operações com menor intensidade de capital, ciclos de retorno mais curtos e maior previsibilidade operacional e financeira. Nesse contexto, a Companhia prioriza crescimento com disciplina, rentabilidade e maior resiliência estrutural.

O ambiente global permaneceu marcado por maior volatilidade e incerteza macroeconômica ao longo do trimestre, impactando o ritmo de decisão de clientes e contribuindo para postergações pontuais de projetos. Ainda assim, entendemos que o

posicionamento adotado pela Companhia reforça bases mais sustentáveis e consistentes para o crescimento futuro.

Retorno sobre Capital Investido e Alocação de Capex

O ROIC atingiu 8,3% no trimestre, mantendo uma trajetória consistente de recuperação. Para contextualizar, esse indicador havia recuado para 5,3% no 3T25, pressionado pelo aumento da inadimplência e pelo alongamento do ciclo de caixa. A evolução para 8,3% representa uma recomposição de 300 pontos-base em dois trimestres.

Seguimos operando abaixo do custo de capital, que permanece elevado no Brasil, o que exige ajuste contínuo. O ROIC passou a ser o principal direcionador das decisões da Companhia, orientando de forma objetiva a alocação de capital, o ritmo de crescimento e a priorização de projetos.

Essa evolução reflete três vetores estruturais. O primeiro é a melhora contínua na eficiência do capital de giro, com redução do ciclo financeiro e maior giro dos ativos. O segundo é a composição do mix de negócios, com maior participação de operações menos intensivas em capital. O terceiro é a disciplina na alocação de CAPEX, com redução relevante dos investimentos em TaaS e priorização de projetos com melhor retorno ajustado ao risco.

Olhando à frente, seguimos operando com ROIC como critério central de decisão. Em um ambiente de capital mais caro e maior incerteza, isso implica preservar disciplina na originação, priorizar eficiência operacional e avançar na qualidade da alocação, com a expectativa de continuidade da melhora do ciclo de caixa e recuperação gradual dos volumes ao longo dos próximos trimestres.

Estrutura de Capital e Liquidez

A estrutura de capital da Companhia segue sólida. Encerramos o trimestre com alavancagem de 1,8x Dívida Líquida/EBITDA LTM Ajustado e robusto saldo de disponibilidades de R\$ 271,0 milhões, em linha com o trimestre anterior. Esse posicionamento garante conforto financeiro, flexibilidade operacional e plena capacidade de honrar as obrigações por, no mínimo, os próximos 12 meses, mesmo em cenários mais adversos, além de refletir a manutenção de uma estrutura de capital sólida e equilibrada.

Adicionalmente, a Companhia mantém uma postura historicamente conservadora na gestão de sua estrutura de capital, com endividamento simples, transparente e integralmente refletido como passivo financeiro, sem distorções ou estruturas fora de balanço. Esse conservadorismo, aliado à disciplina operacional, sustenta uma trajetória consistente de desalavancagem. O custo médio da dívida permanece competitivo, em torno de CDI + 1,7% ao ano.

A emissão de Notas Comerciais junto ao Banco Bradesco, concluída neste trimestre, reforça a percepção externa sobre a qualidade de crédito da WDC. Operações dessa natureza, realizadas em condições normais de mercado, funcionam como um indicador objetivo da confiança dos credores na consistência da estratégia financeira da Companhia.

Vetores de Crescimento Estrutural

A WDC está posicionada em segmentos com forte potencial de crescimento estrutural no Brasil e na América Latina, como Data Center, Cibersegurança, Redes Privativas e Retail Media. Esses mercados são impulsionados por tendências claras e duradouras, como a

expansão da infraestrutura digital, o crescimento do e-commerce, o aumento das exigências regulatórias de segurança, a adoção de redes privadas por empresas e o avanço exponencial do uso de inteligência artificial, que eleva de forma relevante a demanda por capacidade computacional, armazenamento e conectividade.

Mais importante, essas verticais já deixaram de ser uma aposta e se tornaram uma realidade operacional relevante. Foram estruturadas e desenvolvidas ao longo dos últimos três anos e, hoje, já representam mais de 50% do mix de vendas da Companhia, refletindo uma mudança estrutural no perfil do negócio.

Ao longo de 2025, a Companhia consolidou esse movimento com a formação de equipes comerciais especializadas e canais dedicados para cada uma dessas verticais, com lógica distinta do modelo tradicional de distribuição. Esse investimento está maduro e deve começar a se traduzir de forma mais evidente em resultados no médio prazo, sendo o principal vetor de crescimento de receita com margens e retorno superiores à média atual do portfólio.

Perspectivas

O momento atual de menor atividade comercial reflete a combinação de um ambiente macro mais desafiador, com maior custo de capital, e uma postura deliberadamente mais seletiva na originação. Em um cenário de juros elevados, maior incerteza global e eventos como volatilidade no preço de commodities e tensões geopolíticas, observamos decisões de investimento mais cautelosas por parte de clientes, ao mesmo tempo em que reforçamos nossa disciplina de crédito, precificação e alocação de capital.

Nossas prioridades para os próximos trimestres permanecem claras: retomar gradualmente o volume comercial, preservando disciplina na originação; continuar expandindo o ROIC em direção ao custo de capital; fortalecer a posição de caixa; e acelerar as verticais de crescimento estrutural, que já representam parcela relevante do negócio e devem ganhar maior tração.

Adicionalmente, a forte demanda global por infraestrutura de inteligência artificial tem gerado restrições na cadeia de suprimentos, especialmente em componentes como memória, pressionando preços no mercado internacional. Nesse contexto, temos adotado uma estratégia tática de antecipação de compras, o que pode implicar aumento pontual de capital de giro, mas nos posiciona de forma mais competitiva em custo e disponibilidade de produtos.

Seguimos comprometidos com a criação de valor de longo prazo, com foco em alocação disciplinada de capital, execução consistente e decisões orientadas por retorno ajustado ao risco.

Agradecemos a confiança de nossos investidores, parceiros e colaboradores.

WDC Networks

Desempenho Econômico-Financeiro

CONSOLIDADO (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
Backlog de receitas contratadas	435,4	733,6	-40,7%	475,9	-8,5%
Revenda	145,1	161,6	-10,2%	159,3	-8,9%
Vendas Taas (VGV Locações)	29,4	79,4	-63,0%	29,5	-0,4%
Vendas Totais	174,5	241,0	-27,6%	188,8	-7,6%
Receita Líquida Revenda	123,2	129,3	-4,7%	131,1	-6,0%
Receita Líquida de Taas	68,3	84,3	-18,9%	82,4	-17,2%
Receita Líquida	191,5	213,6	-10,3%	213,5	-10,3%
Lucro Bruto Revenda	24,0	34,6	-30,6%	26,0	-7,7%
<i>Margem Bruta Revenda</i>	<i>19,5%</i>	<i>26,7%</i>	<i>-7,2 p.p.</i>	<i>19,8%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Lucro Bruto TaaS	31,0	32,3	-4,1%	36,9	-16,1%
<i>Margem Bruta TaaS</i>	<i>45,4%</i>	<i>38,4%</i>	<i>7,0 p.p.</i>	<i>44,8%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
Lucro Bruto	55,0	66,9	-17,8%	62,9	-12,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
EBITDA	57,7	78,3	-26,3%	55,5	4,0%
<i>Margem EBTDA</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>26,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>

Vendas Contratadas

As vendas contratadas totais somaram R\$ 174,5 milhões no 1T26, representando retração de 7,6% em relação ao 4T25. O desempenho do período reflete um ambiente macroeconômico mais desafiador e seletivo, mas também decisões deliberadas da Companhia voltadas ao fortalecimento da disciplina comercial, financeira e de alocação de capital.

A redução observada no trimestre reflete nossa decisão estratégica de priorizar operações com melhor perfil de risco-retorno, menor consumo de capital e maior previsibilidade de caixa. Embora essa postura impacte o volume de vendas no curto prazo, ela consolida uma base operacional mais resiliente e eficiente. Adicionalmente, o cenário macroeconômico atual levou a um ciclo de decisão mais longo por parte dos clientes, concentrando as conversões ao final do período e contribuindo para a variação no volume reportado.

No comparativo anual (1T26 vs. 1T25), a revenda apresentou uma redução de 10,2%. É fundamental destacar que este movimento está intrinsecamente ligado à desvalorização de 10,1% do Dólar Ptax no período. Como as propostas comerciais da Companhia são corrigidas pela taxa do dia anterior à formalização dos pedidos, a volatilidade cambial exerce influência direta sobre o reconhecimento das vendas e receita bruta.

Do ponto de vista qualitativo, seguimos observando evolução na composição dos novos contratos, com maior disciplina de retorno, ciclos mais curtos e melhor equilíbrio entre risco,

margem e capital empregado. Esse reposicionamento já se reflete na melhoria da conversão de resultados em caixa e nos indicadores de capital de giro da Companhia.

Ainda assim, a Administração entende que existe espaço relevante para recomposição gradual de volumes, à medida que avançamos na calibragem das políticas comerciais e de crédito, mantendo disciplina financeira e foco em rentabilidade.

Reiteramos que a prioridade permanece na geração de valor sustentável, com crescimento ancorado em adequada precificação de risco, eficiência operacional, elevada conversão de caixa e manutenção de uma estrutura de capital sólida e equilibrada

Mix de Vendas e Mix de Receita Líquida

Grupo de Solução	Vendas R\$ Milhões			Representatividade %		
	1T26	4T25	Δ%	1T26	4T25	Δp.p
Telecom	76,2	73,1	4,2%	43,6%	38,7%	4,9 p.p.
Áudio e Vídeo Profissional	30,3	37,7	-19,7%	17,3%	20,0%	-2,6 p.p.
Cibersegurança	23,5	22,4	4,7%	13,4%	11,9%	+1,6 p.p.
Segurança Eletrônica	14,5	23,5	-38,1%	8,3%	12,4%	-4,1 p.p.
Data Center	8,2	12,9	-36,7%	4,7%	6,8%	-2,2 p.p.
Infra de Redes	7,8	9,7	-20,1%	4,4%	5,1%	-0,7 p.p.
Outros	14,2	9,5	+48,9%	8,1%	5,1%	3,1 p.p.
Total	174,5	188,8	-7,6%	100,0%	100,0%	

A seguir, apresentamos uma breve contextualização dos grupos de soluções desenvolvidas pela Companhia, que vêm ganhando relevância na composição das vendas e consequentemente das receitas e na estratégia de diversificação da WDC.

Nota: Conceito de Grupo de Solução, reflete a performance de produtos e projetos voltados para essas linhas de negócio.

Áudio e vídeo profissional

A vertical reúne soluções audiovisuais profissionais, incluindo painéis de LED *indoor* e *outdoor*, caixas acústicas, amplificadores, processadores de áudio (DSP), microfones sem fio e monitores profissionais de vídeo, atendendo aplicações em ambientes corporativos, varejo, entretenimento, eventos e comunicação visual.

O portfólio é composto por parcerias com fabricantes líderes globais, como Leyard, referência mundial em painéis de LED, Shure, QSC, Yamaha, entre outras.

Cibersegurança

Cibersegurança oferece um portfólio de soluções de proteção digital, abrangendo segurança de redes, *endpoints*, gestão de acessos privilegiados e detecção de ameaças

avançadas. As soluções são desenhadas para atender empresas de diferentes portes e setores, acompanhando a crescente complexidade e sofisticação das ameaças cibernéticas.

A WDC mantém parcerias com fabricantes que são referências no setor de cibersegurança como Sophos, Vicarius e Hillstone. Em 2026 esse portfólio deve crescer para complementar a segurança em todos os níveis.

Segurança Eletrônica

Em Segurança Eletrônica, a WDC oferta de soluções para proteção de ambientes corporativos, industriais e públicos, incluindo câmeras de videovigilância, controle de acesso, monitoramento inteligente, reconhecimento facial e análise de dados em tempo real. Não atuamos no mercado SoHo (small office / home office) e de varejo.

O portfólio é composto por parcerias com fabricantes líderes globais, com destaque para Axis e Dahua, além de todo o portfólio do grupo Motorola (Pelco e Avigilon) que são as principais referências internacionais em segurança eletrônica profissional. Além disso, distribuimos os sistemas de gerenciamento de imagens mais sofisticados do mercado, tais como ISS, Genetec e Digifort. A WDC atua na distribuição e no suporte técnico dessas soluções, apoiando integradores e parceiros na implementação de projetos de diferentes portes e aplicações.

Infraestrutura de Redes de Dados

Infraestrutura de Redes é muito abrangente e permeia tudo que se relaciona com conectividade tais como Switches, Roteadores, Access Point Wi-Fi, incluindo cabeamento estruturado, racks, conectores de fibra óptica. As soluções atendem todos os tipos de grupos de solução de mercado, seja Telecom como corporativos. A venda é feita basicamente via canais especializados na modalidade Revenda.

Algumas marcas são referências nesta vertical, tais como Huawei, Grandstream, TP-LINK, Panduit entre outras. A Companhia atua como uma das principais distribuidoras dessas marcas no país, resultado de um relacionamento estratégico de longo prazo que permite à WDC oferecer um portfólio amplo de soluções, aliado a suporte técnico especializado e acesso às inovações dos fabricantes.

Data Center

Em um contexto de acelerada transformação digital, a I.A. Inteligência Artificial faz dessa vertical de Data Center um dos que tem mais potenciais de crescimento no Brasil e no mundo. A WDC se concentrou em Data Centers EDGE, ou de borda, que são ambientes de menor porte, com altíssima eficiência energética, não necessitam de grande capacidade instalada (a média é de 200KW). A experiência adquirida na construção desses Data Centers para ISP's deixou a companhia bem-posicionada para o momento atual onde as empresas corporativas de grande porte estão repensando suas estratégias de nuvem, trazendo para seus domínios parte do processamento que havia migrado devido ao alto custo. Bem como as empresas de médio porte estão buscando opções mais econômicas para suas necessidades, com proximidade física (baixa latência) e com a mesma segurança de grandes Data Centers.

O portfólio atual da WDC inclui *racks* modulares auto-suficientes, sistemas de energia crítica redundantes, soluções de *cooling* de precisão, segurança de dados, conectividade em nuvem e sistemas de transmissão de dados de alta capacidade.

A Huawei é o principal fornecedor dessa vertical na WDC, oferecendo um portfólio abrangente de soluções para infraestrutura de data centers, incluindo módulos integrados, sistemas de UPS, ar-condicionado de precisão e plataformas inteligentes de gerenciamento de infraestrutura.

Em decorrência de um trimestre mais desafiador em vendas, a receita líquida foi diretamente impactada no 1T26.

Abaixo, demonstramos a abertura da Receita Líquida pelos grupos de solução. Importante mencionar que o efeito da queda na receita é suavizado em função do diferimento dos contratos de TaaS (Backlog).

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%

EBITDA e Margem EBITDA consolidados

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
EBIT	19,9	27,5	-27,5%	11,3	76,9%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	10,4%	12,9%	-2,5 p.p.	5,3%	5,1 p.p.
(+) Depreciação & Amortização	37,8	50,8	-25,6%	44,3	-14,6%
EBITDA Consolidado	57,7	78,3	-26,3%	55,5	4,0%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	30,2%	36,7%	-6,5 p.p.	26,0%	4,1 p.p.

O EBITDA Consolidado totalizou R\$ 57,7 milhões no 1T26, crescimento de 4,0% em relação ao 4T25, com Margem EBITDA de 30,2% (+4,1 p.p.). Essa variação reflete os esforços comerciais na busca por contratos mais rentáveis orientados a ROIC.

Ao longo do trimestre, avançamos na disciplina de custos e despesas, com redução nas despesas operacionais, ainda que parte relevante da estrutura apresente caráter fixo, o que limita a captura imediata de alavancagem operacional em um cenário de menor volume.

Mais importante, reforçamos que o EBITDA, isoladamente, não é mais o principal direcionador das decisões da Companhia. Nosso foco segue sendo o negócio como um todo, com ênfase crescente em geração de caixa e retorno sobre o capital investido.

Seguimos empenhados na evolução do resultado operacional, ao mesmo tempo em que avançamos na recomposição do ROIC, maximização da conversão do EBITDA em Caixa Operacional, que neste trimestre atingiu 115,8%, sustentada por disciplina na alocação de capital, melhoria do mix e maior eficiência no uso dos ativos.

Resultado Financeiro consolidado

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
Receita Financeira	18,5	13,2	39,8%	19,3	-4,4%
Despesa Financeira	(32,0)	(28,6)	11,9%	(35,6)	-10,0%
(+/-) Resultado Financeiro	(13,5)	(15,4)	-12,1%	(16,2)	-16,8%

O Resultado Financeiro Líquido no 1T26 totalizou -R\$13,5 milhões, melhora de R\$ 2,7 milhões em relação ao 4T25. As principais variações foram:

- A receita financeira permaneceu praticamente em linha, variando apenas -R\$ 0,8 milhões.
- Despesa financeira variou +R\$ 3,6 milhões, explicada principalmente pelo menor volume de AVP derivado de menor inadimplência e novos acordos.

Lucro Líquido e Margem Líquida consolidados

Lucro Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25 (Ajustado)	Δ %	4T25 (Ajustado)	Δ %
EBIT	19,9	27,5	-27,5%	11,3	76,9%
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(13,5)	(15,4)	-12,1%	(16,1)	-16,3%
(-) Provisão para IR e CSLL	0,5	(3,8)	-114,0%	22,0	-97,6%
Lucro Líquido	7,0	8,2	-15,6%	17,0	-59,1%
<i>Margem Lucro Líquido (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>-4,3 p.p.</i>

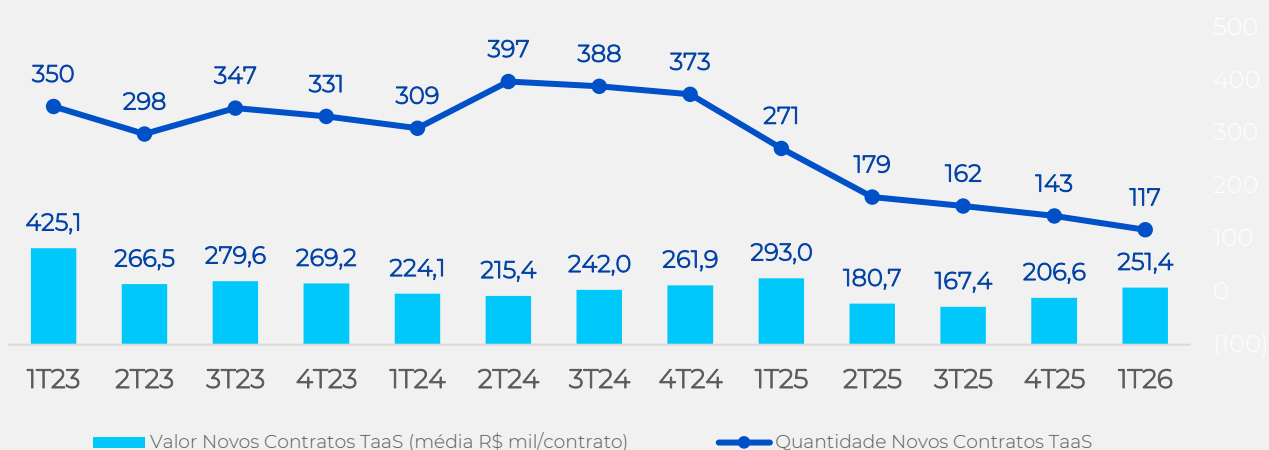
O EBIT atingiu R\$ 19,9 milhões no 1T26, crescimento de 76,9% vs 4T25, enquanto a margem EBIT registrou 10,4%, variação de 5,1 p.p. vs. o 4T25. O Lucro Líquido Consolidado somou R\$7,0 milhões no 1T26, uma redução de R\$ 10,1 milhões em relação ao 4T25. O motivo da variação do Lucro Líquido foi o impacto positivo de R\$22,0 milhões de IR diferido no 4T25, em função do prejuízo fiscal de 2025.

O Lucro Líquido do 1T26 não contempla ajustes extraordinários. No comparativo societário (contábil) com o 4T25, a Companhia apresentou uma importante reversão, evoluindo de um prejuízo de R\$ 180,5 milhões para um lucro líquido de R\$ 7,0 milhões.

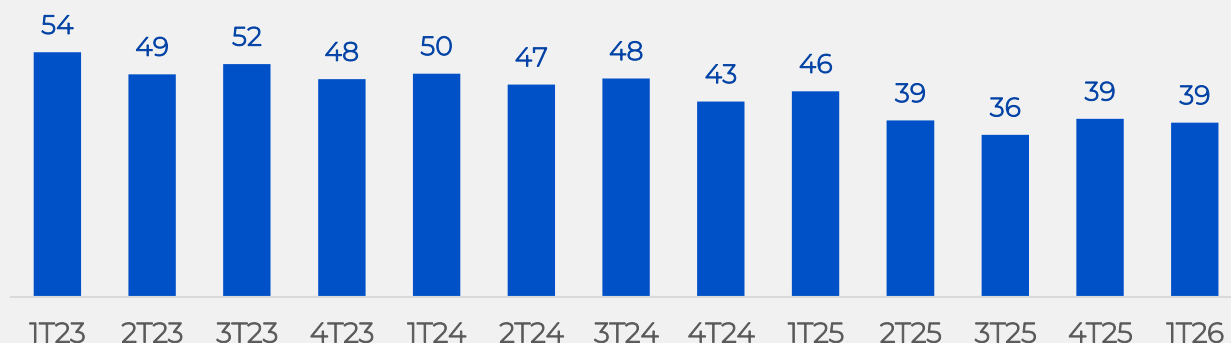
TaaS e Receitas Futuras Contratadas (*Backlog de Receitas*)

No 1T26, a Companhia realizou 117 novos contratos TaaS, com ticket médio de R\$ 251,4 mil. Este volume de originação reflete, de forma direta, o atual direcionamento estratégico da WDC, com foco na otimização da alocação de capital, preservação de liquidez e maximização do retorno sobre o capital investido.

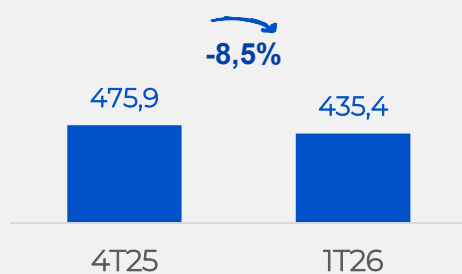
Nesse contexto, a Companhia tem priorizado contratos com maior qualidade econômica, privilegiando operações com melhor relação risco-retorno, menor consumo de capital de giro e ciclos de payback mais curtos. Essa abordagem implica uma originação mais seletiva, porém com maior previsibilidade de fluxos e melhor conversão de resultados em caixa ao longo do tempo.



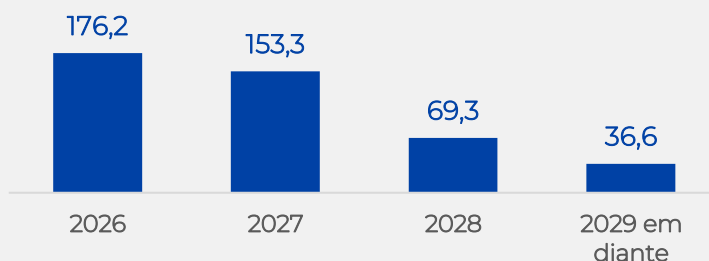
O Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 39 meses no 1T26 vs. 39 meses no 4T25.



Receitas Futuras Contratadas
(Backlog de Receitas em R\$ milhões)



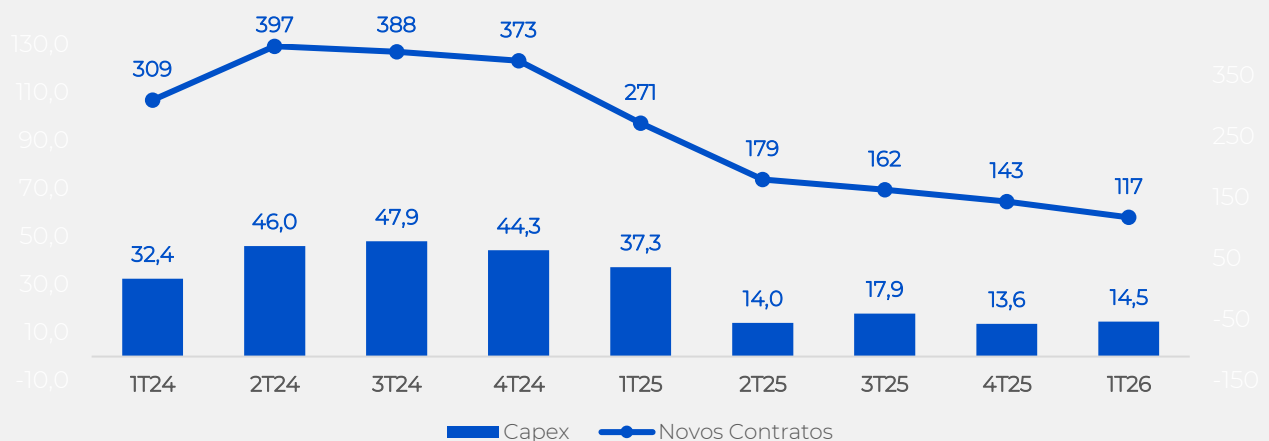
Cronograma de Recebimento TaaS
(R\$ milhões)



O prazo médio dos novos contratos permaneceu estável em 39 meses no trimestre, refletindo maior disciplina na estruturação das operações e alinhamento entre duration dos ativos e custo de capital.

O cronograma de recebimentos dos contratos vigentes segue representando uma fonte relevante de geração futura de receitas, ainda que, por sua natureza contábil, esses valores não sejam integralmente reconhecidos como ativos no momento da contratação. À medida que os contratos evoluem, tais receitas se convertem em fluxo recorrente e transitam por contas a receber, contribuindo para a previsibilidade da geração de caixa da Companhia.

Investimento em TaaS - CAPEX
(R\$ milhões)



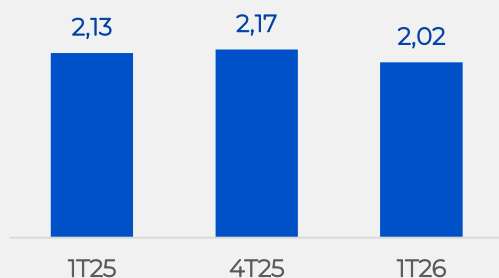
Em linha com esse reposicionamento, os investimentos em ativos TaaS permaneceram significativamente abaixo da média histórica ao longo dos últimos trimestres. A redução do CAPEX nessa vertical reflete uma decisão deliberada de reduzir a intensidade de capital do modelo, priorizando liquidez e eficiência no uso dos recursos.

Esse movimento, combinado à evolução do mix de negócios e à melhora na gestão de capital de giro, contribui diretamente para a recomposição do retorno sobre o capital investido (ROIC) e para a construção de uma operação mais resiliente, com maior capacidade de geração de caixa e menor exposição a riscos associados a ciclos longos e estruturas mais intensivas em financiamento.

Seguimos trabalhando na calibragem do modelo TaaS, buscando um equilíbrio mais eficiente entre crescimento, rentabilidade e disciplina de capital, com foco na geração de valor sustentável ao longo do tempo.

Mark-up TaaS

(# Vendas Totais TaaS / Investimentos em Ativos TaaS - CAPEX)



O Mark-up TaaS, é a relação do VGV dos contratos e Capex efetuado, ou seja, o Mark-up desses contratos indica o quanto de receita será gerada pelo investimento efetuado.

Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhões)

No 1T26, a Companhia reportou saldo de caixa de R\$271,0 milhões, resultado do redirecionamento estratégico da Companhia sobretudo nas frentes operacional e de investimentos.



O Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$ 66,9 milhões no 1T26 (vs. R\$ 46,5 milhões no 4T25), refletindo uma inflexão relevante na capacidade de geração de caixa da Companhia. Esse desempenho decorre, principalmente, de (i) decisões comerciais orientadas por retorno sobre capital investido (ROIC) e payback, (ii) redução dos prazos médios de recebimento, e (iii) melhora na qualidade da carteira, com menor nível de atrasos e maior recuperação de créditos, suportada pela evolução das políticas de crédito e cobrança e pelos ajustes realizados no fechamento de 2025.

O Fluxo de Caixa de Investimento totalizou -R\$ 14,5 milhões no trimestre, refletindo a disciplina na alocação de capital. A redução da intensidade de investimentos, especialmente na vertical de TaaS, está alinhada ao reposicionamento estratégico da Companhia, com maior participação de operações com ciclos de caixa mais curtos e menor consumo de capital.

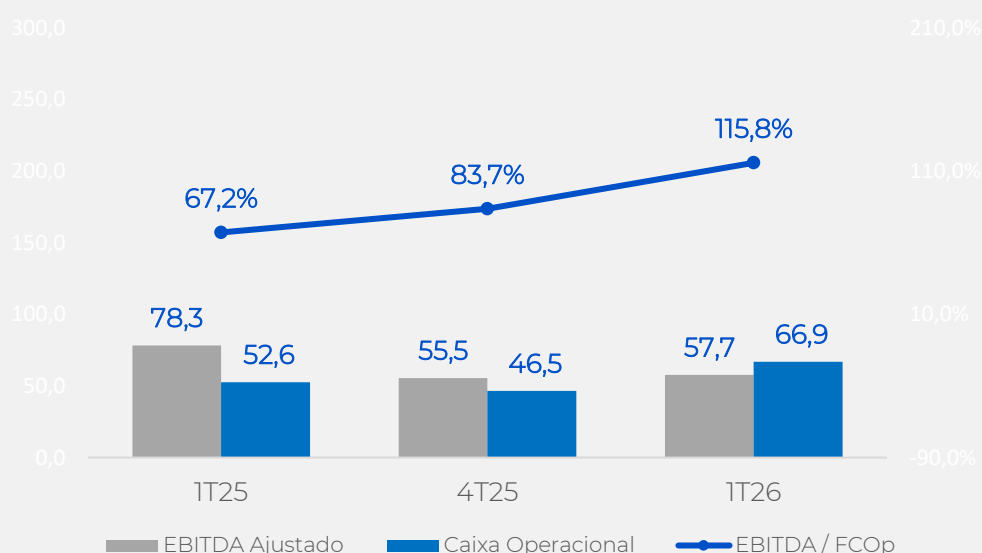
O Fluxo de Caixa de Financiamento totalizou R\$ 48,1 milhões no 1T26 (vs. -R\$ 69,5 milhões no 4T25), impulsionado principalmente pela captação de R\$ 50 milhões em Notas Comerciais junto ao Banco Bradesco, ao custo de DI + 2,50% a.a., reforçando o acesso da Companhia a fontes de financiamento competitivas.

Como consequência dessas movimentações, a WDC encerrou o trimestre com posição de caixa de R\$ 271,0 milhões, consolidando uma estrutura de capital mais sólida e uma operação com maior capacidade de geração interna de recursos. Esse conjunto de fatores reforça a maior resiliência financeira da Companhia e sua capacidade de sustentar crescimento com disciplina de capital.

Conversão EBITDA em Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA Ajustado / FCOp)

No 1T26, a conversão de caixa, medida pela relação entre Fluxo de Caixa Operacional e EBITDA Ajustado, atingiu 115,8% (vs. 83,7% no 4T25), evidenciando uma melhora relevante na qualidade dos resultados e na capacidade de transformar resultado operacional em caixa.

Esse desempenho reflete a evolução consistente na gestão do negócio ao longo dos últimos trimestres, com maior disciplina comercial e avanços estruturais na gestão de capital de giro.



Como resultado, a Companhia reverteu a tendência de deterioração do ciclo financeiro observada nos períodos anteriores. Em um recorte de um ano, o ciclo de caixa foi reduzido de 322 dias no 1T25 para 244 dias no 1T26, retornando a patamares mais equilibrados.

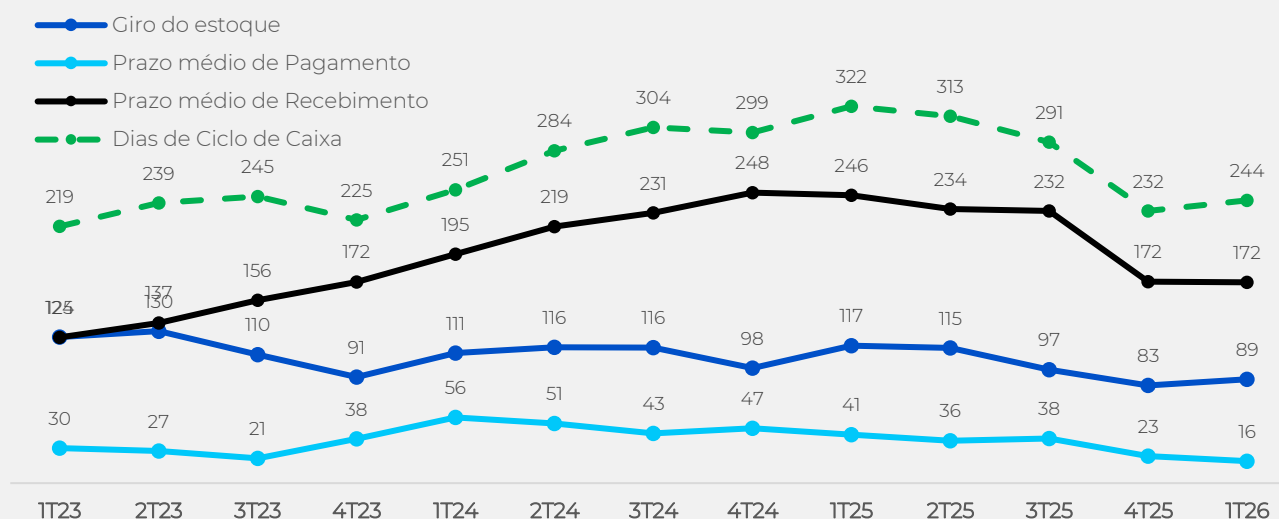
A melhora foi impulsionada por ganhos nos principais componentes operacionais:

- **Estoques:** redução do prazo médio para 89 dias (vs. 117 dias), refletindo maior seletividade na composição do portfólio e foco em itens de maior giro.
- **Contas a receber:** redução do prazo médio para 172 dias (vs. 246 dias), resultado de ajustes na carteira, maior rigor na concessão de crédito e evolução nas políticas de cobrança, com impacto direto na redução de atrasos e aumento da recuperação líquida.
- **Fornecedores:** o prazo médio de pagamento foi de 16 dias no trimestre (vs. 41 dias). A Companhia segue trabalhando em iniciativas estruturais, incluindo operações de financiamento à importação e negociações comerciais, visando otimizar esse

componente ao longo do tempo. Essa redução está diretamente ligada a execução de FINIMP que realoca valores de fornecedor para dívida, conforme normas contábeis vigentes.

A Administração entende que a evolução observada decorre de mudanças estruturais na condução do negócio e não de fatores pontuais. A combinação entre maior disciplina operacional e gestão mais eficiente dos ativos deve sustentar a continuidade da geração de caixa e o fortalecimento da posição financeira nos próximos períodos.

Ciclo de caixa



Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures	691,1	630,3	9,6%	615,6	12,3%
Circulante	291,2	232,3	25,4%	257,9	12,9%
Não Circulante	399,9	398,0	0,5%	357,7	11,8%
(+) Arrendamentos Mercantis	6,1	9,3	-34,0%	6,8	-9,4%
Circulante	2,1	3,1	-32,2%	2,8	-24,7%
Não Circulante	4,1	6,2	-34,9%	4,0	1,1%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	0,0	(0,2)	-100,0%	0,0	-100,0%
Ativo	0,0	(0,2)	-100,0%	0,0	-100,0%
Passivo	0,0	0,0		0,0	
Dívida Bruta	697,2	639,4	9,0%	622,4	12,0%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(271,0)	(144,6)	87,4%	(172,0)	57,6%
Dívida Líquida	426,3	494,8	-13,9%	450,4	-5,4%
EBITDA ajustado	57,7	78,3	-26,3%	55,5	4,0%
EBITDA UDM ajustado	237,7	281,5	-15,6%	258,3	-8,0%
Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado	1,8x	1,8x	2,0%	1,7x	2,8%

No 1T26, a WDC concluiu sua 3ª Emissão de Notas Comerciais, no montante de R\$50 milhões, ao custo de DI + 2,50% a.a., integralmente encarteirada pelo Banco Bradesco. A operação reforça o acesso da Companhia a funding e reflete um custo de dívida compatível com seu perfil de crédito. Vale mencionar que atualmente o custo médio ponderado da dívida é de CDI + 1,7% a.a, considerando os FINIMPs.

A alavancagem encerrou o período em 1,8x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado UDM, em linha versus o 4T25, quando registrou 1,7x.

A Administração segue atenta ao nível de alavancagem, e considera saudável o patamar atual.

Retorno sobre Capital Investido (ROIC)

ROIC (R\$ milhões, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
Receita Líquida	191,5	213,6	-10,3%	213,5	-10,3%
EBIT Ajustado UDM (NOPAT pre-Tax) = (A)	59,5	80,6	-26,2%	67,0	-11,3%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	25,6	(15,4)	-266,7%	21,2	20,5%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	85,1	65,3	30,4%	88,3	-3,6%
(+) Patrimônio Líquido	471,6	662,9	-28,8%	466,4	1,1%
(+) Dívida Bruta	697,2	639,4	9,0%	622,4	12,0%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(271,0)	(144,6)	87,4%	(172,0)	57,6%
Capital Investido	897,9	1.157,7	-22,4%	916,8	-2,1%
Capital Investido Média = (B)	1.027,9	1.170,1	-12,2%	1.037,2	-0,9%
ROIC (UDM) = (A/B)	8,3%	5,6%	2,7 p.p.	8,5%	-0,2 p.p.

O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) atingiu 8,3% no 1T26, consistente com o patamar atingido no 4T25, de 8,5%.

O patamar atual do ROIC reflete o redirecionamento da alocação de capital, com maior participação de operações menos intensivas em CapEx e com ciclos de caixa mais curtos, além de ganhos na eficiência do capital de giro.

Mais do que o patamar observado no trimestre, destacamos a consistência dessa trajetória, sustentada por maior disciplina comercial e melhor qualidade na originação dos negócios.

Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
Receita Líquida	191.500	213.555	-10,3%	213.522	-10,3%
(-) CMV	(136.523)	(146.683)	-6,9%	(163.399)	-16,4%
Lucro Bruto	54.977	66.872	-17,8%	50.123	9,7%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>23,5%</i>	<i>5,2 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	0	n.a.	12.800	-100,0%
Lucro Bruto Ajustado	54.977	66.872	-17,8%	62.923	-12,6%
<i>Margem Bruta Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>28,7%</i>	<i>31,3%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>	<i>29,5%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
(-) Despesas c/ Pessoal	(15.233)	(15.356)	-0,8%	(16.017)	-4,9%
(-) Despesas Comercial	(15.018)	(12.355)	21,6%	(174.533)	-91,4%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(8.856)	(6.129)	44,5%	(7.332)	20,8%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	4.046	(5.681)	-171,2%	(33.782)	-112,0%
(-) Despesas Operacionais	(35.061)	(39.521)	-11,3%	(231.664)	-84,9%
EBIT	19.916	27.351	-27,2%	(181.541)	-111,0%
<i>Margem EBIT (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>-85,0%</i>	<i>95,4 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	130	-100,0%	192.800	-100,0%
EBIT Ajustado	19.916	27.481	-27,5%	11.259	76,9%
<i>Margem EBIT Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+) Depreciação & Amortização	37.823	50.847	-25,6%	44.273	-14,6%
EBITDA	57.739	78.198	-26,2%	(137.268)	-142,1%
<i>Margem EBITDA (% Receita Líquida)</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,6%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>-64,3%</i>	<i>94,4 p.p.</i>
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	130	-100,0%	192.800	-100,0%
EBITDA Ajustado	57.739	78.328	-26,3%	55.532	4,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>30,2%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>	<i>26,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>
(+/-) Resultado Financeiro	(13.517)	(15.378)	-12,1%	(22.744)	-40,6%
(-) Provisão para IR e CSLL	536	(3.824)	-114,0%	23.909	-97,8%
(+/-) Minoritários	18	0	n.a.	(106)	-117,0%
Lucro Líquido	6.953	8.148	-14,7%	(180.482)	-103,9%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>-84,5%</i>	<i>88,2 p.p.</i>
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	0	86	-100,0%	197.500	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	6.953	8.234	-15,6%	17.018	-59,1%
<i>Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>-4,3 p.p.</i>

1T26 não contempla nenhum ajuste

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
Ativo					
Ativo Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	270.977	144.607	87,4%	171.983	57,6%
Contas a receber, líquidas	246.702	334.291	-26%	237.116	4%
Impostos a recuperar	14.901	15.148	-2%	12.916	15%
Instrumentos financeiros derivativos	-	181	n.a.	0	n.a.
Estoques	154.147	199.721	-23%	147.179	5%
Adiantamentos a fornecedores	26.933	35.552	-24%	17.867	51%
Despesas Antecipadas	505	374	35%	390	29%
Total do Ativo Circulante	714.165	729.874	-2%	587.451	22%
Ativo Não Circulante					
Contas a receber, líquidas	158.268	240.458	-34%	179.537	-12%
Depósitos Judiciais	125	109	15%	125	0%
Impostos a recuperar	2.389	6.063	n.a.	3.603	-34%
Impostos diferidos	66.024	43.418	52%	65.012	2%
Ativo de direito de uso	4.982	8.448	-41%	5.567	-11%
Imobilizado, líquido	243.593	374.337	-35%	262.843	-7%
Intangível, líquido	75.219	100.876	-25%	80.672	-7%
Total do Ativo Não Circulante	553.813	773.709	-28%	600.573	-8%
Total do Ativo	1.267.978	1.503.583	-16%	1.188.024	7%
Passivo					
Passivo Circulante					
Fornecedores	55.417	105.832	-48%	58.371	-5%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	10.739	8.582	25%	8.810	22%
Impostos a recolher	5.679	25.336	-78%	5.055	12%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	291.229	232.305	25%	257.911	13%
Dividendos a pagar	-	12.059	-100%	-	-
Arrendamentos mercantis	2.078	3.064	-32%	2.758	-25%
Outras obrigações	19.581	11.995	63%	17.093	15%
Receita diferida	0	14.633	-100%	0	-
Total do Passivo Circulante	384.723	413.806	-7%	349.998	10%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	399.862	397.976	0%	357.732	12%
Provisões para demandas judiciais	4.317	1.930	124%	4.317	0%
Arrendamentos mercantis	4.066	6.247	-35%	4.021	1%
Outras obrigações	3.362	20.769	-84%	5.596	-40%
Total do Passivo Não Circulante	411.607	426.922	-4%	371.666	11%
Patrimônio Líquido					
Capital social	401.739	292.861	37%	401.739	0%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	-179.146	121.456	-247%	12.577	-1524%
Lucro/Prejuízo acumulado	6.953	8.149	-15%	-191.723	-104%
Outros resultados abrangentes	4.881	3.757	30%	6.289	-22%
Participação dos não controladores	589	0	-	846	-30%
Total do Patrimônio Líquido	471.648	662.855	-28,8%	466.360	1,1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.267.978	1.503.583	-15,7%	1.188.024	6,7%

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	1T26	1T25	Δ %	4T25	Δ %
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais					
Lucro líquido do período	6.935	8.149	-15%	- 180.481	-104%
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais	61.190	81.013	-24%	246.102	-75%
Depreciação e amortização	37.823	50.847	-26%	44.273	-15%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	3.993	(2.445)	-263%	(95.853)	-104%
Provisão para obsolescência de estoques	(1.886)	874	-316%	8.072	-123%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	0	6	-100%	0	
Marcação a mercado de derivativos	0	481	-100%	0	
Despesas de juros e variação cambial	22.303	19.952	12%	24.678	-10%
Encargos sobre arrendamentos	84	124	-32%	(103)	
Despesas de ajuste a valor presente	(2.346)	2.426	-197%	(7.436)	-68%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	1.993	4.924	-60%	32.804	-94%
Baixa de contas a receber irrecuperáveis	0	0		262.747	-100%
Constituição de minoritários	0	0		846	-100%
Atualização monetária de depósitos judiciais	0	0		(17)	-100%
Outras variações no resultado	(238)	0		0	
Imposto de renda e contribuição social	475	4.129	-88%	110,00	332%
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(1.011)	(305)	231%	(24.019)	-96%
Redução (aumento) dos ativos	(4.998)	(25.194)	-80%	13.871	-136%
Contas a receber	10.036	2.574	290%	(7.147)	-240%
Impostos a recuperar	(771)	10.855	-107%	4.349	-118%
Estoques	(5.082)	(30.994)	-84%	17.719	-129%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	(4.903)	(7.611)	-36%	(957)	412%
Despesas antecipadas	(4.278)	(18)	23667%	(93)	4500%
Aumento (redução) dos passivos	3.760	(11.321)	-133%	(33.035)	-111%
Fornecedores	(2.954)	(2.954)	0%	(26.516)	-89%
Impostos a recolher	148	(9.540)	-102%	(2.118)	-107%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	1.929	687	181%	(504)	-483%
Outras obrigações	4.637	486	854%	(9.731)	-148%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	0	0		5.834	-100%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	66.887	52.647	27%	46.457	44%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(14.542)	(37.263)	-61%	(13.610)	7%
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(14.542)	(37.263)	-61%	(13.610)	7%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:	(14.542)	(37.263)	-61%	(13.610)	7%
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	48.057	29.289	64%	(69.535)	-169%
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	64.751	33.508	93%	53.770,00	20%
Operações com vendedor	(383)	3.123,00	-112%	5.453,00	-107%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(3.125)	(4.098)	-24%	(127.464)	-98%
Pagamento de juros	(8.098)	(2.241)			
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(705)	(1.090)	-35%	(579)	22%
Liquidação de derivativos	0	87,00	-100%	0	
Receita Diferida	(4.383)	-		0	
Constituição de minoritários	-	-		(715)	-100%
Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento	48.057	29.289	64%	(69.535)	-169%
Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.408)	(2.096)	-33%	3.423	-141%
Variação no Caixa Líquido da Companhia	98.994	42.577	133%	(33.265)	-398%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	171.983	102.030	69%	205.248	-16%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	270.977	144.607	87%	171.983	58%

Fale com o RI



ri@wdcnet.com.br



www.ri.wdcnet.com.br



WDC
NETWORKS

EARNINGS RELEASE 1Q26

CONFERENCE CALL

May 13, 2026

2:00 p.m. (Brasília Time)

1:00 p.m. (EST)



1Q26 Earnings Release

WDC reports **operating cash flow generation of R\$66.9 million (+44.0% vs. 4Q25)**, with EBITDA / OCF conversion of 115.8%, maintaining a solid capital structure with leverage at **1.8x (Adjusted Net Debt/EBITDA LTM)** and a robust **cash position of R\$271.0 million (+57.6% vs. 4Q25)**

Ilhéus, May 12, 2026 - Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: WDCN3) ("Company" or "WDC Networks"), a company operating in the Telecommunications and Technology segments, founded in 2003 and a pioneer in marketing Technology as a Service (TaaS), today reports its results for the first quarter of 2026 (1Q26). The Company's interim financial information for the period ended March 31, 2026 comprises individual and consolidated interim accounting information prepared in accordance with NBC TG 21 - Interim Statement, approved by the Federal Accounting Council and IAS 34 - Interim Financial Reporting, issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and presented in accordance with the standards issued by the Brazilian Securities and Exchange Commission, applicable to the preparation of the Quarterly Information (ITR).

HIGHLIGHTS | 1Q26 (consolidated)



Summary of Consolidated Results and Financial Indicators

Highlights (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	4Q25	Δ %
Consolidated Financial Income			
Net Revenue	191.5	213.5	-10.3%
Adjusted Gross Income	55.0	62.9	-12.6%
<i>Adjusted Gross Margin (% Net Revenue)</i>	28.7%	29.5%	-0.8 p.p.
Adjusted EBITDA	57.7	55.5	4.0%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	30.2%	26.0%	4.1 p.p.
Adjusted Net Income	7.0	17.0	-59.1%
<i>Adjusted Net Margin (% Net Revenue)</i>	3.6%	8.0%	-4.3 p.p.
Main Financial Indicators			
Deferred Revenue Backlog	435.4	475.9	-8.5%
Investment in Property, Plant and Equipment for Lease (CAPEX TaaS)	14.5	13.6	6.8%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA (x)	1.8	1.7	2.8%
Main Operating Indicators			
% Produced Internally (% Total Sales)	29%	48%	-19.6 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	39	39	-2.1%
Quantity of New TaaS Agreements	117	143	-18.2%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	251.4	206.6	21.7%

Message from Management

The first quarter of 2026 marked a significant inflection point in the financial quality of WDC Networks. In a still challenging macroeconomic environment, the Company prioritized discipline in capital allocation, strengthening the balance sheet, and generating structural cash flow, decisions that are consistently reflected in this quarter's results.

It is important to contextualize that this quarter's performance is due to the strategic repositioning conducted throughout the second half of 2025, which significantly altered the Company's business mix, as well as its new commercial policy. The greater participation of reseller operations in relation to TaaS modalities implies distinct dynamics of revenue recognition, margin composition, cash cycle, and capital consumption.

Cash Generation, Working Capital, and Return to Unadjusted Profit

The most significant result of the quarter was the operational cash generation of R\$ 66.9 million, a 44.0% increase compared to 4Q25, with EBITDA conversion to cash of 115.8%. This performance reflects the materialization of actions implemented over the last four quarters in working capital management.

We highlight the return to net income of R\$7.0 million in 1Q26, without extraordinary adjustments, reflecting the Company's greater operational, financial, and commercial consistency, as well as the maintenance of a disciplined and sustainable strategic direction. Also noteworthy is the reduction in delinquent accounts, resulting from the adoption of more rigorous credit granting policies, increased net recovery, and greater selectivity in the origination of new contracts.

In terms of inventory turnover, the Company's financial cycle returned to levels prior to 2023, with a reduction in the average inventory holding period and greater alignment between purchases and effective demand. These advancements are structural in nature and should sustain cash generation in the coming periods, regardless of the level of commercial activity, representing a consistent agenda for maximizing and better allocating the Company's resources.

The observed decrease in sales volume in the quarter largely stems from a deliberate decision by the Company. In a more challenging and selective macroeconomic environment, we opted to raise the criteria for capital allocation, credit, and pricing, especially in the TaaS (Tax as a Service) model. Although this stance reduces the volume of new originations in the short term, it contributes to a consistent improvement in portfolio quality, predictability of receivables, and efficiency of capital employed.

The repositioning of TaaS represents a medium- and long-term strategic decision, aligned with the pursuit of operations with lower capital intensity, shorter return cycles, and greater operational and financial predictability. In this context, the Company prioritizes growth with discipline, profitability, and greater structural resilience.

The global environment remained marked by greater volatility and macroeconomic uncertainty throughout the quarter, impacting the pace of client decision-making and contributing to occasional project postponements. Even so, we believe that the positioning adopted by the Company reinforces a more sustainable and consistent foundation for future growth.

Return on Invested Capital and Capex Allocation

ROIC reached 8.3% in the quarter, maintaining a consistent recovery trajectory. To provide context, this indicator had fallen to 5.3% in 3Q25, pressured by increased delinquency and a longer cash cycle. The evolution to 8.3% represents a recovery of 300 basis points in two quarters.

We continue to operate below the cost of capital, which remains high in Brazil, requiring continuous adjustment. ROIC has become the main driver of the Company's decisions, objectively guiding capital allocation, growth rate, and project prioritization.

This evolution reflects three structural vectors. The first is the continuous improvement in working capital efficiency, with a reduction in the financial cycle and greater asset turnover. The second is the composition of the business mix, with a greater share of less capital-intensive operations. The third is the discipline in CAPEX allocation, with a significant reduction in investments in TaaS and prioritization of projects with better risk-adjusted returns.

Ahead, we continue to operate with ROIC as the central decision criterion. In an environment of more expensive capital and greater uncertainty, this implies maintaining discipline in origination, prioritizing operational efficiency, and improving the quality of allocation, with the expectation of continued improvement in the cash cycle and a gradual recovery in volumes over the next few quarters.

Capital Structure and Liquidity

The Company's capital structure remains solid. We ended the quarter with leverage of 1.8x Net Debt/Adjusted LTM EBITDA and a robust cash balance of R\$ 271.0 million, in line with the previous quarter. This positioning ensures financial comfort, operational flexibility and full capacity to honor obligations for at least the next 12 months, even in more adverse scenarios, in addition to reflecting the maintenance of a solid and balanced capital structure.

In addition, the Company maintains a historically conservative stance in the management of its capital structure, with simple, transparent debt fully reflected as a financial liability, without distortions or off-balance sheet structures. This conservatism, combined with operational discipline, sustains a consistent deleveraging trajectory. The average cost of debt remains competitive, around CDI + 1.7% per year.

The issuance of Commercial Notes with Banco Bradesco, completed this quarter, reinforces the external perception of WDC's credit quality. Transactions of this nature, carried out under normal market conditions, serve as an objective indicator of creditors' confidence in the consistency of the Company's financial strategy.

Structural Growth Drivers

WDC is positioned in segments with strong potential for structural growth in Brazil and Latin America, such as Data Center, Cybersecurity, Private Networks, and Retail Media. These markets are driven by clear and lasting trends, such as the expansion of digital infrastructure, the growth of e-commerce, the increase in regulatory security requirements, the adoption of private networks by companies, and the exponential advancement in the use of artificial intelligence, which significantly increases the demand for computing capacity, storage, and connectivity.

More importantly, these verticals have ceased to be a gamble and have become a relevant operational reality. They were structured and developed over the last three years and today already represent more than 50% of the Company's sales mix, reflecting a structural change in the business profile.

Throughout 2025, the Company consolidated this movement with the formation of specialized sales teams and dedicated channels for each of these verticals, with a logic distinct from the traditional distribution model. This investment is mature and should begin to translate more clearly into results in the medium term, being the main driver of revenue growth with margins and returns above the current portfolio average.

Outlook

The current period of lower commercial activity reflects a combination of a more challenging macroeconomic environment, with higher capital costs, and a deliberately more selective approach to origination. In a scenario of high interest rates, greater global uncertainty, and events such as commodity price volatility and geopolitical tensions, we observe more cautious investment decisions from clients, while at the same time reinforcing our credit discipline, pricing, and capital allocation.

Our priorities for the coming quarters remain clear: to gradually resume commercial volume while maintaining discipline in origination; to continue expanding ROIC towards the cost of capital; to strengthen the cash position; and to accelerate the structural growth verticals, which already represent a significant portion of the business and should gain greater traction.

In addition, strong global demand for artificial intelligence infrastructure has generated supply chain constraints, especially in components such as memory, putting pressure on prices in the international market. In this context, we have adopted a tactical strategy of anticipating purchases, which may imply a temporary increase in working capital, but positions us more competitively in terms of cost and product availability.

We remain committed to creating long-term value, focusing on disciplined capital allocation, consistent execution, and risk-adjusted return-driven decisions.

We thank our investors, partners, and employees for their trust.

WDC Networks

Economic-Financial Performance

CONSOLIDATED (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	4Q25	Δ %	1Q25	Δ %
Backlog	435.4	733.6	-40.7%	475.9	-8.5%
Sales of Products and Services	145.1	161.6	-10.2%	159.3	-8.9%
TaaS (VGV Leases)	29.4	79.4	-63.0%	29.5	-0.4%
Total Sales	174.5	241.0	-27.6%	188.8	-7.6%
Net Revenue by Products and Services	123.2	129.3	-4.7%	131.1	-6.0%
Net Revenue by TaaS	68.3	84.3	-18.9%	82.4	-17.2%
Net Revenue	191.5	213.6	-10.3%	213.5	-10.3%
Adj Resale Gross Profit	24.0	34.6	-30.6%	26.0	-7.7%
<i>Adj. Resale Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>19.5%</i>	<i>26.7%</i>	<i>-7.2 p.p.</i>	<i>19.8%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>
Adj TaaS Gross Profit	31.0	32.3	-4.1%	36.9	-16.1%
<i>Adj. TaaS Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>45.4%</i>	<i>38.4%</i>	<i>7.0 p.p.</i>	<i>44.8%</i>	<i>0.6 p.p.</i>
Adj. Gross Profit	55.0	66.9	-17.8%	62.9	-12.6%
<i>Adj. Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>28.7%</i>	<i>31.3%</i>	<i>-2.6 p.p.</i>	<i>29.5%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>
Adj. EBITDA	57.7	78.3	-26.3%	55.5	4.0%
<i>Adj. EBITDA Margin (% Net revenue)</i>	<i>30.2%</i>	<i>36.7%</i>	<i>-6.5 p.p.</i>	<i>26.0%</i>	<i>4.1 p.p.</i>

Contracted Sales

Total contracted sales reached R\$ 174.5 million in 1Q26, representing a 7.6% decrease compared to 4Q25. The period's performance reflects a more challenging and selective macroeconomic environment, but also deliberate decisions by the Company aimed at strengthening commercial, financial, and capital allocation discipline.

The reduction observed in the quarter reflects our strategic decision to prioritize operations with a better risk-return profile, lower capital consumption, and greater cash flow predictability. Although this stance impacts sales volume in the short term, it consolidates a more resilient and efficient operational base. Additionally, the current macroeconomic scenario led to a longer decision cycle for clients, concentrating conversions at the end of the period and contributing to the variation in reported volume.

In the annual comparison (1Q26 vs. 1Q25), resale showed a 10.2% reduction. It is crucial to highlight that this movement is intrinsically linked to the 10.1% devaluation of the Ptax Dollar during the period. Since the Company's commercial proposals are adjusted by the exchange rate of the day before the orders are formalized, exchange rate volatility directly influences the recognition of sales and gross revenue.

From a qualitative standpoint, we continue to observe evolution in the composition of new contracts, with greater return discipline, shorter cycles, and a better balance between risk,

margin, and capital employed. This repositioning is already reflected in the improved conversion of results into cash and in the Company's working capital indicators.

The Management understands that there is significant room for gradual volume recovery as we advance in calibrating commercial and credit policies, maintaining financial discipline and a focus on profitability.

We reiterate that the priority remains the generation of sustainable value, with growth anchored in adequate risk pricing, operational efficiency, high cash conversion, and the maintenance of a solid and balanced capital structure.

Sales Mix and Net Revenue Mix

Solution Group	Sales R\$ Milhões			Representation %		
	1Q26	1Q25	Δ%	1Q26	1Q25	Δp.p
Telecom	76.2	101.0	-24.5%	43.6%	41.9%	1.7%
Audio and Professional Video	30.3	51.6	-41.3%	17.3%	21.4%	-4.1%
Cybersecurity	23.5	40.1	-41.5%	13.4%	16.7%	-3.2%
Electronic Security	14.5	18.1	-19.8%	8.3%	7.5%	0.8%
Data Center	8.2	5.1	59.8%	4.7%	2.1%	2.6%
Network	7.8	11.6	-33.2%	4.4%	4.8%	-0.4%
Others	14.2	13.5	5.5%	8.1%	5.6%	2.5%
Total	174.5	241.0	-27.6%	100.0%	100.0%	0.0%

Below, we provide a brief overview of the groups of solutions developed by the Company, which have been gaining significance in our sales mix and, consequently, in our revenue streams, consistent with WDC's diversification strategy.

Note: The concept of Solution Group reflects the performance of products and projects oriented to these business lines.

Professional Audio and Video

This vertical encompasses a suite of professional audiovisual solutions, including LED panels for both indoor and outdoor applications, loudspeakers, amplifiers, audio processors (DSP), wireless microphones, and professional video monitors. These solutions are tailored to corporate environments, retail, entertainment, events, and visual communication.

Our portfolio is built on strategic partnerships with globally recognized manufacturers such as Leyard (a world leader in LED panels), Shure, QSC, Yamaha, and others.

Cybersecurity

Cybersecurity offers a portfolio of digital protection solutions, covering network security, endpoints, privileged access management, and advanced threat detection. These solutions

are tailored to support organizations of various sizes and sectors, addressing the evolving landscape of cyber threats.

WDC maintains partnerships with industry-leading cybersecurity providers, including Sophos, Vicarius, and Hillstone. In 2026, this portfolio should grow to complement security at all levels.

Electronic Security

In Electronic Security, WDC offers solutions to protect corporate, industrial, and public environments, including video surveillance cameras, access control, intelligent monitoring, facial recognition, and real-time data analysis. We do not operate in the Small Office/Home Office (SoHo) and retail markets.

The portfolio consists of partnerships with leading global manufacturers, notably Axis and Dahua, as well as the entire Motorola group portfolio (Pelco and Avigilon), which are the main international references in professional Electronic Security. In addition, we distribute the most sophisticated image management systems on the market, such as ISS, Genetec, and Digifort. WDC operates in the distribution and technical support of these solutions, assisting integrators and partners in the implementation of projects of various sizes and applications.

Data Network Infrastructure

Network Infrastructure is very broad and encompasses everything related to connectivity, such as switches, routers, and Wi-Fi access points, including structured cabling, racks, and fiber optic connectors. Our solutions are designed to serve a wide range of market solution groups, from telecommunications to corporate clients. Sales are primarily conducted through specialized Resale channels.

Some brands are benchmarks in this vertical, such as Huawei, Grandstream, TP-LINK, Panduit, among others. The Company operates as one of the main distributors of these brands in Brazil, a position achieved through a long-term strategic partnership that enables WDC to offer a comprehensive portfolio of solutions, supported by specialized technical assistance and access to manufacturers' latest innovations.

Data Center

In a context of accelerated digital transformation, AI is positioning this vertical as one of the most promising growth segments both in Brazil and globally. WDC has strategically focused on Edge Data Centers, which are smaller-scale facilities designed for high energy efficiency that typically require a modest installed capacity (averaging 200 KW). The Company's experience in building these data centers for ISPs has provided a strong foundation, enabling WDC to respond effectively as large corporate clients reconsider their cloud strategies and bring certain processing tasks back in-house to manage rising costs. Additionally, mid-market companies are increasingly looking for affordable, nearby solutions that deliver low latency and robust security comparable to that of large-scale data centers.

WDC's current portfolio includes self-sufficient modular racks, redundant critical power systems, precision cooling solutions, data security, cloud connectivity, and high-capacity data transmission systems.

Huawei is the leading supplier in this vertical at WDC, offering a comprehensive portfolio of solutions for data center infrastructure, including integrated modules, UPS systems, precision air conditioning, and intelligent infrastructure management platforms.

Net Revenue was directly impacted by a more challenging quarter in terms of sales.

Below, we present the breakdown of Net Revenue by solution segment. Note that the effect of the decline in revenue is softened by the deferral of TaaS contracts (Backlog).

Net Revenue R\$ Million					
Solution Group	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Telecom	94.4	101.4	-7.0%	103.5	-8.8%
Audio and Professional Video	28.5	35.9	-20.6%	37.8	-24.5%
Cybersecurity	17.8	31.8	-44.0%	19.3	-7.5%
Electronic 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 EBITDA and EBITDA Margin

Adjusted EBITDA Reconciliation (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Adj. EBIT	19.9	27.5	-27.5%	11.3	76.9%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	<i>10.4%</i>	<i>12.9%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.1 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	37.8	50.8	-25.6%	44.3	-14.6%
Consolidated Adj. EBITDA	57.7	78.3	-26.3%	55.5	4.0%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	<i>30.2%</i>	<i>36.7%</i>	<i>-6.5 p.p.</i>	<i>26.0%</i>	<i>4.1 p.p.</i>

Consolidated EBITDA totaled R\$57.7 million in 1Q26, up 4.0% on 4Q25, with EBITDA Margin of 30.2% (+4.1 p.p.). This variation reflects commercial efforts to pursue more profitable contracts oriented toward ROIC.

During the quarter, we made progress in cost and expense discipline, with a reduction in operating expenses, although a significant portion of our cost structure remains fixed, which limits the immediate capture of operating leverage in a scenario of lower volume.

Most importantly, we emphasize that EBITDA, by itself, is no longer the Company's primary decision-making driver. Our focus remains on the business as a whole, with an increasing emphasis on cash generation and ROIC.

We remain committed to improving our operating results while simultaneously advancing in restoring ROIC, maximizing the conversion of EBITDA into Operating Cash Flow, which reached 115.8% this quarter, supported by disciplined capital allocation, improved mix, and greater efficiency in the use of assets.

Consolidated Financial Result

Financial Income (R\$ millions, except where indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
Financial Revenues	18.5	13.2	39.8%	19.3	-4.4%
Financial Expenses	(32.0)	(28.6)	11.9%	(35.6)	-10.0%
(+/-) Financial Income	(13.5)	(15.4)	-12.1%	(16.2)	-16.8%

Net Financial Result totaled an expense of R\$13.5 million in 1Q26, an improvement of R\$2.7 million compared to 4Q25. The main variations:

- Financial revenues remained practically stable, with a slight decrease of R\$0.8 million.
- Financial expenses increased by +R\$ 3.6 million, mainly due to lower AVP volume resulting from lower default rates and new agreements.

Consolidated Net Income and Net Margin

Net Income (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
EBIT	19.9	27.4	-27.2%	(181.5)	-111.0%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	<i>10.4%</i>	<i>12.8%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>	<i>-85.0%</i>	<i>95.4 p.p.</i>
(+/-) Financial Income	(13.5)	(15.4)	-12.1%	(22.7)	-40.6%
(-) Provision for IR and CSLL	0.5	(3.8)	-114.0%	23.9	-97.8%
Adjusted Net Income	7.0	8.2	-15.6%	17.0	-59.1%
<i>Adjusted Net Income Margin (% Net Revenue)</i>	<i>3.6%</i>	<i>3.9%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>	<i>8.0%</i>	<i>-4.3 p.p.</i>

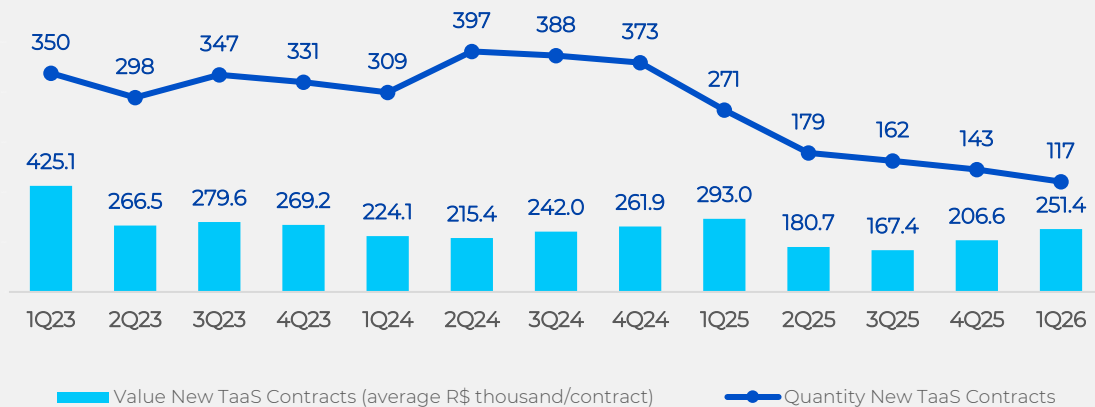
The EBIT reached R\$19.9 million in 1Q26, a growth of 76.9% compared to 4Q25, while the EBIT margin registered 10.4%, a variation of 5.1 percentage points compared to 4Q25. Consolidated Net Income totaled R\$7.0 million in 1Q26, a reduction of R\$10.1 million compared to 4Q25. The reason for the variation in Net Income was the positive impact of R\$22.0 million in deferred income tax in 4Q25, due to the fiscal loss for 2025.

The Net Income for 1Q26 does not include extraordinary adjustments. In a corporate (accounting) comparison with 4Q25, the Company presented a significant reversal, evolving from a loss of R\$ 180.5 million to a net income of R\$ 7.0 million.

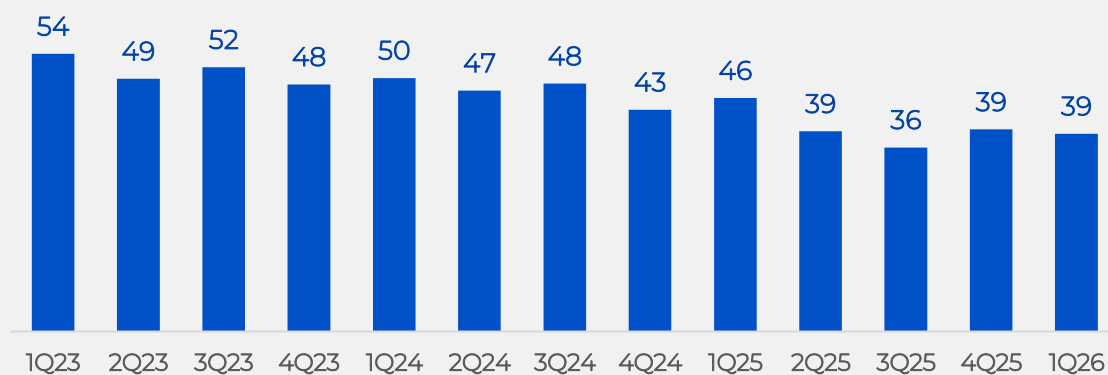
TaaS and Future Revenues (Revenue Backlog)

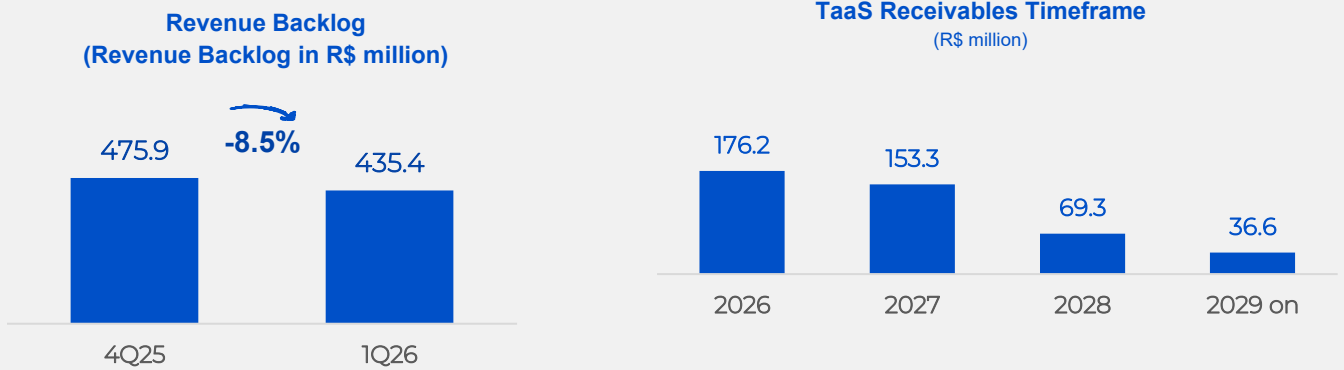
In 1Q26, the Company executed 117 new TaaS contracts, at an average ticket of R\$251.4 thousand. This origination volume directly reflects WDC's current strategy, with a focus on optimizing capital allocation, preserving liquidity, and maximizing ROIC.

In this context, the Company has prioritized contracts with stronger economic quality, favoring transactions with a more attractive risk-return profile, lower working capital consumption, and shorter payback cycles. This approach results in a more selective origination strategy, but one that offers greater cash flow visibility and better conversion of earnings into cash over time.



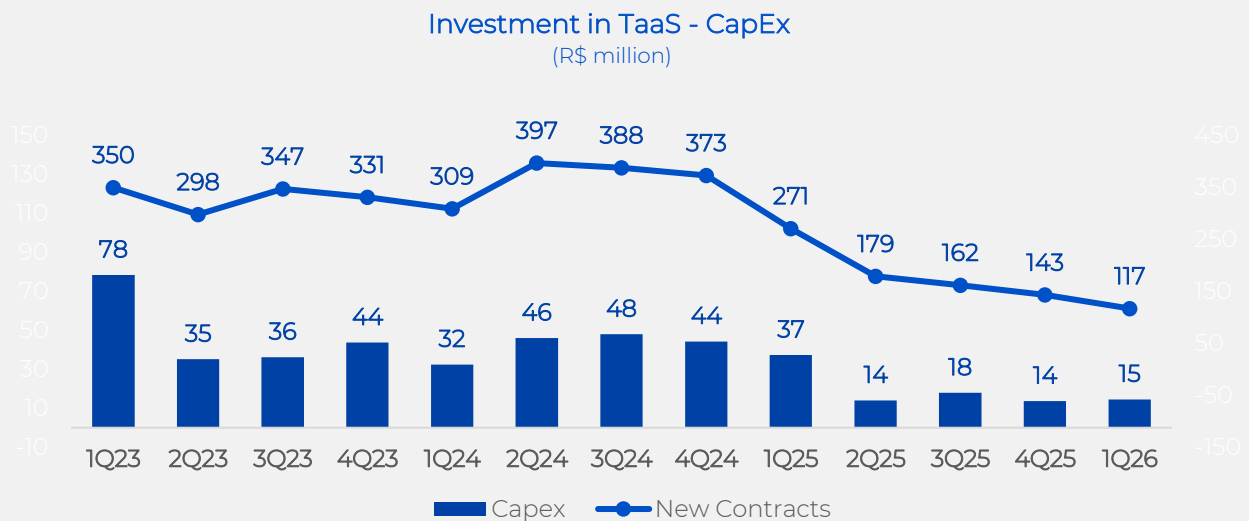
The average term of new TaaS contracts was 39 months in 1Q26 vs. 39 months in 4Q25.





The average term of new contracts remained stable at 39 months in the quarter, reflecting greater discipline in structuring operations and alignment between asset duration and cost of capital.

The collection schedule for existing contracts continues to represent a relevant source of future revenue generation, even though, due to their accounting nature, these amounts are not fully recognized as Assets when the contracts are executed. As contracts progress, such revenues become recurring cash flow and are recognized as trade receivables, contributing to the predictability of the Company's cash generation.



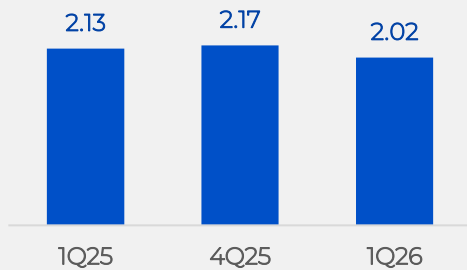
In line with this repositioning, investments in TaaS assets remained significantly below the historical average over the last few quarters. The reduction in CapEx in this vertical reflects a deliberate decision to reduce the model's capital intensity, prioritizing liquidity and efficiency in the use of resources.

This move, combined with the evolution of the business mix and improved working capital management, directly supports the recovery of ROIC and the development of a more resilient operation, with greater cash generation capacity and lower exposure to risks associated with long cycles and more financing-intensive structures.

We remain focused on fine-tuning the TaaS model, seeking a more efficient balance among growth, profitability, and capital discipline, with an emphasis on creating sustainable value over time.

TaaS Mark-up

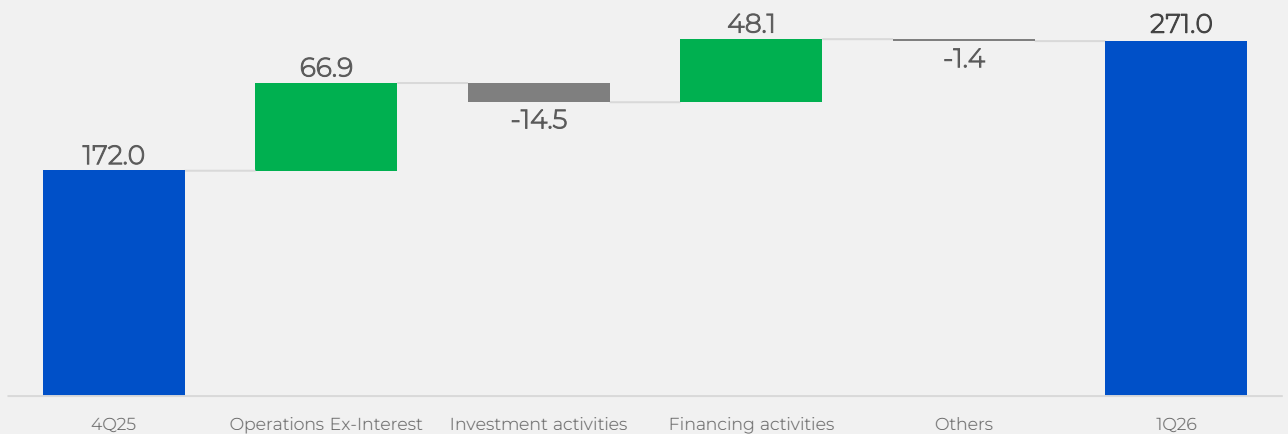
(# Total TaaS Sales / Investments in TaaS Assets - CapEx)



TaaS Mark-up is the ratio of the potential sales value (PSV) of contracts to the CapEx amount, i.e. the mark-up of these contracts indicates how much revenue will be generated by the

Consolidated Cash Flow (R\$ million)

In 1Q26, the Company reported a cash balance of R\$271.0 million, reflecting its strategic repositioning, especially in operating and investment activities.



Operating Cash Flow totaled R\$66.9 million in 1Q26 (vs. R\$46.5 million in 4Q25), reflecting a significant inflection in the Company's cash generation capacity, mainly due to: (i) commercial decisions guided by ROIC and payback; (ii) shorter average collection periods; and (iii) improved portfolio quality, with lower delinquency levels and higher credit recovery, supported by improved credit and collection policies and by the adjustments made at the end of 2025.

Cash Flow from Investing Activities totaled -R\$14.5 million in the quarter, reflecting discipline in capital allocation. The reduction in investments, especially in the TaaS vertical, is aligned with the Company's strategic repositioning, with a greater share of operations with shorter cash cycles and lower capital consumption.

Cash Flow from Financing Activities totaled R\$48.1 million in 1Q26 (vs. -R\$69.5 million in 4Q25), driven mainly by the R\$50 million raised through Commercial Papers with Banco Bradesco, at a cost of DI + 2.50% p.a., demonstrating the Company's access to competitive financing sources.

Consequently, WDC ended the quarter with a cash position of R\$271.0 million, consolidating a stronger capital structure and an operation with increased internal resource generation capacity. These developments reinforce the Company's greater financial resilience and its ability to pursue growth with capital discipline.

EBITDA Conversion into Operating Cash Flow (Adjusted EBITDA/OCF)

In 1Q26, cash conversion, measured by the ratio of Operating Cash Flow to Adjusted EBITDA, reached 115.8% (vs. 83.7% in 4Q25), reflecting a significant improvement in the quality of results and in the ability to convert operating profit into cash.

This performance reflects the consistent improvement of business management over the last few quarters, with greater commercial discipline and structural advances in working capital management.

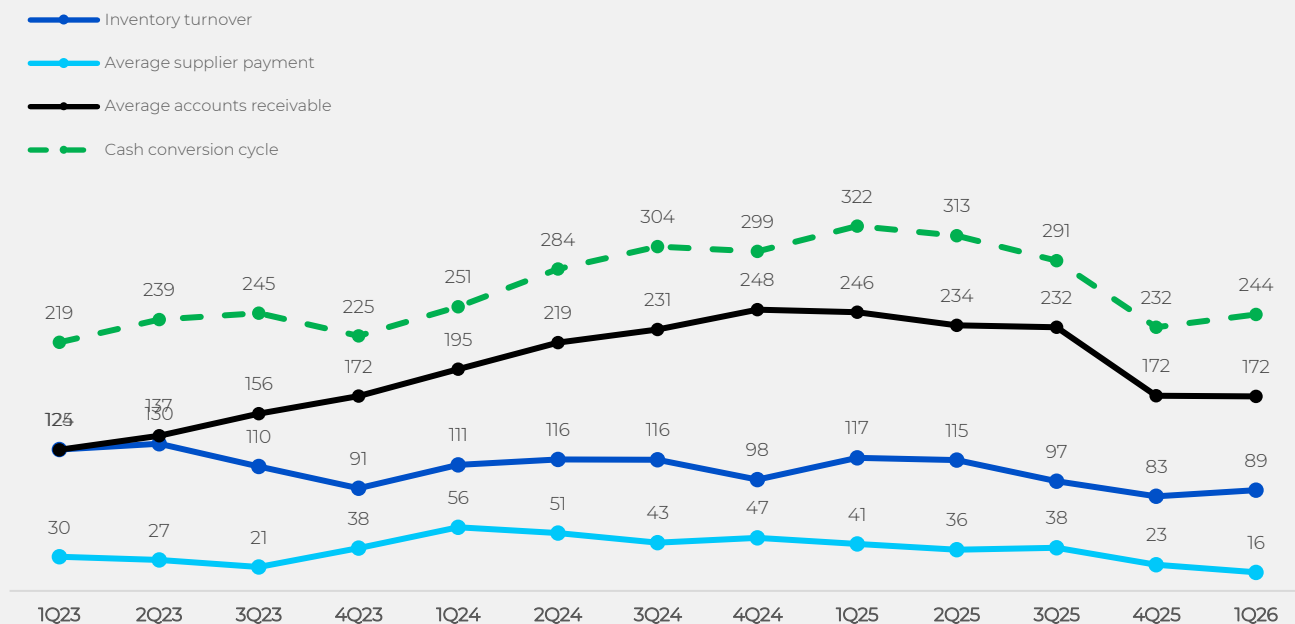
As a result, the Company reversed the trend of deterioration in its cash conversion cycle observed in prior periods. Over a one-year period, the cash cycle was reduced from 322 days in 1Q25 to 244 days in 1Q26, returning to more balanced levels.

The improvement was driven by gains in the main operating components:

- **Inventories:** reduction in average holding period to 89 days (vs. 117 days), reflecting greater selectivity in portfolio composition and a focus on higher-turnover items.
- **Accounts receivable:** reduction in the average period to 172 days (vs. 246 days), resulting from portfolio adjustments, stricter credit granting criteria, and improvements in collection policies, with a direct impact on reducing delinquencies and increasing net recovery.
- **Trade payables:** the average payment term was 16 days in 1Q26 (vs. 41 days). The Company continues to work on structural initiatives, including import financing transactions and commercial negotiations, with the aim of optimizing this component over time. This reduction is directly related to the execution of the Import Financing (FINIMP), which reclassifies amounts from trade payables to debt, in accordance with applicable accounting standards.

Management believes that the trend observed reflects structural changes in the way the business is managed, rather than one-off factors. The combination of greater operating discipline and more efficient asset management should support continued cash generation and strengthen the Company's financial position in the coming periods.

Cash cycle



Debt

Indebtedness (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
(+) Loans, financing and debentures	691.1	630.3	9.6%	615.6	12.3%
Current	291.2	232.3	25.4%	257.9	12.9%
Non-Current	399.9	398.0	0.5%	357.7	11.8%
(+) Commercial leases	6.1	9.3	-34.0%	6.8	-9.4%
Current	2.1	3.1	-32.2%	2.8	-24.7%
Non-Current	4.1	6.2	-34.9%	4.0	1.1%
(+/-) Net derivative financial instruments	0.0	(0.2)	-100.0%	0.0	-100.0%
Assets	-	(0.2)	-100.0%	0.0	-100.0%
Liabilities	0.0	0.0		0.0	
Gross Debt	697.2	639.4	9.0%	622.4	12.0%
(-) Disp. (Cash and Equiv.) and Invest	(271.0)	(144.6)	87.4%	(172.0)	57.6%
Net Debt	426.3	494.8	-13.9%	450.4	-5.4%
Adjusted LTM EBITDA	237.7	281.5	-15.6%	258.3	-8.0%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA	1.8	1.8	2.0%	1.7	2.8%

In 1Q26, WDC completed its 3rd issuance of Commercial Papers, in the amount of R\$50 million, at a cost of DI + 2.50% p.a., fully underwritten by Banco Bradesco. The transaction demonstrates the Company's access to funding and reflects a cost of debt consistent with its credit profile. Note that the weighted average cost of debt is currently CDI + 1.7% p.a., considering the FINIMPs.

Leverage ended the period at 1.8x Net Debt/Adjusted EBITDA LTM, in line with that of 4Q25 (1.7x).

Management continues to closely monitor leverage and considers the current range to be healthy.

Return on Invested Capital (ROIC)

ROIC (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
Net Revenue	191.5	213.6	-10.3%	213.5	-10.3%
Adj. EBIT (LTM)	59.5	80.6	-26.2%	67.0	-11.3%
(-) Provision for IR and CSLL (LTM)	25.6	(15.4)	-266.7%	21.2	20.5%
Operating Income after Taxes (NOPAT) = (A)	85.1	65.3	30.4%	88.3	-3.6%
(+) Equity	471.6	662.9	-28.8%	466.4	1.1%
(+) Gross Debt	697.2	639.4	9.0%	622.4	12.0%
(+) Cash (Cash and Equiv.) and CP Investments	(271.0)	(144.6)	87.4%	(172.0)	57.6%
Invested Capital	897.9	1,157.7	-22.4%	916.8	-2.1%
Average Invested Capital of 2022 and 2021 = (B)	1,027.9	1,170.1	-12.2%	1,037.2	-0.9%
ROIC = (A/B)	8.3%	5.6%	2.7 p.p.	8.5%	-0.2 p.p.

ROIC was 8.3% in 1Q26, consistent with the 8.5% reached in 4Q25.

The current ROIC level reflects a reallocation of capital toward businesses that are less CapEx-intensive and have shorter cash conversion cycles, as well as gains in working capital efficiency.

More important than the ROIC observed in the quarter, we highlight the consistency of this trajectory, supported by greater commercial discipline and improved quality in business origination.

Income Statement

Consolidated Statement (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
Net Revenue	191,500	213,555	-10.3%	213,522	-10.3%
(-) CMV	(136,523)	(146,683)	-6.9%	(163,399)	-16.4%
Gross Income	54,977	66,872	-17.8%	50,123	9.7%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	28.7%	31.3%	-2.6 p.p.	23.5%	5.2 p.p.
(+) Rev. Non-Recurring Expenses	-	-	n.a.	12,800.0	-1.0 p.p.
Adjusted Gross Income	54,977	66,872	-17.8%	62,923	-12.6%
<i>Adjusted Gross Margin (% Net Revenue)</i>	28.7%	31.3%	-0.1 p.p.	29.5%	0.0 p.p.
(-) Personnel Expenses	(15,233)	(15,356)	-0.8%	(16,017)	-4.9%
(-) Commercial Expenses	(15,018)	(12,355)	21.6%	(174,533)	-91.4%
(-) General and Administrative Expenses	(8,856)	(6,129)	44.5%	(7,332)	20.8%
(+/-) Other operating income/expenses	4,046	(5,681)	-171.2%	(33,782)	-112.0%
(-) Operating Expenses	(35,061)	(39,521)	-11.3%	(231,664)	-84.9%
EBIT	19,916	27,351	-27.2%	(181,541)	-111.0%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	10.4%	12.8%	-2.4 p.p.	-85.0%	95.4 p.p.
(+) Rev. Non-Recurring Expenses	-	130	-1	192,800.0	(1.0)
Adjusted EBIT	19,916	27,481	-27.5%	11,259	76.9%
<i>Adjusted EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	10.4%	12.9%	-2.5 p.p.	5.3%	5.1 p.p.
(+) Depreciation and Amortization	37,823	50,847	-25.6%	44,273	-14.6%
EBITDA	57,739	78,198	-26.2%	(137,268)	-142.1%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	30.2%	36.6%	-6.5 p.p.	-64.3%	94.4 p.p.
(+) Non-recurring Expenses and Revenues	-	130	-100.0%	192,800	-100.0%
Adjusted EBITDA	57,739	78,328	-26.3%	55,532	4.0%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	30.2%	36.7%	-6.5 p.p.	26.0%	4.1 p.p.
(+/-) Financial Income	(13,517)	(15,378)	-12.1%	(22,744)	-40.6%
(-) Provision for IR and CSLL	536	(3,824)	-114.0%	23,909	-97.8%
Net Income	6,953	8,148	-14.7%	(180,482)	-103.9%
<i>Net Margin (% Net Revenue)</i>	3.6%	3.8%	-0.2 p.p.	-84.5%	88.2 p.p.
(+) Non-recurring Expenses and Revenues and IR and CSLL	-	86	-100.0%	197,500	-100.0%
Adjusted Net Income	6,953	8,234	-15.6%	17,018	-59.1%
<i>Adjusted Net Margin (% Net Revenue)</i>	3.6%	3.9%	-0.2 p.p.	8.0%	-4.3 p.p.

1Q26 does not include any adjustments.

Statement of Financial Position

Consolidated Balance Sheet (In R\$ million, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
Assets					
Current Assets					
Cash and cash equivalents	270,977	144,607	87%	171,983	58%
Trade receivables, net	246,702	334,291	-26%	237,116	4%
Recoverable taxes	14,901	15,148	-2%	12,916	15%
Derivative financial instruments	0	181	-100%	0	-100%
Inventories	154,147	199,721	-23%	147,179	5%
Advances to suppliers	26,933	35,552	-24%	17,867	51%
Prepaid Expenses	505	374	35%	390	29%
Total Current Assets	714,165	729,874	-2%	587,451	22%
Non-Current Assets					
Trade receivables, net	158,268	240,458	-34%	179,537	-12%
Judicial Deposits	125	109	15%	125	0%
Deferred taxes	66,024	43,418	52%	65,012	2%
Other assets	3,213	0		3,214	0%
Right-of-use assets	4,982	8,448	-41%	5,567	-11%
Property, plant and equipment, net	243,593	374,337	-35%	262,843	-7%
Net intangible assets	75,219	100,876	-25%	80,672	-7%
Total Non-Current Assets	553,813	773,709	-28%	600,573	-8%
Total Assets	1,267,978	1,503,583	-16%	1,188,024	7%
Liabilities					
Current Liabilities					
Suppliers	55,417	105,832	-48%	58,371	-5%
Personnel, social charges and benefits	10,739	8,582	25%	8,810	22%
Taxes payable	5,679	25,336	-78%	5,055	12%
Loans, financing, and debentures	291,229	232,305	25%	257,911	13%
Lease Liabilities	2,078	3,064	-32%	2,758	-25%
Other liabilities	19,581	11,995	63%	17,093	15%
Total Current Liabilities	384,723	413,806	-7%	349,998	10%
Non-Current Liabilities					
Loans, financing, and debentures	399,862	397,976	0%	357,732	12%
Provisions for lawsuits	4,317	1,930	124%	4,317	0%
Leases	4,066	6,247	-35%	4,021	1%
Other liabilities	3,362	20,769	-84%	5,596	-40%
Total Non-Current Liabilities	411,607	426,922	-4%	371,666	11%
Equity					
Share capital	401,739	292,861	37%	401,739	0%
Capital reserves	236,632	236,632	0%	236,632	0%
Retained earnings	-179,146	121,456	-247%	12,577	-1524%
Accumulated Loss/ Earnings	6,953	8,149	-15%	-191,723	-104%
Other Comprehensive Results	4,881	3,757	30%	6,289	-22%
Total Equity	471,648	662,855	-29%	466,360	1%
Total Liabilities and Equity	1,267,978	1,503,583	-16%	1,188,024	7%

Statement of Cash Flow

Consolidated Statement of Cash Flows (In R\$ thousand, except when indicated)	1Q26	1Q25	Δ %	4Q25	Δ %
Cash Flow From Operating Activities					
Net Income for the period	6,935	8,149	-15%	- 180,481	-104%
Adjustments to reconcile Income or loss for the period to cash from operating activities	61,190	81,013	-24%	246,102	-75%
Depreciation and amortization	37,823	50,847	-26%	44,273	-15%
Expected credit losses	3,993	(2,445)	-263%	(95,853)	-104%
Provision for inventory obsolescence	(1,886)	874	-316%	8,072	-123%
Provision for legal and other proceedings, net	0	6	-100%	0	
Mark-to-market of derivatives	0	481	-100%	0	
Interest and foreign exchange variation expenses	22,303	19,952	12%	24,678	-10%
Lease charges	84	124		(103)	
Expenses for adjustment to the present value	(2,346)	2,426	-197%	(7,436)	-68%
Write-off of property, plant and equipment and intangible assets	1,993	4,924	-60%	32,804	-94%
Write-off of unrecoverable accounts receivable	0	0		262,747	-100%
Constitution of minorities	0	0		846	-100%
Monetary adjustment of judicial deposits	0	0		(17)	-100%
Income tax and social security contribution	475	4,129	-88%	110	332%
Deferred income tax and social contribution	(1,011)	(305)	231%	(24,019)	-96%
Assets decrease (increase)	(4,998)	(25,194)	-80%	13,871	-136%
Trade receivables	10,036	2,574	290%	(7,147)	-240%
Recoverable taxes	(771)	10,855	-107%	4,349	-118%
Inventories	(5,082)	(30,994)	-84%	17,719	-129%
Advances to suppliers and legal deposits	(4,903)	(7,611)	-36%	(957)	412%
Prepaid expenses	(4,278)	(18)	23667%	(93)	4500%
Liabilities increase (decrease)	3,760	(11,321)	-133%	(33,035)	-111%
Suppliers	(2,954)	(2,954)	0%	(26,516)	-89%
Taxes payable	148	(9,540)	-102%	(2,118)	-107%
Personnel, social charges and benefits	1,929	687	181%	(504)	-483%
Other liabilities	4,637	486	854%	(9,731)	-148%
Payment of income tax and social contribution	-	0		5,834	-100%
Net cash generated by (used in) operating activities	66,887	52,647	27%	46,457	44%
Cash Flow From Investment Activities	(14,542)	(37,263)	-61%	(13,610)	7%
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(14,542)	(37,263)	-61%	(13,610)	7%
Net cash generated by (used in) investment activities	(14,542)	(37,263)	-61%	(13,610)	7%
Cash flow from Financing Activities	48,057	29,289	64%	(69,535)	-169%
Entry of new loans and debentures	64,751	33,508	93%	53,770.00	20%
Vendor Operations	(383)	3,123.00	-112%	5,453.00	-107%
Payment of loans and financing (principal)	(3,125)	(4,098)	-24%	(127,464)	-98%
Payment of commercial leases	(705)	(1,090)	-35%	(579)	22%
Derivatives Settlement	0	87.00	-100%	0	
Deferred Revenue	(4,383)	-	0%	0	0%
Constitution of minority shareholders	0	-	0%	(715)	-100%
Net cash resulting from financing activities	48,057	29,289	64%	(69,535)	-169%
Effect of Foreign Exchange Variation on Cash and Cash Equivalents	(1,408)	(2,096)	-33%	3,423	-141%
Change in the Company's Net Cash	98,994	42,577	133%	(33,265)	-398%
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	171,983	102,030	69%	205,248	-16%
Cash and cash equivalents at the end of the period	270,977	144,607	87%	171,983	58%

Talk to IR



ri@wdcnet.com.br



www.ri.wdcnet.com.br



WDC
NETWORKS