

Padtec InvestorDay

Disclaimer

Este material pode conter projeções e/ou estimativas de eventos futuros. O uso dos termos "antecipa", "acredita", "espera", "estima", "planeja", "prevê", "projeta", entre outros, pretende sinalizar possíveis tendências e declarações que, evidentemente, envolvem incertezas e riscos, sendo que os resultados futuros podem diferir das expectativas atuais. Declarações prospectivas baseiam-se em diversos pressupostos e fatores, inclusive nas condições econômicas, de mercado e do setor, além de fatores operacionais.

As informações operacionais e financeiras apresentadas neste material são preliminares, não auditadas e estão sujeitas à conclusão dos procedimentos usuais de fechamento contábil e revisão. Consequentemente, os resultados definitivos poderão apresentar diferenças em relação aos valores ora divulgados. As informações trimestrais completas referentes ao 3T26 serão divulgadas em 4 de novembro de 2026. As ordens de venda representam pedidos registrados segundo os critérios internos de gestão e não correspondem necessariamente à receita a ser reconhecida integralmente no trimestre subsequente.

Quaisquer alterações nesses pressupostos e fatores podem levar a resultados práticos diferentes das expectativas atuais. Não se deve confiar plenamente nessas declarações prospectivas. Declarações prospectivas refletem somente opiniões na data em que foram elaboradas e apresentadas.

A Companhia não está obrigada a atualizá-las diante de novas informações ou novos desdobramentos. A Companhia não se responsabiliza por operações que sejam realizadas ou por decisões de investimentos que sejam feitos com base nessas projeções e estimativas. Por fim, as informações financeiras proforma contidas neste material não foram auditadas, e, portanto, podem diferir dos resultados finais auditados.

Agenda

Padtec Investor Day 2026

Abertura

Padtec "Seu Parceiro Confiável em Infraestrutura Digital"

Cenário econômico

Atualização do cenário econômico apresentada pelo Banco Bradesco

Estratégia corporativa

Portfólio por BU e Resultados Operacionais 3T26 (não auditado)

Perguntas e Respostas

Considerações finais





Parceiro Confiável em Infraestrutura Digital

Antonio Carlos Valente da Silva
Presidente do Conselho de Administração da Padtec

Carlos Raimar Schoeninger
Diretor Presidente da Padtec

A infraestrutura digital está
entrando em um novo ciclo
de expansão_



From Content Delivery to Processing Delivery

Da distribuição de conteúdo à interconexão da capacidade computacional

CICLO ANTERIOR



Content Delivery

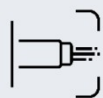
Conteúdo distribuído aos usuários e dispositivos.

CICLO EM EXPANSÃO



Processing Delivery

Computação e dados distribuídos entre instalações e regiões.



Redes ópticas de alta capacidade conectam os dois modelos.

A Multibillion-Dollar Opportunity

Mercados expressivos, impulsionados por necessidades complementares

Transporte óptico – 2T26

+15%

Crescimento anual mundial

Datacenter Interconnection (DCI) óptico – 2T26

+45%

WDM e IPoDWDM ZR e ZR+

OLS desagregado – 2T26

+80%

Crescimento anual do segmento

Roteamento IP – 2T26

+25%

Roteadores high-end e agregação



*Fonte: Converge Digest e Dell'Oro Group



Ecosistema da Infraestrutura Digital_



Acesso e Conectividade



Agregação e Roteamento de Dados



Transporte Óptico Terrestre e Submarino



Soluções Edge Data Center



Projeto e Integração de Soluções / Wet Plant

Clientes Atendidos



ISP / Telco



Carriers



Empresas



Governo



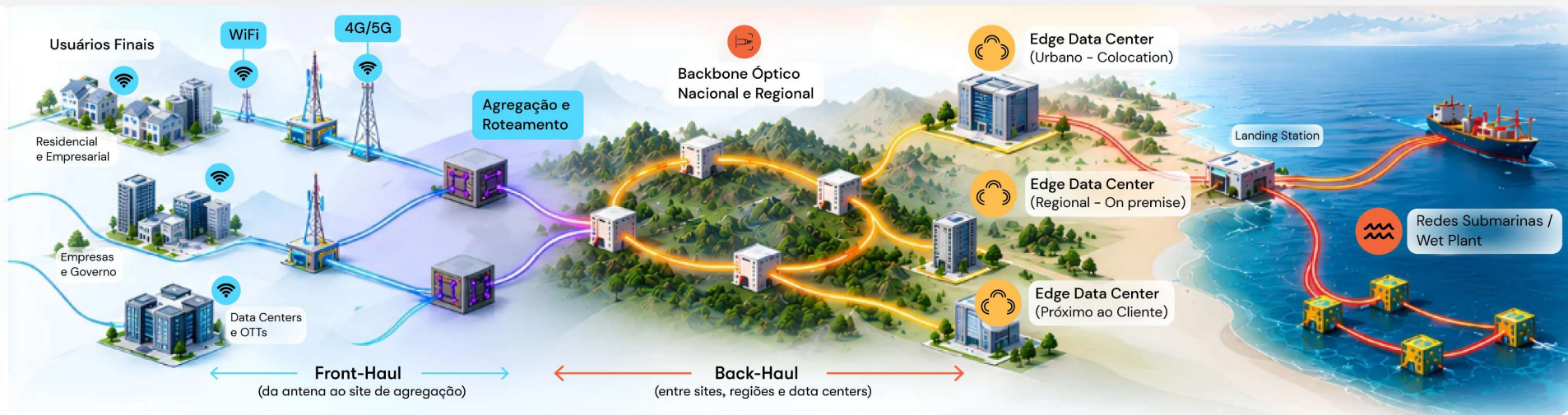
Utilities



Datacenter



OTTs



Softwares

Orquestração e controle de rede

Virtualização e cloud

Gerenciamento e observabilidade

Segurança



Serviços

Projeto e engenharia

Instalação

Integração

O&M e Outsourcing

Serviços gerenciados

Consultoria e suporte



Inteligência da Rede

Monitoramento e analytics

IA e automação

Planejamento de capacidade

Gestão de desempenho

Segurança e resiliência



Por que Padtec?_

Nossos diferenciais competitivos



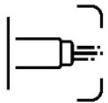
Mais de **190 clientes**



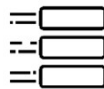
Presença comercial em **diversos países**



Plataforma de **tecnologia óptica** e **engenharia própria**



Experiência em projetos de **conectividade crítica**



Única **deep tech em óptica** abaixo da linha do Equador



Certificações, operações e capacidade de suporte



Neutralidade geopolítica



Portfólio de clientes

Do Brasil às Américas, do menor ao maior negócio, estamos onde você está.

padtec.com



Uma plataforma tecnológica, diferentes oportunidades de crescimento

Tecnologia própria • Engenharia • Manufatura • Integração • Serviços



Transporte óptico e
Datacenter
Interconnection



Redes
IP



Redes submarinas
(wet plant)



Operação e
Manutenção
e NOC



Software e
automação



Edge
Datacenter

O crescimento precisa se converter em valor econômico



Onde estamos



Sede

Campinas, São Paulo (Brasil)

Rua James Clerk Maxwell, 507 - Parque Tecnológico
Techno Park - Quadra 09678 -I - Lote 007
Tel.: +55 19 2104-9600



Escritórios nacionais

São Paulo - Rio de Janeiro - Brasília - Fortaleza - Curitiba - Vila Velha



Escritórios internacionais

Argentina - Chile - Colômbia - USA - Peru - México - Portugal



Futura Planta Industrial

Manaus



Centro de Serviços e
Logística de Infraestrutura
Digital Avançada

padtec.com

Diretoria Os nomes que impulsionam nossas conexões



CEO

Carlos Raimar
Schoeninger_

Mestre em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), com mais de 20 anos de atuação em cargos executivos em diversos setores.



DIRETORA DE
VENDAS GLOBAL

Alessandra
Erthal_



DIRETOR DE VENDAS
PARA O MERCADO
INTERNACIONAL

Hernán
Yepes_



DIRETOR
DE PRODUTOS

Alexandre
Piovesan_



DIRETOR DE
PRODUTOS
DATACENTER

Henrique
Graciosa_



CFO E DIRETOR DE
RELAÇÕES COM
INVESTIDORES

Leonardo
Chamsin_



DIRETOR DA
PADTEC MARINE
NETWORKS

Antonio
Badagola_

25 anos de deep tech em fotônica

Competências acumuladas que habilitam novas verticais de crescimento

2001

Origem tecnológica
CPQD e sistemas DWDM

2010-2013

Escala e expansão
Redes, manufatura e presença regional

2014-2020

Sistemas complexos
Projetos críticos e conectividade submarina

2021-2025

Soluções integradas
Óptica avançada, software e O&M

2026+

Novas fronteiras
PMN, DCI e verticais adjacentes

Competências tecnológicas acumuladas

Plataforma deep tech Padtec

Core em fotônica + integração progressiva de tecnologia, engenharia e serviços

Fotônica
Engenharia
óptica

Sistemas
Transmissão de alta
capacidade

Integração
Redes e infraestrutura
crítica

Software
Automação
e supervisão

Execução
Manufatura,
O&M e NOC

Verticais habilitadas

CORE
Transporte óptico /
DWDM

ADJACÊNCIA
Datacenter
Interconnect

ADJACÊNCIA
IP +
óptico

RECORRÊNCIA
O&M e
NOC

EXPANSÃO
Edge e
Digital Solutions

EXPANSÃO
Marine
Networks

Uma plataforma tecnológica. Múltiplas oportunidades de crescimento.

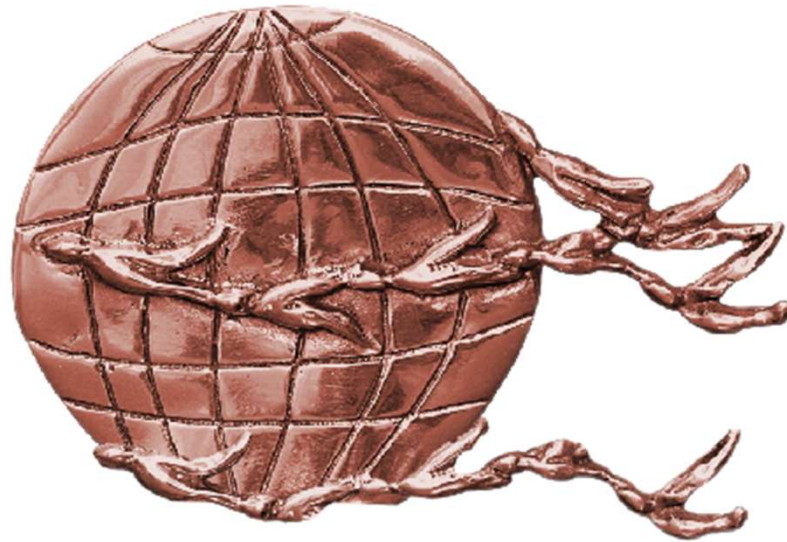
As novas verticais ampliam as aplicações de competências desenvolvidas em 25 anos de engenharia e inovação.

Padtec: Certificações estratégicas

- A Padtec é reconhecida como uma **Empresa Estratégica de Defesa (EED)**, classificação concedida pelo Ministério da Defesa às organizações nacionais habilitadas a desenvolver ou produzir bens, serviços e tecnologias considerados estratégicos para a soberania nacional.
- A empresa também possui enquadramento na **Portaria nº 950 do MCTI** e atende aos requisitos de **PPB**. A Portaria 950/06 tem como objetivo reconhecer e incentivar o desenvolvimento de produtos e equipamentos eletrônicos com tecnologia nacional, fortalecendo a inovação e a indústria brasileira.
- Além da certificação da **Anatel**, parte dos produtos da Padtec também possui certificações e registros internacionais, como **FCC** e **CE**, reforçando a conformidade com padrões regulatórios e de qualidade exigidos em mercados globais.
- A Padtec também possui o **Credenciamento de Fornecedores Informatizado (CFI)** do BNDES, que habilita empresas, produtos e serviços a serem comercializados por meio das linhas de financiamento do banco, principalmente a linha FINAME.
- Desde maio de 2021, a Padtec Holding S.A. integra o segmento **Novo Mercado** da **B3 S.A.** – Brasil, Bolsa, Balcão, demonstrando seu compromisso com elevados padrões de governança corporativa, transparência e boas práticas de mercado, acima das exigências legais.
- A empresa também é certificada pelas normas **ISO 9001:2015**, referente à Gestão da Qualidade, e **ISO 14001:2015**, voltada à Gestão Ambiental.



PADTEC S.A.



Primeira Reunião
APIMEC Brasil
Bronze
2026

Ricardo Tadeu Martins
Presidente Executivo APIMEC Brasil

P

Cenário Econômico

Preparado para: padtec

28 de outubro de 2026

Constantin Jancsó

Pesquisa Econômica Bradesco
constantin.c.jancso@bradesco.com.br



Mercado em 26/10

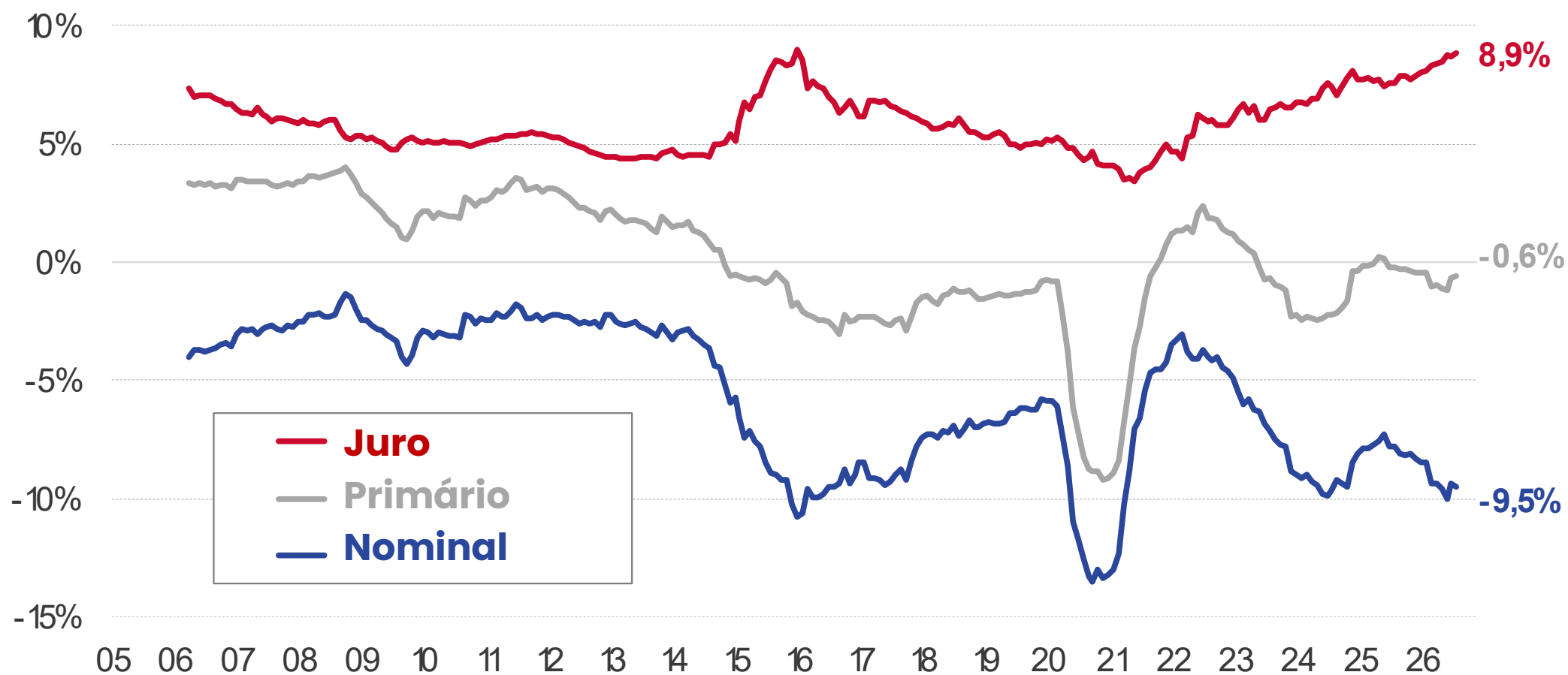
Ativo	Variação em 26/ out	Unidade	Ranking	
Ibovespa	- 14,71%	%	4	Rússia 98, Ásia 97, Pandemia 20
USD/ BRL	+8,58%	%	3	Ambas na desvalorização de 1999
CDS Brasil 5a	+22,9	pb	156	
Juro 1 ano	+194,5	pb	2	
Juro 2 anos	+275,7	pb	2	Crise Global Financeira 2007/08
Juro 5 anos	+267,6	pb	2	
Juro 10 anos	+233,7	pb	2	

Fonte: Bloomberg - Ranking das sessões com maior ajuste desde 1995



Fiscal

Resultado fiscal do setor público consolidado (%PIB)



Fonte: Banco Central do Brasil

Primário requerido

Para estabilização da dívida pública

Situação Atual

Juros Reais

7,5%

Crescimento

1,5%

Primário Necessário

4,8%

Cenário Intermediário

Juros Reais

6%

Crescimento

2,3%

Primário Necessário

2,6%

Juros favoráveis

Juros Reais

4%

Crescimento

2,5%

Primário Necessário

0,9%

Medidas já aprovadas

Impacto fiscal em 2027

Impacto em 2027

R\$ 55 bi

100% em despesas

Impacto por medida

Despesa

Aumento do Bolsa Família (+15,04%)

R\$ 23 bi

Desenrola 3.0 (compra de dívidas)

R\$ 15 bi

Ampliação do MEI e perdão de dívidas

R\$ 15 bi

Canetas emagrecedoras no SUS

R\$ 2 bi

Risco, mas fora da conta

Receitas

Isenção de impostos na gasolina

Referência: R\$ 40 bi/ano

Considerando desenho atual

Despesas

Subvenção ao Diesel

Referência: R\$ 150 bi/ano

Considerando desenho atual

Receitas

Dispensa de nota fiscal
(nanoempreendedores)

Impacto não quantificado

Simplificação adicional

Promessas de campanha

Cenário de vitória de Lula · impacto fiscal em 2027

Promessas de Lula em 2027

R\$ 37 bi

Despesas: R\$ 22 bi

Perda de receita: R\$ 15 bi

Impacto por medida

Despesa

Perda de receita

Fim das Bets (depende de MP)

R\$ 15 bi

Tarifa Zero nos fins de semana (PEC)

R\$ 12 bi

PIX MEI (projetos de estruturação produtiva)

R\$ 5 bi

Pé-de-meia universitário

R\$ 5 bi

Impacto acumulado em 2027

R\$ 55 bi

Já anunciadas

Medidas do governo

+

R\$ 37 bi

Promessas de Lula

Despesas + perda de receita

=

R\$ 92 bi

Impacto acumulado

Pressão sobre o primário

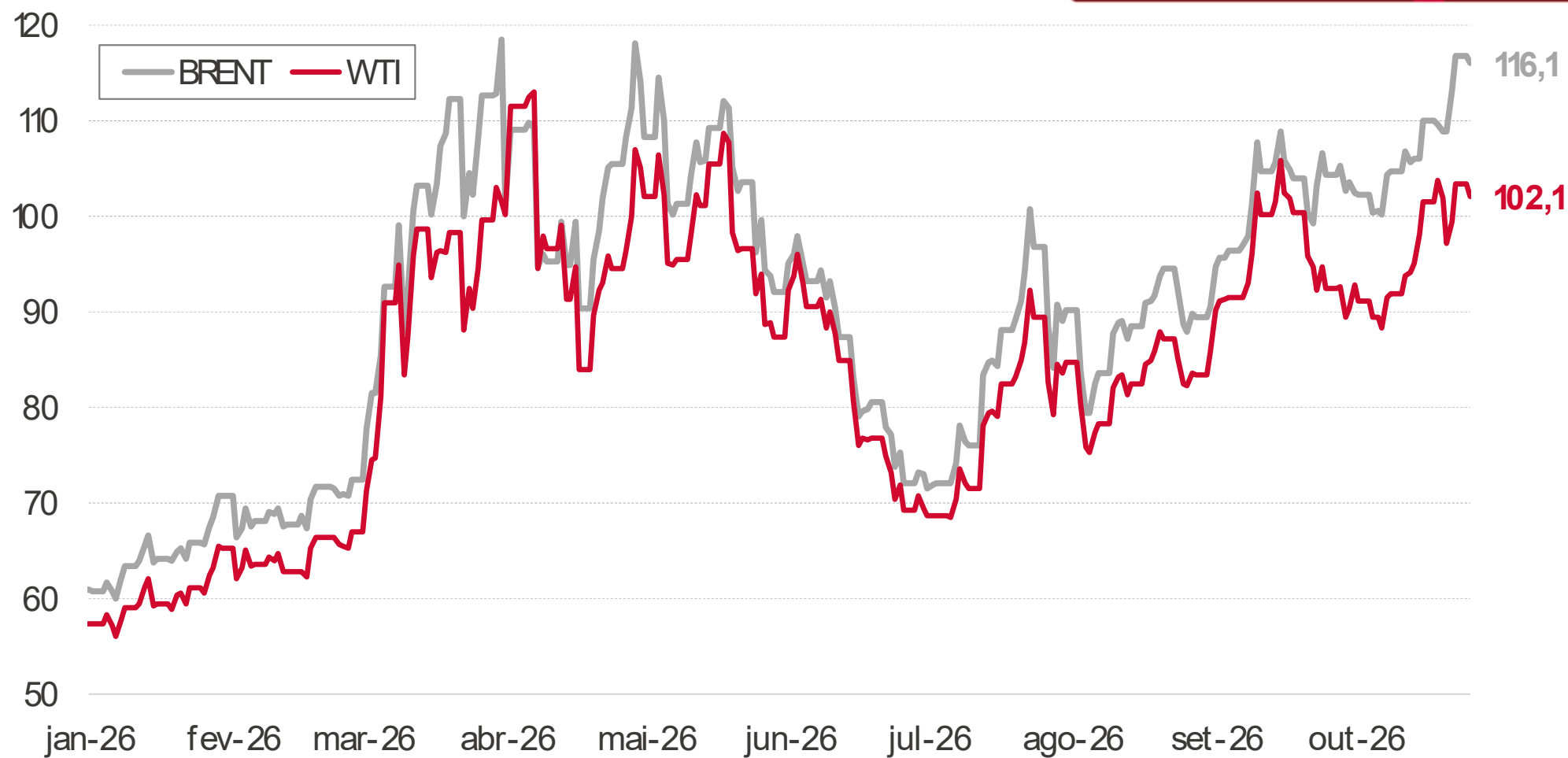
Dependem do Congresso: Fim das Bets (MP) e Tarifa Zero (PEC, financiamento sinalizado via emendas parlamentares).



**Ambiente global mais
complicado...**

Petróleo BRENT e WTI

US\$/Barril



Fonte: Bloomberg, Bradesco

Estados Unidos: taxas de juros de 10 anos

% a.a.



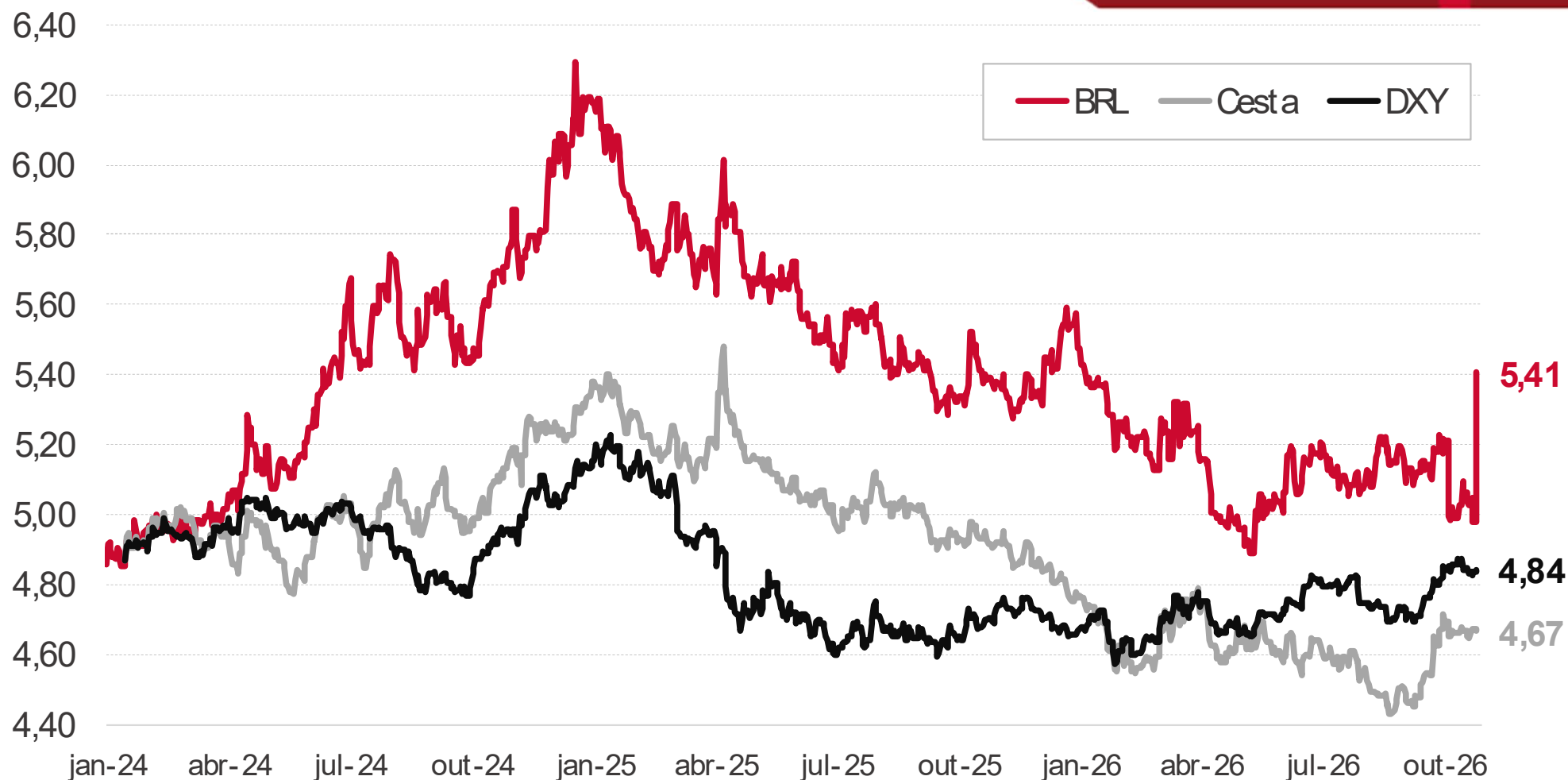
Fonte: Bloomberg, Bradesco



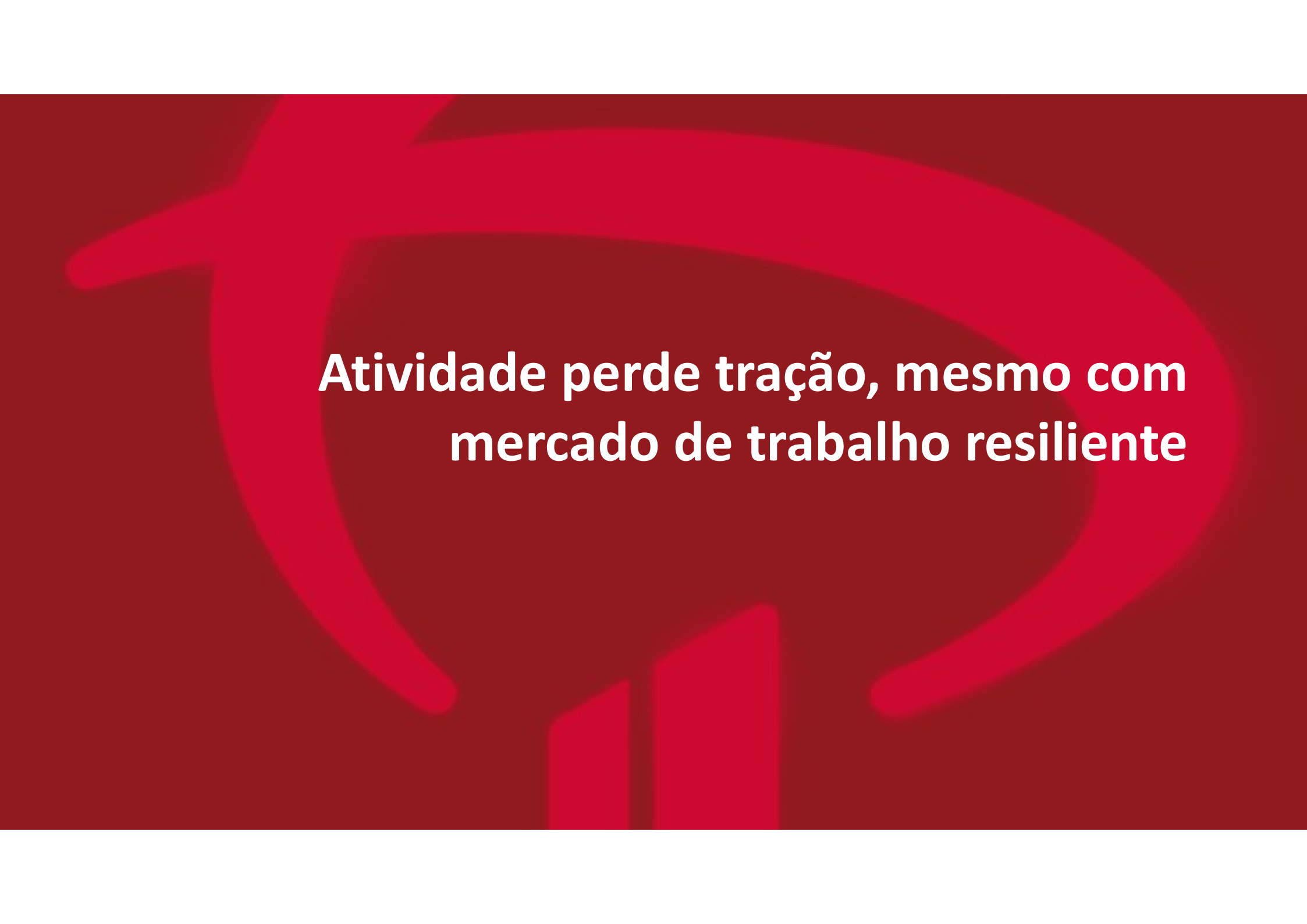
**Real teve bastante volatilidade
nas últimas semanas**

Dólar não tem se beneficiado da alta das Treasuries

Real vs pares (Cesta = AUD, CLP, COP, MXN e ZAR)



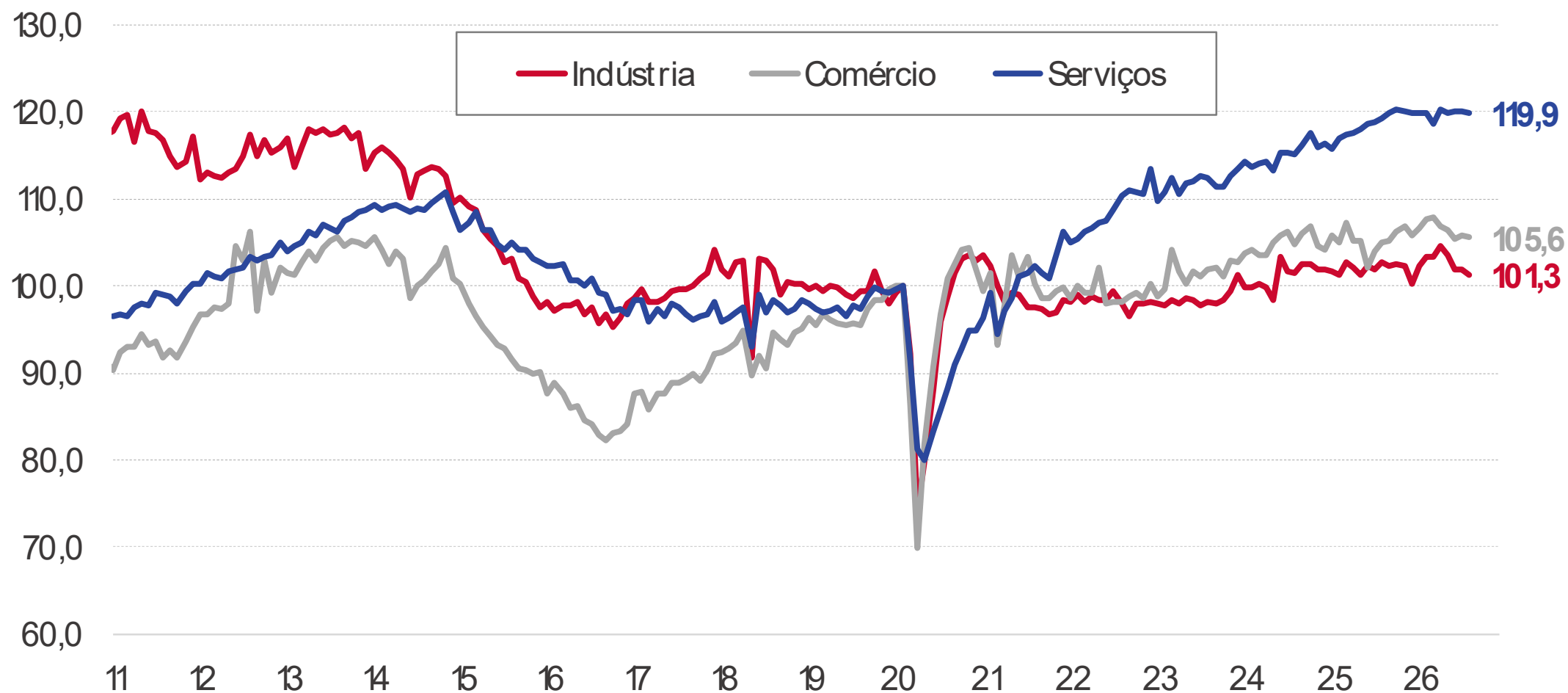
Fonte: BCB, Bradesco



**Atividade perde tração, mesmo com
mercado de trabalho resiliente**

Indústria, comércio e serviços

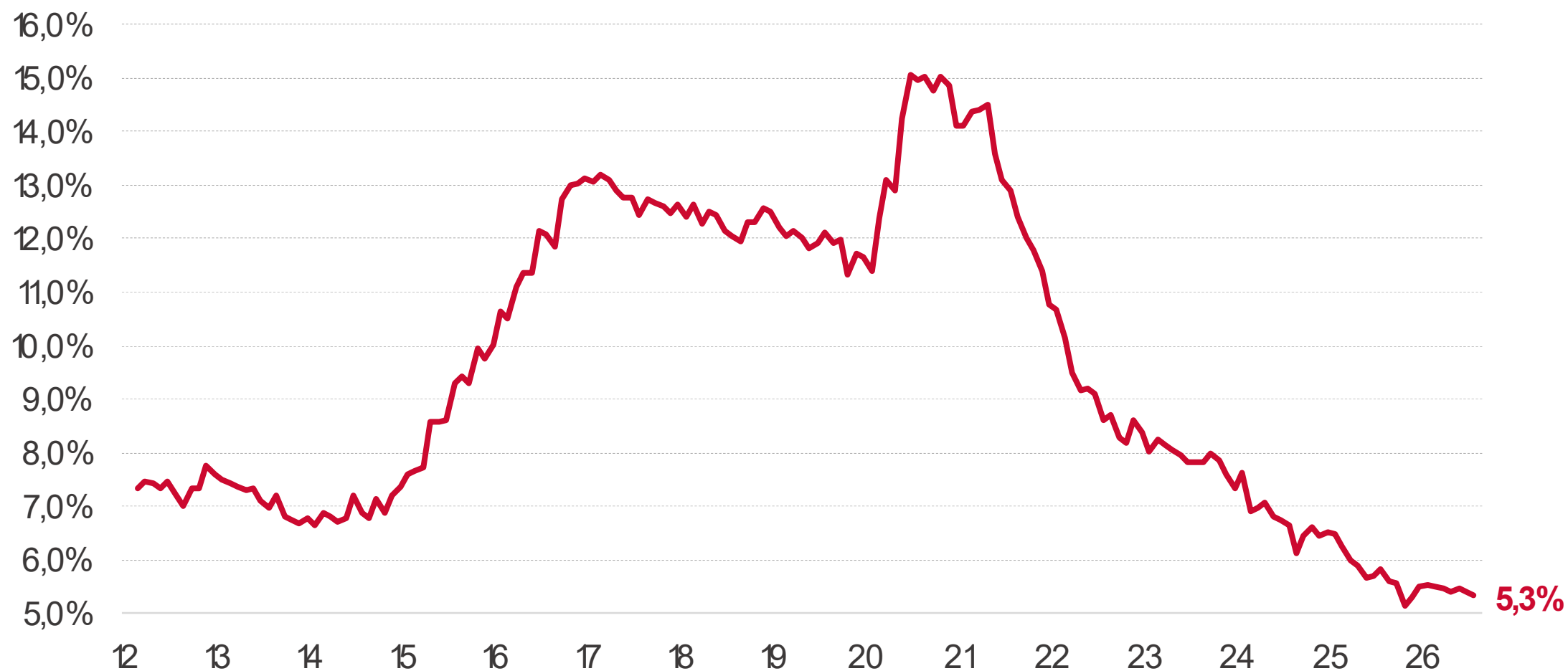
Nível dessazonalizado, Fev/20 = 100



Fonte: IBGE, Bradesco

Taxa de desemprego

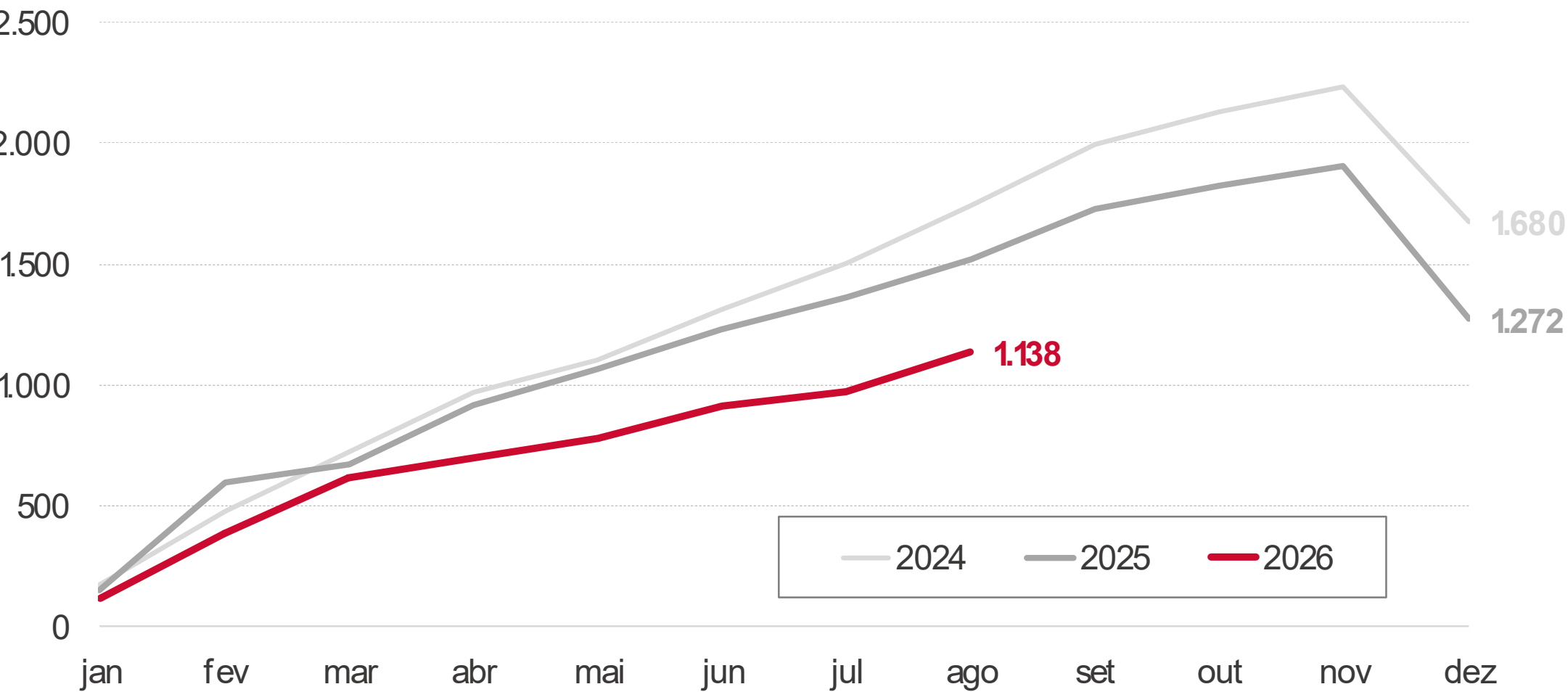
%, com ajuste sazonal (taxa mensalizada)



Fonte: IBGE, Bradesco

CAGED (geração líquida de empregos formais)

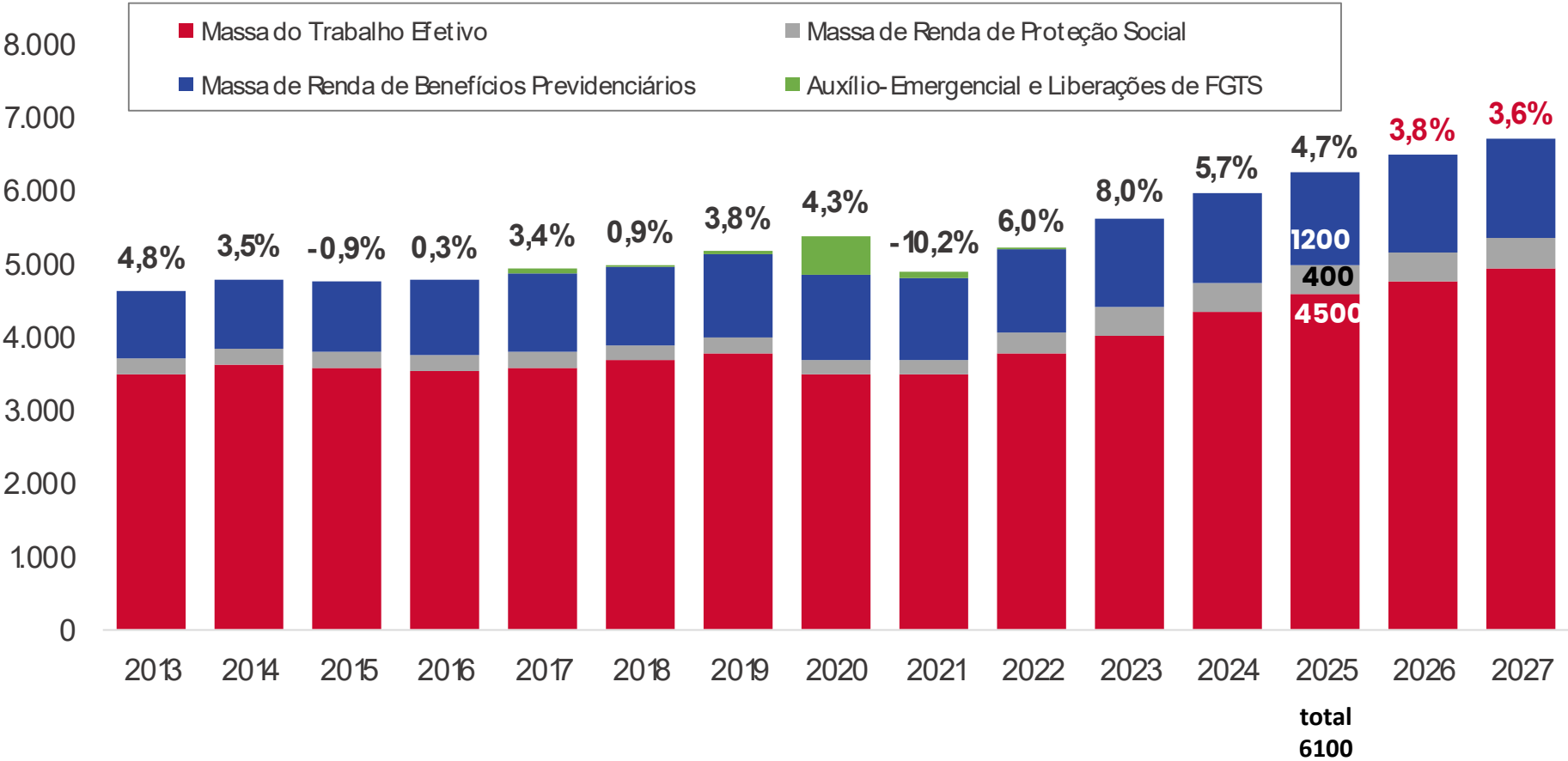
Milhares, saldo acumulado no ano (sem ajuste sazonal)



Fonte: CAGED, Bradesco

Massa de renda ampliada

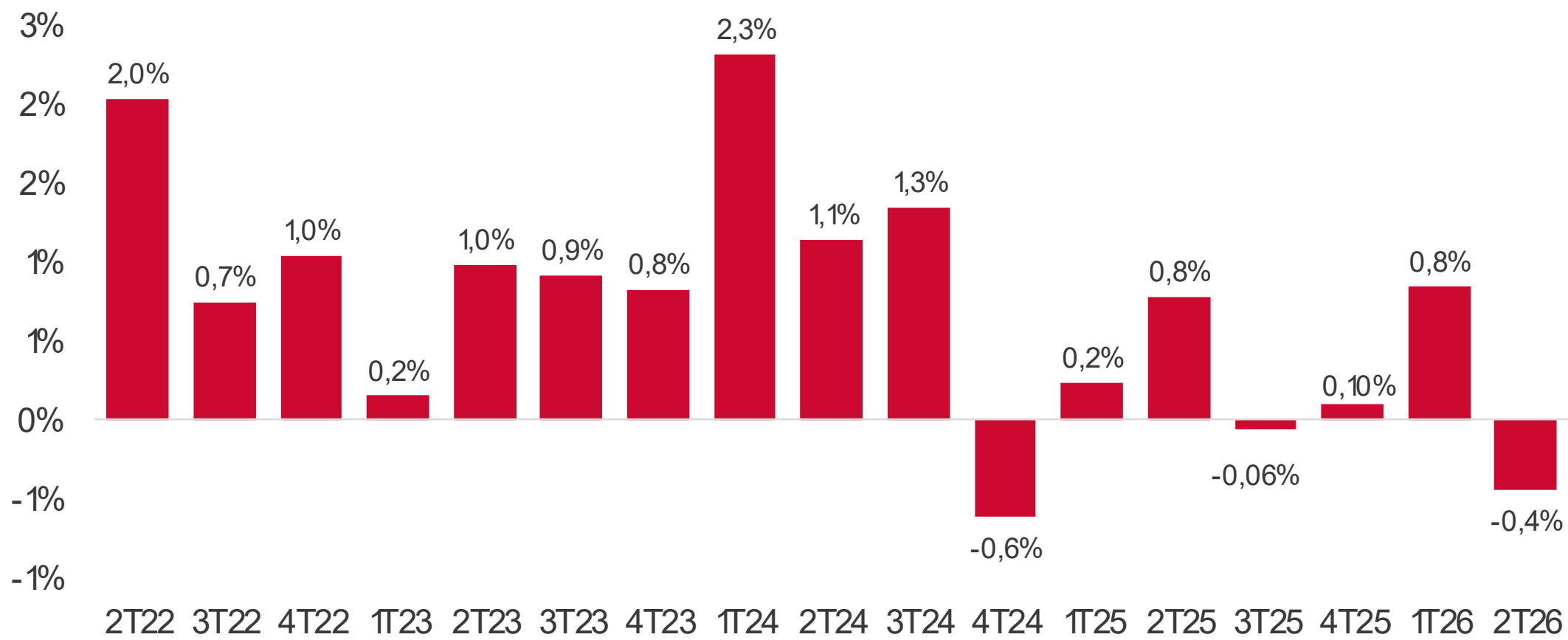
R\$ bilhões, a preços de 2026 e Crescimento A/A%



Fonte: IBGE, Bradesco

Consumo das famílias (componente do PIB)

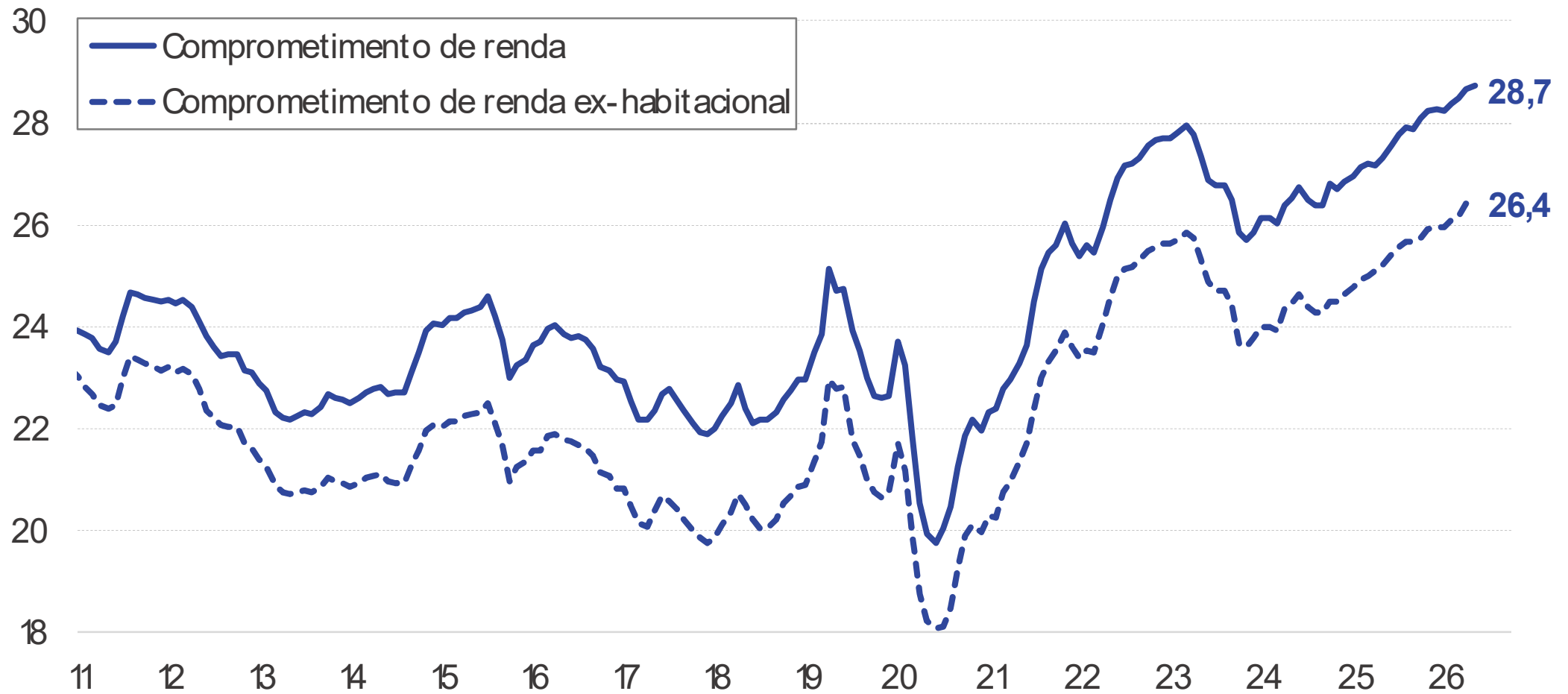
Variação % QoQ



Fonte: IBGE, Bradesco

Comprometimento de renda das famílias

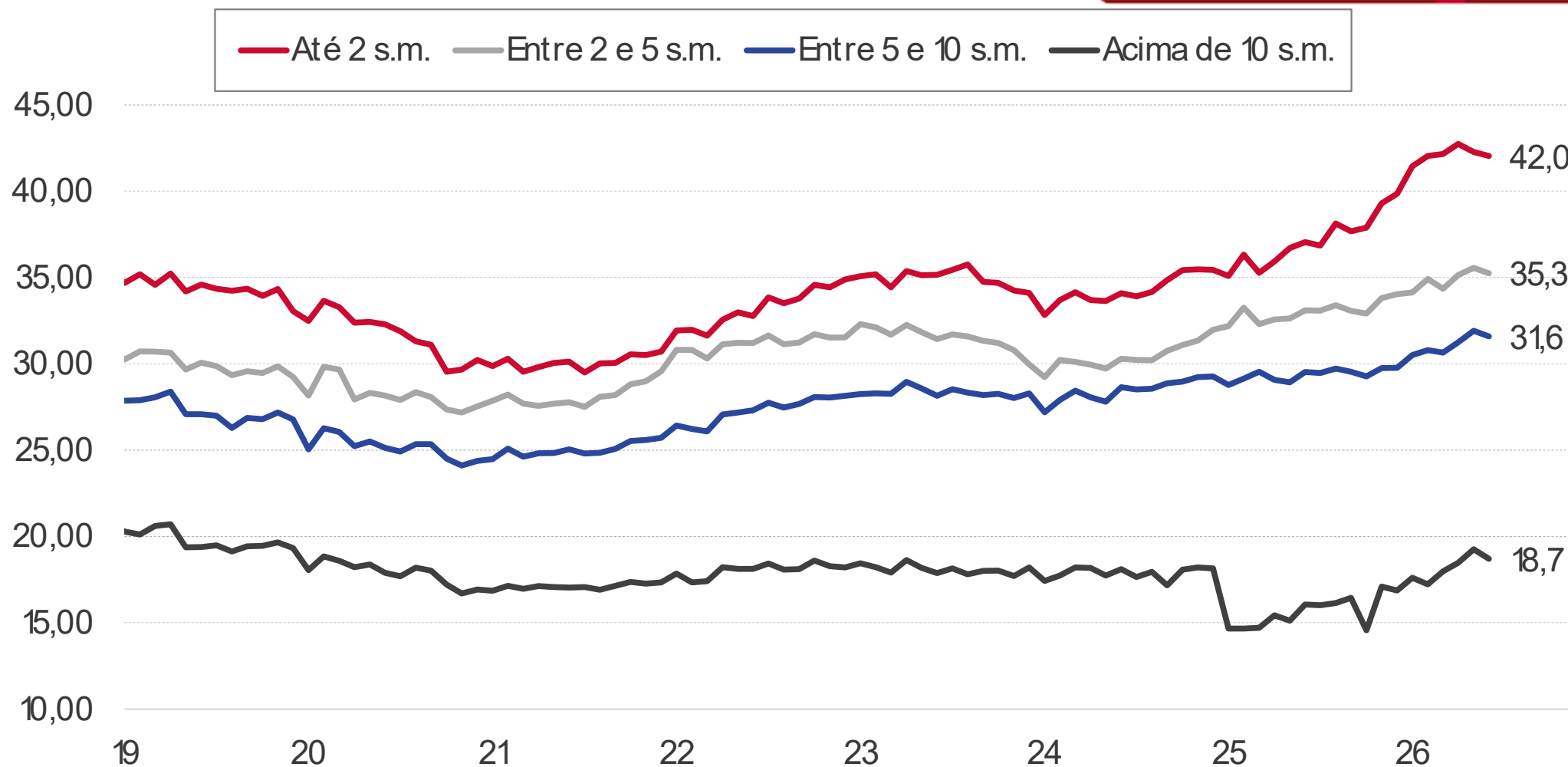
Em % RNDBF



Fonte: BCB, Bradesco

Comprometimento de renda por faixa de renda

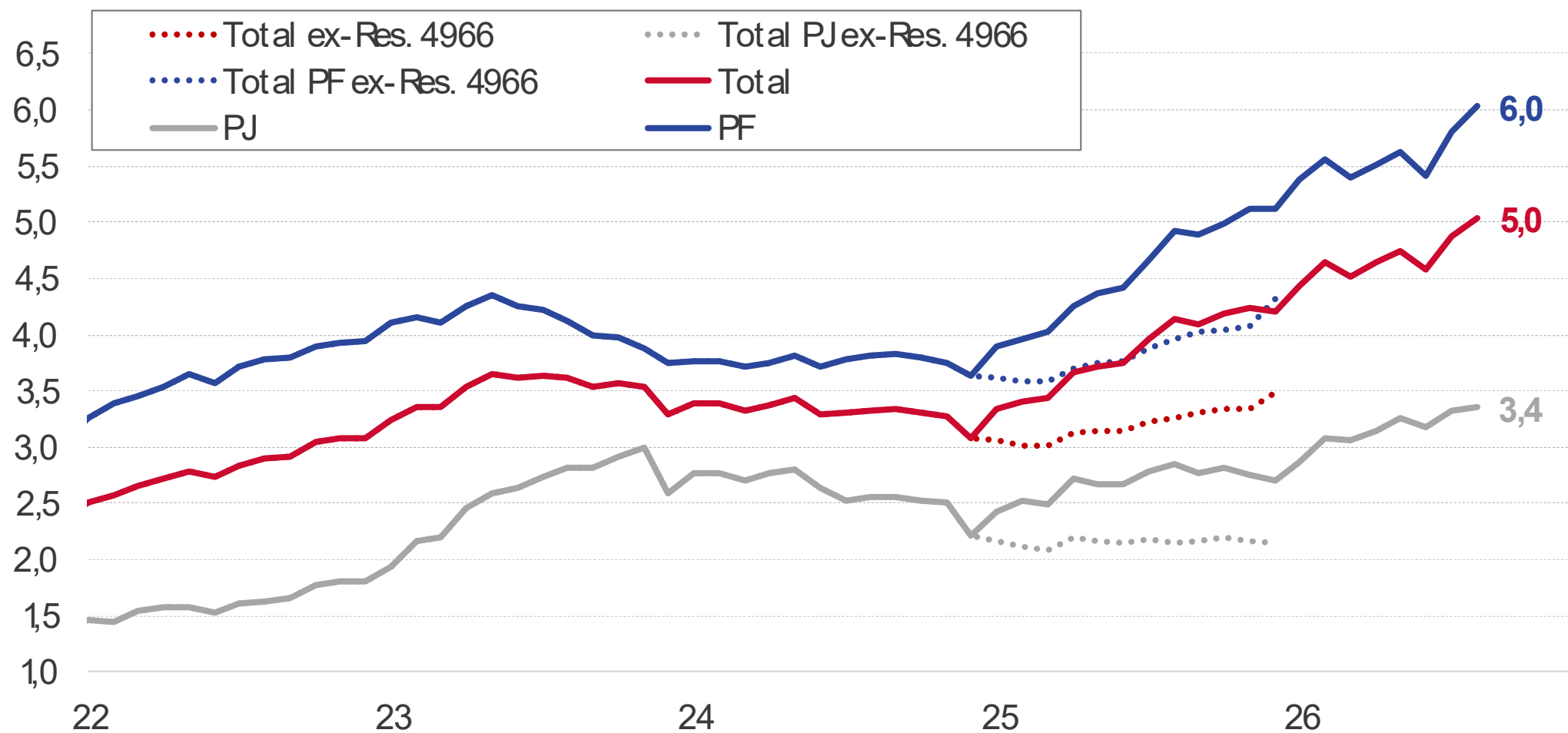
Em % RNDBF, com ajuste sazonal



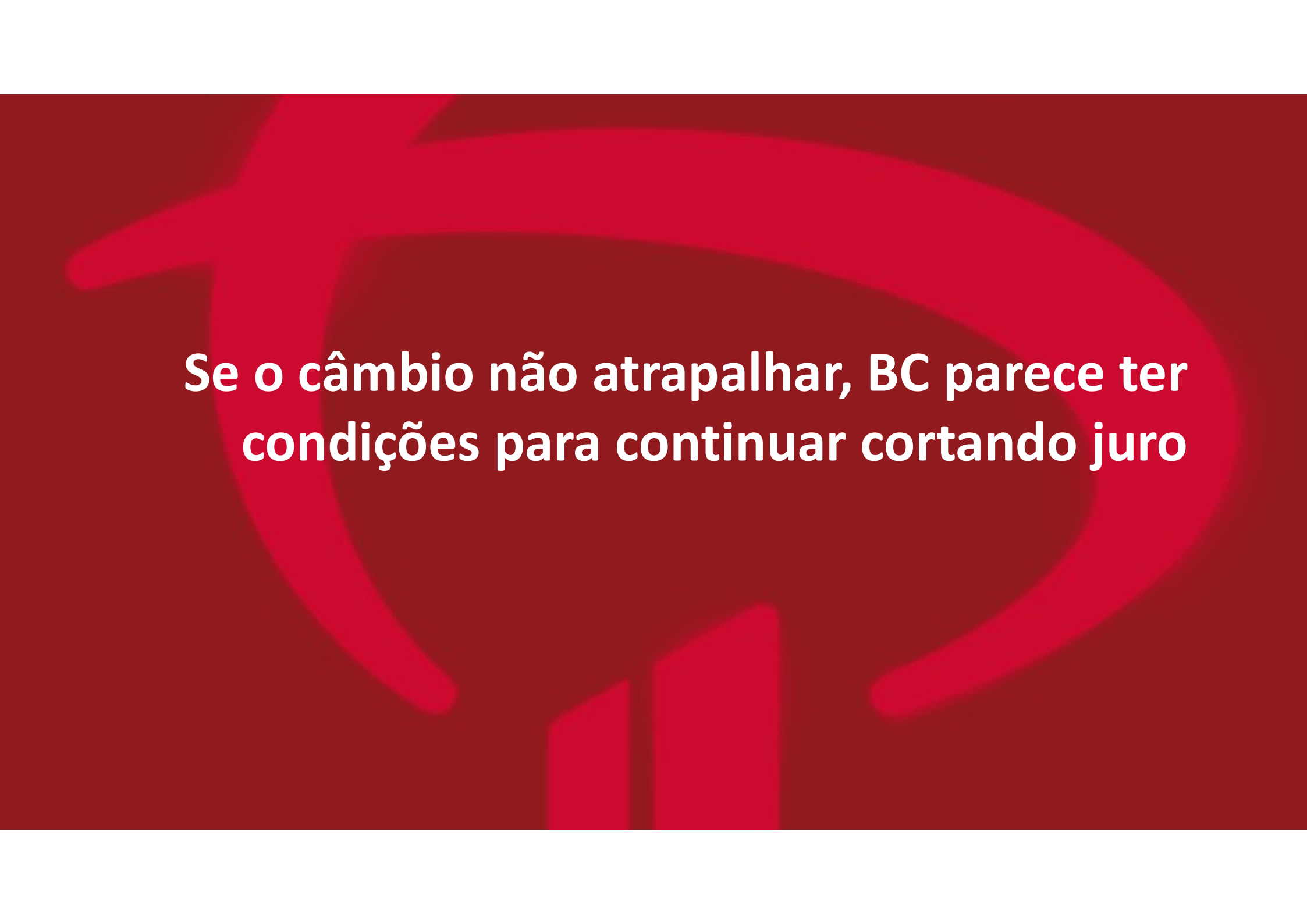
Fonte: BCB, Bradesco

Taxa de inadimplência

% (contrafactual em dez/25)



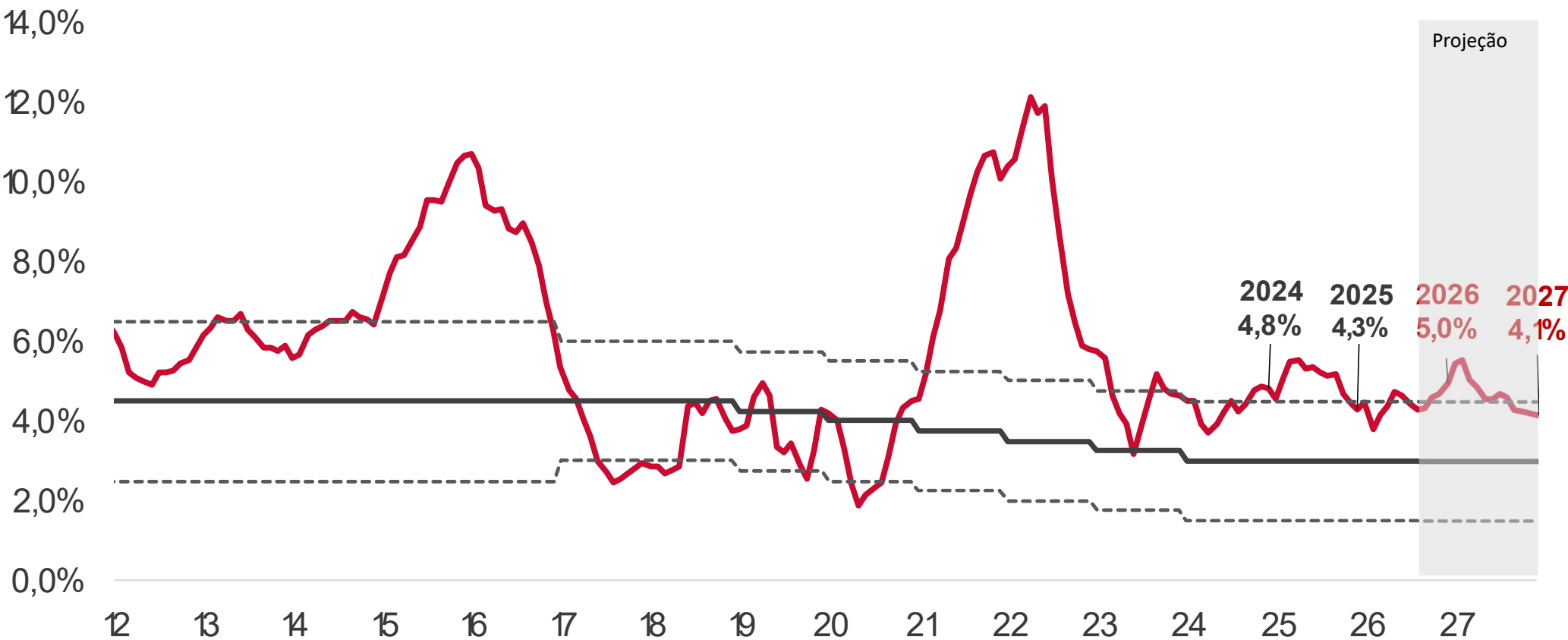
Fonte: Banco Central, Bradesco



Se o câmbio não atrapalhar, BC parece ter condições para continuar cortando juro

Projeção de Inflação (IPCA)

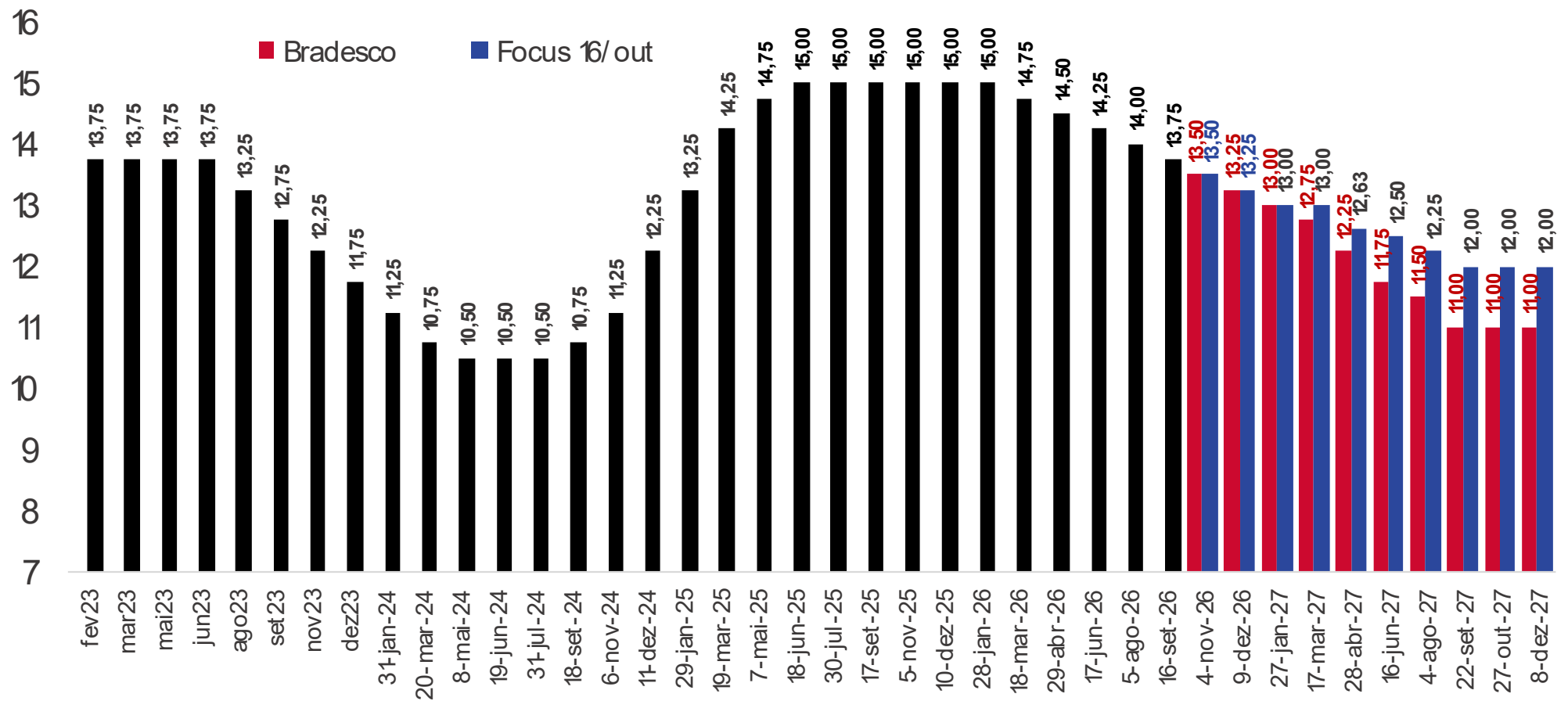
% 12 meses



Fonte: IBGE, BCB, Bradesco

Política Monetária: Proj Bradesco x Pesq. Focus x mercado

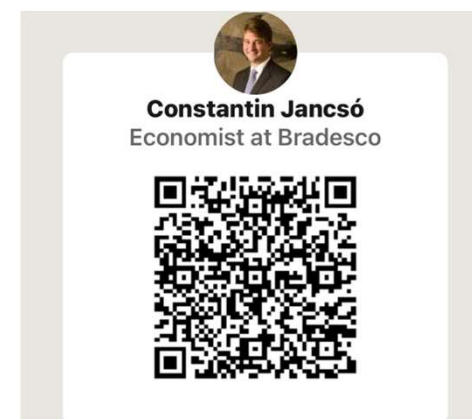
Selic %



Fonte: BCB, Bloomberg, Bradesco

Projeções Econômicas

	2024	2025	2026	2027
PIB (% a.a.)	3,4	2,3	1,7	1,0
IPCA (% a.a.)	4,8	4,3	4,9	4,1
IGP-M - FGV (%)	6,5	- 1,0	5,3	4,2
Taxa Selic (% a.a. final de período)	12,25	15,00	13,25	11,00
Taxa de Câmbio (R\$/ US\$ final de período)	6,19	5,50	5,00	5,20
Produção Industrial (% a.a.)	3,1	0,6	0,9	0,6
Vendas do Varejo Ampliado (% a.a.)	3,7	0,0	1,0	0,6
Geração de emprego (em milhares)	2.762	1.799	1.125	244
Taxa de desemprego (% a.a.)	6,8	5,9	5,5	6,1
Estoque de Crédito (% a.a.)	11,4	10,4	9,0	7,0
Saldo Balança Comercial (BCB) (US\$ bilhões)	65,8	59,7	77,4	75,8
Saldo Conta Corrente (US\$ bilhões)	-65,3	-66,7	-56,1	-60,1
Resultado Primário Setor Público (R\$ bilhões)	-47,6	-55,0	-58,2	-10,0
Dívida Bruta (% PIB)	76,3	78,6	83,6	88,2



As projeções da Pesquisa Econômica Bradesco são reavaliadas todo mês. Em momentos de maior volatilidade, o grau de incerteza e a margem de erro se elevam, especialmente entre períodos de revisão. As projeções refletem a premissa de que os ajustes necessários para a economia serão feitos nos próximos anos. Caso os ajustes não se confirmem, ou sejam ainda melhores do que o esperado, pode haver grande alteração nas projeções do cenário.

Última atualização do cenário: 18 de setembro de 2026

DISCLAIMER

www.economiaemdia.com.br

Econômico: O DEPEC – BRADESCO não se responsabiliza por quaisquer atos/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações e projeções. Todos os dados ou opiniões dos informativos aqui presentes são rigorosamente apurados e elaborados por profissionais plenamente qualificados, mas não devem ser tomados, em nenhuma hipótese, como base, balizamento, guia ou norma para qualquer documento, avaliações, julgamentos ou tomadas de decisões, sejam de natureza formal ou informal. Desse modo, ressaltamos que todas as consequências ou responsabilidades pelo uso de quaisquer dados ou análises desta publicação são assumidas exclusivamente pelo usuário, eximindo o BRADESCO de todas as ações decorrentes do uso deste material. Lembramos ainda que o acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade e uso. A reprodução total ou parcial desta publicação é expressamente proibida, exceto com a autorização do Banco BRADESCO ou a citação por completo da fonte (nomes dos autores, da publicação e do Banco BRADESCO).

Político: As opiniões expressas ou compartilhadas pelos consultores políticos não refletem, necessariamente, a visão do BANCO BRADESCO a respeito do cenário, pessoas, parlamentares, ministros, fatos ou empresas que venham a ser mencionados por eles. O BANCO BRADESCO se exime de responsabilidade em relação às opiniões expressas por esses consultores bem como por decisões que eventualmente venham a ser tomadas, baseadas nessas opiniões. As opiniões políticas são de responsabilidade exclusiva dos consultores.



PESQUISA ECONÔMICA BRADESCO

www.economiaemdia.com.br

A PESQUISA ECONÔMICA BRADESCO não se responsabiliza por quaisquer atos/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações e projeções. Todos os dados ou opiniões dos informativos aqui presentes são rigorosamente apurados e elaborados por profissionais plenamente qualificados, mas não devem ser tomados, em nenhuma hipótese, como base, balizamento, guia ou norma para qualquer documento, avaliações, julgamentos ou tomadas de decisões, sejam de natureza formal ou informal. Desse modo, ressaltamos que todas as consequências ou responsabilidades pelo uso de quaisquer dados ou análises desta publicação são assumidas exclusivamente pelo usuário, eximindo o BRADESCO de todas as ações decorrentes do uso deste material. Lembramos ainda que o acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade e uso. Eventuais opiniões expressas ou compartilhadas por consultores políticos não refletem, necessariamente, a visão do BANCO BRADESCO a respeito do cenário, pessoas, parlamentares, ministros, fatos ou empresas que venham a ser mencionados por eles. O BANCO BRADESCO se exime de responsabilidade em relação às opiniões expressas por esses consultores bem como por decisões que eventualmente venham a ser tomadas, baseadas nessas opiniões. As opiniões políticas são de responsabilidade exclusiva dos consultores.

Estratégia corporativa

Portfólio

Alexandre Piovesan
Diretor de Produtos da Padtec

Nosso ecossistema

Soluções integradas para infraestruturas digitais que conectam o futuro



● **Acesso**
ISPs, empresas, cidades e governo

● **Redes Metropolitanas e Regionais**
Conectividade para pessoas e negócios

● **Backbone Óptico**
DWDM de alta capacidade e longa distância

● **Data Centers e Interconexão**
DCI, cloud e edge

● **Redes Submarinas**
Conectividade global e sistemas integrados



IP e Datacom

- Roteadores e switches
- Soluções SONIC e SD-WAN
- Acesso, backbone e LAN/WLAN



Sistemas Ópticos

- Line Systems DWDM
- Transponders e plugáveis coerentes
- Amplificadores e ROADM/WSS
- Soluções Banda L e SLTE



Data Centers

- Soluções spine-leaf
- Interconexão de data centers
- Edge DC e Edge Cloud
- Infraestrutura física



Redes Submarinas

- SLTE, repetidores e terminais
- Implantação, monitoração e reparo
- Integração de sistemas



Serviços e Software

- NOC, operação e manutenção
- Caracterização de fibras
- Suporte multivendor
- Softwares, observabilidade e consultoria

TAM, SAM e SOM_



Plano de R\$ 1,5 bi em 2030 equivale a 5,7% de um SAM de R\$ 26,1 bi na América Latina (2,4% em 2026).

Funil de mercado · 2026 → 2030

TAM R\$ 654,0 bi → R\$ 1.025,2 bi
Global, 5 segmentos

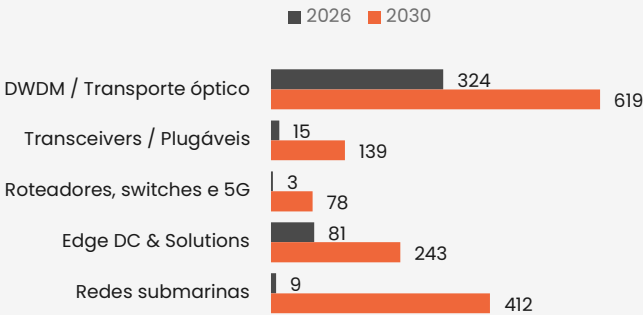
SAM = 2,7% do TAM em 2026 · 2,5% em 2030

SAM R\$ 17,9 bi → R\$ 26,1 bi
Brasil + LATAM, endereçável

SOM = 2,4% do SAM em 2026 · 5,7% em 2030

SOM R\$ 432 mi → R\$ 1.490 mi
Brasil + LATAM, conquistável

SOM Padtec por segmento (R\$ mi)



Vetores de crescimento

- Núcleo óptico**
R\$ 324 mi → R\$ 619 mi, com software, locação e entrada nos EUA
- Submarino**
R\$ 9 mi → R\$ 412 mi: projetos, hardware e operação / manutenção (O&M)
- Novas linhas**
Edge DC & Solutions R\$ 243 mi, nova linha de transceivers R\$ 110 mi, 5G R\$ 73 mi

Segmento	TAM 26	TAM 30	SAM 26	SAM 30	SOM 26	SOM 30	SOM/SAM 26	SOM/SAM 30
DWDM / Transporte óptico	R\$ 96,8 bi	R\$ 122,1 bi	R\$ 5,3 bi	R\$ 6,7 bi	R\$ 324 mi	R\$ 619 mi	6,1%	9,2%
Transceivers / Plugáveis	R\$ 170,0 bi	R\$ 297,6 bi	R\$ 2,5 bi	R\$ 4,5 bi	R\$ 15 mi	R\$ 139 mi	0,6%	3,1%
Roteadores, switches e 5G	R\$ 77,0 bi	R\$ 90,2 bi	R\$ 1,8 bi	R\$ 2,2 bi	R\$ 3 mi	R\$ 78 mi	0,2%	3,6%
Edge DC & Solutions	R\$ 220,0 bi	R\$ 383,4 bi	R\$ 2,8 bi	R\$ 4,8 bi	R\$ 81 mi	R\$ 243 mi	2,9%	5,1%
Redes submarinas	R\$ 90,2 bi	R\$ 132,0 bi	R\$ 5,4 bi	R\$ 7,9 bi	R\$ 9 mi	R\$ 412 mi	0,2%	5,2%
Total	R\$ 654,0 bi	R\$ 1.025,2 bi	R\$ 17,9 bi	R\$ 26,1 bi	R\$ 432 mi	R\$ 1.490 mi	2,4%	5,7%

SOM: Modelo Financeiro Padtec, TAM: Dell'Oro, LightCounting, Grand View Research e relatório de cabos submarinos, convertido a R\$ 5,50/US\$. Participações LATAM e endereçável são premissas de planejamento.

Nossa jornada_

De especialista em óptica para uma plataforma completa de conectividade e serviços



Hoje

Líder na América Latina em transporte óptico, com base sólida em tecnologia e serviços.



Transição

Expansão de portfólio e integração de soluções IP, data centers, software e serviços.



Futuro

Plataforma completa de infraestrutura digital para as Américas, expandindo Europa e se tornando Global.



Mais valor por cliente



Novos mercados e oportunidades



Receita mais recorrente



Crescimento sustentável

Como vamos vencer_

Capacidades integradas, mercados em crescimento e execução focada.

1. **Portfólio integrado e diferenciado**

- Óptica + IP + Data Centers
- Software e automação
- Serviços de ponta a ponta
- Integração multivendor

2. **Mercados de maior valor e crescimento**

- Manter liderança na LATAM
- Expandir América do Norte e Europa
- Foco em data centers, DCI e middle-mile

3. **Execução com parcerias e escala**

- Tecnologias complementares
- Ecossistema de parceiros
- Modelo asset-light quando adequado
- Equipe comercial e técnica focada

4. **Mais receita recorrente resiliente**

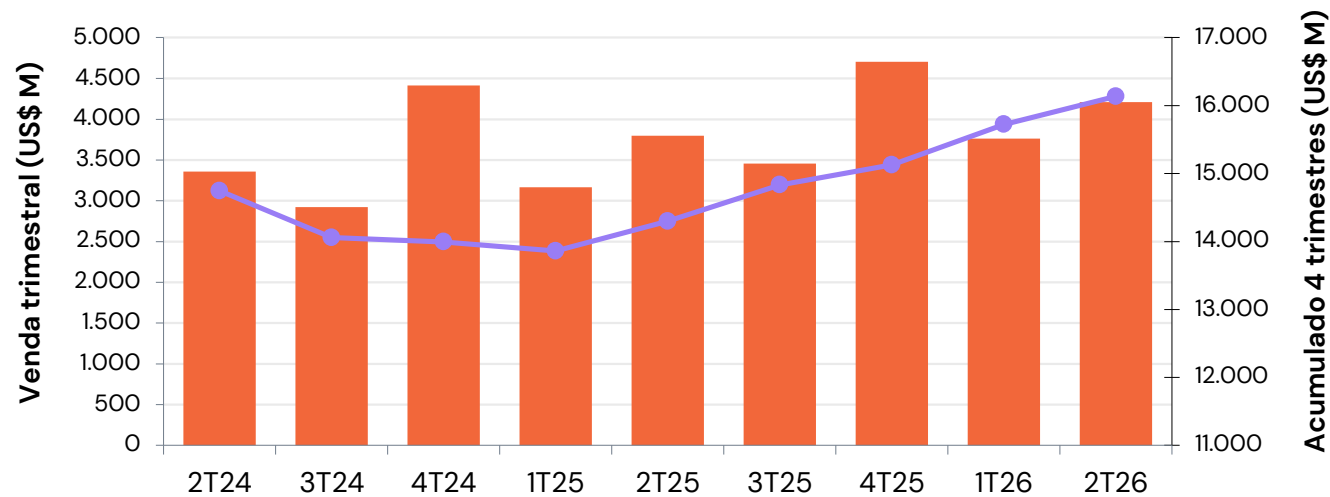
- Serviços gerenciados
- Software e observabilidade
- O&M e suporte multivendor
- Relacionamento de longo prazo

Vendas Global: como estamos nos posicionando

Alessandra Karine Figueiredo Crescencio Erthal
Diretora Global de Vendas da Padtec

O mercado de redes ópticas volta a crescer

Vendas globais de equipamentos DWDM por trimestre e acumulado de 4 trimestres (US\$ MM), 2T24–2T26



Fonte: Omdia

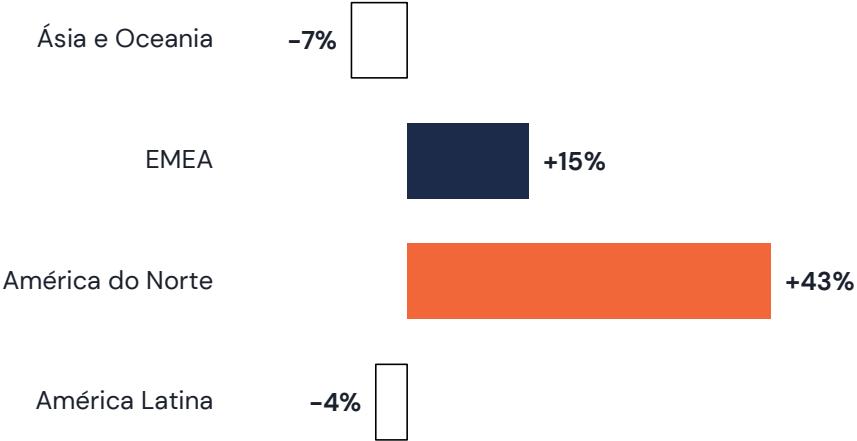
© 2026 Omdia

Região	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Ásia e Oceania	1.599	1.219	2.110	1.258	1.653	1.213	1.868	1.212	1.537
EMEA	767	645	968	726	885	825	1.115	815	937
América do Norte	795	906	1.143	1.025	1.098	1.262	1.548	1.597	1.568
América Latina e Caribe	197	150	192	158	163	154	176	139	169
Total	3.358	2.921	4.413	3.167	3.799	3.455	4.707	3.763	4.211
Acum. 4 trimestres	14.745	14.059	13.995	13.858	14.300	14.834	15.128	15.724	16.135

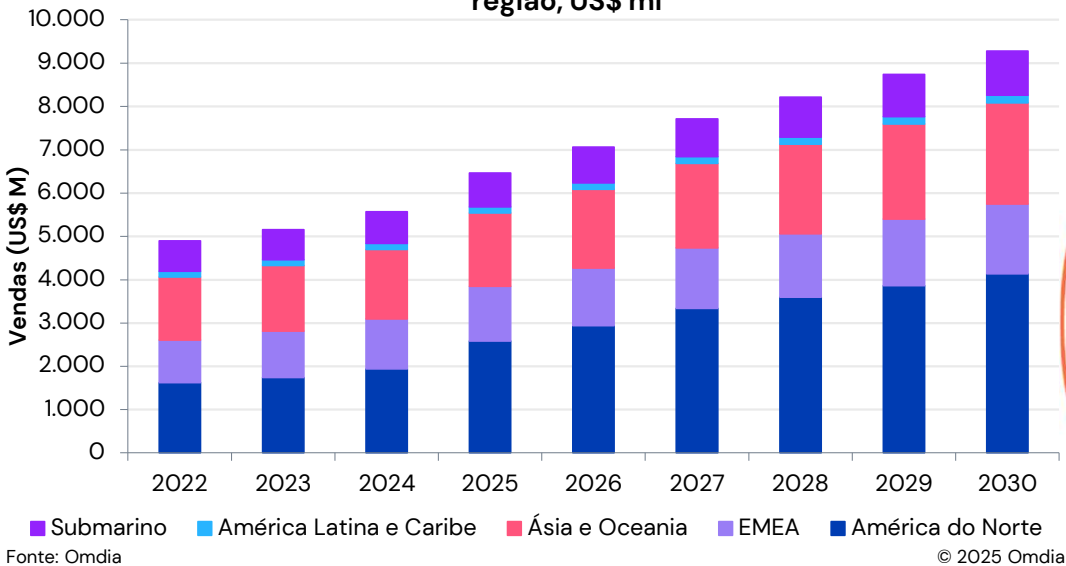
Fonte: Omdia, Optical Networking Market Share 2Q26. Equipamentos WDM, não inclui amplificadores submarinos.

O investimento em óptica acompanha os data centers

Variação das vendas por região: 4 trimestres até 2T26 vs. 4 trimestres até 2T25



Vendas globais em interconexão de data centers (DCI) por região, US\$ mi

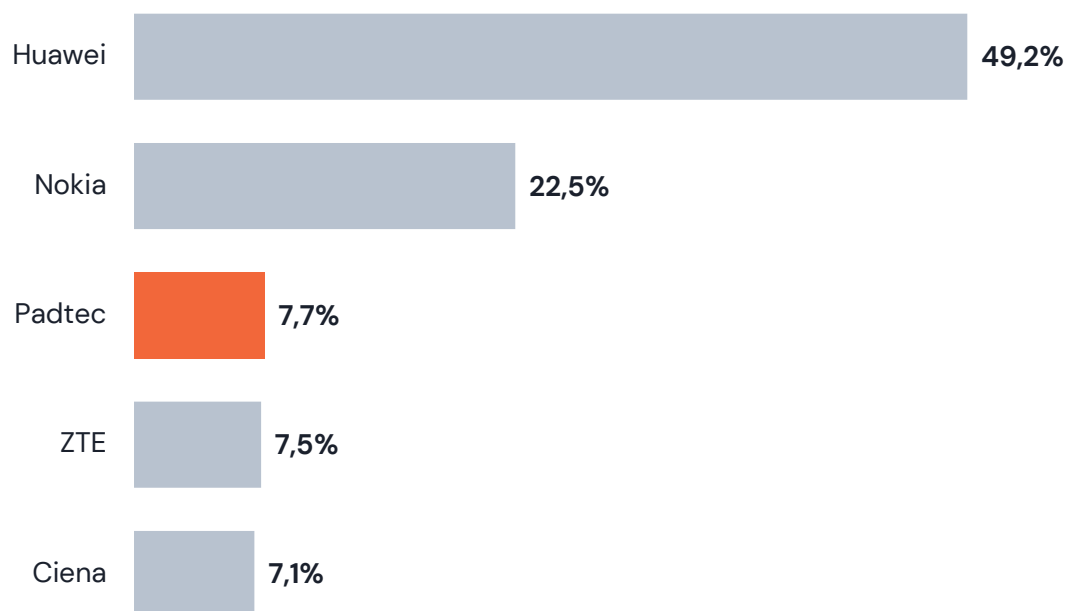


A América do Norte concentra o crescimento (+43%), impulsionada pela conectividade entre data centers de IA. A América Latina e o Caribe (-4%) ainda não capturam essa onda: a oportunidade está em se preparar antes que ela chegue.

Fonte: Omdia, Optical Networking Market Share 2Q26 (esquerda); Omdia, projeção DCI (direita).

Padtec: Top 3 em redes ópticas na América Latina e Caribe

Participação na venda de equipamentos DWDM, América Latina e Caribe, 2025



#3

na América Latina e no Caribe, atrás de dois players globais

Único

fabricante latino-americano entre os cinco primeiros

+30 países

com presença Padtec, das Américas aos EUA e à Europa

Fonte: Omdia, Optical Networking Market Share 2Q26. Venda de equipamentos WDM na América Latina e Caribe (inclui Puerto Rico), janeiro–dezembro 2025; mercado total US\$ 651 M.



Mercado externo: ordens em alta e presença consolidada em geografias estratégicas

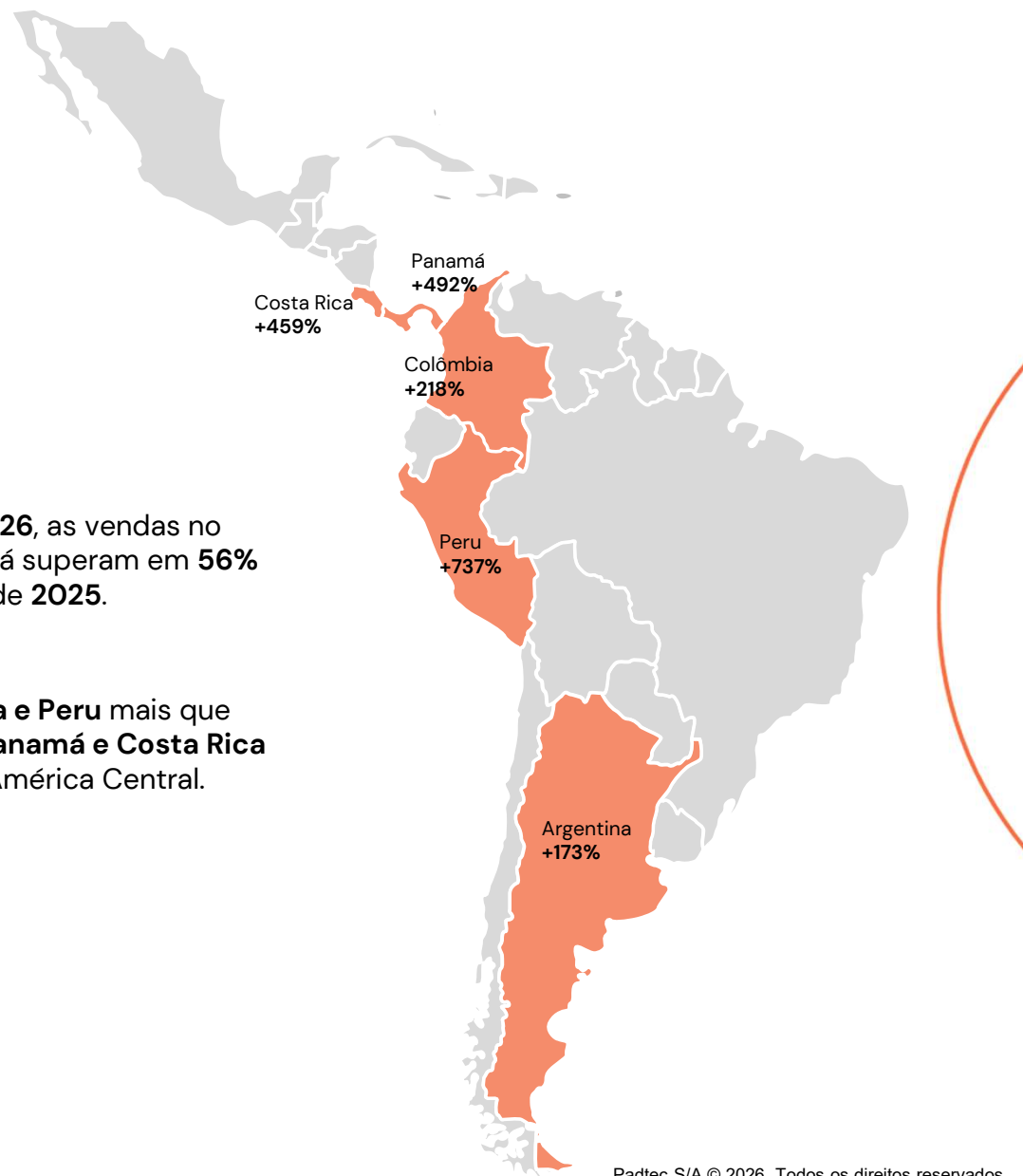
O **Brasil** segue como principal mercado; o crescimento das **ordens de venda** veio do exterior.

Ordens de vendas no mercado externo cresceram **64,2%** no LTM 3T26, atingindo **R\$ 127,5 milhões**.

Prioridade para 2027: **converter carteira em receita**, com entrega local e distribuição regional.

Até **setembro de 2026**, as vendas no mercado internacional já superaram em **56%** todo o ano de **2025**.

Colômbia, Argentina e Peru mais que dobraram as vendas; **Panamá e Costa Rica** abrem frentes na América Central.



Onde vamos buscar crescimento

Seis vetores comerciais, um mesmo posicionamento: parceiro confiável em infraestrutura digital

Vetor	O que levamos	Clientes e geografias
Serviços e base instalada	Serviços gerenciados, NOC, operação e manutenção, caracterização de fibra e modernização para 400G/800G	Operadoras, carriers e provedores no Brasil
Internacional	DWDM de referência global e geopoliticamente neutro, para carriers, redes neutras e rotas de longa distância	Presença em mais de 30 países: América Latina, EUA e Europa
Governo e soberania	Tecnologia nacional com credenciais de defesa (EED), PPB e financiamento BNDES/FINAME	Governo federal e estadual, defesa e redes de pesquisa
Utilities e missão crítica	Redes ópticas operacionais de missão crítica, com as competências da PMN	Transmissoras e distribuidoras de energia
Data centers e DCI	Interconexão óptica coerente, plugáveis e soluções Edge (PES)	Operadores de data center e redes neutras
Submarino (PMN)	Estudos, licenciamento, operações costeiras, wet plant e SLTE	Novos cabos e expansões nas Américas

Vetores de atuação comercial. Não constituem projeção de receita ou guidance.



Como acompanhar a nossa execução comercial

Indicadores que orientam a gestão de vendas

R\$ 127,5 mi

Ordens de venda no mercado externo

LTM 3T26, +64,2% a/a

R\$ 81,3 mi no 3T26, incluindo R\$ 3,4 mi em sistemas submarinos

21,5%

Serviços, Software e Plataformas na receita líquida

LTM 3T26, ante 19,7% em 2025

Novos logos

Clientes novos e contas reativadas

Acompanhamento trimestral

Attach

Contas com ao menos um contrato de serviço ativo

Acompanhamento trimestral

Somos a única empresa da América Latina capaz de desenvolver, da terra ao mar, a infraestrutura que conecta o mundo.

Seu Parceiro Confiável de Infraestrutura Digital.



Padtec Marine Networks ("PMN")

Alexandre Piovesan
Diretor de Produtos da Padtec

Por que a PMN é um ativo-chave_

padtec

Um mercado em expansão, uma lacuna nacional sem dono e a Padtec pronta para ocupá-la.

1. O CONTEXTO

O core precisa de novas avenidas

- DWDM mais competitivo e com margens comprimidas
- Dependência de CAPEX telecom tradicional em declínio
- Busca por receita resiliente em infraestrutura crítica

2. O MERCADO

Demanda estrutural e irreversível

- IA e hyperscalers (Google, Meta, Amazon) investem direto em cabos
- Costa brasileira com 13 sistemas internacionais e 3 domésticos
- Offshore, infovias amazônicas (PAIS) e defesa

3. A LACUNA

Nenhum player nacional de ciclo completo

- Forte dependência de fornecedores internacionais
- Modelo fragmentado: vários fornecedores por projeto
- Sem estoque local de sobressalentes para sistemas transoceânicos

4. A RESPOSTA

PMN integra o ciclo completo

- Engenharia óptica própria e navio próprio com REPETRO
- Survey, permitting, lançamento e O&M com responsabilidade única
- Parceira dos gigantes (ASN, SubCom, NEC), não concorrente

Tese de investimento

Plataforma nacional de infraestrutura crítica subaquática, com receita recorrente de O&M e apoio de políticas públicas.

Vetores de apoio

BNDES

FUNTEL

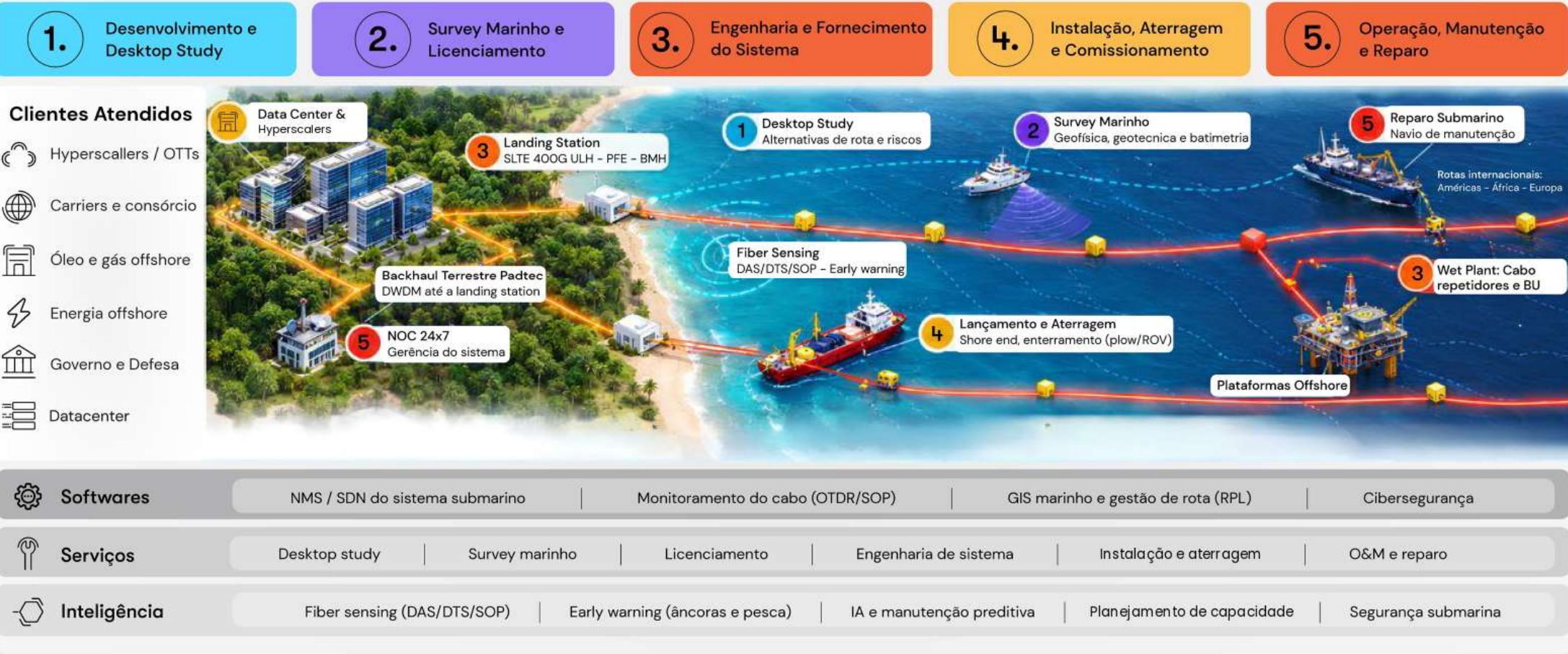
FINEP

SUBOPTICS

ICPC

Ciclo de vida do Sistema Submarino_

5 etapas integradas sob um único contrato



Um mercado em expansão_

padtec

O plano precisa de 1 em cada 5 dólares do mercado que a PMN consegue atender.

98%

do tráfego mundial de dados
passa por cabos submarinos
13 sistemas aterram no Brasil
9 projetados

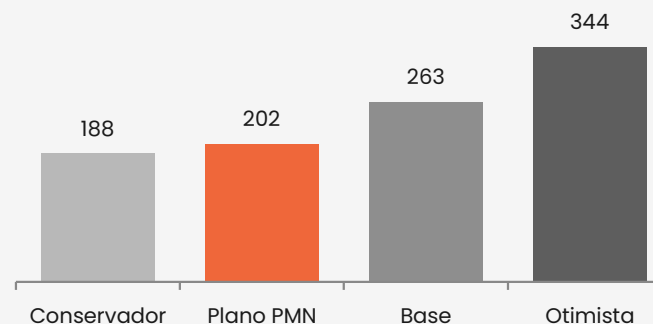
Funil de mercado · serviços de cabo submarino

TAM US\$ 6,5 bi/ano · serviços de cabo submarino no mundo · CAGR 10–11%

SAM US\$ 1,05 bi/ano · geografias acessíveis à PMN

SOM 2031 US\$ 188–344 mi · captura possível

SOM 2031 × plano de vendas (US\$ mi)



US\$ 202 mi

19% do SAM, entre os cenários conservador e base

SAM: Brasil 62% · Caribe/Am. do Sul 12% · África Ocid. 10% · Europa 8% · Atlântico Sul 8%

Por que agora?

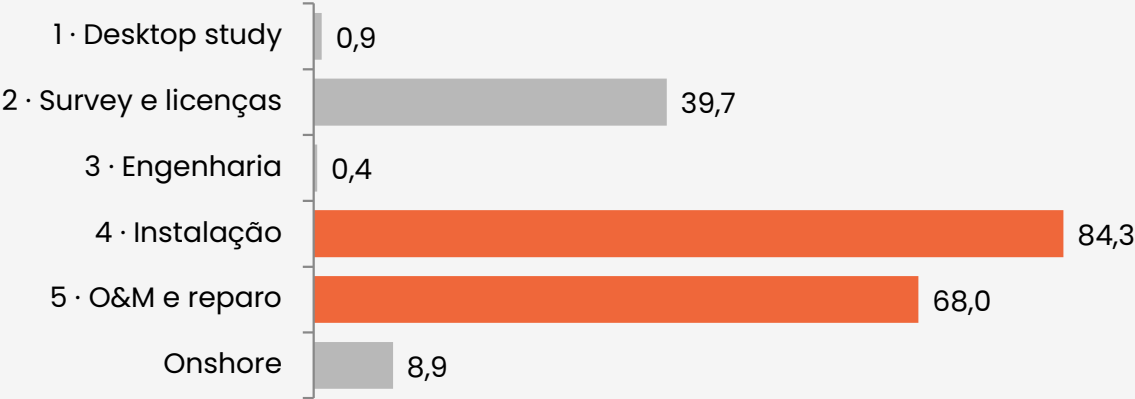
- 1. IA e hyperscalers**
Meta, Google e AWS investem direto em cabos
- 2. Demanda na América Latina**
Banda cresce ~30% ao ano na região
- 3. Renovação da frota**
Sistemas dos anos 2000 pedem troca e O&M
- 4. Brasil, hub do Atlântico**
Waterworth, Malbec, EllaLink, AWS Iguaçu

Quatro teses em escada_



75% do dinheiro está em instalação e manutenção, e a PMN o captura com quatro teses em escada.

SOM Breakdwon 2031 por etapa (US\$ mi)



Instalação + O&M = US\$ 152 mi de US\$ 202 mi (75%)

Tese	Ticket (US\$)	SOM
Door openers	45–400 mil	20
Core revenue	1,8–10 mi	410
Anchor · SLA 5 anos	8,8–16,4 mi/ano	238
Onshore	35–570 mil	30
Total 2026–31		699

Valores em US\$ mi, 2026–31. Escada: door opener (semanas) → core (meses) → anchor (anos); cada camada financia e credencia a seguinte. *SLAs faturam após 2031.

1. Quem paga
Hyperscalers e consórcios, carriers e Óleo & Gás offshore

2. Por onde entramos
Ticket pequeno, grande funil de oportunidades, asset light

3. Onde está a escada
Expansão de contratos com navio; CAPEX pago pelos projetos

Como os players do mercado ‘coopetem’_



O principal concorrente da PMN não é uma empresa, é o modelo fragmentado de contratação, que obriga o cliente a contratar e coordenar vários fornecedores por projeto.

Capacidade	PMN	ASN	NEC	SubCom	HMN
DWDM / Óptica própria	Forte	Forte	Forte	Forte	Forte
Licenciamento ambiental BR	Muito forte	Médio	Médio	Médio	Médio
Presença e conhecimento LATAM	Muito forte	Baixo	Baixo	Baixo	Baixo
Navio próprio + REPETRO	Único no BR	Sim	Sim	Sim	Sim
Ciclo completo one-stop	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim

1.

Com os gigantes (ASN, SubCom, NEC, Prysmian)

Parceria, não confronto: a PMN é a subcontratada local confiável para shore end, licenciamento e O&M.

2.

Com os locais (Blue Marine, OceanPact/EnvironPact)

Diferenciação por integração: eles executam etapas; a PMN responde pelo ciclo completo, com responsabilidade única.

Padtec Edge Solutions ("PES")

Henrique Bastos Graciosa
Diretor de Produtos – Padtec Edge Solutions

Contexto

A infraestrutura digital está mudando: mais distribuição, mais criticidade e menos espaço para silos tecnológicos



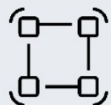
Aplicações Distribuídas e Baixa Latência

Workloads precisam estar mais próximos dos usuários, dados e operações.



Soberania e Controle

Dados, operação e tecnologia precisam permanecer sob governança do cliente.



Continuidade do Negócio e Resiliência

Backup isolado não basta: recuperação, DR e cyber resilience tornam-se essenciais.



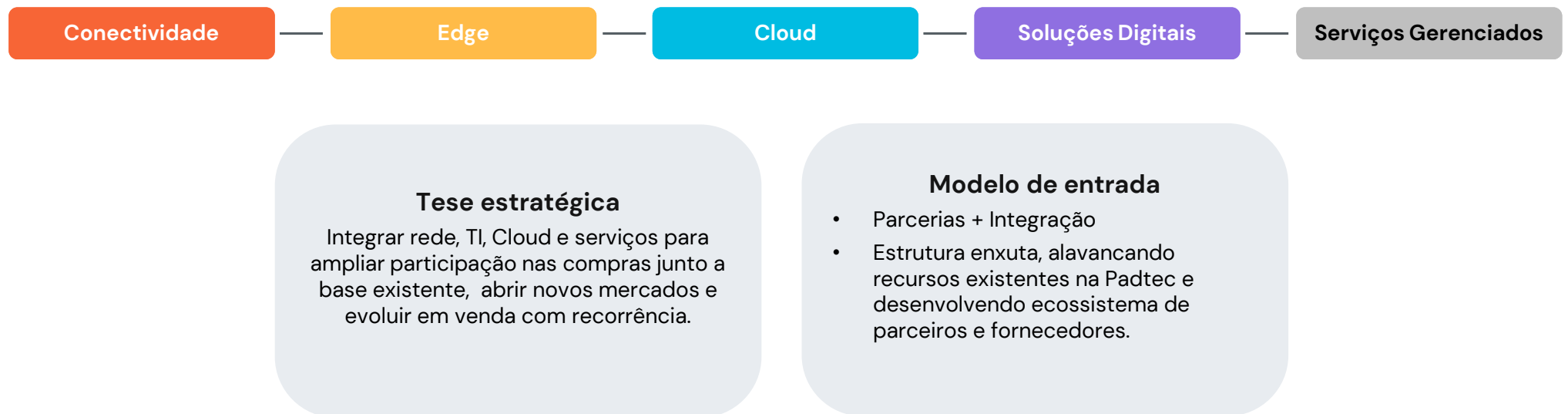
Operação Simplificada

Ambientes híbridos exigem observabilidade, suporte e operação integrada.

Integração de infraestrutura física, conectividade, cloud, dados, segurança e operação.

Estratégia

Nova plataforma de crescimento em infraestrutura digital da Padtec



Mercado: TAM e SAM

O projeto nasce regional: Brasil como mercado inicial e expansão seletiva na América Latina

TAM América Latina

Cloud Computing

2026: US\$ 42,18 bi

2034: US\$ 110,15 bi

CAGR 2026-2034: 12,75%

TAM Brasil

Cloud Computing

2026: US\$ 15,53 bi

2034: US\$ 37,55 bi

CAGR 2026-2034: 11,67%

SAM Padtec – inicial

Brasil + LATAM prioritária

~US\$ 4 – 7 bi/ano*

Brasil

Mercado base para pilotos, referências, Governo, ISPs e Enterprise.

Mercados consolidados

Priorizar países onde a Padtec já possui presença e relacionamento e que tenham mercados relevantes, como Colômbia.

Mercados promissores

Entrada seletiva em mercados de maior potencial, como exemplo México.

LATAM Cloud cresce em ritmo de dois dígitos; Brasil, México, Chile e Colômbia concentram a demanda regional de Data Centers.



*SAM preliminar (hipótese gerencial) – filtros por geografia, IaaS/Cloud privada/híbrida, serviços, países e segmentos de clientes (B2B). Detalhes em backup.

Fontes:

<https://www.datacuberresearch.com/latin-america-cloud-computing-market>

<https://www.datacuberresearch.com/brazil-cloud-computing-market>

Padtec S/A © 2026. Todos os direitos reservados.

Dois modelos de negócio complementares

A mesma arquitetura tecnológica atende modelos econômicos distintos

Modelo 1 – Edge Cloud Privada (stand-alone)

- Enterprise, Governo ou ISP
- CAPEX ou As-a-Service

PRINCÍPIO

- Cada projeto deve se pagar por si só
- Prospecção e venda via força comercial Padtec, ISPs parceiros e outros canais

Modelo 2 – Edge Cloud Pública

- Modelo inicial CAPEX-light
- Priorização de capitais fora do Sudeste e polos regionais

PRINCÍPIO

- CAPEX acompanha demanda e maturidade
- Distribuição via força comercial Padtec e ISPs parceiros em modelo white label

+ receita não recorrente como reforço da diferenciação tecnológica e agregação de serviços

Tecnologia própria

Prioridade para DCI, DWDM e demais soluções desenvolvidas pela Padtec.

Ecossistema consolidado

IP, switches e pluggables por meio de parceiros tecnológicos homologados/consolidados.



Credenciais da Padtec para entrar neste mercado

Ativos, competências e relacionamentos que reduzem o risco de entrada e aceleram o go-to-market



Acesso ao mercado

Base de clientes, canais e presença Américas.



Tecnologia e engenharia

DWDM, DCI, plugáveis, Switches DC e Roteadores IP.



Execução ponta a ponta

Integração de infra estrutura crítica, implantação, suporte e O&M.



Estrutura consolidada

Capacidade industrial e funções corporativas.



Padtec Edge Solutions

Da conectividade às soluções
e serviços digitais integrados_

A experiência e a credibilidade da
Padtec em infraestrutura digital, agora
ampliadas com soluções de Cloud e
serviços digitais na borda da rede para
impulsionar os negócios de nossos
clientes.



Resultados operacionais 3T26 (não auditados)

Leonardo Costa Chamsin

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Padtec

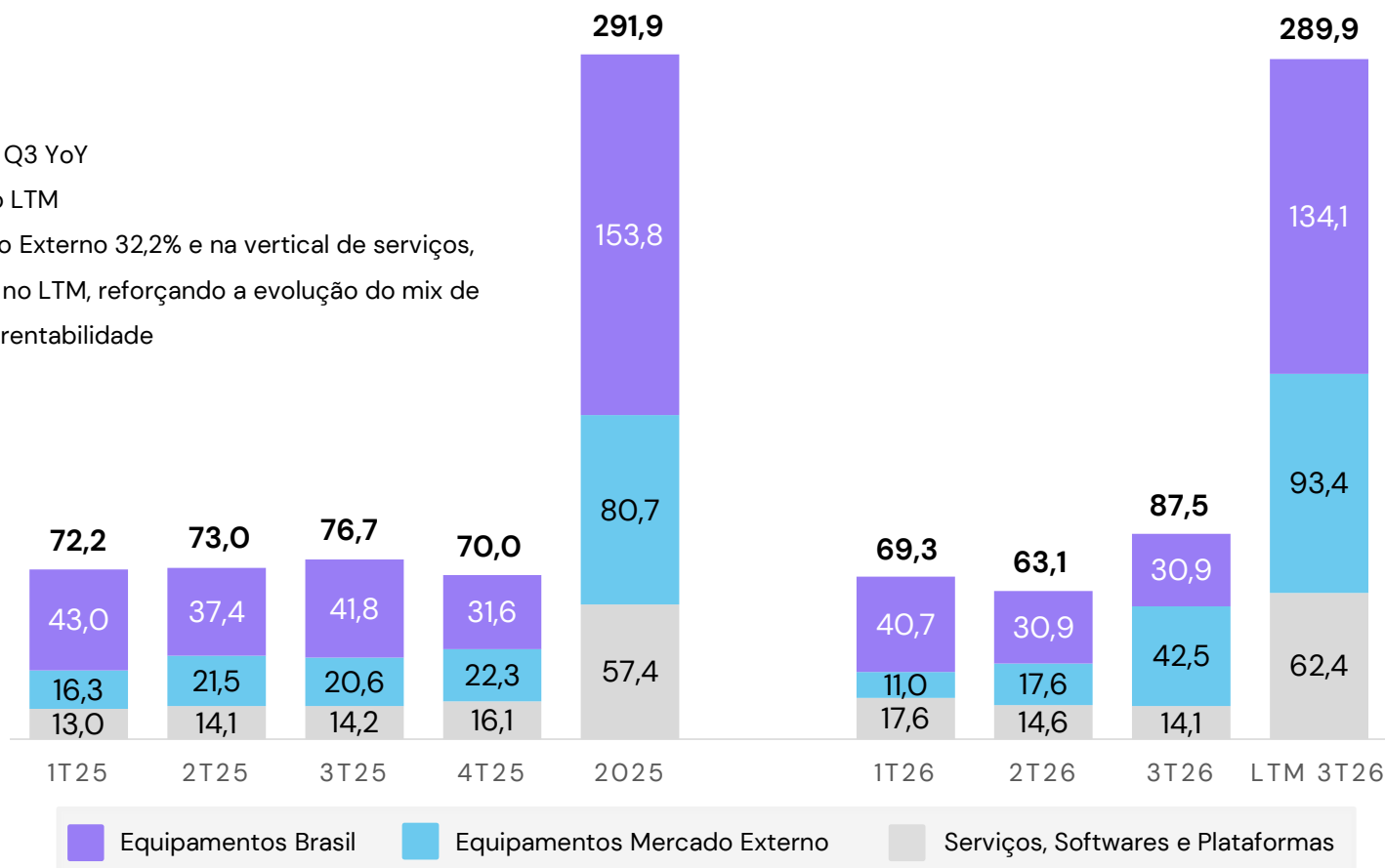
Resultados operacionais 3T26 – não auditado

Expansão internacional impulsiona a receita, enquanto a evolução do mix fortalece a diversificação e a qualidade dos resultados.

Evolução da Receita Líquida por Linha de Negócio (R\$ milhões)

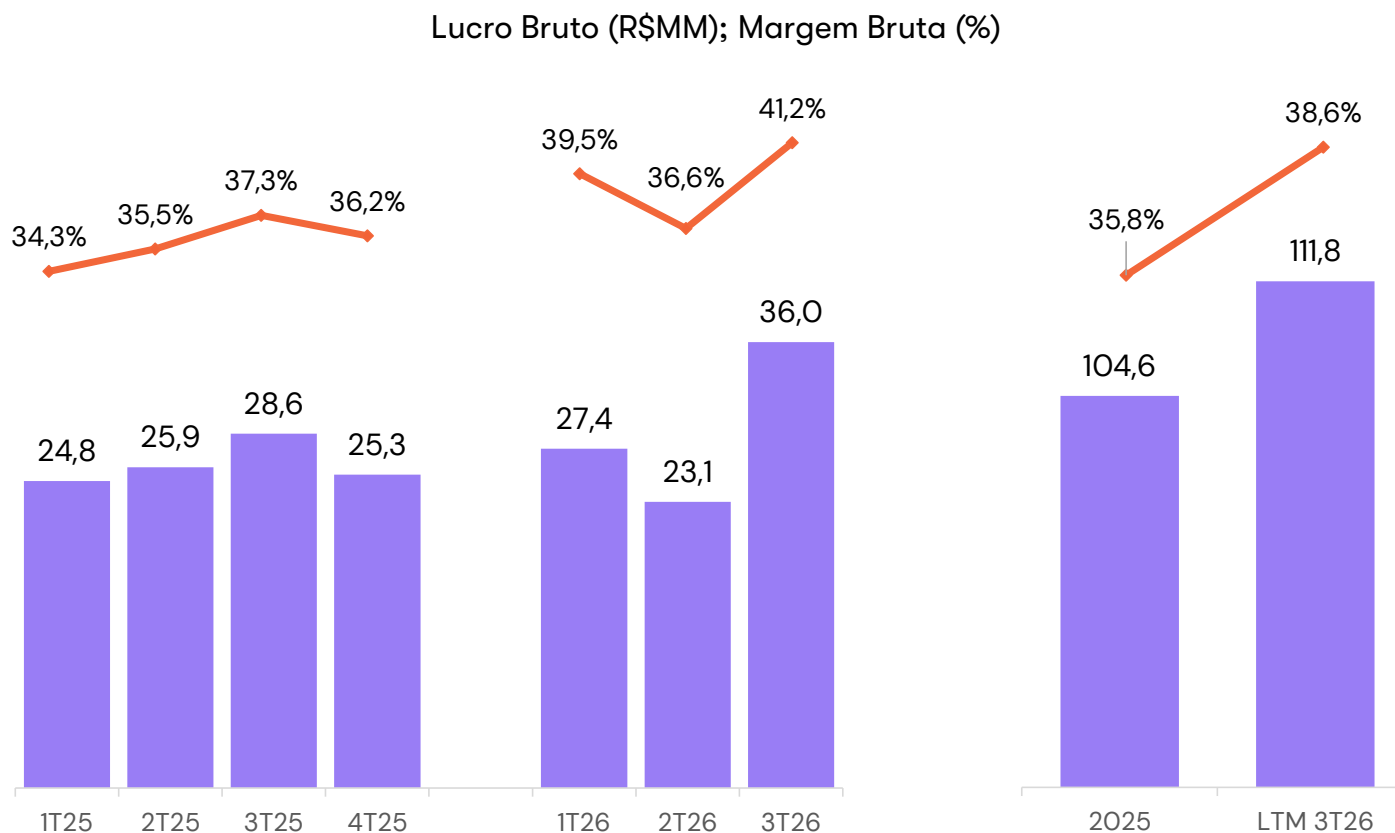
Destaques:

- Aumento de 14% na receita no Q3 YoY
- Receitas recorrentes: +8,7% no LTM
- Maior participação do Mercado Externo 32,2% e na vertical de serviços, softwares e plataformas 21,5% no LTM, reforçando a evolução do mix de receita e foco em qualidade e rentabilidade



Resultados operacionais 3T26 – não auditado

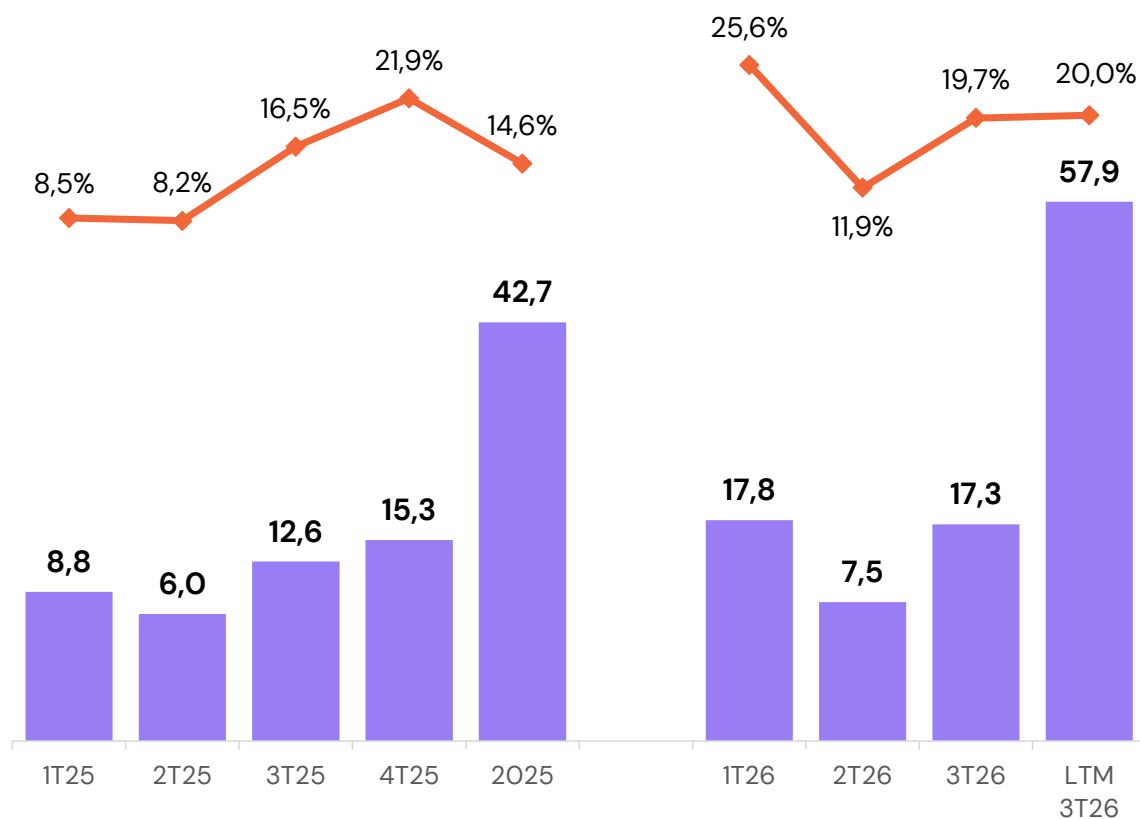
Na comparação trimestral o lucro bruto cresce 25,9% e margem bruta +3,9 p.p., refletindo melhoria de eficiência operacional, disciplina de custos e evolução do mix de receitas.



Resultados operacionais 3T26 – não auditado

A evolução consistente do EBITDA e da margem EBITDA demonstra o sucesso da estratégia focada em rentabilidade, qualidade de receita e eficiência operacional.

EBITDA (R\$ MM); Margem EBITDA (%)



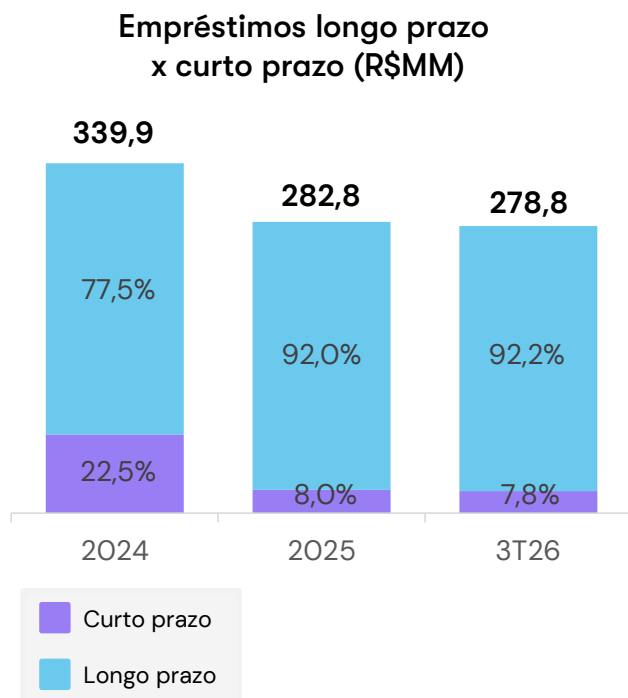
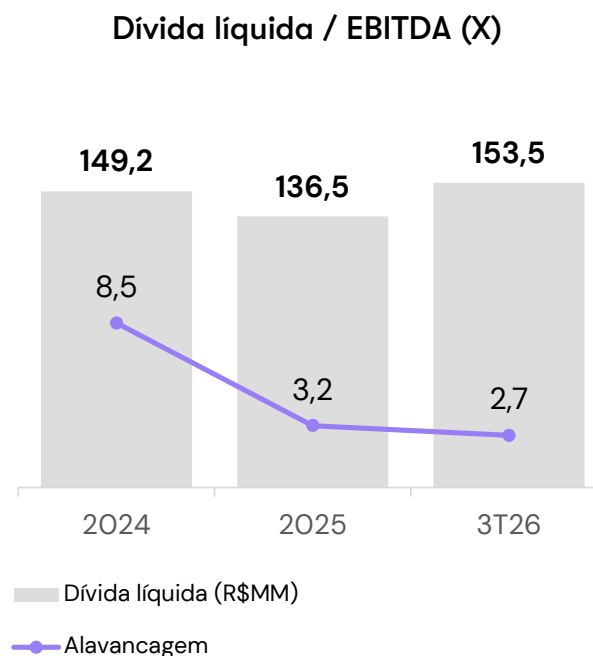
Destaques:

- EBITDA Q3 YoY +37,3%
- Margem EBITDA Q3 YoY +3,2p.p.
- EBITDA LTM +35,4%
- Margem EBITDA LTM +5,4p.p.
- Crescimento sustentado por eficiência operacional



Resultados operacionais 3T26 – não auditado

Estrutura de capital robusta, com dívida predominantemente de longo prazo e alavancagem em trajetória de redução, preservando flexibilidade financeira para sustentar o crescimento da Companhia.



- Recursos em caixa possibilitam maior disponibilidade de liquidez e espaço para suportar opções de crescimento
- 92,2% em obrigações de longo prazo, custo médio de captação: 9,7% a.a. no 3T26. As linhas de financiamento majoritariamente são captadas por meio de incentivos a indústria nacional de base tecnológica, desenvolvedora de soluções para infraestrutura digital e fornecedora estratégica para o setor de defesa
- Prazo médio para pagamento de 10 anos

Disciplina financeira e geração de valor

8 indicadores que orientam as decisões de gestão e a sustentabilidade dos resultados

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

6 indicadores para orientar a gestão e a execução estratégica

01 **Crescimento da receita**

Expansão rentável

Crescimento e diversificação

GESTÃO

02 **EBITDA**

Eficiência e escala

Rentabilidade operacional consistente

GESTÃO

03 **Mix de receitas**

Maior recorrência

Serviços, softwares e plataformas

GESTÃO

MERCADO DE CAPITAIS

2 indicadores acompanhados em conjunto com RI

07 **Liquidez da PDTC3**

Negociação das ações

Indicador acompanhado pelo RI

ACOMPANHAMENTO

04 **ROIC**

Retorno sustentável

Disciplina na alocação de capital

GESTÃO

05 **Geração de caixa livre**

Conversão em caixa

Capital de giro e investimentos

GESTÃO

06 **Dívida líq. / EBITDA**

Alavancagem prudente

Estrutura de capital equilibrada

GESTÃO

08 **Valor de mercado**

Percepção de valor

Reflete expectativas dos investidores

ACOMPANHAMENTO

MODELO DE GESTÃO

Planejamento integrado

Monitoramento contínuo

Disciplina de capital

Transparência



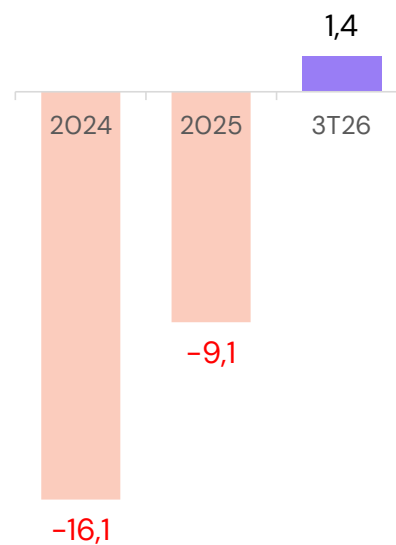
Diretrizes qualitativas de gestão e acompanhamento, sem divulgação de projeções, metas financeiras futuras ou preço-alvo. Indicadores de mercado não são controláveis diretamente pela companhia.

Padtec S/A © 2026. Todos os direitos reservados.

Resultados operacionais 3T26 – não auditado

Padtec reverte trajetória de prejuízos e alcança resultado acumulado positivo no 3T26.

Evolução do Resultado Líquido (R\$ milhões)



Perguntas e respostas

Considerações finais

5 prioridades para crescer com foco, inovação e disciplina



Fortalecer o **core óptico** e acelerar **aplicações DCI**



Expandir **serviços, soluções digitais** e **receitas contratadas**



Desenvolver **Padtec Marine Networks** em escopos comerciais com retorno adequado



Ampliar seletivamente a **presença nas Américas**



Alocar capital com disciplina e **proteger a conversão** em caixa

Mensagem da Administração:

“A Padtec acredita que a infraestrutura digital está passando pela maior transformação desde a criação da Internet. Se nas últimas décadas as redes foram desenhadas para transportar conteúdo (Content Delivery Networks), a próxima década será caracterizada por redes projetadas para distribuir capacidade computacional (Processing Delivery Networks – PDN). Nesse contexto, a infraestrutura óptica torna-se um elemento central da economia da Inteligência Artificial.”

padtec



padtec