



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T26

Teleconferência | 13 ago 2026 | 10h00 BRT | 9h00 EST

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

WDCN3
B3 LISTED NM



Desde 2019

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento, relacionadas as perspectivas sobre os negócios e de crescimento da WDC Networks, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem substancialmente das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas à mudanças sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números sem os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.



DESTAQUES



DESTAQUES | 2T26

R\$ **258,9 Mi**

Saldo
de Caixa

-4,4% vs. 1T26

R\$ **134,1 Mi**

Fluxo de Caixa
Operacional (6M26)

+55,3% vs. 6M25

122,2%

Conversão de Caixa
EBITDA / FCOp

vs. 115,8% no 1T26

1,7x

Alavancagem

vs. 1,8x no 1T26

R\$ **164,5 Mi**

Revenda

+13,4% vs. 1T26

R\$ **13,7 Mi**

Capex

vs. 14,5 Mi no 1T26

27,7%

Margem EBITDA

-2,4p.p. vs. 1T26

R\$ **2,9 Mi**

Lucro Líquido

-58,1% vs. 1T26

8,3%

ROIC

+0,0p.p. vs. 1T26



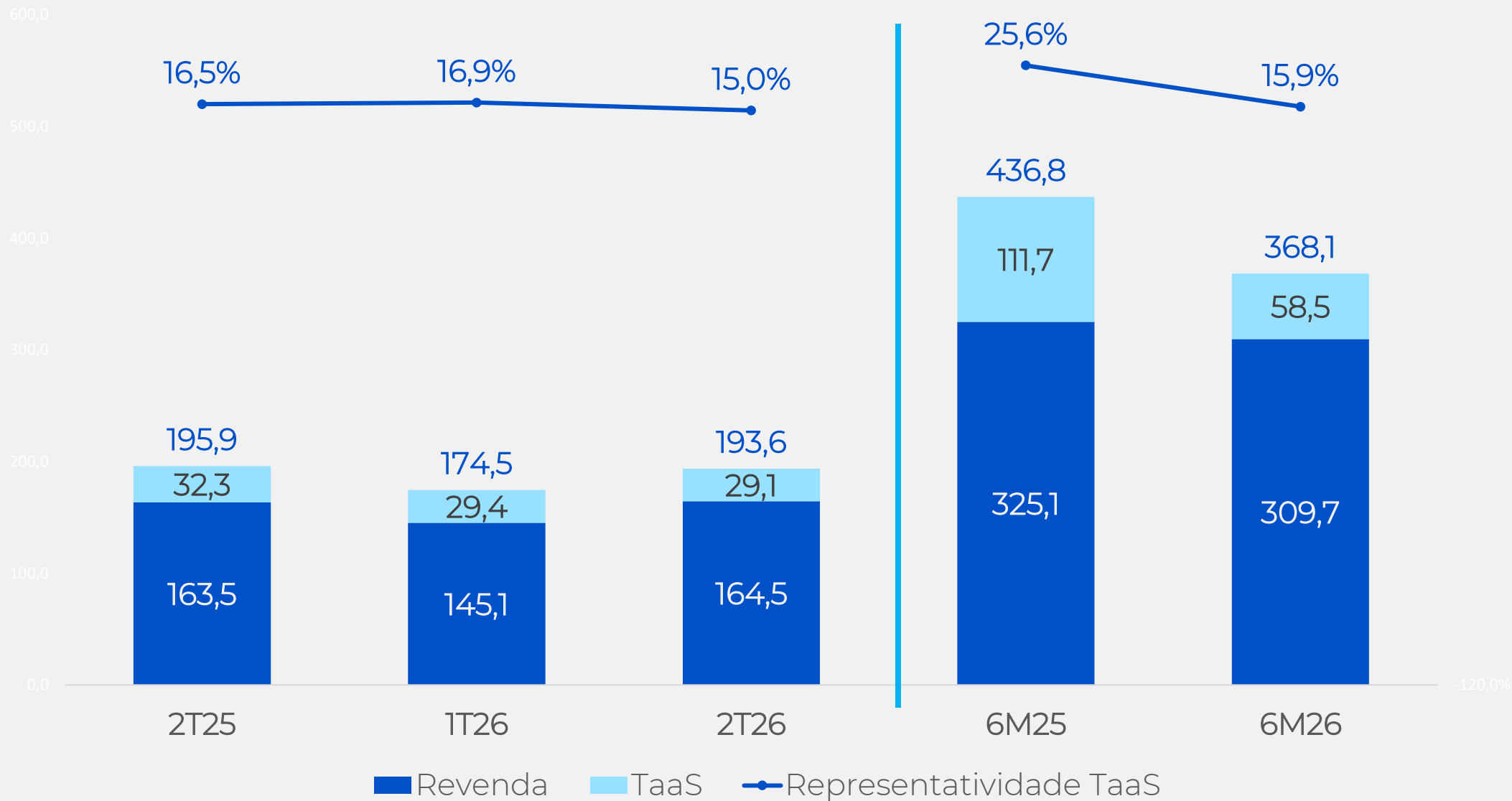
MIX DE VENDAS E RECEITA LÍQUIDA



MIX DE VENDAS 2T26

Estratégia em curso: Redução do TaaS

| consolidado, R\$ milhões



Revenda

R\$ **164,5 Mi**
+13,4% vs. 1T26

PTAX

R\$/USD **5,18**
-0,8% vs. 1T26

TaaS (VGV)

R\$ **29,1 Mi**
-1,2% vs. 1T26

PTAX R\$/USD
Delta vs 2T25
e 6M25

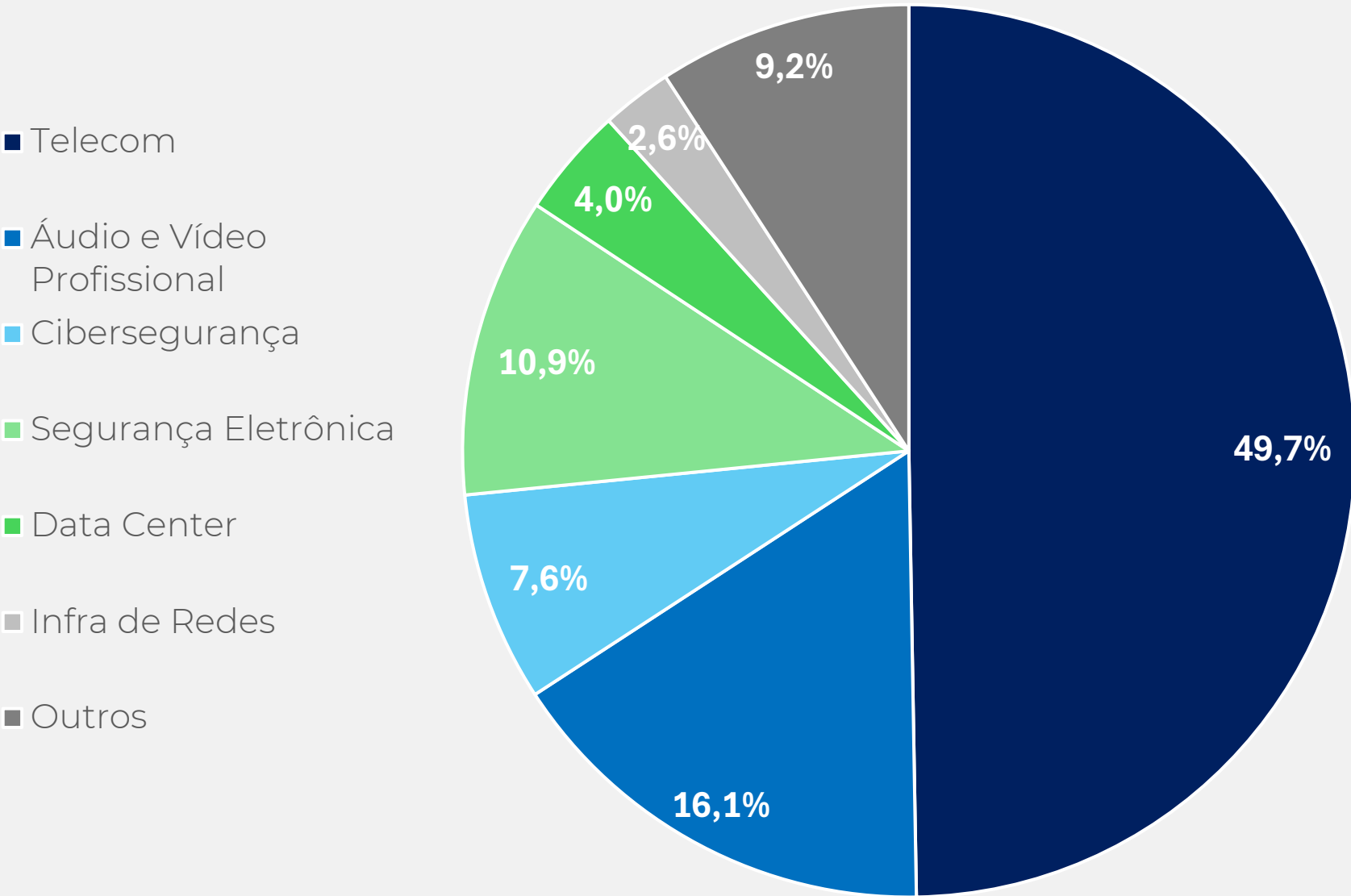
	2T25	1T26	2T26	Média 6M25	Média 6M26
PTAX R\$/USD	5,46	5,22	5,18	5,60	5,20
Delta vs 2T25 e 6M25	n.a	-4,4%	-5,1%	n.a	-7,2%

RECEITA LÍQUIDA 2T26

| consolidado, R\$ milhões

Receita Líquida | % Total
R\$198,3 +3,6% vs. 1T26

Novas soluções representaram
50% da Receita Líquida no 2T26



Receita Líquida R\$ Milhões					
Grupo de Solução	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%
Telecom	98,6	119,0	-17,1%	94,4	4,5%
Áudio e Vídeo Profissional	31,9	39,2	-18,6%	28,5	11,8%
Cibersegurança	15,1	17,6	-14,1%	17,8	-15,2%
Segurança Eletrônica	21,5	16,3	31,9%	13,1	64,0%
Data Center	7,9	7,3	7,8%	7,4	6,8%
Infra de Redes	5,1	5,6	-8,7%	6,4	-20,7%
Outros	18,2	17,2	5,7%	23,9	-23,7%
Total	198,3	222,2	-10,8%	191,5	3,6%



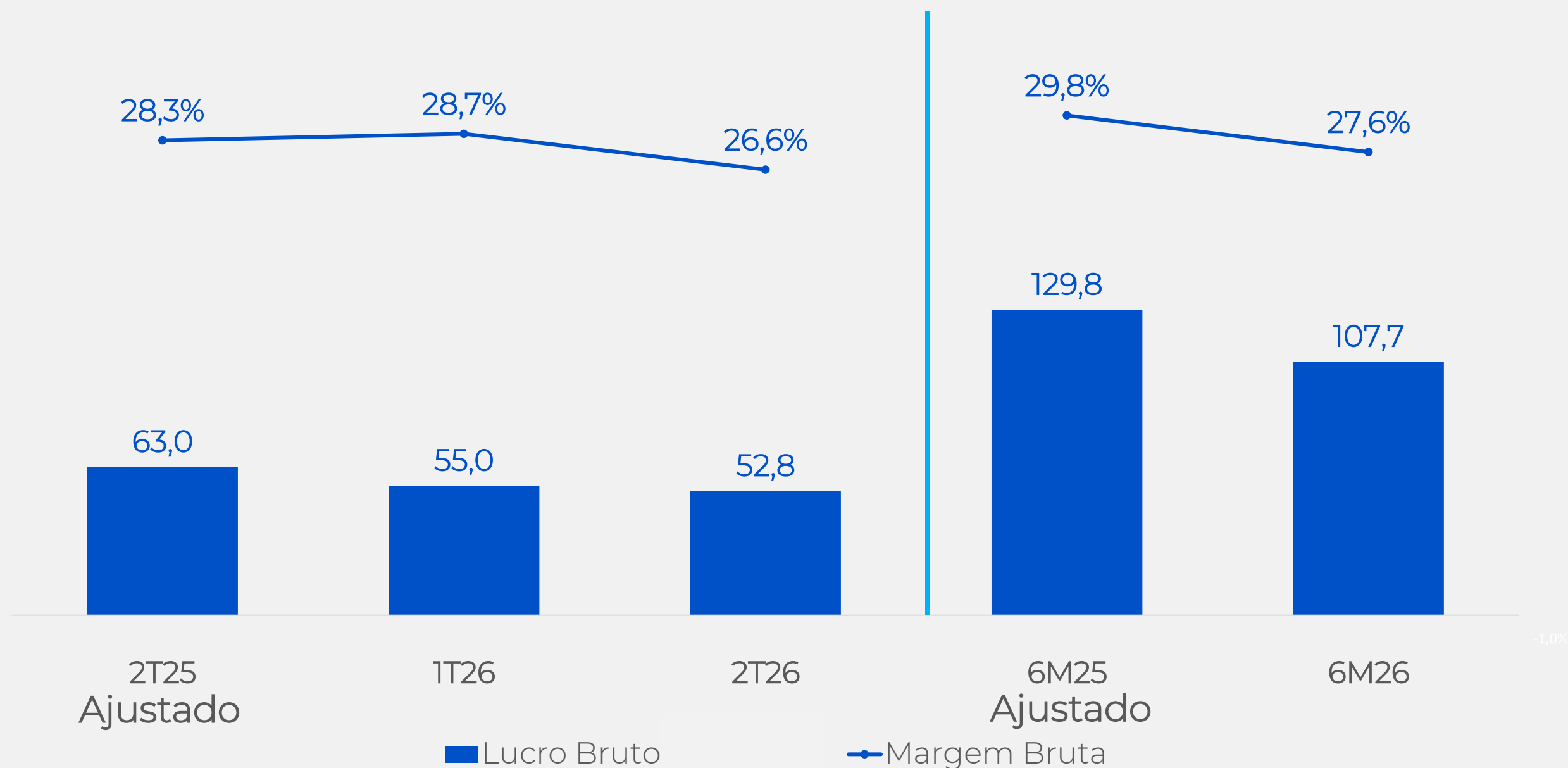
DESEMPENHO CONSOLIDADO



LUCRO BRUTO

| consolidado, R\$ milhões

Redução já esperada: Desaceleração do TaaS reflete em margens um pouco mais baixas



EBITDA

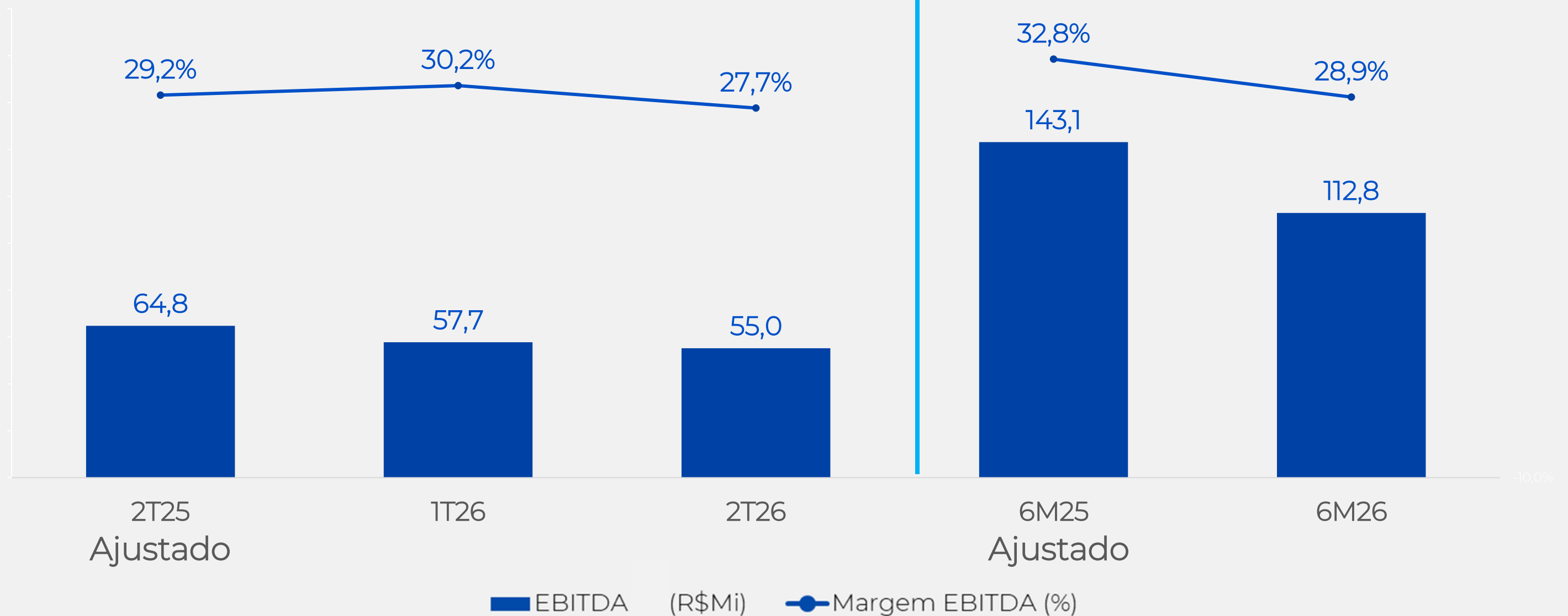
| consolidado, R\$ milhões e %

Priorização da Revenda favoreceu conversão de EBITDA/FCOp

Recorde em Geração de Caixa operacional em um 1º Semestre

FCOp
EBITDA/FCOp

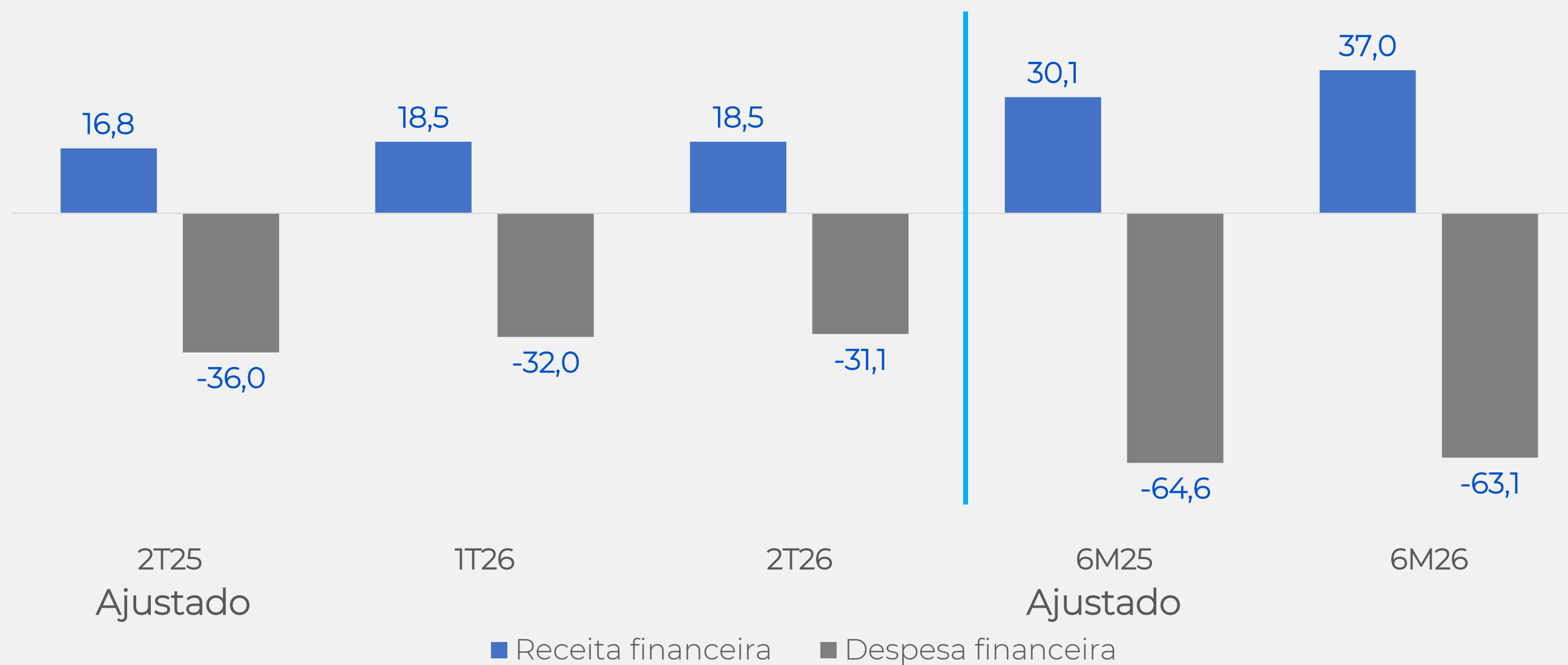
FCOp	33,7	66,9	67,2	86,4	134,1
EBITDA/FCOp	52,0%	115,8%	122,2%	60,3%	118,9%



RESULTADO FINANCEIRO

| consolidado, R\$ milhões

Orientação estratégica de redução do TaaS beneficia o resultado financeiro, devido a menor necessidade de endividamento



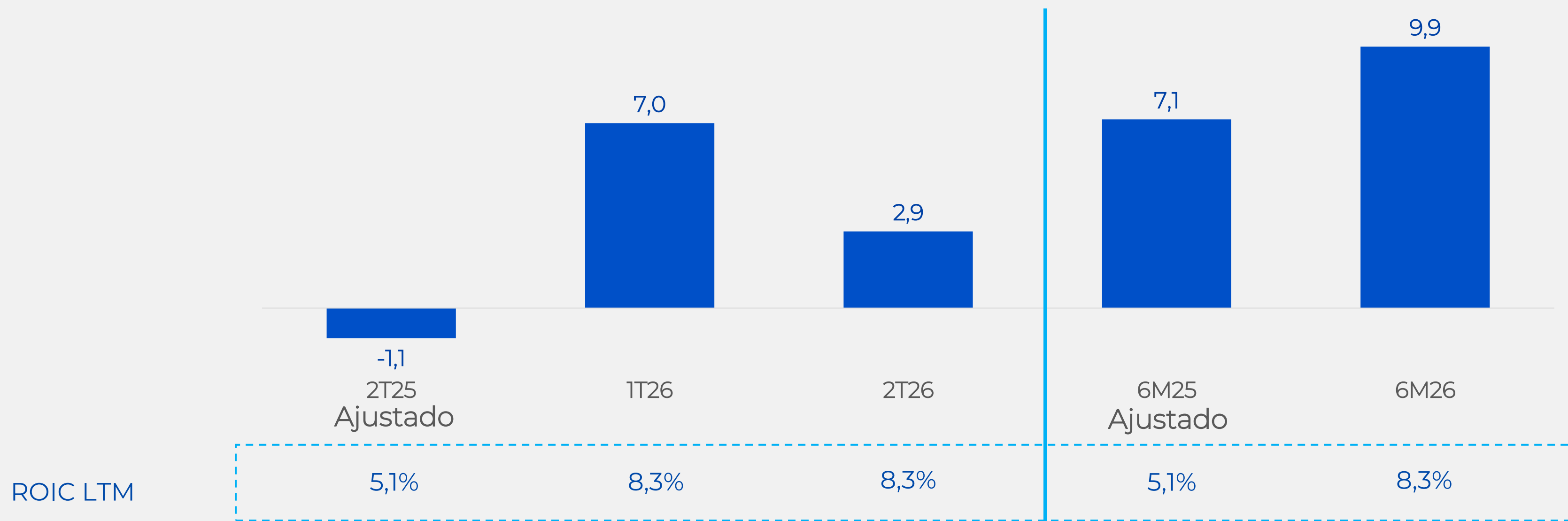
Resultado
Financeiro
Líquido:

-19,2	-13,5	-12,6	-34,6	-26,1
-------	-------	-------	-------	-------

LUCRO LÍQUIDO e ROIC

| consolidado, R\$ milhões

Segundo trimestre consecutivo de Lucro Líquido Contábil e ROIC sustentado pelo crescimento da Revenda





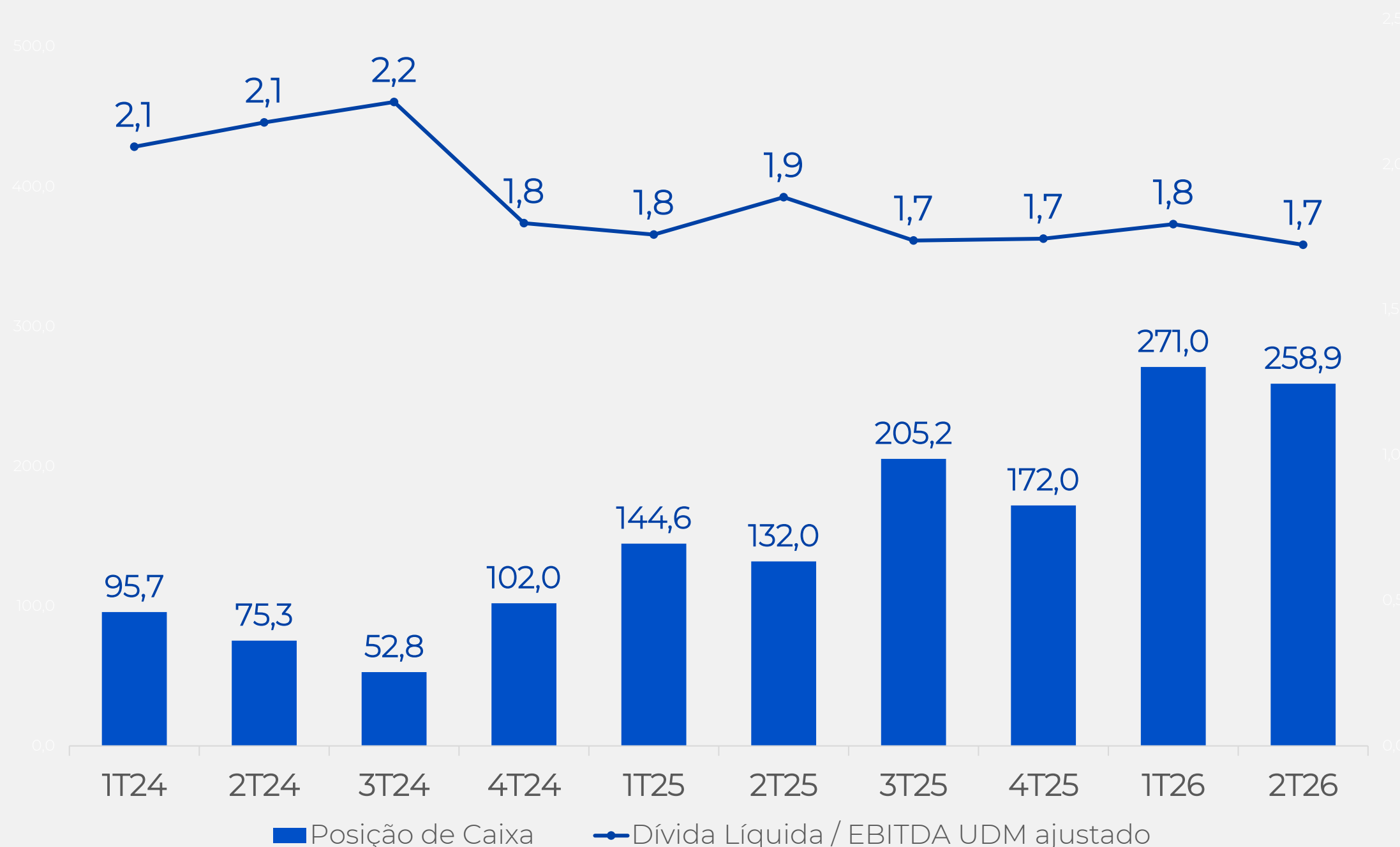
CAIXA E ALAVANCAGEM



CAIXA E ALAVANCAGEM

| consolidado, R\$ milhões

Melhor patamar de alavancagem desde 2022 sustentado por elevada geração de Caixa operacional



CDI + 1,7% a.a.
Custo da dívida (média ponderada com FINIMP)

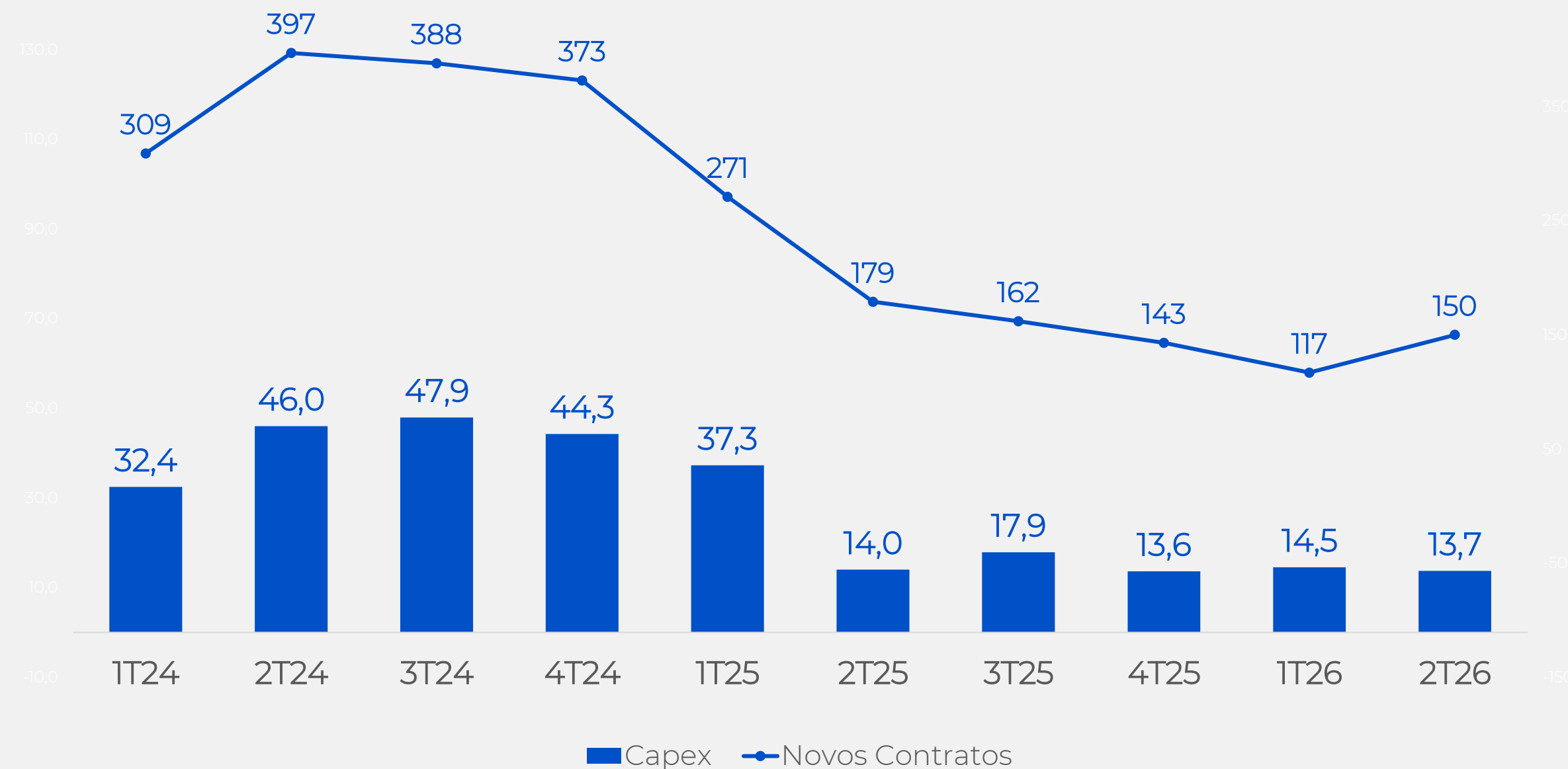
1,7x
Dívida Líq. / EBITDA LTM Aj.
Patamar saudável de endividamento

R\$258,9 Mi
Posição de Caixa
-4,4% vs. 1T26

CAPEX PARA TAAS

| consolidado, R\$ milhões

Patamar atual reflete a atual estratégia com foco na modalidade Revenda



Contratos TaaS 2T26

150

Vs. 117 no 1T26

Mark-up TaaS 2T26

2,12x

vs. 2,02x no 1T26

CAPEX TaaS 2T26

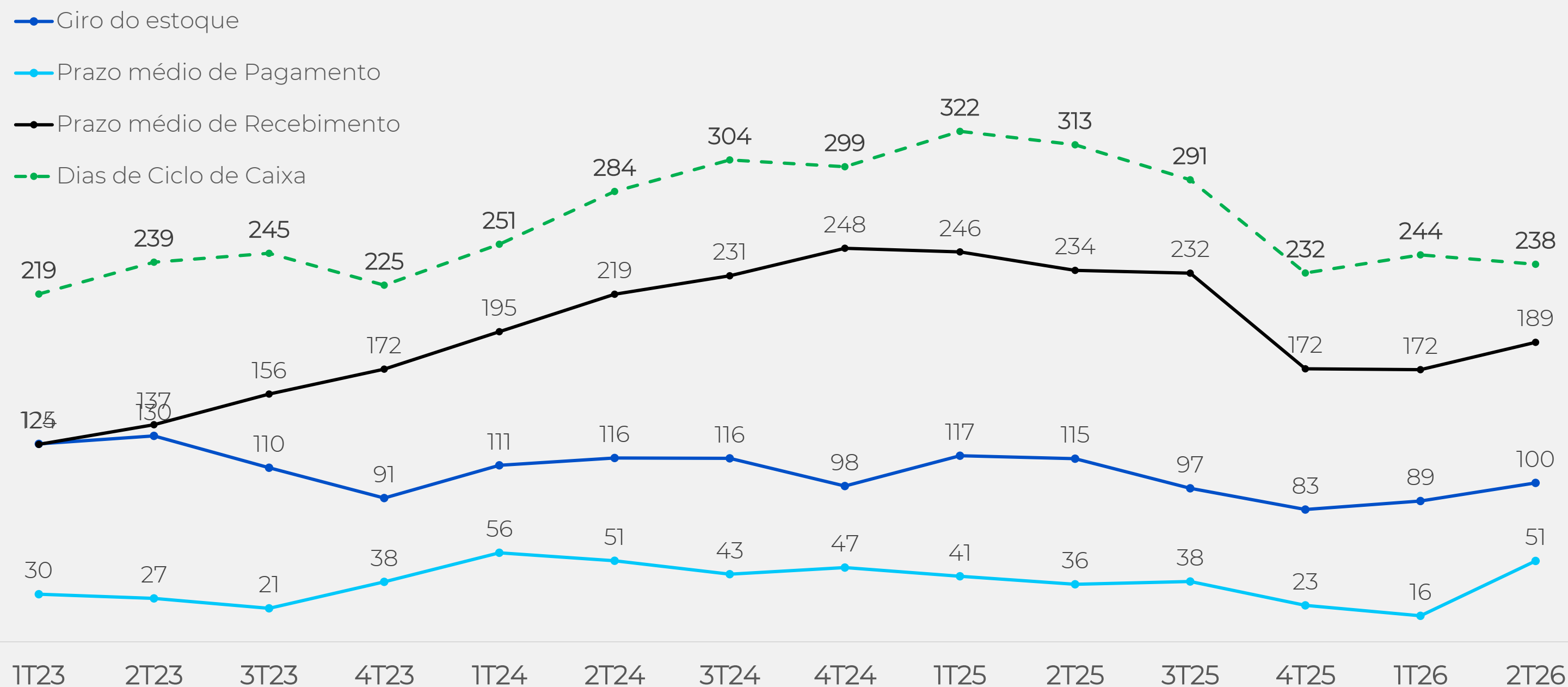
R\$13,7 Mi

-5,6% vs. 1T26

CICLO DE CAIXA

| em dias

Redução do ciclo de Caixa devido ao aumento do PMP que compensou o PMR e PME



FLUXO DE CAIXA | 2T26

| consolidado, R\$ milhões

Forte geração de Caixa Operacional e conversão de EBITDA



Fluxo Operacional
R\$67,2 MM
+0,5% vs. 1T26

EBITDA / FCOp
2T26: 122,2%
Vs 1T26: 115,8%

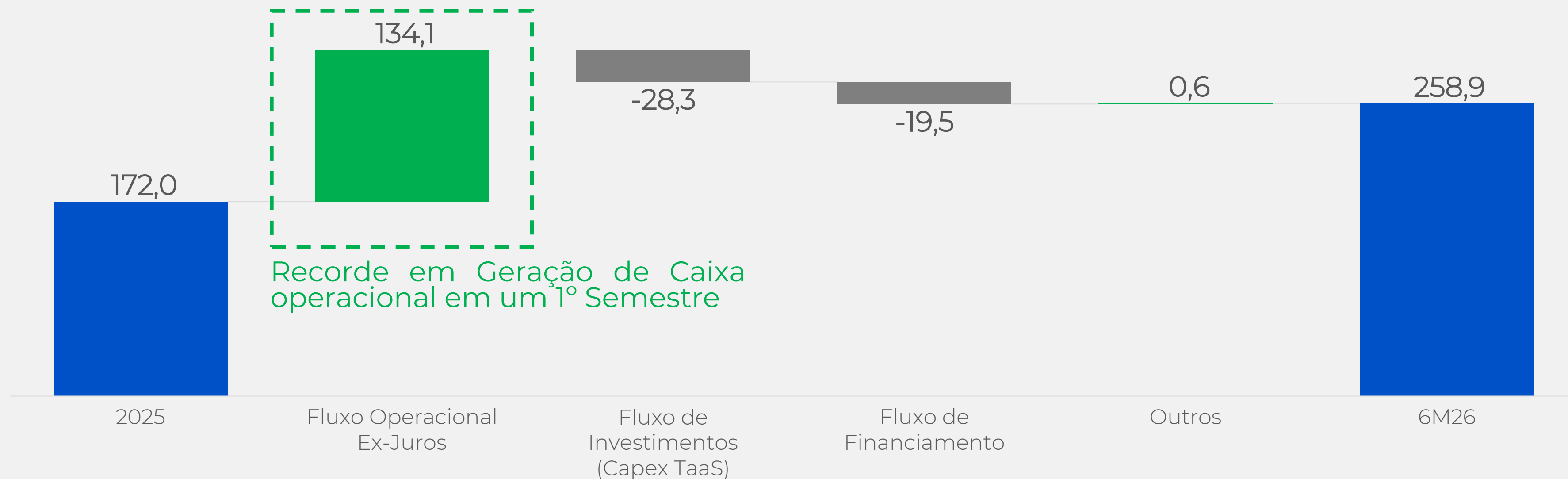
Investimentos
-R\$13,7 MM
-5,6% vs. 1T26

Ciclo de Caixa
238 dias
-6 dias vs. 1T26

FLUXO DE CAIXA | 6M26

| consolidado, R\$ milhões

Forte geração de Caixa Operacional e conversão de EBITDA



Fluxo Operacional
R\$134,1 MM
+55,3% vs. 6M25

EBITDA / FCOp
6M26: 118,9%
Vs 6M25: 60,3%

Investimentos
-R\$28,3 MM
-46,0% vs. 6M25

Ciclo de Caixa
238 dias
-75 dias vs. 6M25



AVANÇOS ESTRUTURAIS



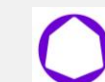
AVANÇOS ESTRUTURAIS

(+) LUCRO
Sem ajustes extraordinários

(-) NECESSIDADE DE
CAPITAL DE GIRO
Ciclo de caixa em 238 dias
Redução de 75 dias em 12 meses

(+) PORTIFÓLIO DE
PRODUTOS

Tencent

 Lightera

GIGABYTE™

(+) GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL
Recorde em um primeiro semestre
Geração de R\$133,5 M no 6M26

(-) PECLD
Menor Risco de Crédito
Maior Qualidade do Recebível

(-) ALAVANCAGEM
Menor patamar desde 2022
1,7x Dívida Líq. / EBITDA





Q&A





EARNINGS PRESENTATION 2Q26

Earnings Call | Aug 13, 2026 | 10:00 BRT | 9:00 EST

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

WDCN3
B3 LISTED NM



Since 2019

DISCLAIMER

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

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



HIGHLIGHTS



HIGHLIGHTS | 2Q26

R\$ **258.9 Mi**

Cash
Balance

-4.4% vs. 1Q26

R\$ **134.1 Mi**

Operating Cash Flow
(6M26)

+55.3% vs. 6M25

122.2%

Cash Conversion
EBITDA / OCF

vs. 115.8% in 1Q26

1.7x

Leverage

vs. 1.8x in 1Q26

R\$ **164.5 Mi**

Resale

+13.4% vs. 1Q26

R\$ **13.7 Mi**

Capex

vs. 14.5 Mi in 1Q26

27.7%

EBITDA Margin

-2.4p.p. vs. 1Q26

R\$ **2.9 Mi**

Net Income

-58.1% vs. 1Q26

8.3%

ROIC

+0.0p.p. vs. 1Q26



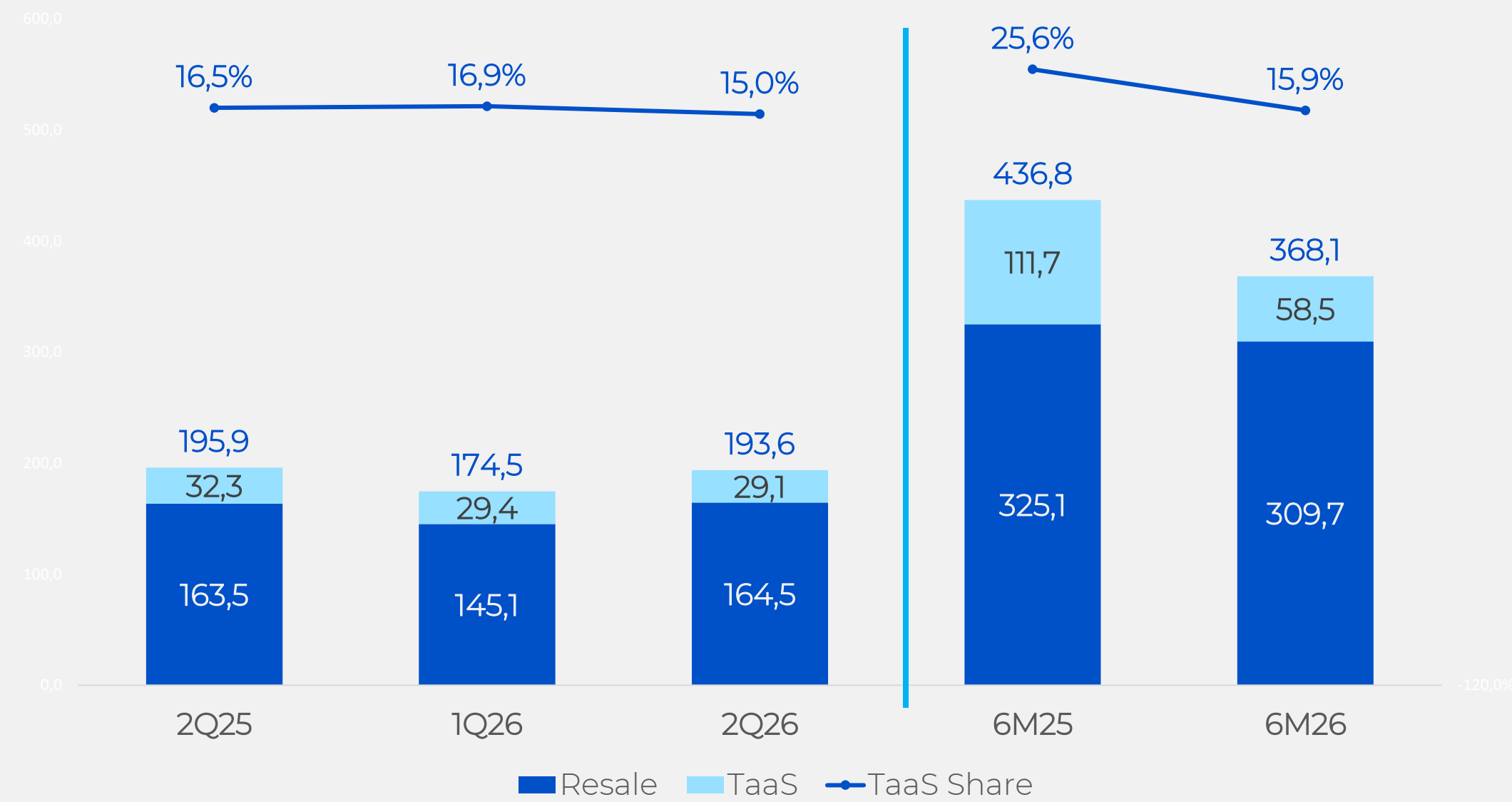
SALES AND NET REVENUE MIX



SALES MIX 2Q26

| consolidated, R\$ million

Strategy underway: TaaS reduction



Resale

R\$ **164.5 Mi**
+13.4% vs. 1Q26

PTAX

R\$/USD **5.18**
-0.8% vs. 1Q26

TaaS (PSV)

R\$ **29.1 Mi**
-1.2% vs. 1Q26

PTAX R\$/USD
Delta vs 2Q25
and 6M25

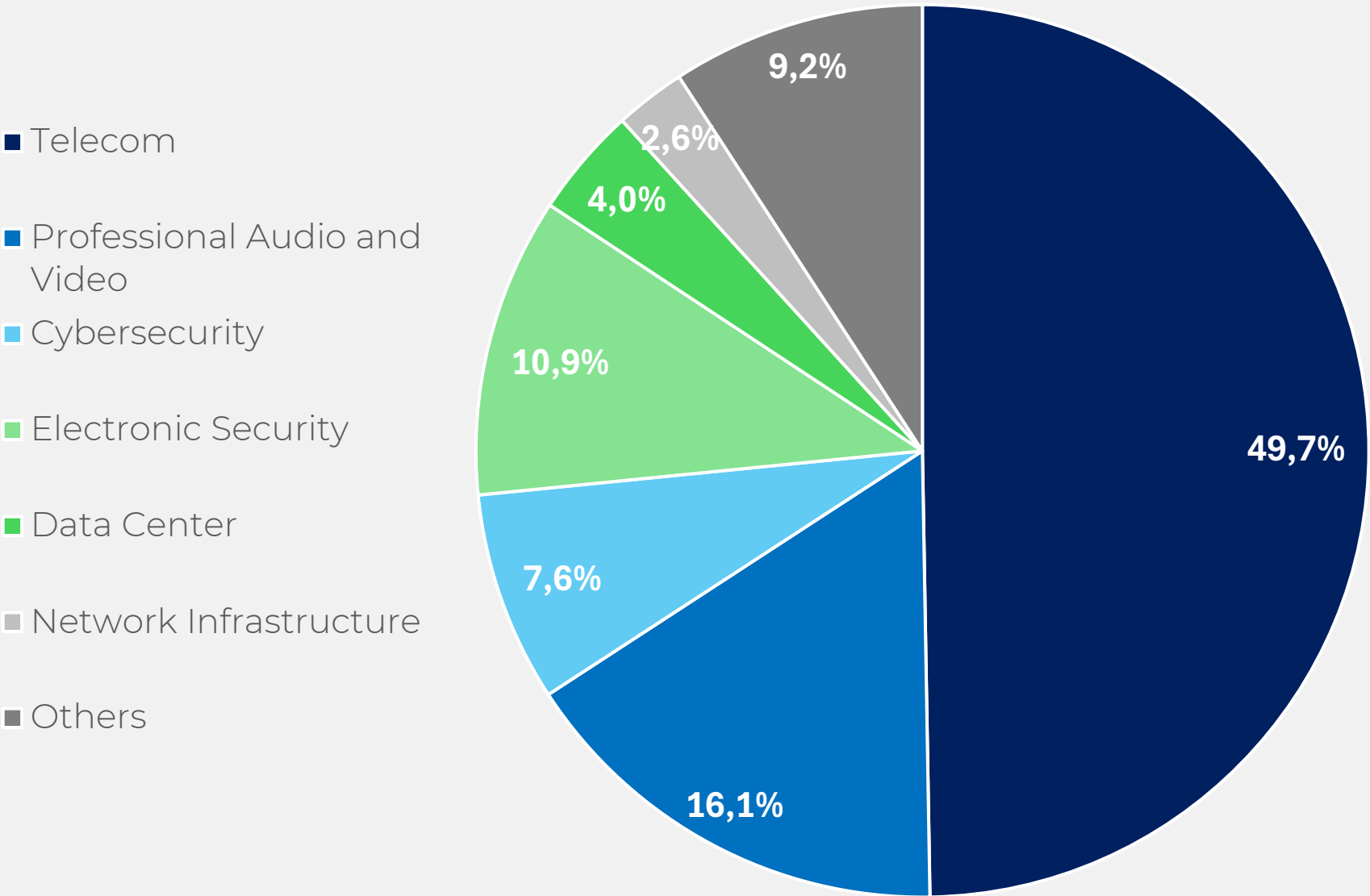
	2Q25	1Q26	2Q26	Average	Average
PTAX R\$/USD	5.46	5.22	5.18	5.60	5.20
Delta vs 2Q25 and 6M25	n.a	-4.4%	-5.1%	n.a	-7.2%

NET REVENUE 2Q26

| consolidated, R\$ million

Net Revenue | % Total
R\$198.3 +3.6% vs. 1Q26

New solutions accounted for
50% of Net Revenue in 2Q26



Net Revenue R\$ Million					
Solution Group	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%
Telecom	98.6	119.0	-17.1%	94.4	4.5%
Professional Audio and Video	31.9	39.2	-18.6%	28.5	11.8%
Cybersecurity	15.1	17.6	-14.1%	17.8	-15.2%
Electronic Security	21.5	16.3	31.9%	13.1	64.0%
Data Center	7.9	7.3	7.8%	7.4	6.8%
Network Infrastructure	5.1	5.6	-8.7%	6.4	-20.7%
Others	18.2	17.2	5.7%	23.9	-23.7%
Total	198.3	222.2	-10.8%	191.5	3.6%



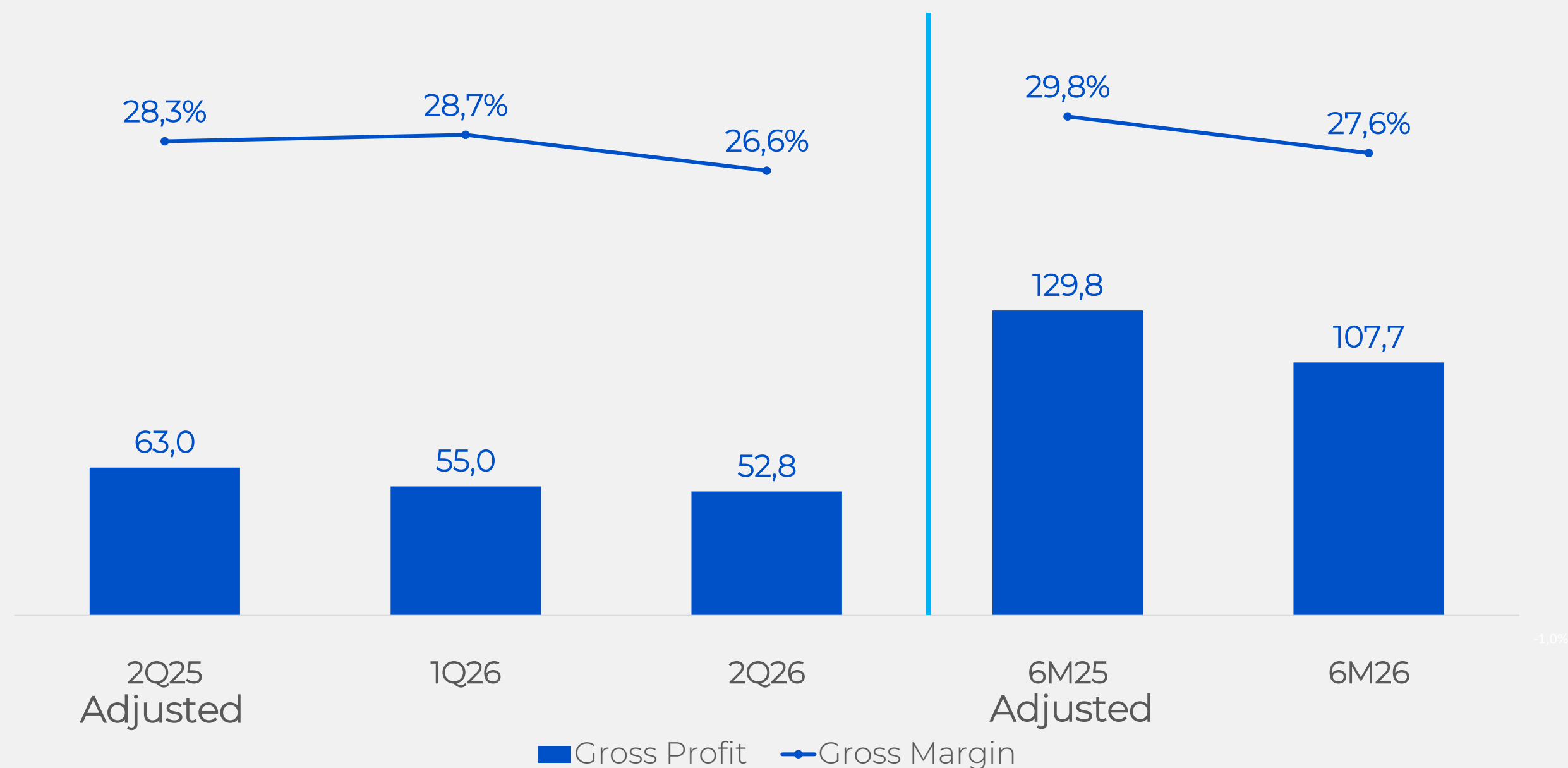
CONSOLIDATED PERFORMANCE



GROSS PROFIT

| consolidated, R\$ million

Expected decline: the TaaS slowdown is reflected in slightly lower margins



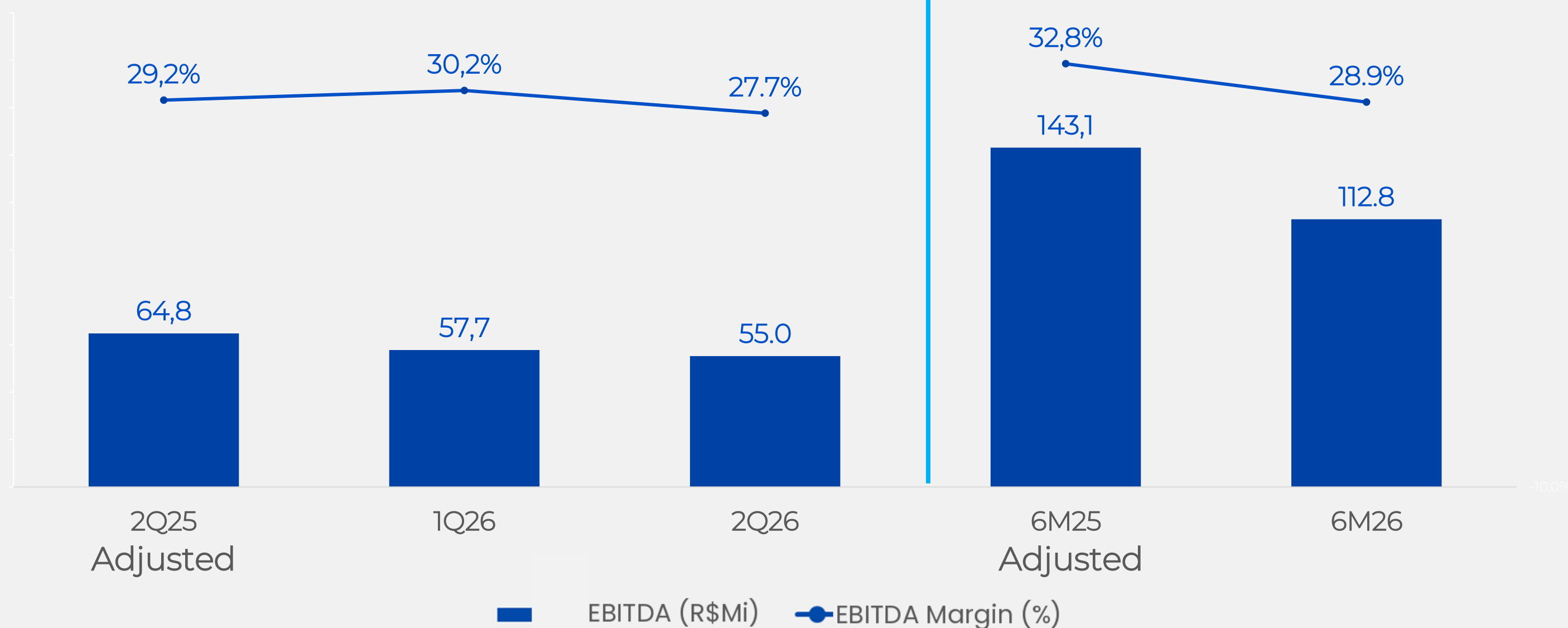
EBITDA

| consolidated, R\$ million and %

Prioritizing Resale favored EBITDA/OCF conversion

Record Operating Cash generation in a first semester

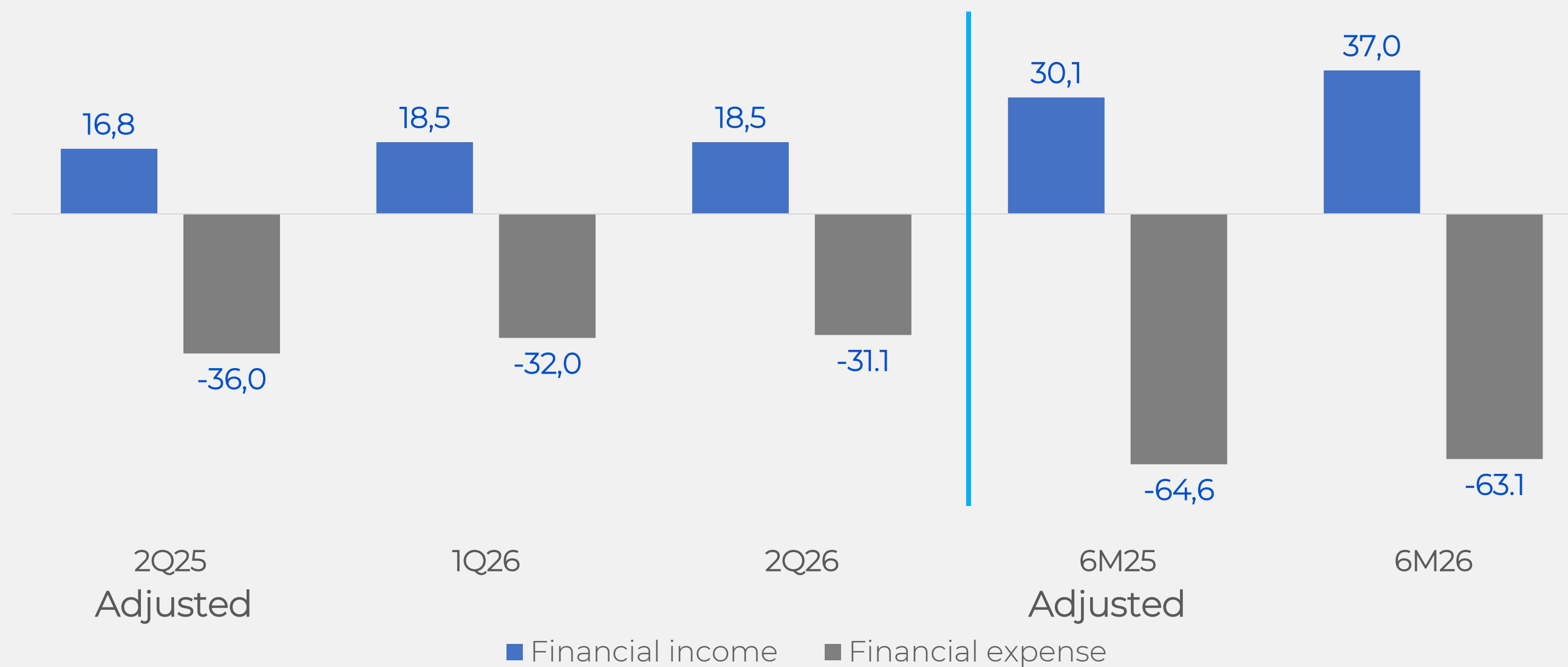
OCF	33.7	66.9	67.2	86.4	134.1
EBITDA/OCF	52.0%	115.8%	122.2%	60.3%	118.9%



FINANCIAL RESULT

| consolidated, R\$ million

The strategic guidance to reduce TaaS benefits the financial result, due to lower borrowing needs



Net
Financial
Result:

-19.2

-13.5

-12.6

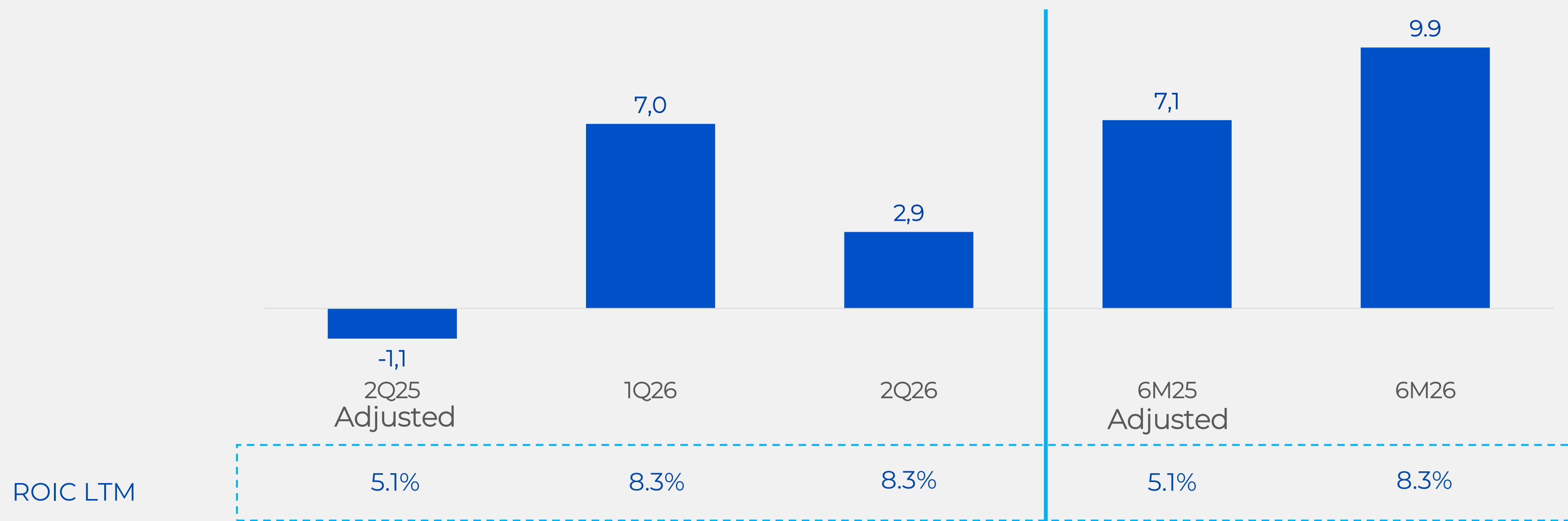
-34.6

-26.1

NET INCOME and ROIC

| consolidated, R\$ million

Second consecutive quarter of Reported Net Income, with ROIC sustained by Resale growth





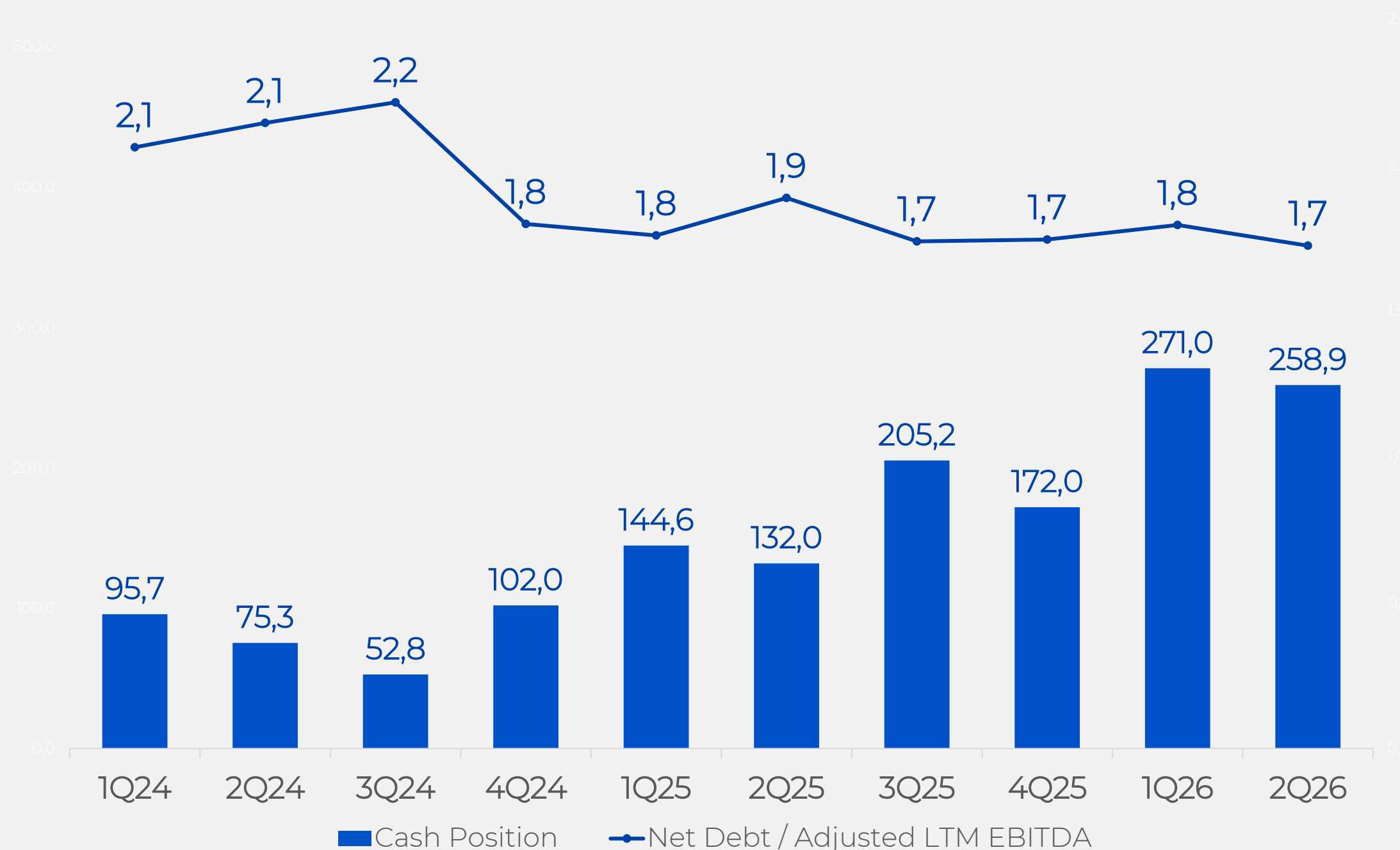
CASH AND LEVERAGE



CASH AND LEVERAGE

| consolidated, R\$ million

Best leverage level since 2022, sustained by high Operating Cash generation



CDI + 1.7% p.a.

Cost of debt (weighted average including FINIMP)

1.7x

Net Debt / Adj. LTM EBITDA

Healthy indebtedness level

R\$258.9 Mi

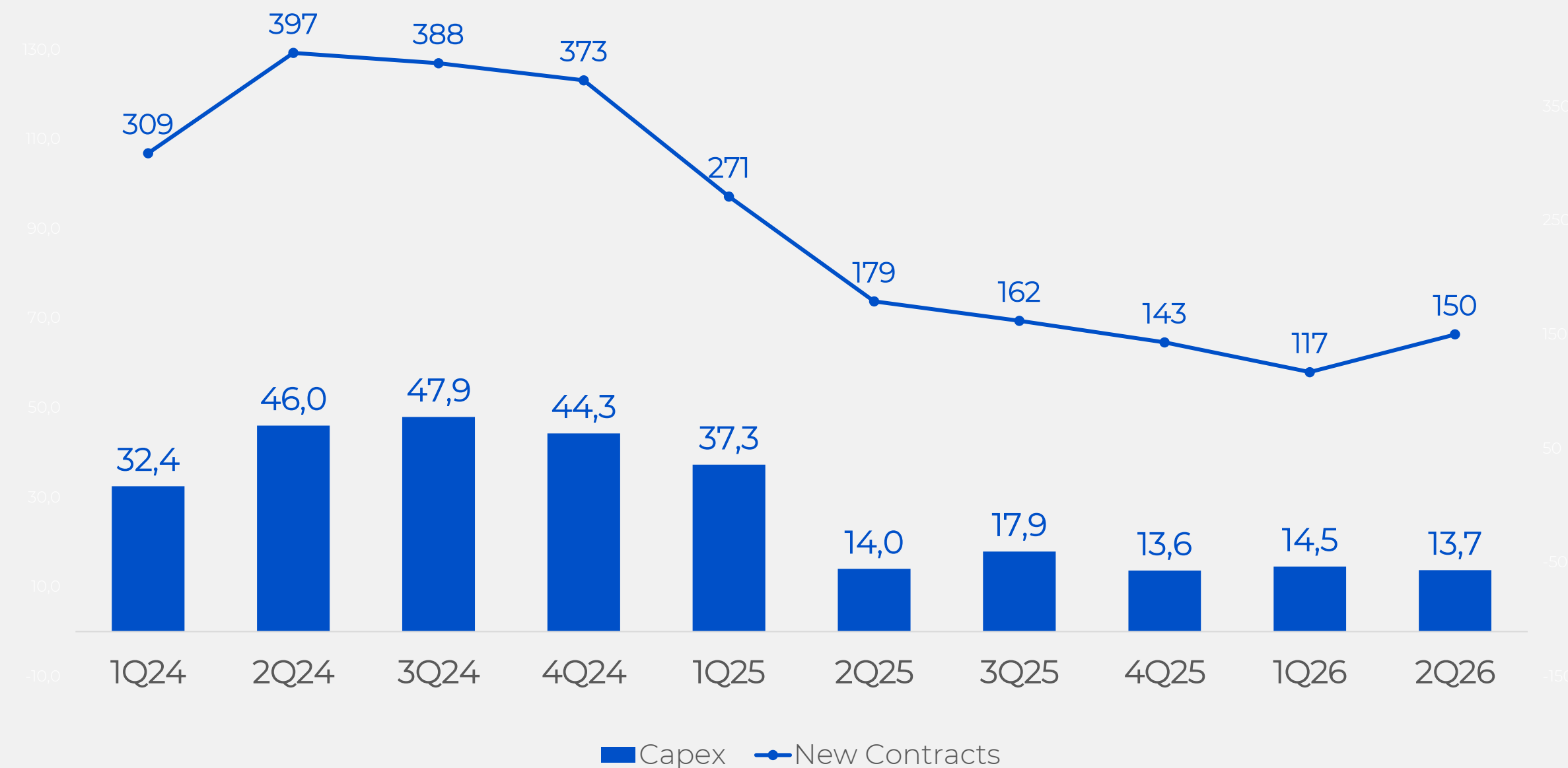
Cash Position

-4.4% vs. 1Q26

CAPEX FOR TAAS

| consolidated, R\$ million

The current level reflects the current strategy focused on the Resale model



TaaS Contracts 2Q26

150

Vs. 117 in 1Q26

TaaS Mark-up 2Q26

2.12x

vs. 2.02x in 1Q26

TaaS CAPEX 2Q26

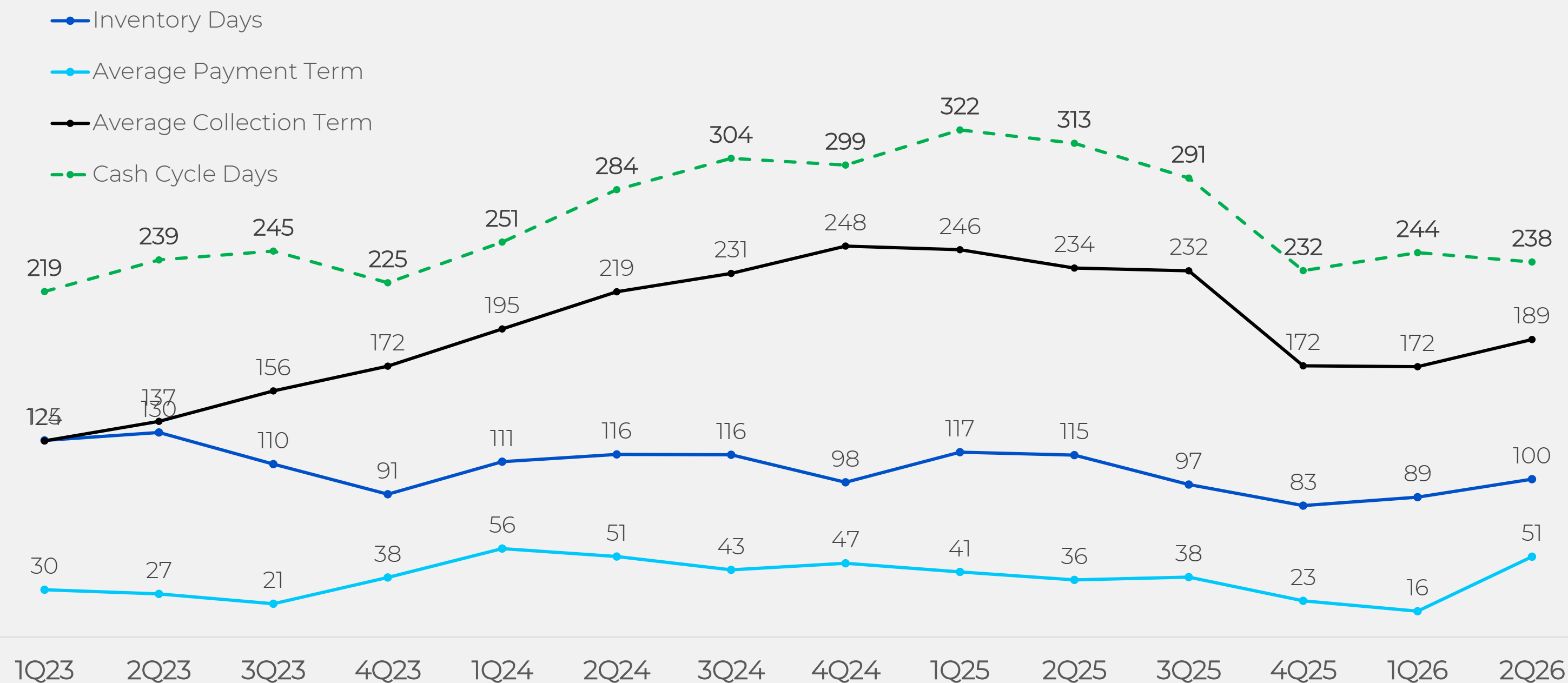
R\$13.7 Mi

-5.6% vs. 1Q26

CASH CYCLE

| in days

Cash cycle reduction driven by the increase in DPO, which offset DSO and DIO



CASH FLOW | 2Q26

| consolidated, R\$ million

Strong Operating Cash generation and EBITDA conversion



Operating Cash Flow
R\$67.2 MM
 +0.5% vs. 1Q26

EBITDA / OCF
2Q26: 122.2%
 Vs 1Q26: 115.8%

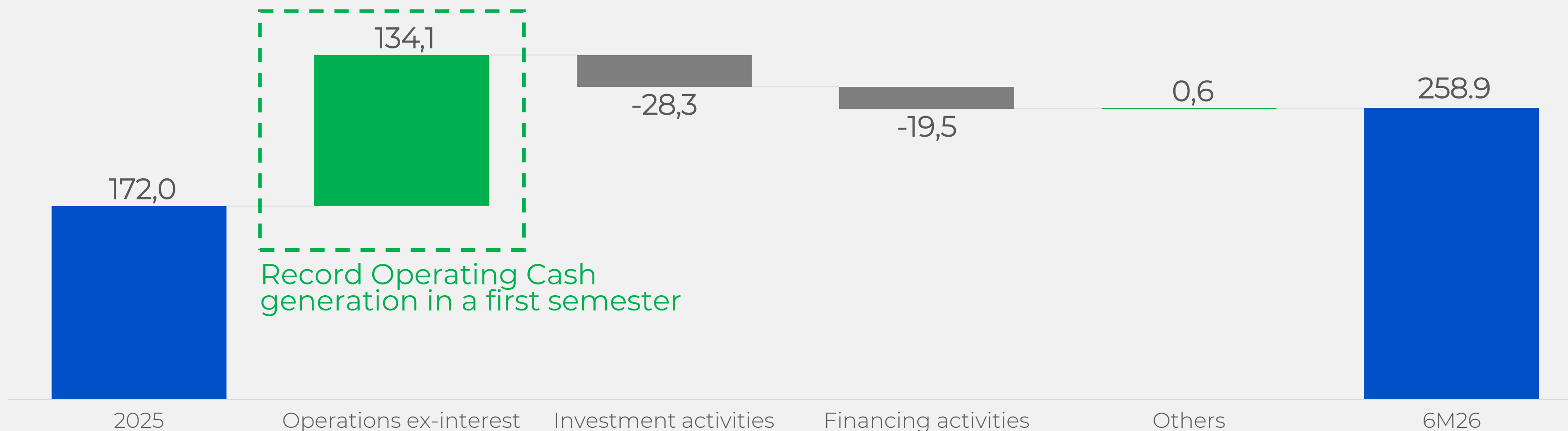
Investments
-R\$13.7 MM
 -5.6% vs. 1Q26

Cash Cycle
238 days
 -6 days vs. 1Q26

CASH FLOW | 6M26

| consolidated, R\$ million

Strong Operating Cash generation and EBITDA conversion



Operating Cash Flow
R\$134.1 MM
 +55.3% vs. 6M25

EBITDA / OCF
6M26: 118.9%
 Vs 6M25: 60.3%

Investments
-R\$28.3 MM
 -46.0% vs. 6M25

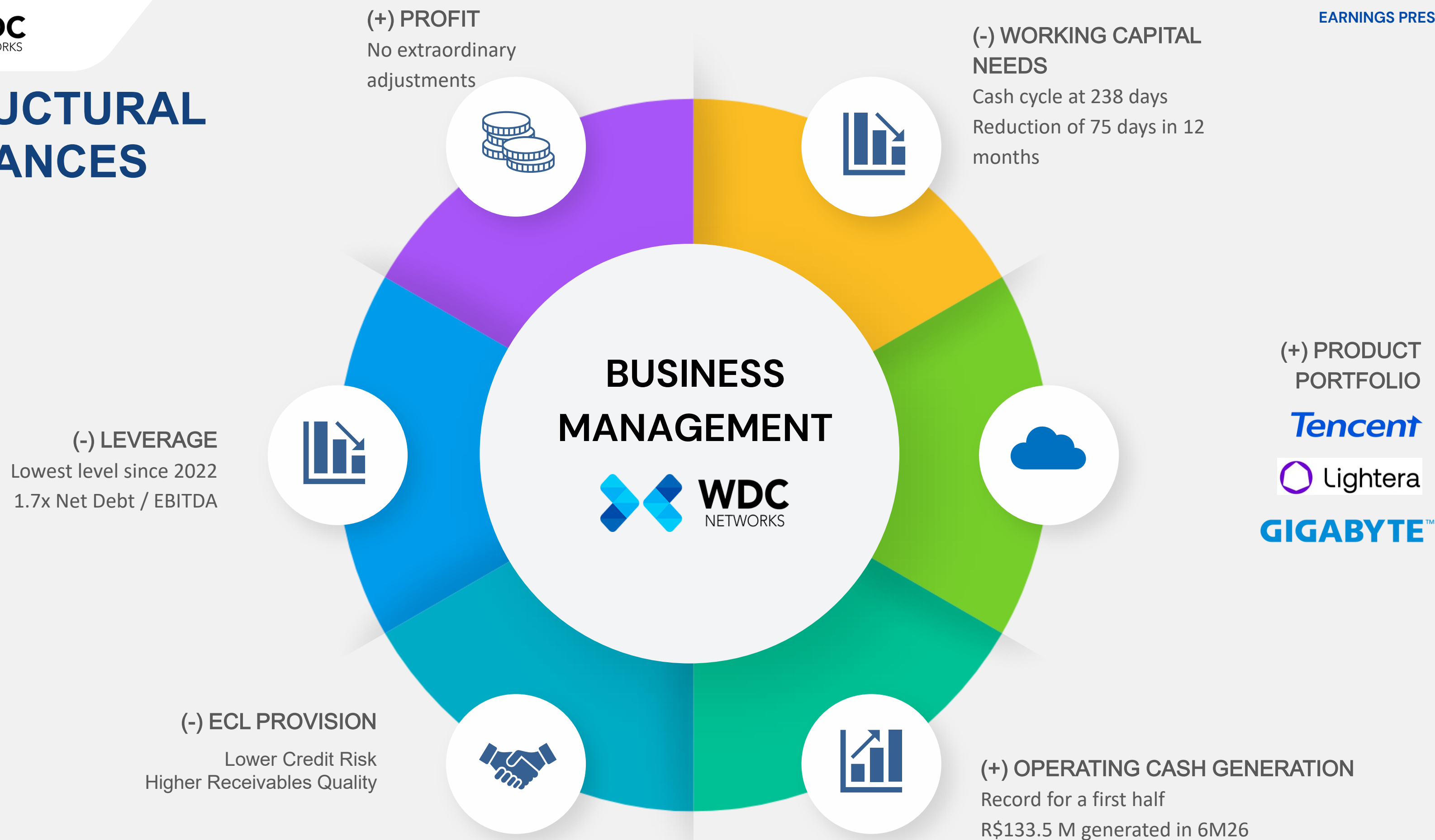
Cash Cycle
238 days
 -75 days vs. 6M25



STRUCTURAL ADVANCES



STRUCTURAL ADVANCES





Q&A

