RELEASE DE RESULTADOS 3T26

TELECONFERÊNCIA

11 de novembro de 2026

10h00 (Horário de Brasília)
9h00 (EST)



WDC NETWORKS

Release de Resultados 3T26

WDC alcança ROIC de 10,0%, maior nível em quatro anos, e registra terceiro trimestre consecutivo de lucro líquido contábil

Ilhéus, 11 de novembro 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 3º trimestre de 2026 (3T26). As informações contábeis intermediárias da Companhia, referentes ao período findo em 30 de setembro 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 | 3T26 (consolidado)

R$246,4 MILHÕES
Saldo de Caixa
(-4,8% vs. 2T26)

+2,0%
Crescimento da Revenda vs. 2T26

88,3%
Representatividade da Revenda
(+3,3 p.p vs 2T26)

28,8%
Margem EBITDA
(+1,1 vs. 2T26)

R$5,7 MILHÕES
Lucro Líquido
Vs R$ 2,9 M no 2T26

R$11,1 MILHÕES
CAPEX
(vs. R$ 13,7 Milhões no 2T26)

R$148,5 MILHÕES
FCOp YTD
Conversão de 89,0% do EBITDA

1,9x
Alavancagem
(vs. 1,7x no 2T26)

10,0%
ROIC
vs. 8,3% no 2T26

Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25 (Ajustado)	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum. (Ajustado)	Δ %
Resultados Financeiros Consolidados								
Receita Líquida	188,0	222,5	-15,5%	198,3	-5,2%	577,8	658,3	-12,2%
Lucro Bruto	49,2	61,4	-19,9%	52,8	-6,8%	156,9	191,2	-17,9%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	*26,2%*	*27,6%*	*-1,4 p.p.*	*26,6%*	*-0,4 p.p.*	*27,2%*	*29,0%*	*-1,9 p.p.*
EBITDA	54,2	59,7	-9,2%	55,0	-1,5%	167,0	202,8	-17,7%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	*28,8%*	*26,8%*	*2,0 p.p.*	*27,7%*	*1,1 p.p.*	*28,9%*	*30,8%*	*-1,9 p.p.*
Lucro Líquido	5,7	4,9	16,2%	2,9	95,3%	15,6	12,0	29,7%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	*3,0%*	*2,2%*	*0,8 p.p.*	*1,5%*	*1,6 p.p.*	*2,7%*	*1,8%*	*0,9 p.p.*
Principais Indicadores Financeiros								
Fluxo de Caixa Operacional	14,4	104,7	-86,2%	67,2	-78,6%	148,5	191,0	-22,2%
Conversão EBITDA / Caixa	26,6%	175,4%	-148,8 p.p.	122,2%	-95,6 p.p.	89,0%	94,2%	-5,2 p.p.
Backlog de Receita Diferida	352,4	608,5	-42,1%	397,8	-11,4%	352,4	608,5	-42,1%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	11,1	17,9	-37,7%	13,7	-18,9%	39,4	69,1	-43,0%
Dívida Líquida / EBITDA UDM (x)	1,9x	1,7x	8,2%	1,7x	9,1%	1,9x	1,7x	8,2%
Principais Indicadores Operacionais								
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	27%	31%	*-3,6 p.p.*	27%	*0,7 p.p.*	36%	45%	*-9,0 p.p.*
Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)	34	36	-4,1%	32	8,0%	42	47	-9,8%
Quantidade Novos Contratos TaaS	103	162	-36,4%	150	-31,3%	612	1.467	-58,3%
Valor Novos Contratos TaaS (média R$ mil/contrato)	216,2	167,4	29,1%	193,7	11,6%	226,9	236,1	-3,9

Mensagem da Administração

O terceiro trimestre de 2026 (3T26) reforça os resultados da transformação estratégica iniciada em meados de 2025, com foco na expansão do retorno sobre o capital investido (ROIC), na geração de caixa e na redução da intensidade de capital do negócio. Em um ambiente de custo de capital elevado e maior seletividade de crédito, a WDC segue priorizando operações com ciclos financeiros mais curtos, menor exposição a riscos de crédito e maior eficiência na alocação de recursos.

As vendas contratadas de revenda atingiram R$ 167,8 milhões no 3T26 (+2,0% vs. 2T26), enquanto a originação de TaaS somou R$ 22,3 milhões (-23,4% vs. 2T26), refletindo a maior seletividade na concessão de crédito e na alocação de capital. A maior participação da revenda, modalidade com menor necessidade de investimento inicial e ciclos de recebimento mais curtos, é parte central da transformação do modelo de negócios. Embora as vendas contratadas totais tenham somado R$ 190,1 milhões (-1,8% vs. 2T26) e a receita líquida R$ 188,0 milhões (-5,2%), a margem EBITDA avançou 1,1 p.p., para 28,8%, e a margem EBIT atingiu 10,6% (+0,6 p.p.). Nosso foco não é maximizar o volume de vendas, mas ampliar o retorno econômico gerado por cada real de capital empregado.

A disciplina operacional também se refletiu no resultado líquido. Registramos o terceiro trimestre consecutivo de lucro contábil positivo, com R$ 5,7 milhões no 3T26, ante R$ 2,9 milhões no trimestre anterior. No acumulado de nove meses, o lucro líquido contábil somou R$ 15,6 milhões, sem ajustes não recorrentes, reforçando a recuperação da rentabilidade da Companhia.

O principal indicador da evolução econômica da WDC é o retorno sobre o capital investido (ROIC), que atingiu 10,0% no 3T26, ante 5,3% no 3T25 e 8,3% no trimestre anterior, alcançando o maior patamar dos últimos quatro anos. A melhora combina recuperação do resultado operacional e redução da base de capital investido, cujo valor médio recuou 19,5% em relação ao ano anterior. No trimestre, o CAPEX de TaaS atingiu R$ 11,1 milhões, o menor patamar histórico, acumulando redução de 43,0% nos primeiros nove meses de 2026. Esses resultados refletem nossa decisão de priorizar projetos com melhor relação entre retorno, prazo de recuperação do investimento e risco de crédito.

Encerramos o trimestre com R$ 246,4 milhões em caixa, uma posição R$ 74,4 milhões superior à registrada no início do ano, mesmo após aproximadamente R$ 270 milhões em pagamentos de juros e amortizações. No 3T26, a geração operacional de caixa foi temporariamente impactada pela antecipação de compras de estoques, que consumiu cerca de R$ 40 milhões de capital de giro para mitigar aumentos de custos anunciados por fornecedores. No acumulado de nove meses, o fluxo de caixa operacional atingiu R$ 148,5 milhões, equivalente a 89,0% do EBITDA. A alavancagem encerrou o período em 1,9x Dívida Líquida/EBITDA, ante 1,7x no trimestre anterior, mantendo a gestão da liquidez e do endividamento como prioridades. A evolução do nosso modelo de negócios também fortalece a gestão de riscos. Em um ambiente de custo de capital elevado e maior seletividade de crédito, priorizamos operações que exigem menor financiamento próprio, apresentam prazos de retorno mais curtos e reduzem a exposição a recebíveis de longo

prazo. Essa postura busca preservar flexibilidade financeira e aumentar a resiliência da WDC diante de diferentes cenários econômicos.

Pelo sétimo ano consecutivo, conquistamos a certificação Great Place to Work (GPTW), reconhecimento que reflete o compromisso de nossas equipes com a Companhia. Agradecemos aos colaboradores, clientes, parceiros e investidores pela confiança. Seguimos comprometidos com uma WDC mais eficiente na utilização de capital, disciplinada na gestão de riscos e orientada à criação sustentável de valor para os acionistas.

WDC Networks

Desempenho Econômico-Financeiro

CONSOLIDADO (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25 (ajustado)	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum. (ajustado)	Δ %
Backlog de receitas contratadas	**352,4**	**608,5**	**-42,1%**	**397,8**	**-11,4%**	**352,4**	**608,5**	**-42,1%**
Vendas de Produtos e Serviços	167,8	175,5	-4,4%	164,5	2,0%	477,5	500,6	-4,6%
Vendas Taas (VGV Locações)	22,3	27,1	-17,9%	29,1	-23,4%	80,7	138,9	-41,9%
Vendas Totais	**190,1**	**202,6**	**-6,2%**	**193,6**	**-1,8%**	**558,2**	**639,4**	**-12,7%**
Receita líquida Revenda	127,3	137,6	-7,5%	134,9	-5,7%	385,3	401,9	-4,1%
Receita líquida de Taas	60,7	85,0	-28,5%	63,4	-4,3%	192,4	256,4	-25,0%
Receita líquida	**188,0**	**222,5**	**-15,5%**	**198,3**	**-5,2%**	**577,8**	**658,3**	**-12,2%**
Lucro Bruto Revenda	21,6	22,2	-2,4%	24,1	-10,1%	69,7	81,7	-14,7%
Margem Bruta Revenda	*17,0%*	*16,1%*	*0,9 p.p.*	*17,8%*	*-0,8 p.p.*	*18,1%*	*20,3%*	*-2,2 p.p.*
Lucro Bruto TaaS	27,5	39,2	-29,7%	28,7	-4,0%	87,2	109,5	-20,3%
Margem Bruta TaaS	*45,4%*	*46,1%*	*-0,8 p.p.*	*45,2%*	*0,1 p.p.*	*45,3%*	*42,7%*	*2,6 p.p.*
Lucro Bruto	**49,2**	**61,4**	**-19,9%**	**52,8**	**-6,8%**	**156,9**	**191,2**	**-17,9%**
Margem Bruta	*26,2%*	*27,6%*	*-1,4 p.p.*	*26,6%*	*-0,4 p.p.*	*27,2%*	*29,0%*	*-1,9 p.p.*
EBITDA	**54,2**	**59,7**	**-9,2%**	**55,0**	**-1,5%**	**167,0**	**202,8**	**-17,7%**
Margem EBTDA	*28,8%*	*26,8%*	*2,0 p.p.*	*27,7%*	*1,1 p.p.*	*28,9%*	*30,8%*	*-1,9 p.p.*

Vendas Contratadas

No 3T26, as vendas contratadas na modalidade revenda atingiram R$ 167,8 milhões, representando uma leve expansão de 2,0% em relação ao 2T26. Por sua vez, a modalidade TaaS somou R$ 22,3 milhões no trimestre (-23,4% vs. 2T26), retratação já prevista e estritamente alinhada à estratégia da Companhia de reduzir a intensidade de Capex e priorizar as operações de revenda. Como resultado, a venda contratada total alcançou R$ 190,1 milhões, redução de 1,8% frente aos R$ 193,6 milhões do 2T26.

Importante ressaltar que durante o 3T26 a Companhia mantém o rigor nos critérios comerciais e de concessão de crédito, alinhado à postura cautelosa da Companhia em operações a prazo.

No acumulado do ano (9M26), as vendas contratadas totais somaram R$ 558,2 milhões (-12,7% vs. 9M25), movimento explicado essencialmente pela desaceleração planejada do TaaS, cujas vendas em locação recuaram 41,9% no período. Em contrapartida, a modalidade revenda apresentou resiliência, com recuo de apenas 4,6%, desempenho superior à variação do dólar PTAX médio no período, que caiu 5,7%.

Mix de Vendas e Mix de Receita Líquida

	Vendas | R$ Milhões			Representatividade | %		
Grupo de Solução	3T26	2T26	Δ%	3T26	2T26	Δp.p
Telecom	87,5	88,4	-1,0%	46,1%	45,7%	0,4%
Áudio e Vídeo Profissional	28,3	30,8	-8,0%	14,9%	15,9%	-1,0%
Cibersegurança	18,3	19,5	-6,1%	9,7%	10,1%	-0,4%
Segurança Eletrônica	25,6	25,7	-0,4%	13,4%	13,3%	0,2%
Data Center	7,4	6,9	7,2%	3,9%	3,6%	0,3%
Infra de Redes	5,0	7,0	-29,1%	2,6%	3,6%	-1,0%
Outros	17,9	15,3	17,3%	9,4%	7,9%	1,5%
Total	**190,1**	**193,6**	**-1,8%**	**100,0%**	**100,0%**	**0,0%**

Apresentamos a seguir o desempenho dos principais grupos de soluções que compõem as vendas e a Receita Líquida da Companhia. Vale ressaltar que o volume de vendas difere da receita reconhecida no período em razão do modelo de contratos de locação, cujo backlog é diferido e apropriado mensalmente. Essa diversificação do portfólio impulsiona o cross-selling na base de clientes, reduz a exposição a segmentos específicos e fortalece a eficiência comercial da WDC.
Nota: Os grupos de soluções refletem a performance agregada de produtos, serviços e projetos associados a cada linha de negócio.

Áudio e vídeo profissional

A vertical de Áudio e Vídeo Profissional reúne soluções audiovisuais para ambientes corporativos, varejo, entretenimento, eventos e comunicação visual. O portfólio inclui painéis de LED indoor e outdoor, sistemas de áudio, amplificadores, processadores, microfones sem fio e monitores profissionais.

A Companhia mantém parcerias com fabricantes globais como Leyard, Shure, QSC e Yamaha, combinando amplitude de portfólio, suporte técnico especializado e acesso a soluções de referência no mercado internacional.

Cibersegurança

A vertical de Cibersegurança oferece soluções de proteção digital para redes, endpoints, gestão de acessos privilegiados e detecção de ameaças. O portfólio atende empresas de diferentes portes e setores, em um mercado marcado pelo aumento da complexidade dos ambientes digitais e das ameaças cibernéticas

A WDC mantém parcerias com fabricantes de referência no setor, como Sophos, Vicarius e Hillstone. A Companhia segue ampliando o portfólio da vertical, com o objetivo de oferecer soluções complementares para diferentes camadas de segurança digital.

Segurança Eletrônica

A vertical de Segurança Eletrônica oferece soluções para a proteção de ambientes corporativos, industriais e públicos, incluindo videovigilância, controle de acesso, monitoramento inteligente, reconhecimento facial e análise de dados em tempo real. A atuação é direcionada ao mercado profissional e a projetos de maior complexidade, sem exposição relevante ao segmento residencial e de pequenos escritórios.O portfólio inclui

soluções de fabricantes globais como Axis, Dahua e as marcas Pelco e Avigilon, do grupo Motorola, além de sistemas de gerenciamento de imagens de empresas como ISS, Genetec e Digifort. A WDC atua na distribuição e no suporte técnico dessas soluções, apoiando integradores e parceiros na estruturação e implementação de projetos profissionais de diferentes portes.

Infraestrutura de Redes de Dados

A vertical de Infraestrutura de Redes reúne soluções de conectividade, incluindo switches, roteadores, pontos de acesso Wi-Fi, cabeamento estruturado, racks e conectores de fibra óptica. O portfólio atende tanto o segmento de Telecom quanto o mercado corporativo, com comercialização predominantemente realizada por canais especializados na modalidade de revenda.A Companhia distribui marcas como Huawei, Grandstream, TP-Link e Panduit. Os relacionamentos comerciais de longo prazo com esses fabricantes permitem à WDC oferecer um portfólio amplo, suporte técnico especializado e acesso contínuo às novas soluções desenvolvidas por seus parceiros.

Data Center

A expansão da inteligência artificial, do processamento de dados e das aplicações de baixa latência amplia a demanda por infraestrutura de Data Center. A WDC concentra sua atuação em Data Centers Edge, ambientes de menor porte e alta eficiência energética, instalados próximos aos locais de geração e consumo dos dados.

A experiência da Companhia na implementação dessas estruturas para provedores de internet permite atender também empresas de médio e grande porte que buscam combinar infraestrutura própria e serviços em nuvem, com maior controle de custos, segurança e proximidade física do processamento.

O portfólio da WDC inclui racks modulares autossuficientes, sistemas redundantes de energia crítica, soluções de refrigeração de precisão, segurança de dados, conectividade em nuvem e sistemas de transmissão de alta capacidade.A Huawei é o principal fornecedor da vertical, com soluções que incluem módulos integrados, sistemas de alimentação ininterrupta, refrigeração de precisão e plataformas de gerenciamento de infraestrutura de Data Centers.A tabela abaixo apresenta a Receita Líquida por grupo de solução. As diferenças em relação às Vendas Contratadas decorrem, principalmente, do reconhecimento das receitas de TaaS ao longo da vigência dos contratos.

Receita por grupo de solução (R$ milhares, exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Telecom	94,0	106,8	-12,1%	98,6	-4,7%	287,0	327,3	-12,3%
Áudio e Vídeo Profissional	32,4	41,6	-22,2%	31,9	1,5%	92,8	116,7	-20,5%
Cibersegurança	15,4	14,6	5,5%	15,1	1,9%	48,3	64,0	-24,5%
Segurança Eletrônica	18,6	27,6	-32,7%	21,5	-13,8%	53,2	58,0	-8,1%
Data Center	9,3	6,1	51,7%	7,9	17,5%	24,5	19,3	27,0%
Infra de Redes	4,0	11,4	-64,9%	5,1	-21,2%	15,5	25,3	-38,7%
Outros	14,4	14,4	0,3%	18,2	-20,9%	56,5	47,7	18,3%
Total	**188,0**	**222,5**	**-15,5%**	**198,3**	**-5,2%**	**577,8**	**658,3**	**-12,2%**

Resultado Operacional (EBIT e EBITDA consolidados)

Reconciliação EBITDA (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25 (Ajustado)	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum. (Ajustado)	Δ %
EBIT	20,0	12,9	54,8%	19,8	0,9%	59,7	55,8	7,1%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	*10,6%*	*5,8%*	*4,8 p.p.*	*10,0%*	*0,6 p.p.*	*10,3%*	*8,5%*	*1,9 p.p.*
(+) Depreciação & Amortização	34,2	46,7	-26,8%	35,2	-2,9%	107,2	147,0	-27,1%
EBITDA Consolidado	54,2	59,7	-9,2%	55,0	-1,5%	167,0	202,8	-17,7%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	*28,8%*	*26,8%*	*2,0 p.p.*	*27,7%*	*1,1 p.p.*	*28,9%*	*30,8%*	*-1,9 p.p.*

O EBIT Consolidado atingiu R$ 20,0 milhões no 3T26, registrando um crescimento de 54,8% na comparação anual (vs. R$ 12,9 milhões no 3T25) e mantendo estabilidade na comparação sequencial (+0,9% vs. R$ 19,8 milhões no 2T26). A Margem EBIT alcançou 10,6% no trimestre, o que representa um ganho expressivo de 4,8 p.p. sobre o 3T25 (5,8%) e um avanço de 0,6 p.p. em relação ao 2T26 (10,0%). Esse resultado ratifica a preservação e a expansão da rentabilidade operacional da WDC, impulsionada pelo rigoroso controle de despesas e pelas ações implementadas nos últimos trimestres para a otimização da carteira de recebíveis. No trimestre, o EBITDA Consolidado totalizou R$ 54,2 milhões, com Margem EBITDA de 28,8% (+1,1 p.p. vs. 2T26).

No acumulado do ano (9M26), a consistência operacional se evidencia no crescimento de 7,1% no EBIT Consolidado, que somou R$ 59,7 milhões (frente a R$ 55,8 milhões no 9M25), acompanhado por uma expansão de 1,9 p.p. na Margem EBIT, que atingiu 10,3% (vs. 8,5% no 9M25). O avanço no acumulado demonstra o impacto positivo e continuado das iniciativas de eficiência e gestão de recebíveis ao longo de 2026. Em termos absolutos, o EBITDA Consolidado do 9M26 foi de R$ 167,0 milhões, com Margem EBITDA de 28,9% (vs. 30,8% ajustada no 9M25).

Conforme reportado em trimestres anteriores, a Companhia adotou a estratégia de antecipar a aquisição de estoques para se proteger dos aumentos de preços no mercado externo. Esse movimento impactou pontualmente a conversão do EBITDA em Caixa Operacional no 3T26, que atingiu 26,6%. No acumulado do ano (9M26), sustentada pela forte geração operacional dos primeiros trimestres, a taxa de conversão permanece sólida em 89,0%.

Resultado Financeiro Consolidado

Resultado Financeiro (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25 (Ajustado)	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum. (Ajustado)	Δ %
Receita Financeira	15,6	17,7	-12,1%	18,5	-15,9%	52,6	47,8	10,1%
Despesa Financeira	(29,7)	(36,8)	-19,5%	(31,1)	-4,7%	(92,8)	(101,5)	-8,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(14,1)	(19,1)	-26,4%	(12,6)	12,0%	(40,1)	(53,7)	-25,2%

O Resultado Financeiro Líquido foi - R$ 14,1 milhões no 3T26, representando uma piora de R$ 1,5 milhão em relação ao 2T26. Esse resultado reflete, predominantemente, a leve redução

no saldo de caixa médio do período, com impacto nos rendimentos das aplicações financeiras.

No 9M26, o Resultado Financeiro Líquido foi – R$ 40,1 milhões, o que representa uma melhora de R$ 13,5 milhões vs. 9M25. Esse desempenho é reflexo, prioritariamente, do maior saldo médio de caixa mantido no período e da menor despesa com Ajuste a Valor Presente (AVP), justificado pela redução expressiva no saldo do Contas a Receber de longo prazo durante o ano de 2026.

Lucro Líquido e Margem Líquida consolidados

Lucro Líquido (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25 (Ajustado)	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum. (Ajustado)	Δ %
EBIT	**20,0**	**12,9**	**54,8%**	**19,8**	**0,9%**	**59,7**	**55,8**	**7,1%**
Margem EBIT (% Receita Líquida)	*10,6%*	*5,8%*	*4,8 p.p.*	*10,0%*	*0,6 p.p.*	*10,3%*	*8,5%*	*1,9 p.p.*
(+/-) Resultado Financeiro	(14,1)	(19,2)	-26,8%	(12,6)	12,0%	(40,1)	(53,9)	-25,5%
LAIR	**5,9**	**(6,3)**	**-194,4%**	**7,3**	**-18,2%**	**19,6**	**1,9**	**930,3%**
(-) Provisão para IR e CSLL	(0,3)	11,1	-102,7%	(4,4)	-93,2%	(4,2)	10,0	-141,7%
Lucro Líquido	**5,7**	**4,9**	**16,2%**	**2,9**	**95,3%**	**15,6**	**12,0**	**29,7%**
Margem Lucro Líquido (% Receita Líquida)	*3,0%*	*2,2%*	*0,8 p.p.*	*1,5%*	*1,6 p.p.*	*2,7%*	*1,8%*	*0,9 p.p.*

O Lucro Líquido contábil somou R$ 5,7 milhões no 3T26 (vs. R$ 2,9 milhões no 2T26), marcando o terceiro trimestre consecutivo de resultado contábil positivo. Com a manutenção do desempenho do EBIT, as oscilações no resultado foram influenciadas prioritariamente pela menor rentabilidade financeira fruto da redução do saldo de caixa no período e pelas variações nas linhas de IR e CSLL.

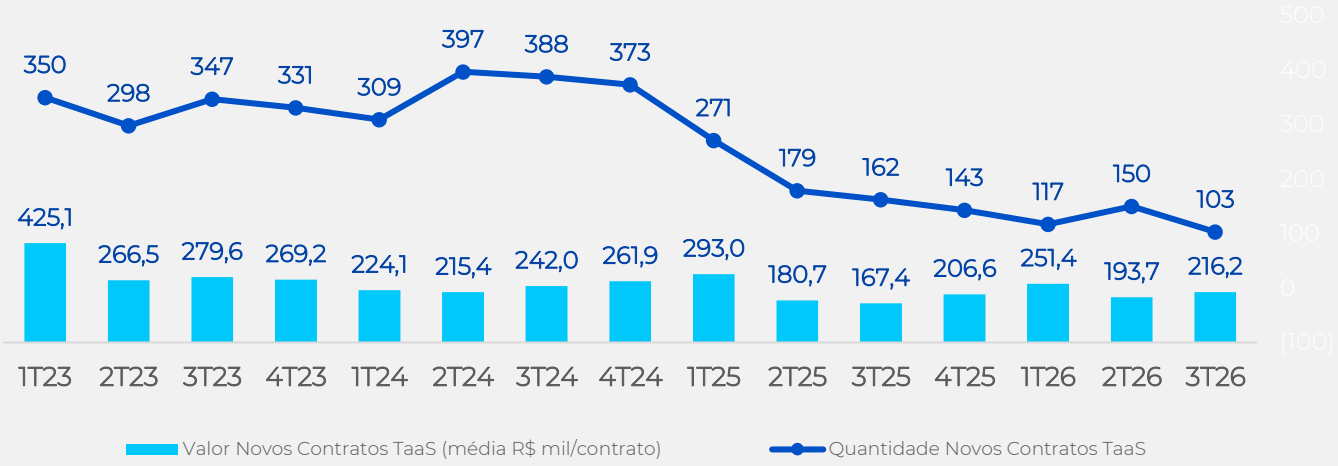
No 9M26, o Lucro Líquido contábil atingiu R$ 15,6 milhões, um avanço expressivo frente aos R$ 12,0 milhões registrados no 9M25. Essa expansão reflete não apenas o ganho de eficiência no EBIT, conforme detalhado anteriormente, mas também a sólida trajetória do Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR), que saltou de R$ 1,9 milhão no 9M25 para R$ 19,6 milhões no 9M26, impulsionado pela otimização do resultado financeiro no período.

Vale destacar que, em 2026, a WDC reporta seus resultados de forma 100% contábil, sem qualquer ajuste não recorrente. Essa postura reflete o compromisso da gestão com a transparência e com a geração de valor sustentável para o acionista. Esse desempenho é resultado de um trabalho consistente que abrangeu desde a otimização da carteira de clientes até uma melhora expressiva nos níveis de PCLD e no controle das despesas operacionais como um todo.

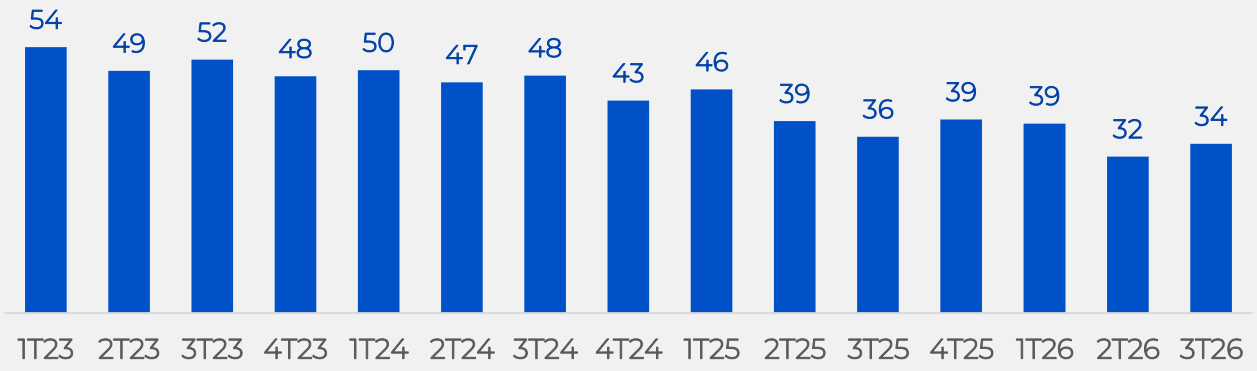
TaaS e Receitas Futuras Contratadas *(Backlog* de Receitas)

No 3T26, a Companhia originou 103 novos contratos de TaaS, com ticket médio de R$ 216,2 mil. O volume de originação permanece alinhado à estratégia de priorizar contratos com maior retorno econômico, menor consumo de capital e melhor perfil de risco.

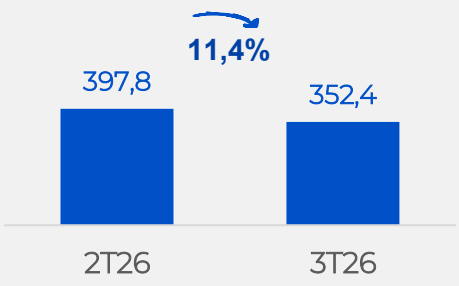
A Companhia mantém uma originação seletiva, priorizando contratos com melhor relação entre risco e retorno, menor consumo de capital de giro e ciclos de payback mais curtos. Essa disciplina reduz a intensidade de capital do TaaS, amplia a previsibilidade dos fluxos contratados e melhora a conversão dos resultados em caixa.



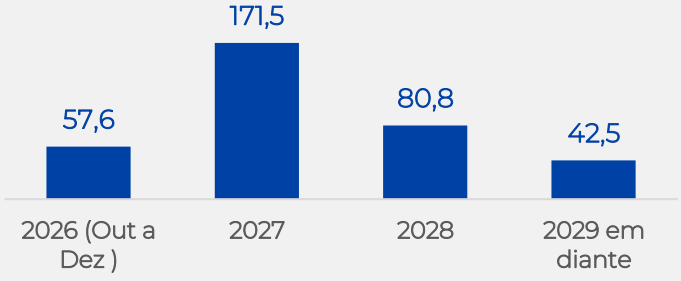
O prazo médio dos novos contratos de TaaS manteve o patamar dos últimos trimestres e registrou 34 meses no 3T26, ante 32 meses no 2T26, contribuindo para ciclos de retorno mais curtos e menor exposição de capital por contrato.



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

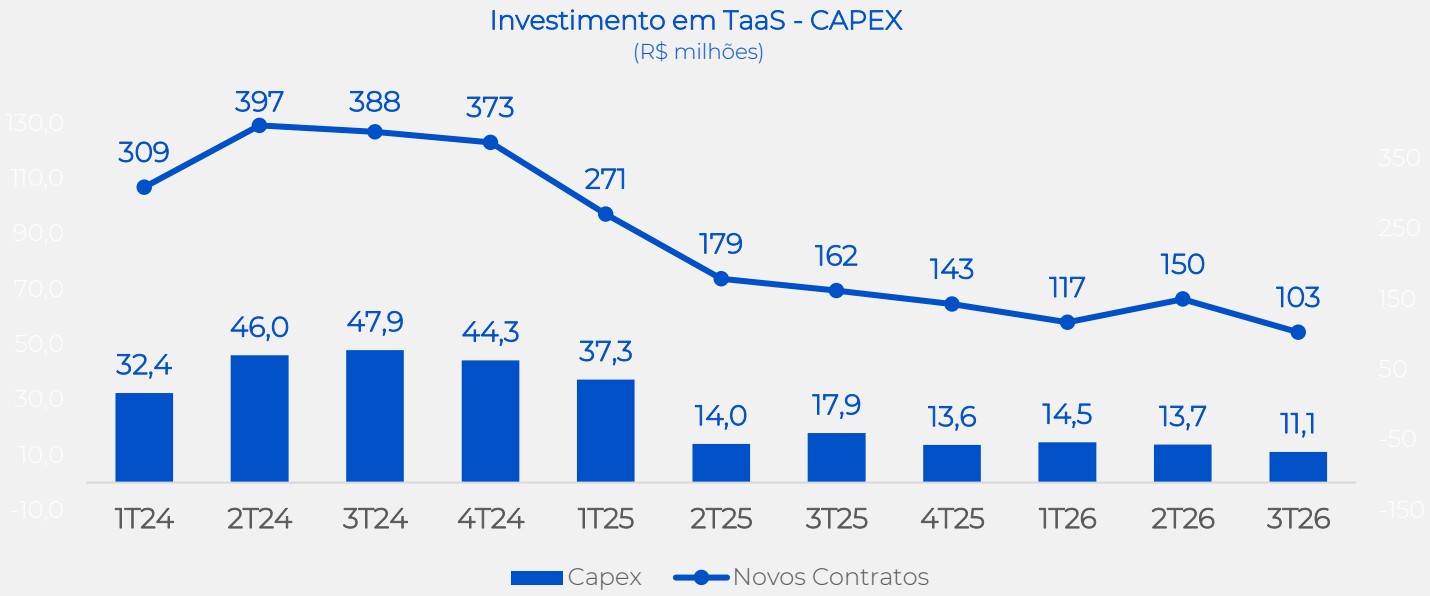


Cronograma de Recebimento TaaS
(R$ milhões)



O backlog de contratos de TaaS totalizou R$ 352,4 milhões ao final do 3T26 e representa uma fonte contratada de receitas futuras. Esses valores são reconhecidos contabilmente ao longo da vigência dos contratos e, à medida que são faturados e recebidos, contribuem para a recorrência da receita e para a previsibilidade da geração de caixa da Companhia.

Do total contratado, R$ 57,6 milhões têm reconhecimento previsto entre outubro e dezembro de 2026, R$ 171,5 milhões em 2027, R$ 80,8 milhões em 2028 e R$ 42,5 milhões a partir de 2029. O cronograma oferece visibilidade sobre a contribuição futura do TaaS, mesmo em um ambiente de originação mais seletiva.

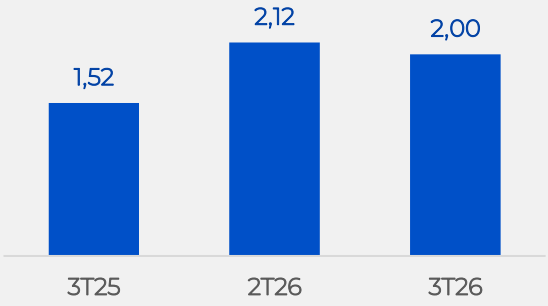


Os investimentos em ativos de TaaS atingiram a mínima histórica da Companhia, somando R$ 11,1 milhões no 3T26 (vs. R$ 13,7 milhões no 2T26). Essa redução no Capex reflete a disciplina na execução da estratégia de diminuir a intensidade de capital investido, preservando a liquidez e maximizando a eficiência na alocação de recursos.

A combinação entre menor CAPEX, evolução do mix de negócios e melhor gestão do capital de giro contribui diretamente para a expansão do ROIC e para o fortalecimento da geração de caixa. O modelo passa a exigir menos capital para sustentar o crescimento, reduzindo a exposição a ciclos longos de retorno e a necessidade de financiamento.

A Companhia segue ajustando a originação de TaaS para equilibrar crescimento, retorno econômico e consumo de capital, mantendo como prioridade a geração de caixa e a expansão do retorno sobre o capital investido.

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



O Mark-up TaaS corresponde à relação entre o valor total dos contratos originados e o CAPEX necessário à sua implementação. O indicador demonstra o volume de receita contratada

O Mark-up TaaS atingiu 2,00x no 3T26, ante 2,12x no 2T26. O patamar atual indica estabilidade na relação entre o valor dos contratos originados e o capital empregado, em linha com a maior seletividade comercial e a disciplina na alocação de recursos.

Fluxo de Caixa Consolidado (R$ milhões)

A Companhia encerrou o 3T26 com um saldo de caixa robusto de R$ 246,4 milhões, reforçando sua capacidade de manter a operação em patamares elevados de capital disponível.



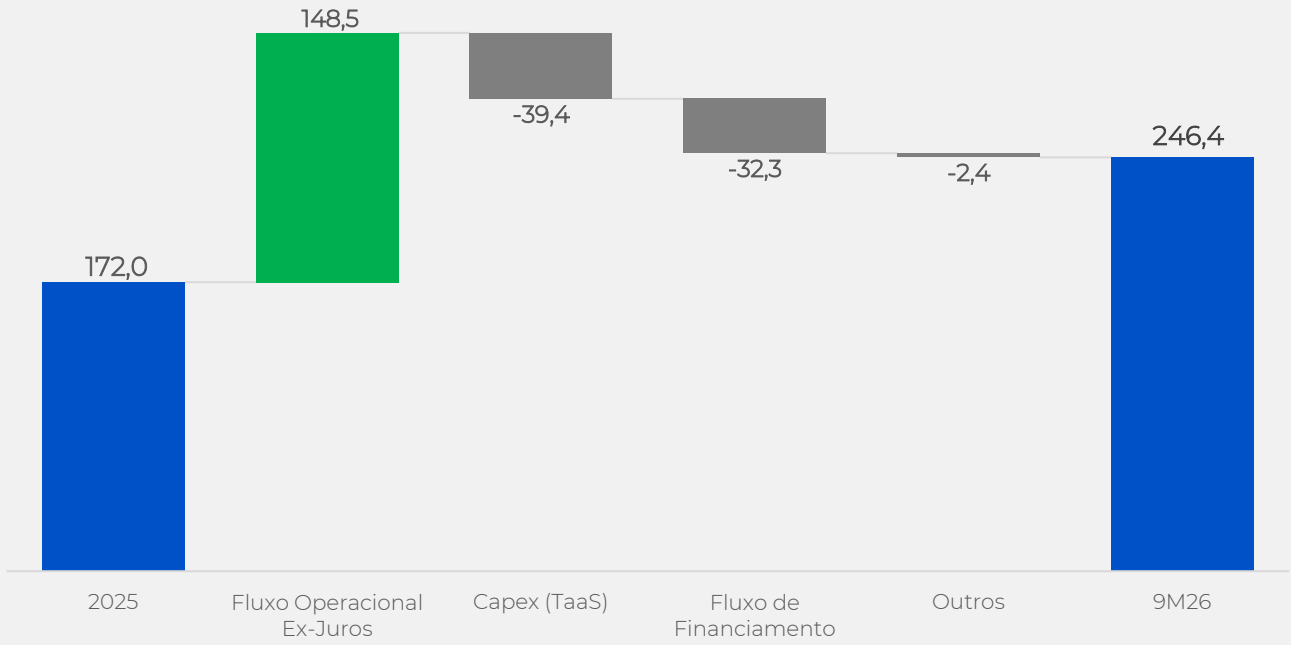
O Fluxo de Caixa Operacional totalizou R$ 14,4 milhões no 3T26. Esse resultado pontual refletiu o impacto da estratégia de antecipação de compras, comunicada em trimestres anteriores, que elevou temporariamente os estoques e gerou um consumo de caixa operacional da ordem de R$ 40,0 milhões.

O Fluxo de Caixa de Investimento (especificamente TaaS) representou consumo de apenas R$ 11,1 milhões no trimestre. Esse é o menor Capex da história da Companhia que segue na estratégia de reduzir a intensidade de capital e ampliar a participação de operações com ciclos de caixa mais curtos e maior retorno sobre o capital investido.

No 3T26, o Fluxo de Caixa de Financiamento apresentou variação líquida negativa de R$ 12,8 milhões. As saídas decorrentes do serviço da dívida compostas por amortizações de principal

e encargos financeiros no montante de R$ 54,0 milhões, foram em grande parte atenuadas por pequenas captações estratégicas de R$ 41,0 milhões voltadas à preservação da posição de caixa.

A WDC encerrou o trimestre com uma posição de caixa de R$ 246,4 milhões, dívida líquida de R$ 418,2 milhões e alavancagem financeira de 1,9x Dívida Líquida/EBITDA UDM (ante 1,7x no 2T26). Vale destacar que: (i) a sólida posição de caixa conferiu à Companhia a flexibilidade necessária para realizar a antecipação de compras de estoque a custos mais competitivos; e (ii) o forte relacionamento bancário permitiu preservar o saldo de caixa em patamares elevados, assegurando uma posição confortável de liquidez.



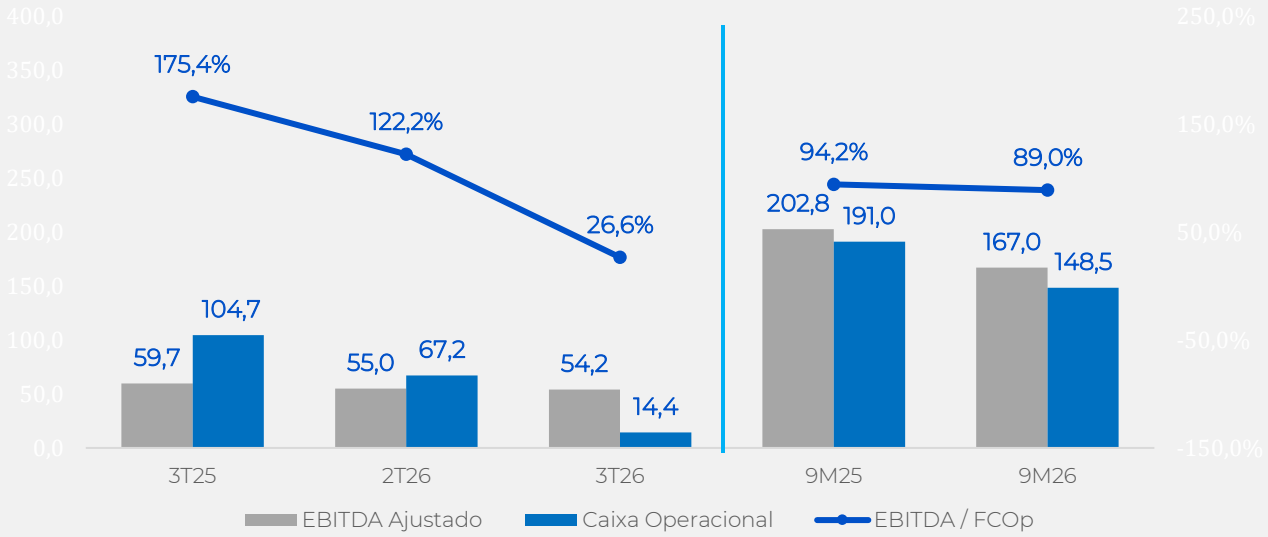
No acumulado do ano (9M26), o saldo de caixa apresentou uma expansão expressiva de R$ 74,4 milhões. Trata-se de uma conquista relevante da Companhia, especialmente ao considerar um período marcado por intensas amortizações e pagamento de juros que somaram aproximadamente R$ 270,0 milhões, quase o dobro do volume registrado no 9M25. Essa evolução foi sustentada pela redução disciplinada do Capex, pela ampliação das captações estratégicas e pela forte geração de caixa operacional ao longo do ano que, a despeito do impacto pontual neste trimestre, vinha apresentando o melhor desempenho histórico da WDC.

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

No 3T26, a conversão do EBITDA em Fluxo de Caixa Operacional (FCOp) atingiu 26,6% (vs. 122,2% no 2T26), refletindo o impacto pontual da estratégia de antecipação de estoques previamente detalhada. No acumulado do ano (9M26), contudo, a taxa de conversão alcançou 89,0%, alinhada aos patamares do mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar

que, antes dessa variação pontual no trimestre, a Companhia vinha registrando a melhor marca histórica de conversão de EBITDA em caixa operacional.

Essa performance reflete o rigor na disciplina comercial, a otimização da gestão do capital de giro e a menor intensidade de capital no mix de negócios.

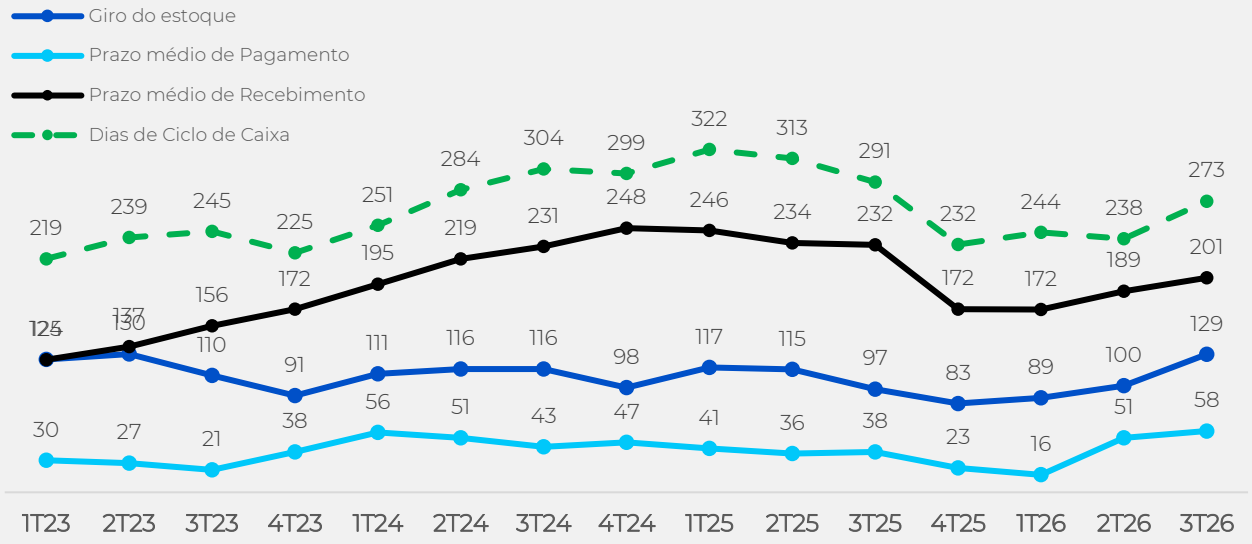


O ciclo de caixa encerrou o 3T26 em 273 dias, aumento de 36 dias em relação ao 2T26, mas ainda 49 dias abaixo do pico de 322 dias registrado no 1T25. A seguir comentaremos os três principais componentes operacionais que influenciam esses resultados:

- Estoques: O prazo médio de estoques atingiu 129 dias no 3T26 (vs. 97 dias no 3T25), configurando-se como o principal fator de pressão sobre o ciclo de caixa no período. Essa elevação pontual decorreu da decisão estratégica de antecipar a aquisição de estoques para se proteger dos aumentos de custos previstos pelos fabricantes, motivados pela escassez global de componentes eletrônicos.

- Contas a Receber: o prazo médio foi reduzido para 201 dias, ante 232 dias no 3T25. A evolução reflete critérios mais rigorosos de concessão de crédito, fortalecimento dos processos de cobrança e melhora consistente na qualidade da carteira.

- Fornecedores: o prazo médio de pagamento aumentou para 58 dias, ante 38 dias no 3T25. Esse movimento decorre do incremento no volume de aquisições antecipadas, que ampliou a posição de contas a pagar e resultou no ganho de prazo médio, contribuindo para a variação do capital de giro no trimestre.



Endividamento

Endividamento (R$ milhões exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ %	2T26	Δ %
(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures	660,0	659,2	0,1%	646,3	2,1%
Circulante	314,4	264,7	18,8%	289,1	8,7%
Não Circulante	345,6	394,5	-12,4%	357,2	-3,2%
(+) Arrendamentos Mercantis	4,6	8,3	-44,1%	5,5	-14,8%
Circulante	2,4	3,0	-20,2%	2,6	-8,7%
Não Circulante	2,3	5,4	-57,4%	2,9	-20,3%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	0,0	0,0	n.a	0,0	n.a
Ativo	0,0	0,0	n.a	0,0	n.a
Passivo	0,0	0,0	n.a	0,0	n.a
Dívida Bruta	664,6	667,5	-0,4%	651,7	2,0%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(246,4)	(205,2)	20,0%	(258,9)	-4,8%
Dívida Líquida	418,2	462,3	-9,5%	392,8	6,5%
EBITDA ajustado	54,2	59,7	-9,2%	55,0	-1,5%
EBITDA UDM ajustado	222,5	266,1	-16,4%	228,0	-2,4%
Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado	1,9x	1,7x	8,2%	1,7x	9,1%

No 3T26, a WDC realizou pequenas captações que totalizaram R$ 41 milhões. Essas operações visaram o reforço da posição de caixa, evidenciando o contínuo acesso da Companhia a linhas bancárias e o compromisso com a manutenção de uma sólida liquidez.

A alavancagem financeira encerrou o trimestre em 1,9x Dívida Líquida/EBITDA UDM (vs. 1,7x no 2T26). Essa variação decorre da combinação entre o acréscimo na dívida bruta e o consumo pontual de capital de giro ocorrido no período, que impactou temporariamente a geração operacional de caixa.

Mesmo diante da leve piora do indicador, a Companhia segue muito atenta a gestão de sua estrutura de capital e considera o atual nível de alavancagem compatível com sua capacidade de geração de caixa.

Retorno sobre Capital Investido (ROIC)

ROIC (R$ milhões, exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ %	2T26	Δ %
Receita Líquida	**188,0**	**222,5**	**-15,5%**	**198,3**	**-5,2%**
EBIT Ajustado UDM (NOPAT pre-Tax)	**71,0**	**70,7**	**0,3%**	**63,9**	**11,1%**
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	19,7	(11,3)	-274,1%	18,4	7,0%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	**90,7**	**59,4**	**52,7%**	**82,3**	**10,2%**
(+) Patrimônio Líquido	484,6	643,3	-24,7%	476,5	1,7%
(+) Dívida Bruta	664,6	667,5	-0,4%	651,7	2,0%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(246,4)	(205,2)	20,0%	(258,9)	-4,8%
Capital Investido	**902,8**	**1.105,6**	**-18,3%**	**869,3**	**3,9%**
Capital Investido Média = (B)	**909,8**	**1.129,5**	**-19,5%**	**987,4**	**-7,9%**
ROIC (UDM) = (A/B)	**10,0%**	**5,3%**	**4,7 p.p.**	**8,3%**	**1,6 p.p.**

O ROIC atingiu 10,0% no 3T26, o maior patamar dos últimos quatro anos, praticamente dobrando o resultado na comparação anual. A evolução reflete as firmes decisões adotadas pela Companhia ao desacelerar as operações de TaaS. O movimento direcionou boa parte dos volumes para o segmento de revenda de menor demanda por capital empregado e ciclos de caixa mais curtos, promovendo maior eficiência na alocação de recursos e evidenciando a transformação estrutural do modelo de negócios.

O ROIC permanece como o principal indicador econômico utilizado pela Administração na alocação de capital, orientando as decisões de crescimento, investimento e originação comercial.

Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R$ milhares, exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum.	Δ %
Receita Líquida	**187.970**	**222.535**	**-15,5%**	**198.324**	**-5,2%**	**577.794**	**658.325**	**-12,2%**
(-) CMV	(138.782)	(163.916)	-15,3%	(145.559)	-4,7%	(420.864)	(471.884)	-10,8%
Lucro Bruto	**49.188**	**58.619**	**-16,1%**	**52.765**	**-6,8%**	**156.930**	**186.441**	**-15,8%**
Margem Bruta (% Receita Líquida)	*26,2%*	*26,3%*	*-0,2 p.p.*	*26,6%*	*-0,4 p.p.*	*27,2%*	*28,3%*	*-1,2 p.p.*
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	2.768	-100,0%	0	n.a.	0	4.784	*-1,0 p.p.*
Lucro Bruto Ajustado	**49.188**	**61.387**	**-19,9%**	**52.765**	**-6,8%**	**156.930**	**191.226**	**-17,9%**
Margem Bruta Ajustada (% Receita Líquida)	*26,2%*	*27,6%*	*-1,4 p.p.*	*26,6%*	*-0,4 p.p.*	*27,2%*	*29,0%*	*-1,9 p.p.*
(-) Despesas c/ Pessoal	(17.626)	(16.159)	9,1%	(17.394)	1,3%	(50.253)	(47.506)	5,8%
(-) Despesas Comercial	(14.889)	(23.403)	-36,4%	(10.526)	41,5%	(40.433)	(62.219)	-35,0%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(6.337)	(6.685)	-5,2%	(9.633)	-34,2%	(24.826)	(18.602)	33,5%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	9.667	(3.162)	-405,7%	4.603	110,0%	18.316	(13.328)	-237,4%
(-) Despesas Operacionais	(29.185)	(49.409)	-40,9%	(32.950)	-11,4%	(97.196)	(141.654)	-31,4%
EBIT	**20.003**	**9.210**	**117,2%**	**19.815**	**0,9%**	**59.734**	**44.787**	**33,4%**
Margem EBIT (% Receita Líquida)	*10,6%*	*4,1%*	*6,5 p.p.*	*10,0%*	*0,6 p.p.*	*10,3%*	*6,8%*	*3,5 p.p.*
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	3.711	-100,0%	0	n.a.	0	11.003	*-1,0 p.p.*
EBIT Ajustado	**20.003**	**12.921**	**54,8%**	**19.815**	**0,9%**	**59.734**	**55.791**	**7,1%**
Margem EBIT Ajustada (% Receita Líquida)	*10,6%*	*5,8%*	*4,8 p.p.*	*10,0%*	*0,6 p.p.*	*10,3%*	*8,5%*	*1,9 p.p.*
(+) Depreciação & Amortização	34.208	46.749	-26,8%	35.213	-2,9%	107.244	147.011	-27,1%
EBITDA	**54.211**	**55.959**	**-3,1%**	**55.028**	**-1,5%**	**166.978**	**191.798**	**-12,9%**
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	*28,8%*	*25,1%*	*3,7 p.p.*	*27,7%*	*1,1 p.p.*	*28,9%*	*29,1%*	*-0,2 p.p.*
(+) Rev. Despesas não recorrentes	0	3.711	-100,0%	0	n.a.	0	11.003	-100,0%
EBITDA Ajustado	**54.211**	**59.670**	**-9,1%**	**55.028**	**-1,5%**	**166.978**	**202.802**	**-17,7%**
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	*28,8%*	*26,8%*	*2,0 p.p.*	*27,7%*	*1,1 p.p.*	*28,9%*	*30,8%*	*-1,9 p.p.*
(+/-) Resultado Financeiro	(14.066)	(10.110)	39,1%	(12.560)	12,0%	(40.143)	(53.189)	-24,5%
(-) Provisão para IR e CSLL	(302)	(1.589)	-81,0%	(4.420)	-93,2%	(4.186)	(2.668)	56,9%
(+/-) Minoritários	52	(99)	-152,8%	76	-31,2%	146	(171)	-185,6%
Lucro Líquido	**5.687**	**(2.588)**	**-319,8%**	**2.912**	**95,3%**	**15.552**	**(11.241)**	**-238,4%**
Margem Líquida (% Receita Líquida)	*3,0%*	*-1,2%*	*4,2 p.p.*	*1,5%*	*1,6 p.p.*	*2,7%*	*-1,7%*	*4,4 p.p.*
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	0	7.482	-100,0%	0	n.a.	0	23.231	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	**5.687**	**4.894**	**16,2%**	**2.912**	**95,3%**	**15.552**	**11.990**	**29,7%**
Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)	*3,0%*	*2,2%*	*0,8 p.p.*	*1,5%*	*1,6 p.p.*	*2,7%*	*1,8%*	*0,9 p.p.*

Nota: De forma gerencial e para melhor comparabilidade entre períodos, Frete e Armazenagem foram movimentados para Despesas Operacionais e Provisão de Obsolescência de Estoques, movimentado para Custos, divergindo da DF. ***Em 2026 não há qualquer ajuste contábil não recorrente.***

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R$ milhares, exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ %	2T26	Δ %
Ativo					
Ativo Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	246.386	205.248	20,0%	258.941	-4,8%
Contas a receber, líquidas	307.174	306.911	0%	258.751	19%
Impostos a recuperar	21.787	22.235	-2%	21.052	3%
Estoques	210.012	172.970	21%	169.484	24%
Adiantamentos a fornecedores	7.025	16.910	-58%	10.135	-31%
Partes Relacionadas	6.812	0		1.505	353%
Despesas Antecipadas	1.072	301	256%	1.637	-35%
Total do Ativo Circulante	**800.268**	**724.575**	**10%**	**721.505**	**11%**
Ativo Não Circulante					
Contas a receber, líquidas	135.654	262.006	-48%	174.449	-22%
Depósitos Judiciais	475	109	336%	475	0%
Impostos a recuperar	825	4.467	n.a.	824	0%
Impostos diferidos	62.621	41.016	53%	62.561	0%
Partes Relacionadas	2.750	0		3.218	-15%
Outros Ativos	4.265	0		4.028	6%
Ativo de direito de uso	3.633	7.119	-49%	4.366	-17%
Imobilizado, líquido	209.912	317.878	-34%	227.239	-8%
Intangível, líquido	64.719	88.408	-27%	70.024	-8%
Total do Ativo Não Circulante	**484.854**	**721.002**	**-33%**	**547.184**	**-11%**
Total do Ativo	**1.285.122**	**1.445.578**	**-11%**	**1.268.689**	**1%**
Passivo					
Passivo Circulante					
Fornecedores	100.421	84.840	18%	96.557	4%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	10.459	9.314	12%	9.359	12%
Impostos a recolher	1.062	7.086	-85%	1.206	-12%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	314.351	264.691	19%	289.067	9%
Arrendamentos mercantis	2.367	2.967	-20%	2.593	-9%
Partes relacionadas	1.505	0		1.717	-12%
Outras obrigações	13.849	24.185	-43%	21.498	-36%
Total do Passivo Circulante	**444.014**	**393.083**	**13%**	**421.997**	**5%**
Passivo Não Circulante					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	345.633	394.515	-12%	357.199	-3%
Provisões para demandas judiciais	4.265	1.104	286%	5.002	-15%
Arrendamentos mercantis	2.282	5.353	-57%	2.862	-20%
Partes relacionadas	3.218	0		3.218	0%
Outras obrigações	1.115	8.235	-86%	1.910	-42%
Total do Passivo Não Circulante	**356.513**	**409.208**	**-13%**	**370.191**	**-4%**
Patrimônio líquido					
Capital social	401.739	301.397	33%	401.739	0%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	-179.146	112.920	-259%	-179.146	0%
Lucro/Prejuízo acumulado	15.552	-11.242	-238%	9.864	58%
Outros resultados abrangentes	9.232	2.866	222%	6.899	34%
Participação dos não controladores	586	715	-18%	513	14%
Total do Patrimônio Líquido	**484.595**	**643.287**	**-24,7%**	**476.501**	**1,7%**
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**1.285.122**	**1.445.577**	**-11,1%**	**1.268.689**	**1,3%**

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R$ milhares, exceto quando indicado)	3T26	3T25	Δ %	2T26	Δ %	2026 Acum.	2025 Acum.	Δ %
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais								
Lucro líquido do período	**5.636**	**(2.588)**	**-318%**	**2.835**	**99%**	**15.406**	**(11.242)**	**-237%**
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais	**47.138**	**89.806**	**-48%**	**60.057**	**-22%**	**168.385**	**263.811**	**-36%**
Depreciação e amortização	34.208	46.749	-27%	35.213	-3%	107.244	147.011	-27%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	3.220	13.583	-76%	(659)	-589%	6.554	29.362	-78%
Provisão para obsolescência de estoques	(817)	(2.922)	-72%	(1.952)	-58%	(4.655)	(1.637)	184%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	0	(826)	-100%	0			(820)	-100%
Marcação a mercado de derivativos	0	(596)	-100%	0			0	
Despesas de juros e variação cambial	25.788	25.381	2%	26.303	-2%	74.394	68.149	9%
Apropriação Receita diferida	(10.874)					(10.874)		
Encargos sobre arrendamentos	71	109	-35%	76		231	833	
Despesas de ajuste a valor presente	(4.726)	4.877	-197%	(4.546)	4%	(11.618)	7.421	-257%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	191	1.862	-90%	740	-74%	2.924	10.824	-73%
Outras variações no resultado	(224)			462	-148%	0		
Imposto de renda e contribuição social	361	(267)	-235%	958	-62%	1.794	673	167%
Impostos de renda e contribuição social diferidos	(60)	1.856	-103%	3.462	-102%	2.391	1.995	20%
Redução (aumento) dos ativos	**(44.357)**	**22.363**	**-298%**	**(26.863)**	**65%**	**(76.218)**	**(7.987)**	**854%**
Contas a receber	(7.658)	(20.825)	-63%	(24.225)	-68%	(21.847)	(28.539)	-23%
Impostos a recuperar	(736)	6.294	-112%	(4.586)	-84%	(6.093)	11.198	-154%
Estoques	(39.711)	34.144	-216%	(13.385)	197%	(58.178)	(1.732)	3259%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	3.110	2.453	27%	12.635	-75%	10.842	11.031	-2%
Despesas antecipadas	638	297	115%	2.698	-76%	(942)	55	-1813%
Aumento (redução) dos passivos	**5.992**	**(4.919)**	**-222%**	**31.215**	**-81%**	**40.967**	**(53.569)**	**-176%**
Fornecedores	3.400	1.276	166%	42.340	-92%	42.786	(23.803)	-280%
Impostos a recolher	(493)	(1.193)	-59%	(3.648)	-86%	(3.993)	(24.231)	-84%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	1.100	2.426	-55%	(1.380)	-180%	1.649	1.419	16%
Receita diferida	7.856,00	-		7.856,00	200%	-	-	
Partes relacionadas	477	0		0		477	0	
Outras obrigações	(6.336)	(1.594)	297%	3.541	-279%	1.842	(1.120)	-264%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(12)	(5.834)	-100%	(1.782)	-99%	(1.794)	(5.834)	-69%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	**14.409**	**104.662**	**-86%**	**67.244**	**-78,6%**	**148.540**	**191.013**	**-22,2%**
	0							
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	**(16.460)**	**(16.735)**	**-2%**	**(13.734)**	**20%**	**(44.736)**	**(69.134)**	**-35%**
Mútuo ativo com partes relacionadas	(5.316)	0		0		(5.316)	0	
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(11.144)	(17.890)	-38%	(13.734)	-18,9%	(39.420)	(69.134)	-43,0%
Aumento de capital em investida	0	1.155	-100%	0			0	
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:	**(16.460)**	**(16.735)**	**-2%**	**(13.734)**	**20%**	**(44.736)**	**(69.134)**	**-35%**
				0				
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	**(12.837)**	**(15.084)**	**-15%**	**(67.564)**	**-81%**	**(32.344)**	**(15.674)**	**106%**
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	41.587	6.949	498%	130.744	-68%	237.082	142.445	66%
Operações com vendor	0	1.547,00	-100%	383	-100%	0	6.237	-100%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(42.505)	(9.976)	326%	(153.689)	-72%	(199.319)	(137.662)	45%
Pagamento de juros	(11.152)	0		(48.566)		(67.816)		
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(767)	(909)	-16%	(819)	-6%	(2.291)	(2.728)	-16%
Liquidação de derivativos	0	620,00	-100%	0		0	749	-100%
Receita Diferida	0	- 13.371,00		4.383		0	- 13.371	
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	-	-		-			- 12.059	-100%
Constituição de minoritários	-	56,00		-			715	
Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento	**(12.837)**	**(15.084)**	**-15%**	**(67.564)**	**-81%**	**(32.344)**	**(15.674)**	**106%**
Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa	**2.333**	**436**	**435%**	**2.018**	**16%**	**2.943**	**(2.987)**	**-199%**
Variação no Caixa Líquido da Companhia	**(12.555)**	**73.279**	**-117%**	**(12.036)**	**4%**	**74.403**	**103.218**	**-28%**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	**258.941**	**131.969**	**96%**	**270.977**	**-4%**	**171.983**	**102.030**	**69%**
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	**246.386**	**205.248**	**20%**	**258.941**	**-4,8%**	**246.386**	**205.248**	**20%**

Fale com o RI

ri@wdcnet.com.br

www.ri.wdcnet.com.br

WDC NETWORKS

EARNINGS RELEASE 3Q26

CONFERENCE CALL

November 11, 2026

10:00 a.m. (Brasília Time)
9:00 a.m. (EST)



WDC NETWORKS

Earnings Release 3Q26

WDC reaches ROIC of 10.0%, the highest level in four years, and records third consecutive quarter of accounting net income

Ilhéus, November 11, 2026 – Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: WDCN3) ("Company" or "WDC Networks") - a company operating in the Telecommunications and Technology sectors, founded in 2003 and a pioneer in technology leasing ("Technology as a Service" or "TaaS"), today announces its results for the 3rd quarter of 2026 (3Q26). The Company's interim financial information for the period ended September 30, 2026 comprises the individual and consolidated interim financial 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 Standard Board (IASB), and presented in a manner consistent with the standards issued by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), applicable to the preparation of Quarterly Information (ITR).

HIGHLIGHTS | 3Q26 (consolidated)

R$246.4 MILLION
Cash Balance
(-4.8% vs. 2Q26)

+2.0%
Resale Growth vs. 2Q26

88.3%
Resale Share
(+3.3 p.p vs 2Q26)

28.8%
EBITDA Margin
(+1.1 vs. 2Q26)

R$5.7 MILLION
Net Income
Vs R$ 2.9 M in 2Q26

R$11.1 MILLION
CAPEX
(vs. R$ 13.7 Million in 2Q26)

R$148.5 MILLION
OCF YTD
89.0% EBITDA Conversion

1.9x
Leverage
(vs. 1.7x in 2Q26)

10.0%
ROIC
vs. 8.3% in 2Q26

WDC NETWORKS

Earnings Release

3Q26

Summary of Consolidated Results and Financial Indicators

Highlights (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25 (Adjusted)	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD (Adjusted)	Δ %
Consolidated Financial Results								
Net Revenue	188.0	222.5	-15.5%	198.3	-5.2%	577.8	658.3	-12.2%
Gross Profit	49.2	61.4	-19.9%	52.8	-6.8%	156.9	191.2	-17.9%
Gross Margin (% Net Revenue)	*26.2%*	*27.6%*	*-1.4 p.p.*	*26.6%*	*-0.4 p.p.*	*27.2%*	*29.0%*	*-1.9 p.p.*
EBITDA	54.2	59.7	-9.2%	55.0	-1.5%	167.0	202.8	-17.7%
EBITDA Margin (% Net Revenue)	*28.8%*	*26.8%*	*2.0 p.p.*	*27.7%*	*1.1 p.p.*	*28.9%*	*30.8%*	*-1.9 p.p.*
Net Income	5.7	4.9	16.2%	2.9	95.3%	15.6	12.0	29.7%
Net Margin (% Net Revenue)	*3.0%*	*2.2%*	*0.8 p.p.*	*1.5%*	*1.6 p.p.*	*2.7%*	*1.8%*	*0.9 p.p.*
Main Financial Indicators								
Operating Cash Flow	14.4	104.7	-86.2%	67.2	-78.6%	148.5	191.0	-22.2%
EBITDA / Cash Conversion	26.6%	175.4%	-148.8 p.p.	122.2%	-95.6 p.p.	89.0%	94.2%	-5.2 p.p.
Deferred Revenue Backlog	352.4	608.5	-42.1%	397.8	-11.4%	352.4	608.5	-42.1%
Investment in Property and Equipment for Leasing (TaaS CAPEX)	11.1	17.9	-37.7%	13.7	-18.9%	39.4	69.1	-43.0%
Net Debt / LTM EBITDA (x)	1.9x	1.7x	8.2%	1.7x	9.1%	1.9x	1.7x	8.2%
Main Operating Indicators								
% Produced In-House (% Total Sales)	27%	31%	*-3.6 p.p.*	27%	*0.7 p.p.*	36%	45%	*-9.0 p.p.*
New TaaS Contracts Term (average in months)	34	36	-4.1%	32	8.0%	42	47	-9.8%
Number of New TaaS Contracts	103	162	-36.4%	150	-31.3%	612	1,467	-58.3%
New TaaS Contracts Value (average R$ thousand/contract)	216.2	167.4	29.1%	193.7	11.6%	226.9	236.1	-3.9

Message from Management

The third quarter of 2026 (3Q26) reinforces the results of the strategic transformation initiated in mid-2025, focused on expanding return on invested capital (ROIC), cash generation and reducing the capital intensity of the business. In an environment of high cost of capital and greater credit selectivity, WDC continues to prioritize operations with shorter financial cycles, lower exposure to credit risk and greater efficiency in the allocation of resources.

Resale contracted sales reached R$ 167.8 million in 3Q26 (+2.0% vs. 2Q26), while TaaS origination totaled R$ 22.3 million (-23.4% vs. 2Q26), reflecting greater selectivity in credit granting and capital allocation. The greater share of resale, a modality with lower initial investment requirements and shorter collection cycles, is a central part of the business model transformation. Although total contracted sales amounted to R$ 190.1 million (-1.8% vs. 2Q26) and net revenue to R$ 188.0 million (-5.2%), EBITDA margin advanced 1.1 p.p., to 28.8%, and EBIT margin reached 10.6% (+0.6 p.p.). Our focus is not to maximize sales volume, but to increase the economic return generated by each real of capital employed.

Operational discipline was also reflected in net income. We recorded the third consecutive quarter of positive accounting profit, with R$ 5.7 million in 3Q26, compared to R$ 2.9 million in the previous quarter. In the nine-month cumulative period, accounting net income totaled R$ 15.6 million, with no non-recurring adjustments, reinforcing the recovery of the Company's profitability.

The main indicator of WDC's economic evolution is return on invested capital (ROIC), which reached 10.0% in 3Q26, compared to 5.3% in 3Q25 and 8.3% in the previous quarter, reaching the highest level of the last four years. The improvement combines the recovery of operating results and the reduction of the invested capital base, whose average value decreased 19.5% compared to the previous year. In the quarter, TaaS CAPEX reached R$ 11.1 million, the lowest historical level, accumulating a reduction of 43.0% in the first nine months of 2026. These results reflect our decision to prioritize projects with a better relationship between return, investment payback period and credit risk.

We ended the quarter with R$ 246.4 million in cash, a position R$ 74.4 million higher than that recorded at the beginning of the year, even after approximately R$ 270 million in interest payments and amortizations. In 3Q26, operating cash generation was temporarily impacted by the advance purchase of inventories, which consumed approximately R$ 40 million of working capital to mitigate cost increases announced by suppliers. In the nine-month cumulative period, operating cash flow reached R$ 148.5 million, equivalent to 89.0% of EBITDA. Leverage ended the period at 1.9x Net Debt/EBITDA, compared to 1.7x in the previous quarter, maintaining liquidity and debt management as priorities. The evolution of our business model also strengthens risk management. In an environment of high cost of capital and greater credit selectivity, we prioritize operations that require less own financing, have shorter return periods and reduce exposure to long-term receivables. This stance seeks to preserve financial flexibility and increase WDC's resilience in different economic scenarios.

For the seventh consecutive year, we achieved the Great Place to Work (GPTW) certification, a recognition that reflects our teams' commitment to the Company. We thank our employees, customers, partners and investors for their trust. We remain committed to a WDC that is more efficient in the use of capital, disciplined in risk management and oriented towards the sustainable creation of value for shareholders.

WDC Networks

Economic and Financial Performance

CONSOLIDATED (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25 (adjusted)	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD (adjusted)	Δ %
Contracted revenue backlog	**352.4**	**608.5**	**-42.1%**	**397.8**	**-11.4%**	**352.4**	**608.5**	**-42.1%**
Sales of Products and Services	167.8	175.5	-4.4%	164.5	2.0%	477.5	500.6	-4.6%
Taas Sales (Leasing VGV)	22.3	27.1	-17.9%	29.1	-23.4%	80.7	138.9	-41.9%
Total Sales	**190.1**	**202.6**	**-6.2%**	**193.6**	**-1.8%**	**558.2**	**639.4**	**-12.7%**
Resale Net revenue	127.3	137.6	-7.5%	134.9	-5.7%	385.3	401.9	-4.1%
Taas Net revenue	60.7	85.0	-28.5%	63.4	-4.3%	192.4	256.4	-25.0%
Net revenue	**188.0**	**222.5**	**-15.5%**	**198.3**	**-5.2%**	**577.8**	**658.3**	**-12.2%**
Resale Gross Profit	21.6	22.2	-2.4%	24.1	-10.1%	69.7	81.7	-14.7%
Resale Gross Margin	*17.0%*	*16.1%*	*0.9 p.p.*	*17.8%*	*-0.8 p.p.*	*18.1%*	*20.3%*	*-2.2 p.p.*
TaaS Gross Profit	27.5	39.2	-29.7%	28.7	-4.0%	87.2	109.5	-20.3%
TaaS Gross Margin	*45.4%*	*46.1%*	*-0.8 p.p.*	*45.2%*	*0.1 p.p.*	*45.3%*	*42.7%*	*2.6 p.p.*
Gross Profit	**49.2**	**61.4**	**-19.9%**	**52.8**	**-6.8%**	**156.9**	**191.2**	**-17.9%**
Gross Margin	*26.2%*	*27.6%*	*-1.4 p.p.*	*26.6%*	*-0.4 p.p.*	*27.2%*	*29.0%*	*-1.9 p.p.*
EBITDA	**54.2**	**59.7**	**-9.2%**	**55.0**	**-1.5%**	**167.0**	**202.8**	**-17.7%**
EBTDA Margin	*28.8%*	*26.8%*	*2.0 p.p.*	*27.7%*	*1.1 p.p.*	*28.9%*	*30.8%*	*-1.9 p.p.*

Contracted Sales

In 3Q26, contracted sales in the resale modality reached R$ 167.8 million, representing a slight expansion of 2.0% compared to 2Q26. In turn, the TaaS modality totaled R$ 22.3 million in the quarter (-23.4% vs. 2Q26), a retraction already anticipated and strictly aligned with the Company's strategy of reducing Capex intensity and prioritizing resale operations. As a result, total contracted sales reached R$ 190.1 million, a decrease of 1.8% compared to R$ 193.6 million in 2Q26.

It is important to highlight that during 3Q26 the Company maintains rigor in its commercial and credit granting criteria, aligned with the Company's cautious stance on term operations.

Year-to-date (9M26), total contracted sales amounted to R$ 558.2 million (-12.7% vs. 9M25), a movement explained essentially by the planned deceleration of TaaS, whose leasing sales decreased 41.9% in the period. On the other hand, the resale modality showed resilience, with a decrease of only 4.6%, a performance better than the variation of the average PTAX dollar in the period, which fell 5.7%.

Sales Mix and Net Revenue Mix

	Sales | R$ Million			Share | %		
Solution Group	3Q26	2Q26	Δ%	3Q26	2Q26	Δp.p
Telecom	87.5	88.4	-1.0%	46.1%	45.7%	0.4%
Professional Audio and Video	28.3	30.8	-8.0%	14.9%	15.9%	-1.0%
Cybersecurity	18.3	19.5	-6.1%	9.7%	10.1%	-0.4%
Electronic Security	25.6	25.7	-0.4%	13.4%	13.3%	0.2%
Data Center	7.4	6.9	7.2%	3.9%	3.6%	0.3%
Network Infrastructure	5.0	7.0	-29.1%	2.6%	3.6%	-1.0%
Others	17.9	15.3	17.3%	9.4%	7.9%	1.5%
Total	**190.1**	**193.6**	**-1.8%**	**100.0%**	**100.0%**	**0.0%**

Below we present the performance of the main solution groups that make up the Company's sales and Net Revenue. It is worth noting that sales volume differs from revenue recognized in the period due to the leasing contract model, whose backlog is deferred and recognized monthly. This portfolio diversification drives cross-selling in the customer base, reduces exposure to specific segments and strengthens WDC's commercial efficiency.
Note: The solution groups reflect the aggregate performance of products, services and projects associated with each business line.

Professional audio and video

The Professional Audio and Video vertical brings together audiovisual solutions for corporate, retail, entertainment, event and visual communication environments. The portfolio includes indoor and outdoor LED panels, audio systems, amplifiers, processors, wireless microphones and professional monitors.

The Company maintains partnerships with global manufacturers such as Leyard, Shure, QSC and Yamaha, combining portfolio breadth, specialized technical support and access to benchmark solutions in the international market.

Cybersecurity

The Cybersecurity vertical offers digital protection solutions for networks, endpoints, privileged access management and threat detection. The portfolio serves companies of different sizes and sectors, in a market marked by the increasing complexity of digital environments and cyber threats

WDC maintains partnerships with leading manufacturers in the sector, such as Sophos, Vicarius and Hillstone. The Company continues to expand the vertical's portfolio, with the objective of offering complementary solutions for different layers of digital security.

Electronic Security

The Electronic Security vertical offers solutions for the protection of corporate, industrial and public environments, including video surveillance, access control, intelligent monitoring, facial recognition and real-time data analysis. Its operations are directed to the professional market and to projects of greater complexity, with no relevant exposure to the residential and small office segment.The portfolio includes solutions from global manufacturers such as Axis, Dahua and the Pelco and Avigilon brands, of the Motorola group, in addition to video

management systems from companies such as ISS, Genetec and Digifort. WDC operates in the distribution and technical support of these solutions, supporting integrators and partners in the structuring and implementation of professional projects of different sizes.

Data Network Infrastructure

The Network Infrastructure vertical brings together connectivity solutions, including switches, routers, Wi-Fi access points, structured cabling, racks and fiber optic connectors. The portfolio serves both the Telecom segment and the corporate market, with sales predominantly carried out through specialized channels in the resale modality.The Company distributes brands such as Huawei, Grandstream, TP-Link and Panduit. Long-term commercial relationships with these manufacturers allow WDC to offer a broad portfolio, specialized technical support and continuous access to new solutions developed by its partners.

Data Center

The expansion of artificial intelligence, data processing and low-latency applications increases the demand for Data Center infrastructure. WDC focuses its operations on Edge Data Centers, smaller and highly energy-efficient environments, installed close to the locations where data is generated and consumed.

The Company's experience in implementing these structures for internet service providers also allows it to serve medium and large companies seeking to combine their own infrastructure and cloud services, with greater control over costs, security and physical proximity of processing.

WDC's portfolio includes self-sufficient modular racks, redundant critical power systems, precision cooling solutions, data security, cloud connectivity and high-capacity transmission systems.Huawei is the vertical's main supplier, with solutions that include integrated modules, uninterruptible power supply systems, precision cooling and Data Center infrastructure management platforms.The table below presents Net Revenue by solution group. The differences in relation to Contracted Sales arise mainly from the recognition of TaaS revenues over the term of the contracts.

Revenue by solution group (R$ thousand, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Telecom	94.0	106.8	-12.1%	98.6	-4.7%	287.0	327.3	-12.3%
Professional Audio and Video	32.4	41.6	-22.2%	31.9	1.5%	92.8	116.7	-20.5%
Cybersecurity	15.4	14.6	5.5%	15.1	1.9%	48.3	64.0	-24.5%
Electronic Security	18.6	27.6	-32.7%	21.5	-13.8%	53.2	58.0	-8.1%
Data Center	9.3	6.1	51.7%	7.9	17.5%	24.5	19.3	27.0%
Network Infrastructure	4.0	11.4	-64.9%	5.1	-21.2%	15.5	25.3	-38.7%
Others	14.4	14.4	0.3%	18.2	-20.9%	56.5	47.7	18.3%
Total	**188.0**	**222.5**	**-15.5%**	**198.3**	**-5.2%**	**577.8**	**658.3**	**-12.2%**

Operating Results (consolidated EBIT and EBITDA)

EBITDA Reconciliation (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25 (Adjusted)	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD (Adjusted)	Δ %
EBIT	20.0	12.9	54.8%	19.8	0.9%	59.7	55.8	7.1%
EBIT Margin (% Net Revenue)	*10.6%*	*5.8%*	*4.8 p.p.*	*10.0%*	*0.6 p.p.*	*10.3%*	*8.5%*	*1.9 p.p.*
(+) Depreciation & Amortization	34.2	46.7	-26.8%	35.2	-2.9%	107.2	147.0	-27.1%
Consolidated EBITDA	54.2	59.7	-9.2%	55.0	-1.5%	167.0	202.8	-17.7%
EBITDA Margin (% Net Revenue)	*28.8%*	*26.8%*	*2.0 p.p.*	*27.7%*	*1.1 p.p.*	*28.9%*	*30.8%*	*-1.9 p.p.*

Consolidated EBIT reached R$ 20.0 million in 3Q26, recording growth of 54.8% in the annual comparison (vs. R$ 12.9 million in 3Q25) and maintaining stability in the sequential comparison (+0.9% vs. R$ 19.8 million in 2Q26). EBIT Margin reached 10.6% in the quarter, which represents a significant gain of 4.8 p.p. over 3Q25 (5.8%) and an advance of 0.6 p.p. compared to 2Q26 (10.0%). This result confirms the preservation and expansion of WDC's operating profitability, driven by rigorous expense control and the actions implemented in recent quarters to optimize the receivables portfolio. In the quarter, Consolidated EBITDA totaled R$ 54.2 million, with an EBITDA Margin of 28.8% (+1.1 p.p. vs. 2Q26).

Year-to-date (9M26), operational consistency is evidenced by the 7.1% growth in Consolidated EBIT, which totaled R$ 59.7 million (compared to R$ 55.8 million in 9M25), accompanied by an expansion of 1.9 p.p. in EBIT Margin, which reached 10.3% (vs. 8.5% in 9M25). The year-to-date progress demonstrates the positive and continued impact of the efficiency and receivables management initiatives throughout 2026. In absolute terms, 9M26 Consolidated EBITDA was R$ 167.0 million, with an EBITDA Margin of 28.9% (vs. 30.8% adjusted in 9M25).

As reported in previous quarters, the Company adopted the strategy of anticipating the acquisition of inventories to protect itself from price increases in the foreign market. This movement had a one-off impact on the conversion of EBITDA into Operating Cash in 3Q26, which reached 26.6%. Year-to-date (9M26), supported by strong operating generation in the first quarters, the conversion rate remains solid at 89.0%.

Consolidated Financial Result

Financial Result (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25 (Adjusted)	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD (Adjusted)	Δ %
Financial Income	15.6	17.7	-12.1%	18.5	-15.9%	52.6	47.8	10.1%
Financial Expense	(29.7)	(36.8)	-19.5%	(31.1)	-4.7%	(92.8)	(101.5)	-8.6%
(+/-) Financial Result	(14.1)	(19.1)	-26.4%	(12.6)	12.0%	(40.1)	(53.7)	-25.2%

Net Financial Result was - R$ 14.1 million in 3Q26, representing a deterioration of R$ 1.5 million compared to 2Q26. This result reflects, predominantly, the slight reduction in the average cash balance for the period, with an impact on income from financial investments.

In 9M26, Net Financial Result was – R$ 40.1 million, which represents an improvement of R$ 13.5 million vs. 9M25. This performance is primarily a reflection of the higher average cash balance maintained in the period and the lower Present Value Adjustment (AVP) expense, justified by the significant reduction in the long-term Accounts Receivable balance during 2026.

Consolidated Net Income and Net Margin

Net Income (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25 (Adjusted)	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD (Adjusted)	Δ %
EBIT	20.0	12.9	54.8%	19.8	0.9%	59.7	55.8	7.1%
EBIT Margin (% Net Revenue)	*10.6%*	*5.8%*	*4.8 p.p.*	*10.0%*	*0.6 p.p.*	*10.3%*	*8.5%*	*1.9 p.p.*
(+/-) Financial Result	(14.1)	(19.2)	-26.8%	(12.6)	12.0%	(40.1)	(53.9)	-25.5%
EBT	5.9	(6.3)	-194.4%	7.3	-18.2%	19.6	1.9	930.3%
(-) Provision for IR and CSLL	(0.3)	11.1	-102.7%	(4.4)	-93.2%	(4.2)	10.0	-141.7%
Net Income	5.7	4.9	16.2%	2.9	95.3%	15.6	12.0	29.7%
Net Income Margin (% Net Revenue)	*3.0%*	*2.2%*	*0.8 p.p.*	*1.5%*	*1.6 p.p.*	*2.7%*	*1.8%*	*0.9 p.p.*

Accounting Net Income totaled R$ 5.7 million in 3Q26 (vs. R$ 2.9 million in 2Q26), marking the third consecutive quarter of positive accounting results. With EBIT performance maintained, the fluctuations in the result were primarily influenced by lower financial income resulting from the reduction in the cash balance in the period and by variations in the IR and CSLL lines.

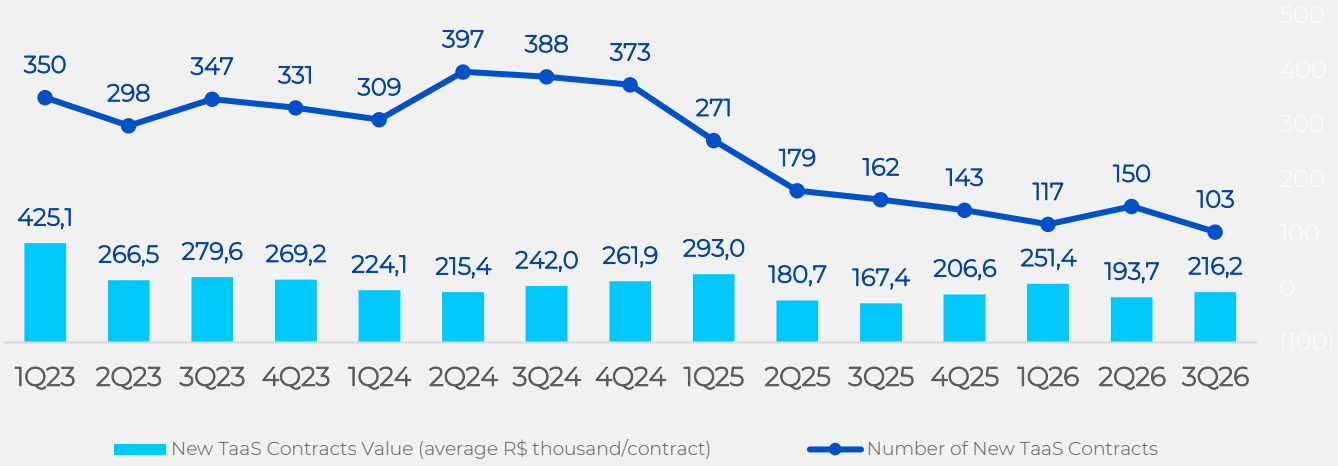
In 9M26, accounting Net Income reached R$ 15.6 million, a significant increase compared to the R$ 12.0 million recorded in 9M25. This expansion reflects not only the efficiency gain in EBIT, as detailed above, but also the solid trajectory of Earnings Before Income Tax (EBT), which jumped from R$ 1.9 million in 9M25 to R$ 19.6 million in 9M26, driven by the optimization of the financial result in the period.

It is worth highlighting that, in 2026, WDC reports its results on a 100% accounting basis, without any non-recurring adjustment. This stance reflects management's commitment to transparency and to the generation of sustainable value for shareholders. This performance is the result of consistent work that ranged from the optimization of the customer portfolio to a significant improvement in the levels of allowance for doubtful accounts (PCLD) and in the control of operating expenses as a whole.

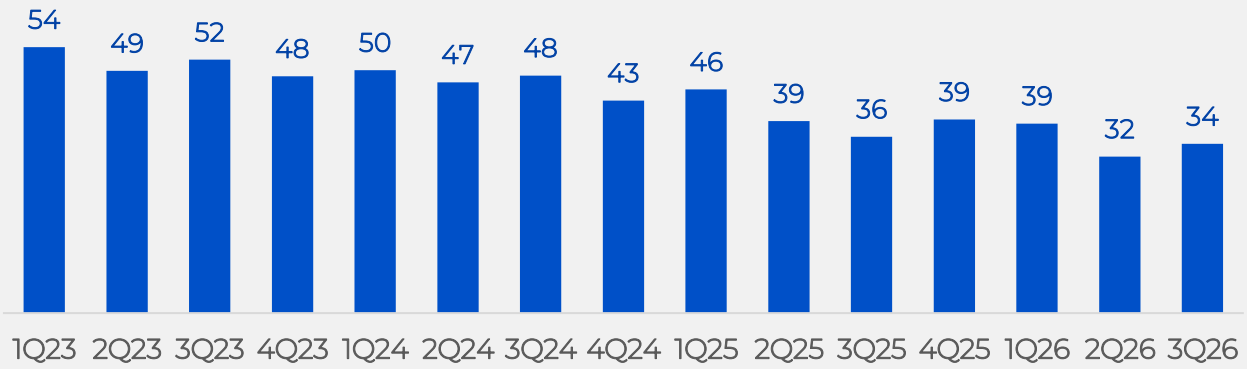
TaaS and Contracted Future Revenues *(Revenue* Backlog)

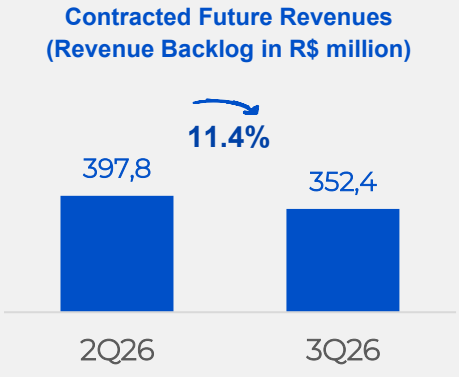
In 3Q26, the Company originated 103 new TaaS contracts, with an average ticket of R$ 216.2 thousand. The origination volume remains aligned with the strategy of prioritizing contracts with higher economic return, lower capital consumption and a better risk profile.

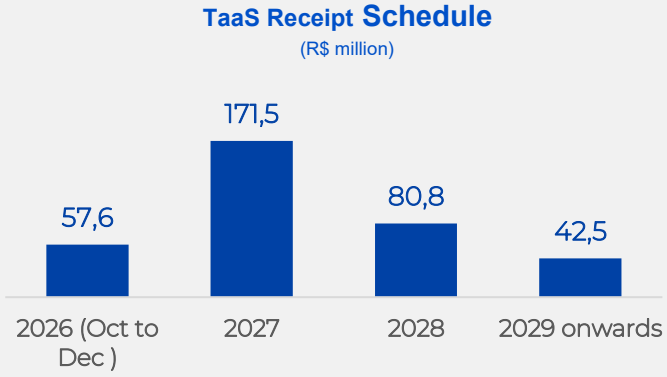
The Company maintains selective origination, prioritizing contracts with a better risk-return relationship, lower working capital consumption and shorter payback cycles. This discipline reduces the capital intensity of TaaS, increases the predictability of contracted flows and improves the conversion of results into cash.



The average term of new TaaS contracts remained at the level of recent quarters and recorded 34 months in 3Q26, compared to 32 months in 2Q26, contributing to shorter return cycles and lower capital exposure per contract.

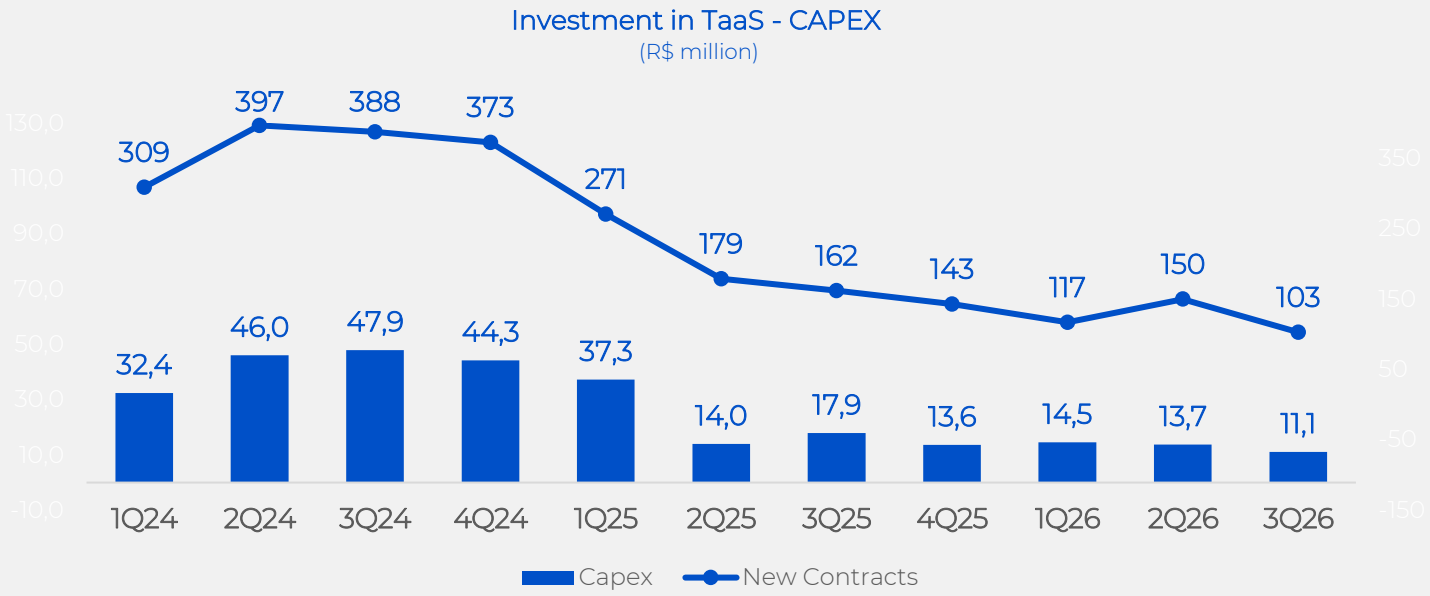






The TaaS contract backlog totaled R$ 352.4 million at the end of 3Q26 and represents a contracted source of future revenues. These amounts are recognized in the accounts over the term of the contracts and, as they are invoiced and received, contribute to the recurrence of revenue and the predictability of the Company's cash generation.

Of the total contracted, R$ 57.6 million is expected to be recognized between October and December 2026, R$ 171.5 million in 2027, R$ 80.8 million in 2028 and R$ 42.5 million from 2029 onwards. The schedule provides visibility on the future contribution of TaaS, even in a more selective origination environment.

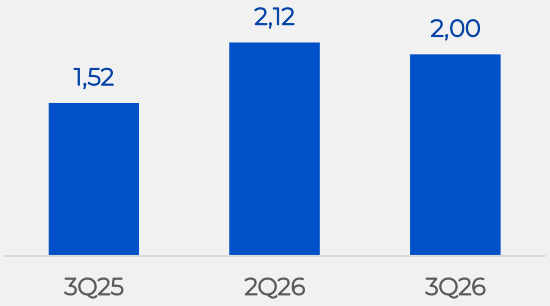


Investments in TaaS assets reached the Company's historical low, totaling R$ 11.1 million in 3Q26 (vs. R$ 13.7 million in 2Q26). This reduction in Capex reflects discipline in executing the strategy of reducing invested capital intensity, preserving liquidity and maximizing efficiency in the allocation of resources.

The combination of lower CAPEX, evolution of the business mix and better working capital management contributes directly to the expansion of ROIC and to the strengthening of cash generation. The model now requires less capital to sustain growth, reducing exposure to long return cycles and the need for financing.

The Company continues to adjust TaaS origination to balance growth, economic return and capital consumption, maintaining cash generation and the expansion of return on invested capital as a priority.

TaaS Mark-up
(# TaaS Total Sales / Investments in TaaS Assets - CAPEX)



TaaS Mark-up corresponds to the ratio between the total value of contracts originated and the CAPEX required for their implementation. The indicator shows the volume of contracted

TaaS Mark-up reached 2.00x in 3Q26, compared to 2.12x in 2Q26. The current level indicates stability in the relationship between the value of contracts originated and the capital employed, in line with greater commercial selectivity and discipline in the allocation of resources.

Consolidated Cash Flow (R$ million)

The Company ended 3Q26 with a robust cash balance of R$ 246.4 million, reinforcing its ability to maintain operations at high levels of available capital.



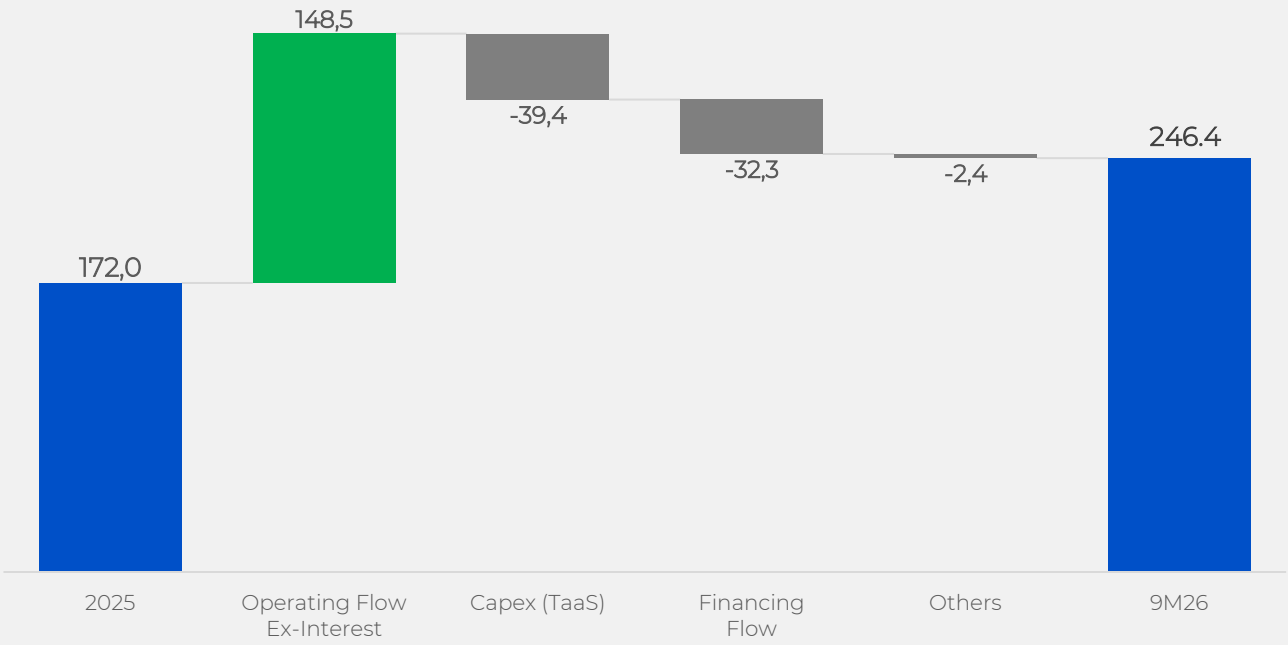
Operating Cash Flow totaled R$ 14.4 million in 3Q26. This one-off result reflected the impact of the advance purchase strategy, communicated in previous quarters, which temporarily increased inventories and generated an operating cash consumption of approximately R$ 40.0 million.

Investing Cash Flow (specifically TaaS) represented consumption of only R$ 11.1 million in the quarter. This is the lowest Capex in the Company's history, which continues with the strategy of reducing capital intensity and increasing the share of operations with shorter cash cycles and higher return on invested capital.

In 3Q26, Financing Cash Flow presented a negative net variation of R$ 12.8 million. Outflows from debt service, composed of principal amortizations and financial charges in the amount

of R$ 54.0 million, were largely offset by small strategic fundraisings of R$ 41.0 million aimed at preserving the cash position.

WDC ended the quarter with a cash position of R$ 246.4 million, net debt of R$ 418.2 million and financial leverage of 1.9x Net Debt/LTM EBITDA (compared to 1.7x in 2Q26). It is worth noting that: (i) the solid cash position gave the Company the flexibility needed to carry out advance inventory purchases at more competitive costs; and (ii) strong banking relationships allowed the cash balance to be preserved at high levels, ensuring a comfortable liquidity position.

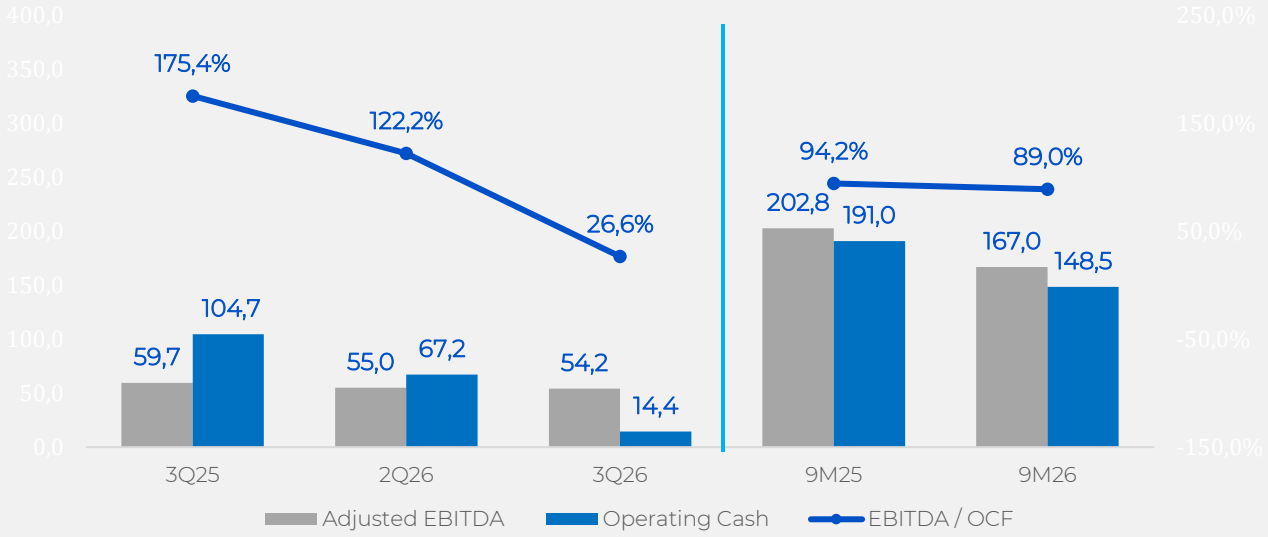


Year-to-date (9M26), the cash balance showed a significant expansion of R$ 74.4 million. This is a relevant achievement for the Company, especially considering a period marked by intense amortizations and interest payments that totaled approximately R$ 270.0 million, almost double the volume recorded in 9M25. This evolution was supported by the disciplined reduction of Capex, the expansion of strategic fundraisings and strong operating cash generation throughout the year which, despite the one-off impact in this quarter, had been presenting WDC's best historical performance.

EBITDA Conversion into Operating Cash Flow (EBITDA / OCF)

In 3Q26, the conversion of EBITDA into Operating Cash Flow (OCF) reached 26.6% (vs. 122.2% in 2Q26), reflecting the one-off impact of the inventory anticipation strategy detailed above. Year-to-date (9M26), however, the conversion rate reached 89.0%, in line with the levels of the same period of the previous year. It is worth noting that, before this one-off variation in the quarter, the Company had been recording its best historical level of EBITDA conversion into operating cash.

This performance reflects rigor in commercial discipline, the optimization of working capital management and the lower capital intensity in the business mix.

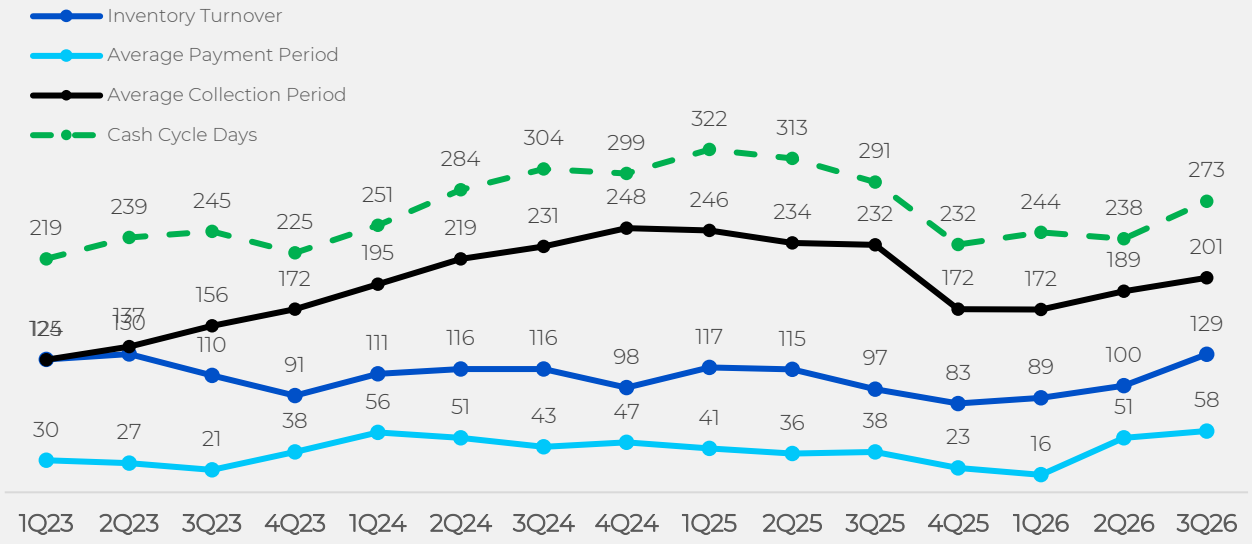


The cash cycle ended 3Q26 at 273 days, an increase of 36 days compared to 2Q26, but still 49 days below the peak of 322 days recorded in 1Q25. Below we comment on the three main operating components that influence these results:

- Inventories: The average inventory period reached 129 days in 3Q26 (vs. 97 days in 3Q25), constituting the main pressure factor on the cash cycle in the period. This one-off increase resulted from the strategic decision to anticipate the acquisition of inventories to protect against cost increases expected by manufacturers, driven by the global shortage of electronic components.

- Accounts Receivable: the average period was reduced to 201 days, compared to 232 days in 3Q25. The evolution reflects more rigorous credit granting criteria, strengthening of collection processes and consistent improvement in portfolio quality.

- Suppliers: the average payment period increased to 58 days, compared to 38 days in 3Q25. This movement results from the increase in the volume of advance purchases, which expanded the accounts payable position and resulted in a gain in the average term, contributing to the variation in working capital in the quarter.



Indebtedness

Indebtedness (R$ million unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25	Δ %	2Q26	Δ %
(+) Loans, financing and debentures	**660.0**	**659.2**	**0.1%**	**646.3**	**2.1%**
Current	314.4	264.7	18.8%	289.1	8.7%
Non-Current	345.6	394.5	-12.4%	357.2	-3.2%
(+) Leases	**4.6**	**8.3**	**-44.1%**	**5.5**	**-14.8%**
Current	2.4	3.0	-20.2%	2.6	-8.7%
Non-Current	2.3	5.4	-57.4%	2.9	-20.3%
(+/-) Net Derivative Financial Instruments	**0.0**	**0.0**	**n.a**	**0.0**	**n.a**
Assets	0.0	0.0	n.a	0.0	n.a
Liabilities	0.0	0.0	n.a	0.0	n.a
Gross Debt	**664.6**	**667.5**	**-0.4%**	**651.7**	**2.0%**
(-) Cash and Cash Equivalents and ST Investments	(246.4)	(205.2)	20.0%	(258.9)	-4.8%
Net Debt	**418.2**	**462.3**	**-9.5%**	**392.8**	**6.5%**
Adjusted EBITDA	**54.2**	**59.7**	**-9.2%**	**55.0**	**-1.5%**
Adjusted LTM EBITDA	**222.5**	**266.1**	**-16.4%**	**228.0**	**-2.4%**
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA	**1.9x**	**1.7x**	**8.2%**	**1.7x**	**9.1%**

In 3Q26, WDC carried out small fundraisings totaling R$ 41 million. These operations aimed to reinforce the cash position, evidencing the Company's continued access to bank lines and its commitment to maintaining solid liquidity.

Financial leverage ended the quarter at 1.9x Net Debt/LTM EBITDA (vs. 1.7x in 2Q26). This variation results from the combination of the increase in gross debt and the one-off consumption of working capital in the period, which temporarily impacted operating cash generation.

Even in light of the slight deterioration of the indicator, the Company remains very attentive to the management of its capital structure and considers the current level of leverage compatible with its cash generation capacity.

Return on Invested Capital (ROIC)

ROIC (R$ million, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25	Δ %	2Q26	Δ %
Net Revenue	188.0	222.5	-15.5%	198.3	-5.2%
Adjusted LTM EBIT (NOPAT pre-Tax)	71.0	70.7	0.3%	63.9	11.1%
(-) Provision for IR and CSLL (LTM)	19.7	(11.3)	-274.1%	18.4	7.0%
Net Operating Profit After Taxes (NOPAT) = (A)	90.7	59.4	52.7%	82.3	10.2%
(+) Shareholders' Equity	484.6	643.3	-24.7%	476.5	1.7%
(+) Gross Debt	664.6	667.5	-0.4%	651.7	2.0%
(+) Cash and Cash Equivalents and ST Investments	(246.4)	(205.2)	20.0%	(258.9)	-4.8%
Invested Capital	902.8	1,105.6	-18.3%	869.3	3.9%
Average Invested Capital = (B)	909.8	1,129.5	-19.5%	987.4	-7.9%
ROIC (LTM) = (A/B)	10.0%	5.3%	4.7 p.p.	8.3%	1.6 p.p.

ROIC reached 10.0% in 3Q26, the highest level of the last four years, practically doubling the result in the annual comparison. The evolution reflects the firm decisions adopted by the Company in decelerating TaaS operations. The movement directed a large part of the volumes to the resale segment, with lower demand for capital employed and shorter cash cycles, promoting greater efficiency in the allocation of resources and evidencing the structural transformation of the business model.

ROIC remains the main economic indicator used by Management in capital allocation, guiding growth, investment and commercial origination decisions.

Income Statement for the Period

Consolidated Statement (R$ thousand, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD	Δ %
Net Revenue	**187,970**	**222,535**	**-15.5%**	**198,324**	**-5.2%**	**577,794**	**658,325**	**-12.2%**
(-) COGS	(138,782)	(163,916)	-15.3%	(145,559)	-4.7%	(420,864)	(471,884)	-10.8%
Gross Profit	**49,188**	**58,619**	**-16.1%**	**52,765**	**-6.8%**	**156,930**	**186,441**	**-15.8%**
Gross Margin (% Net Revenue)	*26.2%*	*26.3%*	*-0.2 p.p.*	*26.6%*	*-0.4 p.p.*	*27.2%*	*28.3%*	*-1.2 p.p.*
(+) Rev. Non-recurring expenses	0	2,768	-100.0%	0	n.a.	0	4,784	-1.0 p.p.
Adjusted Gross Profit	**49,188**	**61,387**	**-19.9%**	**52,765**	**-6.8%**	**156,930**	**191,226**	**-17.9%**
Adjusted Gross Margin (% Net Revenue)	*26.2%*	*27.6%*	*-1.4 p.p.*	*26.6%*	*-0.4 p.p.*	*27.2%*	*29.0%*	*-1.9 p.p.*
(-) Personnel Expenses	(17,626)	(16,159)	9.1%	(17,394)	1.3%	(50,253)	(47,506)	5.8%
(-) Commercial Expenses	(14,889)	(23,403)	-36.4%	(10,526)	41.5%	(40,433)	(62,219)	-35.0%
(-) General and Administrative Expenses	(6,337)	(6,685)	-5.2%	(9,633)	-34.2%	(24,826)	(18,602)	33.5%
(+/-) Other operating income/expenses	9,667	(3,162)	-405.7%	4,603	110.0%	18,316	(13,328)	-237.4%
(-) Operating Expenses	(29,185)	(49,409)	-40.9%	(32,950)	-11.4%	(97,196)	(141,654)	-31.4%
EBIT	**20,003**	**9,210**	**117.2%**	**19,815**	**0.9%**	**59,734**	**44,787**	**33.4%**
EBIT Margin (% Net Revenue)	*10.6%*	*4.1%*	*6.5 p.p.*	*10.0%*	*0.6 p.p.*	*10.3%*	*6.8%*	*3.5 p.p.*
(+) Rev. Non-recurring expenses	0	3,711	-100.0%	0	n.a.	0	11,003	-1.0 p.p.
Adjusted EBIT	**20,003**	**12,921**	**54.8%**	**19,815**	**0.9%**	**59,734**	**55,791**	**7.1%**
Adjusted EBIT Margin (% Net Revenue)	*10.6%*	*5.8%*	*4.8 p.p.*	*10.0%*	*0.6 p.p.*	*10.3%*	*8.5%*	*1.9 p.p.*
(+) Depreciation & Amortization	34,208	46,749	-26.8%	35,213	-2.9%	107,244	147,011	-27.1%
EBITDA	**54,211**	**55,959**	**-3.1%**	**55,028**	**-1.5%**	**166,978**	**191,798**	**-12.9%**
EBITDA Margin (% Net Revenue)	*28.8%*	*25.1%*	*3.7 p.p.*	*27.7%*	*1.1 p.p.*	*28.9%*	*29.1%*	*-0.2 p.p.*
(+) Rev. Non-recurring expenses	0	3,711	-100.0%	0	n.a.	0	11,003	-100.0%
Adjusted EBITDA	**54,211**	**59,670**	**-9.1%**	**55,028**	**-1.5%**	**166,978**	**202,802**	**-17.7%**
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	*28.8%*	*26.8%*	*2.0 p.p.*	*27.7%*	*1.1 p.p.*	*28.9%*	*30.8%*	*-1.9 p.p.*
(+/-) Financial Result	(14,066)	(10,110)	39.1%	(12,560)	12.0%	(40,143)	(53,189)	-24.5%
(-) Provision for IR and CSLL	(302)	(1,589)	-81.0%	(4,420)	-93.2%	(4,186)	(2,668)	56.9%
(+/-) Minority Interests	52	(99)	-152.8%	76	-31.2%	146	(171)	-185.6%
Net Income	**5,687**	**(2,588)**	**-319.8%**	**2,912**	**95.3%**	**15,552**	**(11,241)**	**-238.4%**
Net Margin (% Net Revenue)	*3.0%*	*-1.2%*	*4.2 p.p.*	*1.5%*	*1.6 p.p.*	*2.7%*	*-1.7%*	*4.4 p.p.*
(+) Rev. Non-recurring Exp. and IR and CSLL	0	7,482	-100.0%	0	n.a.	0	23,231	-100.0%
Adjusted Net Income	**5,687**	**4,894**	**16.2%**	**2,912**	**95.3%**	**15,552**	**11,990**	**29.7%**
Adjusted Net Margin (% Net Revenue)	*3.0%*	*2.2%*	*0.8 p.p.*	*1.5%*	*1.6 p.p.*	*2.7%*	*1.8%*	*0.9 p.p.*

Note: For management purposes and to improve comparability between periods, Freight and Warehousing have been reclassified to Operating Expenses, and the Provision for Inventory Obsolescence has been reclassified to Costs—a departure from the presentation in the financial statements. ***There are no non-recurring accounting adjustments for 2026.***

Balance Sheet

Consolidated Balance Sheet (In R$ million, except when indicated)	3Q26	3Q25	Δ %	2Q26	Δ %
Assets					
Current Assets					
Cash and cash equivalents	246.386	205.248	20%	258.941	-5%
Trade receivables, net	307.174	306.911	0%	258.751	19%
Recoverable taxes	21.787	22.235	-2%	21.052	3%
Inventories	210.012	172.970	21%	169.484	24%
Advances to suppliers	7.025	16.910	-58%	10.135	-31%
Related Parts	6.812	0		1.505	353%
Prepaid Expenses	1.072	301	256%	1.637	-35%
Total Current Assets	**800.268**	**724.575**	**10%**	**721.505**	**11%**
Non-Current Assets					
Trade receivables, net	135.654	262.006	-48%	174.449	-22%
Judicial Deposits	475	109	336%	475	0%
Deferred taxes	62.621	41.016	53%	62.561	0%
Other assets	4.265	0		4.028	6%
Right-of-use assets	3.633	7.119	-49%	4.366	-17%
Property, plant and equipment, net	209.912	317.878	-34%	227.239	-8%
Net intangible assets	64.719	88.408	-27%	70.024	-8%
Total Non-Current Assets	**484.854**	**721.002**	**-33%**	**547.184**	**-11%**
Total Assets	**1.285.122**	**1.445.578**	**-11%**	**1.268.689**	**1%**
Liabilities					
Current Liabilities					
Suppliers	100.421	84.840	18%	96.557	4%
Personnel, social charges and benefits	10.459	9.314	12%	9.359	12%
Taxes payable	1.062	7.086	-85%	1.206	-12%
Loans, financing, and debentures	314.351	264.691	19%	289.067	9%
Lease Liabilities	2.367	2.967	-20%	2.593	-9%
Other liabilities	13.849	24.185	-43%	21.498	-36%
Total Current Liabilities	**444.014**	**393.083**	**13%**	**421.997**	**5%**
Non-Current Liabilities					
Loans, financing, and debentures	345.633	394.515	-12%	357.199	-3%
Provisions for lawsuits	4.265	1.104	286%	5.002	-15%
Leases	2.282	5.353	-57%	2.862	-20%
Related Parts	3.218	0		3.218	0%
Other liabilities	1.115	8.235	-86%	1.910	-42%
Total Non-Current Liabilities	**356.513**	**409.208**	**-13%**	**370.191**	**-4%**
Equity					
Share capital	401.739	301.397	33%	401.739	0%
Capital reserves	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Retained earnings	-179.146	112.920	-259%	-179.146	0%
Accumulated Loss/ Earnings	15.552	-11.242	-238%	9.864	58%
Other Comprehensive Results	9.232	2.866	222%	6.899	34%
Total Equity	**484.595**	**643.287**	**-25%**	**476.501**	**2%**
Total Liabilities and Equity	**1.285.122**	**1.445.577**	**-11%**	**1.268.689**	**1%**

Cash Flow Statement

Consolidated Statements of Cash Flows (R$ thousand, unless otherwise indicated)	3Q26	3Q25	Δ %	2Q26	Δ %	2026 YTD	2025 YTD	Δ %
Cash Flow from Operating Activities								
Net income for the period	**5,636**	**(2,588)**	**-318%**	**2,835**	**99%**	**15,406**	**(11,242)**	**-237%**
Adjustments to reconcile income for the period with cash from operating activities	**47,138**	**89,806**	**-48%**	**60,057**	**-22%**	**168,385**	**263,811**	**-36%**
Depreciation and amortization	34,208	46,749	-27%	35,213	-3%	107,244	147,011	-27%
Expected credit losses	3,220	13,583	-76%	(659)	-589%	6,554	29,362	-78%
Provision for inventory obsolescence	(817)	(2,922)	-72%	(1,952)	-58%	(4,655)	(1,637)	184%
Provision for legal and other proceedings, net	0	(826)	-100%	0			(820)	-100%
Mark-to-market of derivatives	0	(596)	-100%	0			0	
Interest expenses and exchange variation	25,788	25,381	2%	26,303	-2%	74,394	68,149	9%
Deferred revenue recognition	(10,874)					(10,874)		
Charges on leases	71	109	-35%	76		231	833	
Present value adjustment expenses	(4,726)	4,877	-197%	(4,546)	4%	(11,618)	7,421	-257%
Write-off of property and equipment and intangible assets	191	1,862	-90%	740	-74%	2,924	10,824	-73%
Other variations in income	(224)			462	-148%	0		
Income tax and social contribution	361	(267)	-235%	958	-62%	1,794	673	167%
Deferred income tax and social contribution	(60)	1,856	-103%	3,462	-102%	2,391	1,995	20%
Decrease (increase) in assets	**(44,357)**	**22,363**	**-298%**	**(26,863)**	**65%**	**(76,218)**	**(7,987)**	**854%**
Accounts receivable	(7,658)	(20,825)	-63%	(24,225)	-68%	(21,847)	(28,539)	-23%
Recoverable taxes	(736)	6,294	-112%	(4,586)	-84%	(6,093)	11,198	-154%
Inventories	(39,711)	34,144	-216%	(13,385)	197%	(58,178)	(1,732)	3259%
Advances to suppliers and judicial deposits	3,110	2,453	27%	12,635	-75%	10,842	11,031	-2%
Prepaid expenses	638	297	115%	2,698	-76%	(942)	55	-1813%
Increase (decrease) in liabilities	**5,992**	**(4,919)**	**-222%**	**31,215**	**-81%**	**40,967**	**(53,569)**	**-176%**
Suppliers	3,400	1,276	166%	42,340	-92%	42,786	(23,803)	-280%
Taxes payable	(493)	(1,193)	-59%	(3,648)	-86%	(3,993)	(24,231)	-84%
Payroll, charges and social benefits	1,100	2,426	-55%	(1,380)	-180%	1,649	1,419	16%
Deferred revenue	7,856.00	-		- 7,856.00	- 200%	-	-	
Related parties	477	0		0		477	0	
Other obligations	(6,336)	(1,594)	297%	3,541	-279%	1,842	(1,120)	-264%
Payment of income tax and social contribution	(12)	(5,834)	-100%	(1,782)	-99%	(1,794)	(5,834)	-69%
Net cash generated by (used in) operating activities	**14,409**	**104,662**	**-86%**	**67,244**	**-78.6%**	**148,540**	**191,013**	**-22.2%**
	0							
Cash Flow from Investing Activities	**(16,460)**	**(16,735)**	**-2%**	**(13,734)**	**20%**	**(44,736)**	**(69,134)**	**-35%**
Loans receivable from related parties	(5,316)	0		0		(5,316)	0	
Acquisition of property and equipment and intangible assets	(11,144)	(17,890)	-38%	(13,734)	-18.9%	(39,420)	(69,134)	-43.0%
Capital increase in investee	0	1,155	-100%	0			0	
Net cash generated by (used in) investing activities:	**(16,460)**	**(16,735)**	**-2%**	**(13,734)**	**20%**	**(44,736)**	**(69,134)**	**-35%**
				0				
Cash Flow from Financing Activities	**(12,837)**	**(15,084)**	**-15%**	**(67,564)**	**-81%**	**(32,344)**	**(15,674)**	**106%**
Proceeds from new loans and debentures	41,587	6,949	498%	130,744	-68%	237,082	142,445	66%
Vendor operations	0	1,547.00	-100%	383	-100%	0	6,237	-100%
Payment of loans and financing (principal)	(42,505)	(9,976)	326%	(153,689)	-72%	(199,319)	(137,662)	45%
Payment of interest	(11,152)	0		(48,566)		(67,816)		
Payment of lease obligations	(767)	(909)	-16%	(819)	-6%	(2,291)	(2,728)	-16%
Settlement of derivatives	0	620.00	-100%	0		0	749	-100%
Deferred Revenue	0	- 13,371.00		4,383		0	- 13,371	
Dividends and interest on equity paid	-	-		-			- 12,059	-100%
Constitution of minority interests	-	56.00		-			715	
Net cash generated by in financing activities	**(12,837)**	**(15,084)**	**-15%**	**(67,564)**	**-81%**	**(32,344)**	**(15,674)**	**106%**
Effect of Exchange Rate Variation on Cash and Cash Equivalents	**2,333**	**436**	**435%**	**2,018**	**16%**	**2,943**	**(2,987)**	**-199%**
Change in the Company's Net Cash	**(12,555)**	**73,279**	**-117%**	**(12,036)**	**4%**	**74,403**	**103,218**	**-28%**
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	**258,941**	**131,969**	**96%**	**270,977**	**-4%**	**171,983**	**102,030**	**69%**
Cash and cash equivalents at the end of the period	**246,386**	**205,248**	**20%**	**258,941**	**-4.8%**	**246,386**	**205,248**	**20%**

Contact IR

ri@wdcnet.com.br

www.ri.wdcnet.com.br

WDC NETWORKS