



WDC
NETWORKS



RELEASE DE
RESULTADOS
4T24

LVTC
B3 LISTED NM

Teleconferência

20 de Março de 2025 – Quinta-Feira
10h00 (Horário de Brasília) | 9h00 (EST)

Português: [clique aqui](#)

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3

Release de Resultados 4T24 | 2024

WDC registra lucro líquido ajustado de R\$ 36,4 milhões em 2024, revertendo prejuízo líquido de -R\$11,9 milhões reportado em 2023 e atinge R\$271,4 milhões em EBITDA Ajustado em 2024 (+17,2% versus 2023).

Ilhéus, 19 de março de 2025 – A Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: LVTC3) ("Companhia" ou "WDC Networks") - empresa de tecnologia que atua nos setores de Telecomunicações, Energia Solar e Corporativo, fundada em 2003 e pioneira na locação de tecnologia ("Technology as a Service" ou "TaaS"), anuncia hoje os seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2024 (4T24). As informações contábeis intermediárias da Companhia, referentes ao período findo em 31 de dezembro de 2024 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 | 4T24 (consolidado)

- **Lucro Líquido Ajustado no 4T24 atingiu R\$ 17,5 milhões** (versus -R\$9,9 milhões no 4T23). Na visão acumulada, Companhia reverte prejuízo líquido ajustado de -R\$11,9 milhões em 2023 para **Lucro Líquido Ajustado de R\$ 36,4 milhões em 2024**
- **WDC mantém consistência em EBITDA Ajustado e atinge R\$63,3 milhões no 4T24** (+39,9% versus 4T23). Em 2024, Companhia registra R\$271,4 milhões (+17,2% versus 2023)
- Na **Margem EBITDA Ajustada, Companhia apresentou melhora 8,5 p.p. em relação ao 4T23** e registra 29,2%. Em 2024, a margem EBITDA Ajustada foi de 32,6%, melhora de 6,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.
- **Em termos de Margem Bruta Ajustada, no 4T24, a WDC marcou 27,8% (+10,2 p.p versus 4T23)**. Em 2024, Companhia registrou Margem Bruta de 27,1% (+6,2 p.p versus 2023)
- **Receitas Futuras Contratadas (Backlog) totalizou R\$745,1 milhões no 4T24** (-14,8% versus 4T23), variação explicada na seção TaaS, deste documento.
- **Dívida líquida / EBITDA UDM ajustado** melhora em relação ao trimestre anterior, partindo de 2,21x no 3T24 para 1,80x no 4T24. Esse nível reflete um patamar saudável na visão da administração.

**R\$17,5
milhões**

em Lucro Líquido
Ajustado

**R\$ 63,3
milhões**

em EBITDA Ajustado
Consolidado

28,4%

Margem EBITDA
Ajustada consolidada



- ↗ Conversão de EBITDA em caixa operacional (ex-juros) no montante de R\$ 202,9 milhões na visão Consolidada de 2024
- ↗ Em receita líquida total (ex- Solar), a Companhia avançou 10,9% na comparação entre o 4T24 e 4T23, atingindo R\$207,1 milhões. Em 2024, o avanço foi de 5,2% em relação a 2023 e alcançou o montante de R\$772,4 milhões.

Resumo do Resultado Consolidado e Indicadores Financeiros

Destaques (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Resultados Financeiros Consolidados								
Vendas Totais	268,4	270,1	-0,6%	252,3	6,4%	965,3	1.152,0	-16,2%
Receita Líquida	222,9	218,9	1,8%	212,3	5,0%	837,9	900,7	-7,0%
Lucro Bruto	51,6	38,7	33,4%	55,0	-6,3%	216,2	188,3	14,8%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	23,1%	17,7%	5,5 p.p.	25,9%	-2,8 p.p.	25,8%	20,9%	4,9 p.p.
EBITDA Ajustado	65,0	45,2	43,7%	65,3	-0,4%	273,2	231,6	17,9%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	29,2%	20,7%	8,5 p.p.	30,7%	-1,6 p.p.	32,6%	25,7%	6,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	19,9	(9,9)	-301,8%	5,8	243,8%	38,8	(11,9)	-426,4%
Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)	8,9%	-4,5%	13,4 p.p.	2,7%	6,2 p.p.	4,6%	-1,3%	5,9 p.p.
Principais Indicadores Financeiros								
Backlog de Receita Diferida	745,1	874,8	-14,8%	839,0	-11,2%	745,1	874,8	-14,8%
Investimento em Imobilizados para Locação (CAPEX TaaS)	45,1	42,7	5,6%	46,8	-3,8%	167,2	192,1	-13,0%
Dívida Líquida / EBITDA UDM (x)	1,79x	2,11x	-15,0%	2,21x	-19,1%	1,79	2,11	-15,0%
Principais Indicadores Operacionais								
% Produzidos Internamente (% Vendas Totais)	46%	47%	-0,7 p.p.	45%	0,6 p.p.	45%	49%	-4,5 p.p.
% TaaS (% Vendas Totais)	36%	33%	3,4 p.p.	37%	-0,8 p.p.	36%	36%	-0,1 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	35%	32%	2,6 p.p.	36%	-1,6 p.p.	37%	31%	5,4 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	43	48	-10,3%	48	-10,5%	47	51	-9,0%
Quantidade Novos Contratos TaaS	373	331	12,7%	388	-3,9%	1.094	995	9,9%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	261,9	269	-2,7%	242,0	8,2%	236,1	312,5	-24,4%

Mensagem da Administração

Prezados acionistas, 2024 foi um ano marcante na história da WDC, em razão da **retomada da lucratividade da Companhia**. Lembro que em 2023 foi o único ano na nossa história recente que tivemos prejuízo, claramente em função do impacto do mercado de distribuição de energia solar, que afetou o mundo todo. Com a nossa estratégia iniciada em 2024 **consequimos evoluir de forma significativa em termos de Margem Bruta, Margem EBITDA, e Margem Líquida**. Em números, nossa Margem Bruta Ajustada consolidada em 2024 atingiu 27,1%, melhora de 6,2 p.p em relação a 2023. Sobre margem EBITDA Ajustada, atingimos 32,6% em 2024, avanço de 6,9 p.p comparado a 2023. Em Margem Líquida Ajustada, partimos de -1,3% em 2023 para 4,2% em 2024 (+5,5 p.p).

Nosso reposicionamento, que se traduz na transformação do foco em produtos e mudando para foco em soluções, **atacando novas verticais de mercado, diminuindo a venda de solar e aumentando a prestação de serviços**, este que por sua vez representou 17% da receita bruta da Companhia em 2024, versus 11% registrado em 2023, evolução de 6 p.p. mostrou-se acertada.

Em 2025, vamos manter o posicionamento, isso deve manter nossas margens e estabelecer uma rota de crescimento da receita líquida em novas bases, sem o grupo de produtos de energia solar, dado que a representatividade desses produtos foi muito pequena em 2024.

Os contratos de locação (TaaS) acumularam no 4T24 um saldo de **R\$745,1 milhões de receitas futuras contratadas (backlog)**. Este **enorme ativo** não figura no balanço como recebível, de acordo com a norma do IFRS15/CPC47, mas garante previsibilidade e recorrência de receita bruta já que são compromissos assumidos por nossos clientes em pagar mensalidades à título de locação para a WDC. Vale destacar que (i) a WDC realiza a totalidade do CapEx no momento da venda, (ii) o “churn” destes contratos é baixo e (iii) essas mensalidades, por sua vez, se convertem em EBITDA, descontando-se apenas PIS/COFINS e depreciação dos equipamentos alugados. No 4T24, o TaaS foi responsável por 35% da receita bruta. Esta receita futura nos traz conforto em relação aos nossos compromissos previstos com amortizações de dívida e despesas financeiras, sendo 1,5x vezes superior à Dívida líquida. Ao fim do 4T24, nosso nível de alavancagem era **1,79x Dívida Líquida/EBITDA UDM Ajustado** (versus 2,11x no 4T23 e 2,21x no 3T24), nível que consideramos saudável para a Companhia.

No grupo de produtos **Enterprise**, alcançamos R\$112,1 milhões em vendas no 4T24, aumento de 16,6% em relação ao 4T23 e aumento de 4,5% em relação ao 3T24. **Em 2024, o segmento se consolidou demonstrando consistência em crescimento**. Neste ano, Enterprise já compõe 42% do total vendido pela Companhia, enquanto no mesmo período do ano passado, esse percentual era de 32%.

No grupo de produtos Telecom, vivemos um momento de leve recuperação, em termos de vendas, o segmento atingiu R\$138,2 milhões no 4T24, que representa melhora de 2,4% em relação ao 4T23. Comparado ao 3T24, o segmento cresceu 4,0%. Vale mencionar que **este segmento ainda é o mais representativo na WDC e em 2024, respondeu por 50% das vendas totais**.

No segmento **Solar**, conforme já mencionado em trimestres anteriores a WDC seguiu empenhada em realizar vendas mais lucrativas, vendendo seu estoque e com menor volume vendas, registrando lucro bruto de R\$7,3 milhões, **lucro quase 4x maior comparado a 2023, mas o volume de vendas ficou muito pequeno. A empresa entende que dado o cenário atual de uma guerra de preços e desafios logísticos não fará mais sentido manter a distribuição de produtos de energia solar no varejo, e se focará em projetos corporativos de energia crítica**.

Temos muitos motivos para celebrar 2024, além da Companhia voltar a lucratividade, temos que mencionar alguns eventos que marcaram este ano e é motivo de muito orgulho para nós. Mudamos o endereço do nosso escritório de São Paulo para um lugar maior e mais moderno, onde também inauguramos nosso showroom, que a cada dia encanta mais nossos parceiros comerciais e clientes. Pelo quinto ano consecutivo, conquistamos o selo GPTW, nos posicionando como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil. Por fim, realizamos nosso primeiro *Investor Day*, um evento realizado para o mercado financeiro, com o objetivo de detalhar um pouco mais sobre nossa estratégia e como estamos olhando para o futuro.

É oportuno dizer que **a partir do 1T25 deixaremos de reportar as clássicas unidades de negócio**: Telecom, Enterprise e Solar, bem como volume de vendas gerenciais. Em nossa nova forma de reportar, **daremos aberturas mais detalhadas em Receita Bruta, focando no nosso reposicionamento**, incluindo *breakdown* de receitas de serviços, de produtos e de locação, além de uma visão por vertical e grupo de produtos. A partir dessas aberturas, o resultado será publicado em sua forma consolidada.

Como **eventos subsequentes**, reportados através de Fatos Relevantes, tivemos em 03/02/25, o anúncio do cancelamento de 1.201.600 ações que estavam em Tesouraia e em 26/02/25, a conclusão da aquisição da Infinite Consulting, que se trata de mais um passo importante no nosso avanço na prestação de serviços gerenciados.

Acreditamos que estamos no caminho certo, e que nossos *drivers* de crescimento reportados durante o ano de 2024, nos traz com muita clareza, nossos objetivos e ambições traçados para o futuro.

Agradecemos a confiança de todos que estão conosco nesta jornada e acreditamos que juntos, conseguiremos alçar voos mais altos!

WDC Networks

Dados Financeiros

CONSOLIDADO

CONSOLIDADO (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog de receitas contratadas	745,1	874,8	-14,8%	839,0	-11,2%	745,1	874,8	-14,8%
Vendas de Produtos e Serviços	170,8	181,0	-5,7%	158,4	7,8%	619,0	737,6	-16,1%
Vendas Taas (VGV Locações)	97,7	89,1	9,6%	93,9	4,0%	346,3	414,4	-16,4%
Vendas Totais	268,4	270,1	-0,6%	252,3	6,4%	965,3	1.152,0	-16,2%
Receita Líquida de Produtos e Serviços	140,0	140,9	-0,6%	129,7	8,0%	512,5	596,5	-14,1%
Receita Líquida de Taas	82,9	78,0	6,3%	82,6	0,4%	325,4	304,3	7,0%
Receita Líquida	222,9	218,9	1,8%	212,3	5,0%	837,9	900,7	-7,0%
Lucro Bruto Ajustado	62,1	38,7	60,6%	55,0	12,8%	226,7	188,3	14,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>27,8%</i>	<i>17,7%</i>	<i>10,2pp</i>	<i>25,9%</i>	<i>1,9 p.p.</i>	<i>27,1%</i>	<i>20,9%</i>	<i>6,2 pp.</i>
EBITDA Ajustado	65,0	45,2	43,7%	65,3	-0,4%	273,2	231,6	17,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>29,2%</i>	<i>20,7%</i>	<i>8,5 p.p.</i>	<i>30,7%</i>	<i>-1,6p.p.</i>	<i>32,6%</i>	<i>25,7%</i>	<i>6,9 p.p.</i>

TELECOM

TELECOM (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog de receitas contratadas	489,1	659,9	-25,9%	597,1	-18,1%	489,1	659,9	-25,9%
Vendas de Produtos e Serviços	83,9	71,3	17,7%	79,5	5,5%	280,6	287,6	-2,4%
Vendas Taas (VGV Locações)	54,4	63,7	-14,7%	53,4	1,8%	206,4	290,1	-28,9%
Vendas Totais	138,2	135,0	2,4%	132,9	4,0%	487,0	577,8	-15,7%
Receita Líquida de Produtos e Serviços	69,0	57,8	19,4%	65,2	5,8%	232,4	232,7	-0,2%
Receita Líquida de Taas	60,4	60,9	-0,9%	62,6	-3,6%	246,3	243,2	1,3%
Receita Líquida	129,4	118,7	9,0%	127,8	1,2%	478,7	475,9	0,6%
Lucro Bruto	35,9	24,4	47,3%	27,4	31,0%	120,6	108,4	11,3%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>27,7%</i>	<i>20,5%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>21,4%</i>	<i>6,3 p.p.</i>	<i>25,2%</i>	<i>22,8%</i>	<i>2,4 p.p.</i>
Principais Indicadores Operacionais								
% TaaS (% Vendas Totais)	39,3%	47,2%	-7,9 p.p.	40,2%	-0,8 pp	42,4%	50,2%	-10,9 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	46,7%	51,3%	-4,7 p.p.	49,0%	-2,3 pp	51,5%	51,1%	-4,4 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	45,7	45,6	0,1%	45,5	0,2%	44,3	49,5	-10,5%
Quantidade Novos Contratos TaaS	229	234	-2,1%	290	-21,0%	962	976	-1,4%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	233,1	185,4	25,7%	207,0	12,6%	214,6	297,3	-27,8%

No 4T24, as vendas totais no segmento Telecom atingiram R\$138,2 milhões, aumento de 2,4% em relação ao 4T23 e aumento de 4,0% versus 3T24.

Apesar da melhora registrada no 4T24, o desempenho ao longo do ano não foi suficiente para reverter a queda acumulada em vendas, que em 2024 atingiu R\$487,0 milhões, queda de 15,7% em relação a 2023, quando o segmento atingiu R\$ 577,8 milhões.

No 4T24, a receita líquida totalizou R\$129,4 milhões, aumento de 9,0% em relação ao 4T23 e aumento de 1,2% em relação ao 3T24. Em 2024, a receita líquida atingiu R\$ 478,7 milhões, e se manteve em linha com 2023. Salientamos que, mesmo o segmento apresentando queda em vendas, a receita se mostra resiliente devido a receita recorrente dos contratos de locação (TaaS).

O Lucro Bruto atingiu R\$35,9 milhões e a margem bruta atingiu 27,7% no 4T24, versus lucro bruto de R\$24,4 milhões e margem bruta de 20,5% no 4T23 e lucro bruto de R\$27,4 milhões e margem bruta de 21,4% no 3T24. Importante mencionar que no 4T24, o incremento de *rebates*, somados a campanhas de vendas de produtos do estoque que estavam obsoletos, contribuíram com 5,0 p.p na margem bruta.

Em 2024, o lucro bruto atingiu R\$120,5 milhões, melhora de 11,2% comparado a 2023. Em relação a margem, a WDC registrou 25,2% em 2024, melhora de 2,4 p.p. na comparação anual. Os motivos citados anteriormente, contribuíram com 2,4 p.p na margem bruta anual.

ENTERPRISE

ENTERPRISE (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog de receitas contratadas	235,0	187,5	25,4%	219,1	7,3%	235,0	187,5	25,4%
Vendas de Produtos e Serviços	68,8	70,7	-2,8%	66,8	3,0%	268,4	261,7	2,5%
Vendas Taas (VGV Locações)	43,3	25,4	70,6%	40,5	6,9%	139,2	108,2	28,7%
Vendas Totais	112,1	96,1	16,6%	107,2	4,5%	407,6	369,9	10,2%
Receita Líquida de Produtos e Serviços	56,7	52,6	7,7%	53,8	5,4%	221,0	202,6	9,1%
Receita Líquida de Taas	21,0	15,5	35,7%	18,4	14,3%	72,7	55,7	30,6%
Receita Líquida	77,7	68,1	14,1%	72,2	7,7%	293,7	258,2	13,7%
Lucro Bruto Ajustado	27,0	19,0	-13,3%	25,0	-34,0%	88,2	77,9	13,2%
<i>Margem Bruta Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>34,8%</i>	<i>27,9%</i>	<i>6,8 p.p</i>	<i>34,7%</i>	<i>0,1 pp</i>	<i>33,7%</i>	<i>30,2%</i>	<i>3,5 p.p.</i>
Principais Indicadores Operacionais								
% TaaS (% Vendas Totais)	38,6%	26,4%	12,2 p.p.	37,7%	0,9 p.p.	34,2%	29,2%	9,4 p.p.
% TaaS (% Receita Bruta)	27,0%	22,7%	4,3 p.p.	25,5%	1,6 p.p.	24,7%	21,6%	5,5 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	52,4	52,7	-0,5%	49,8	5,3%	50,6	53,7	-5,8%
Quantidade Novos Contratos TaaS	182	128	42,2%	134	35,8%	487	384	26,8%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	222,5	325,2	-31,6%	185,5	20,0%	285,9	281,7	1,5%

O segmento Enterprise segue apresentando crescimento e no 4T24 registrou R\$112,1 milhões, melhora de 16,6% em relação ao 4T23, que é explicada pelo bom momento da Mídia OOH e Cibersegurança, adicionado a evolução de nossa filial da Colombia.

Em 2024, as vendas totais atingiram R\$407,7 milhões, melhora de 10,2% em relação a 2023 e é explicada pelos mesmos motivos apresentados entre a variação dos trimestres.

Vale comentar que neste período, o TaaS aumentou sua representatividade nas vendas do Enterprise, que em 2024 foi 34,2%, versus 29,2% em 2023.

No 4T24, a receita líquida do segmento Enterprise foi de R\$77,7 milhões, melhora de 14,1% em relação ao 4T23 e 7,6% maior em relação ao 3T24. O aumento da receita líquida é explicada pelos mesmos motivos das variações em vendas totais, além do efeito positivo da receita dos contratos de locação. Em 2024, a receita líquida atingiu R\$293,7 milhões, versus R\$258,2 milhões em 2023 (+13,7%), demonstrando que o segmento está em pleno crescimento.

O Lucro Bruto Ajustado do segmento no 4T24 foi de R\$ 27,0 milhões, melhora de 42,0% em relação ao 4T23 com aumento da margem bruta ajustada em 6,8 p.p, atingindo 34,8%. Comparado ao 3T24, o aumento no lucro bruto ajustado foi de 7,9% com margem bruta ajustada em linha. É importante mencionar que o ajuste no lucro se refere a custos não capturados em exercícios anteriores, dos quais, metade são relativas aos anos de 2022 e 2023 e a outra metade, relativa ao acumulado de 2024, gerando impacto negativo na margem bruta de 19,3 p.p no 4T24.

Em 2024, o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$98,9 milhões, resultando em um aumento de 26,8% comparado a 2023. A margem bruta ajustada avançou 3,5 p.p (2024 vs 2023) e registrou 33,7%. O efeito do reconhecimento dos custos de exercícios anteriores mencionados anteriormente, impactou negativamente a margem bruta de 2024 em 5,1 p.p.

SOLAR

SOLAR (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog de receitas contratadas	20,9	27,4	-23,8%	22,8	-8,2%	20,9	27,4	-23,8%
Vendas de Produtos e Serviços	18,1	39,0	-53,5%	12,2	48,9%	70,0	188,3	-62,8%
Vendas Taas (VGV Locações)	0,0	0,0	414,7%	0,0	4,4%	0,7	16,0	-95,7%
Vendas Totais	18,1	39,0	-53,5%	12,2	48,8%	70,7	204,3	-65,4%
Receita líquida de Produtos e Serviços	14,3	30,5	-53,0%	10,7	34,0%	59,0	161,1	-63,4%
Receita líquida de Taas	1,5	1,6	-6,3%	1,6	-2,8%	6,4	5,4	18,0%
Receita líquida	15,9	32,1	-50,6%	12,3	29,3%	65,4	166,5	-60,7%
Lucro Bruto	- 0,8	- 4,7	-83,2%	2,6	-130,1%	7,3	1,9	282,0%
<i>Margem Bruta (% Receita Líquida)</i>	<i>-5,0%</i>	<i>-14,7%</i>	<i>9,7 p.p.</i>	<i>21,5%</i>	<i>-26,5pp</i>	<i>11,2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>10,1 p.p.</i>
Principais Indicadores Operacionais								
% TaaS (% Vendas Totais)	0,2%	0,0%	0,1 p.p.	0,2%	-0,1 p.p.	1,0%	7,9%	-6,9 pp
% TaaS (% Receita Bruta)	9,7%	5,1%	4,6 p.p.	12,8%	-3,2 pp.	9,7%	3,2%	6,5 p.p.
Prazo Novos Contatos TaaS (média em meses)	24,0	71,8	-66,6%	104,4	n.a.	94,6	74,6	26,8%
Quantidade Novos Contratos TaaS	1	3	-66,7%	5	n.a.	7	21	-66,7%
Valor Novos Contratos TaaS (média R\$ mil/contrato)	27,9	4.010,0	-99,3%	126,7	n.a.	98,6	763,8	-87,1%

No segmento Solar, conforme reportado em outros trimestres e seguindo a tendência de desaceleração, as vendas totais somaram R\$18,1 milhões no 4T24, redução de 53,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e em 2024, a companhia atingiu R\$70,7 milhões em vendas totais, queda de 65,4% em relação a 2023.

No 4T24, a receita líquida do segmento Solar totalizou R\$15,9 milhões, uma redução de 50,6% em relação ao 4T23. Em 2024, registramos queda na receita líquida de 60,7% em relação a 2023. Vale reforçar que esta queda era esperada pela administração da Companhia e é parte do plano de focar em segmentos que contribuam com maiores margens.

No 4T24, o Solar registrou lucro bruto de -R\$0,8 milhões, versus -R\$4,7 milhões registrados no 4T23. A margem bruta, partiu de -14,7% no 4T23 para -5,0% no 4T24, melhora de 9,7 p.p. Comparado ao 3T24, o lucro bruto foi de R\$2,6 milhões e a margem bruta registrada no trimestre anterior foi de 21,5%.

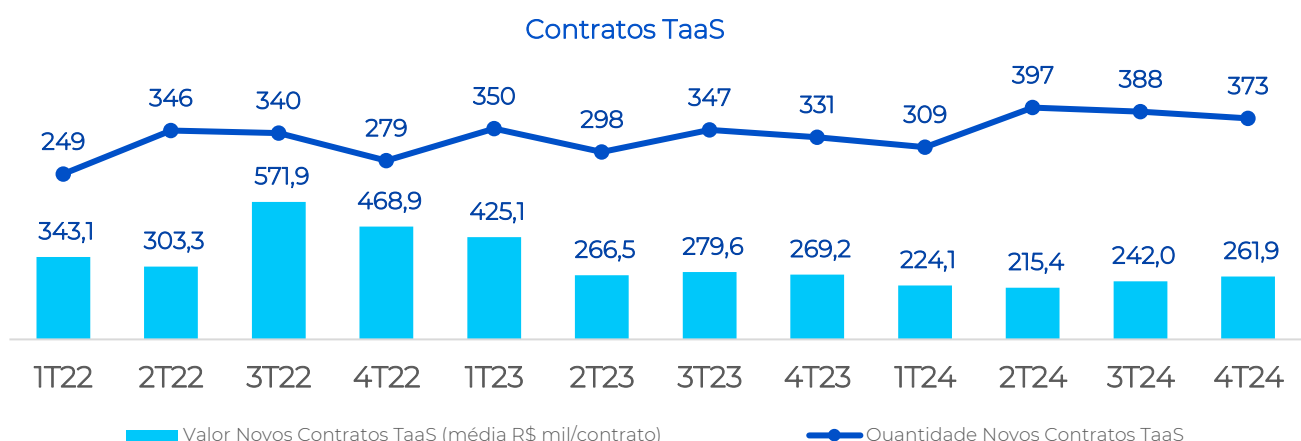
Em 2024, o lucro bruto foi de R\$7,3 milhões versus R\$1,9 milhões registrados em 2023, e a margem bruta atingiu 11,2%, versus margem de 1,2% registrada no mesmo período acumulado do ano anterior. Melhora é explicada pela decisão da Companhia em ser mais seleta nas vendas deste segmento, priorizando maiores margem.

TaaS (Technology as a Service) e Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receitas)

Esse modelo de negócios da WDC é baseado em contratos de locação de equipamentos, os quais a empresa compra e imobiliza, eventualmente industrializa, alugando-os aos clientes por prazos até 60 meses.

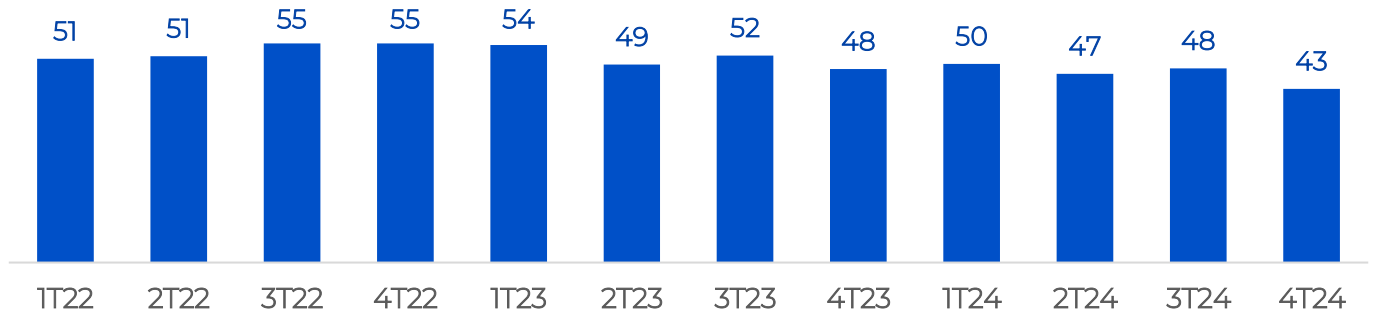
As Receitas Futuras Contratadas são constituídas pela soma das mensalidades dos contratos vendidos que serão reconhecidas como receita bruta mês a mês, sem qualquer necessidade de novos investimentos, dado que o Capex já foi realizado no momento da celebração do contrato de locação, subtraindo basicamente apenas PIS/COFINS e a depreciação dos bens alugados. Neste sentido, do ponto de vista de caixa, o backlog representa fluxo futuro de recebimento previsível, performado, sem novos desembolsos por parte da WDC.

No 4T24, vendemos 373 novos contratos Taas que totalizaram R\$97.680 mil, com ticket médio de R\$261,9 mil.



Prazo Novos Contratos TaaS (média em meses)

O Prazo dos Novos Contratos TaaS ficou em 43 meses no 4T24 *versus* 48 meses no 3T24.

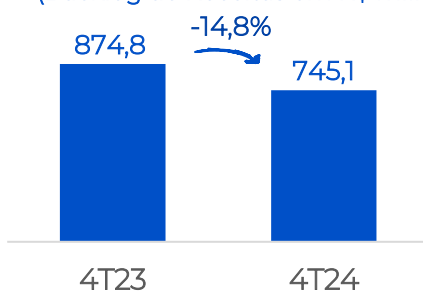


Salientamos que nossa estratégia de focar em contratos cada vez mais longos (próximos dos 60 meses) traz um fator positivo a longo prazo de casamento das receitas mensais com a depreciação dos equipamentos.

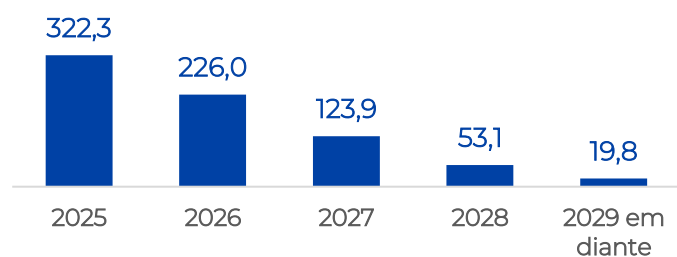
O TaaS além de trazer a previsibilidade de receitas futuras, demonstra a resiliência da empresa e traz conforto na cobertura das despesas e dívidas.

Embora algumas devoluções pontuais tenham ocorrido no TaaS em 2024 e esses produtos retornam ao estoque com a possibilidade de serem negociados novamente, atribuímos a queda do Backlog também a um ano forte em reconhecimento das mensalidades, somado a uma operação de cessão sem regresso que consumiu o saldo de R\$46,6 milhões do backlog, que demonstra mais uma opção de liquidez para a Companhia.

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

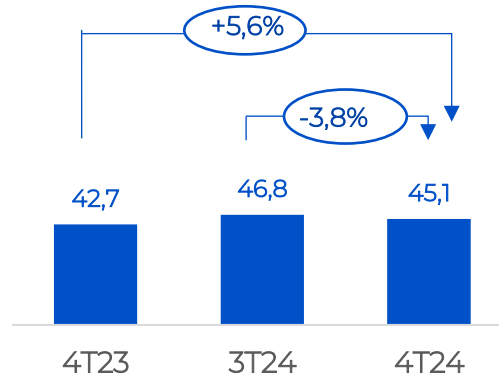


Cronograma de Recebimento TaaS (R\$ milhões)



O cronograma de recebimentos indica os valores de Receita Futura a serem reconhecidos pela Companhia, de janeiro de 2025 em diante. Estes valores, por normas contábeis não aparecem como "recebíveis" no balanço da empresa quando o contrato de locação é firmado, mas se converterão em receitas mensais e, conseqüentemente, transitarão por contas a receber conforme a competência dos contratos.

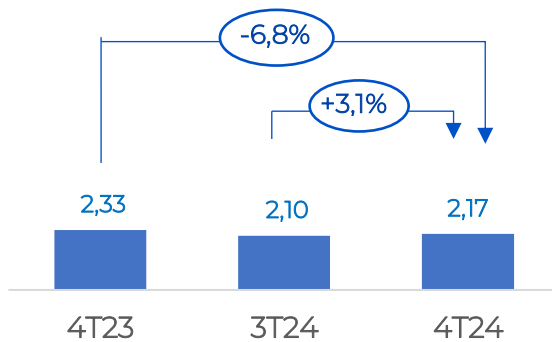
Investimento em Ativos TaaS - CAPEX (R\$ milhões)



No 4T24, o investimento total em Ativos TaaS somou R\$45,1 milhões, 5,6% acima do 4T23 e 3,8% abaixo do 3T24.

Mark-up TaaS Gerencial

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



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

Nota: a Companhia tem transferido saldos antigos de estoques para imobilizado. Esse volume foi alvo de ajuste gerencial para assegurar comparabilidade do mark up nos períodos.

Dados Financeiros Consolidados

EBITDA e Margem EBITDA ajustados (Consolidado)

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Lucro Bruto	51,6	38,7	33,4%	55,0	-6,3%	216,2	188,3	14,8%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	23,1%	17,7%	5,5 p.p.	25,9%	-2,8 p.p.	25,8%	20,9%	4,9 p.p.
(-) Despesas Operacionais	-47,1	-43,4	8,6%	-41,9	0,1	-156,9	-151,9	3,3%
EBIT	4,4	(4,7)	-193,6%	13,1	-66,1%	59,3	36,4	63,1%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	2,0%	-2,2%	4,2 p.p.	6,2%	-4,2 p.p.	7,1%	4,0%	3,0 p.p.
(+) Depreciação & Amortização	48,3	50,0	-3,3%	51,1	-5,5%	200,4	195,2	2,6%
EBITDA Consolidado	52,7	45,2	16,6%	64,2	-17,9%	259,7	231,6	12,1%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	23,7%	20,7%	3,0 p.p.	30,2%	-6,6 p.p.	31,0%	25,7%	5,3 p.p.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	10,5	-	n.a.	1,1	n.a.	11,7	-	n.a.
EBITDA Ajustado Consolidado	63,3	45,2	39,9%	65,3	-3,1%	271,4	231,6	17,2%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	28,4%	20,7%	7,7 p.p.	30,8%	-2,4 p.p.	32,4%	25,7%	6,7 p.p.

O EBITDA ajustado consolidado totalizou R\$63,3 milhões no 4T24 versus R\$45,2 milhões no 4T23, vale lembrar que comparação anual é influenciada pelo alto reconhecimento de PDD no 4T23, que naquela ocasião, a Companhia provisionou na totalidade os recebimentos de um cliente que ingressou com um pedido de recuperação judicial. Comparando o 4T24 versus 4T23, o EBITDA Ajustado avançou 39,9% e é importante comentar que o evento não recorrente de R\$10,5 milhões apresentado na tabela acima, se refere a custos não capturados de exercícios anteriores, conforme já informado em cessões anteriores.

Em 2024, o EBITDA ajustado consolidado foi de R\$271,4 milhões, avanço de 17,2% em relação a 2023. A melhora é atribuída ao posicionamento da Companhia em buscar maiores margens em todos os segmentos, adicionado ao rigor no controle de despesas operacionais, que no período avançaram apenas 2,1%, percentual bem abaixo da inflação.

A margem EBITDA Ajustada consolidada no 4T24 totalizou 28,4%, uma melhora de 7,7 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior e retraiu 2,4 p.p. em relação ao trimestre anterior.

Em 2024, a margem EBITDA Ajustada consolidada foi de 32,4%, versus 25,7% registrada em 2023, ganho de 6,7 p.p. As variações são explicadas pelos mesmos motivos apresentados anteriormente.

A administração destaca que a estratégia de priorizar margens maiores e a desaceleração no segmento Solar, foram pontos fundamentais para o fortalecimento do EBITDA em 2024.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Variação Cambial Líq. & Ajuste a valor justo Inst. Der.	(3,5)	0,3	-1195,1%	(1,1)	209,0%	(12,1)	(4,6)	163,7%
Receita Financeira	58,5	15,6	274,6%	12,6	363,3%	99,7	58,4	70,7%
Despesa Financeira	(40,2)	(23,1)	74,1%	(18,0)	124,0%	(104,9)	(106,3)	-1,3%
(+/-) Resultado Financeiro	14,8	(7,2)	-305,8%	(6,5)	-328,3%	(17,4)	(52,5)	-66,9%

O Resultado Financeiro Líquido em 2024 melhorou R\$35,1 milhões em relação a 2023, e é explicado pelos fatores abaixo:

- A Receita Financeira de 2024 totalizou R\$99,7 milhões, resultando em melhora de R\$41,3 milhões em relação a 2023. Atribuímos essa variação ao reconhecimento de juros e multa nos contratos de renegociação de clientes que ocorreram ao longo de 2024 e que foram reconhecidos no último trimestre do ano.
- A Despesa Financeira de 2024 totalizou R\$104,9 milhões, uma melhora de R\$1,4 milhões em relação a 2023. Vale mencionar que eventos como variação cambial e aumento da base do AVP, em função das renegociações citados anteriormente, foram compensados pela redução do pagamento de juros sobre empréstimos.
- A Variação Cambial Líquida e Ajuste a Valor Justo de instrumentos derivativos reflete a exposição cambial da Companhia sobre seus ativos e passivos em moeda estrangeira. Em 2024, foi observado perda cambial frente a outras moedas estrangeiras no montante total de -R\$12,1 milhões.

Lucro/Prejuízo Líquido e Margem Líquida

Lucro Líquido (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Receita Líquida	222,9	218,9	1,8%	212,3	5%	837,9	900,7	-7,0%
EBIT	4,4	(4,7)	-193,6%	13,1	-66,1%	59,3	36,4	63,1%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	2,0%	-2,2%	4,2 p.p.	6,2%	-4,2 p.p.	7,1%	4,0%	3,0 p.p.
(+/-) Resultado Financeiro	14,8	(7,2)	-305,8%	(6,5)	-328,3%	(17,4)	(52,5)	-66,9%
(-) Provisão para IR e CSLL	(8,7)	2,1	-519,2%	(1,5)	469,7%	(13,3)	4,2	-414,2%
Lucro Líquido	10,6	(9,9)	-207,1%	5,1	106,6%	28,7	(11,9)	-341,3%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	4,7%	-4,5%	9,2 p.p.	2,4%	2,3 p.p.	3,4%	-1,3%	4,7 p.p.
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	6,9	-	n.a.	0,7	868,6%	7,7	-	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	17,5	(9,9)	-277,6%	5,8	200,4%	36,4	(11,9)	-406,3%
Margem Lucro Líquido Ajustada (% Receita Líquida)	7,8%	-4,5%	12,3 p.p.	2,7%	5,1 p.p.	4,3%	-1,3%	5,7 p.p.

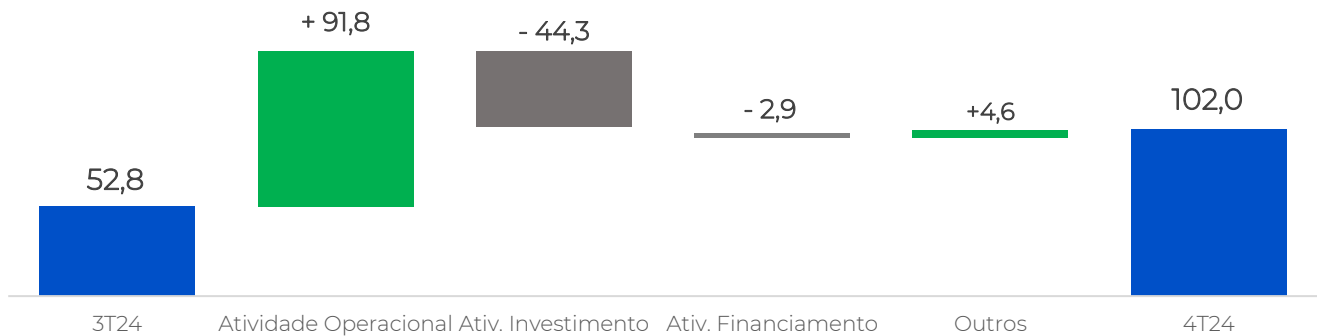
No resultado consolidado, o Lucro Líquido Ajustado no 4T24 foi de R\$17,5 milhões, versus prejuízo líquido de -R\$9,9 milhões no 4T23 e lucro líquido ajustado de R\$5,8 milhões no 3T24.

Em 2024, o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$36,4 milhões, versus prejuízo líquido de -R\$11,9 milhões em 2023. A variação é explicada por uma atividade operacional em geral mais lucrativa durante o ano de 2024, somada a melhora em resultado financeiro.

Cabe destacar que no ano de 2024, a Companhia não reportou prejuízo em nenhum trimestre.

Fluxo de Caixa

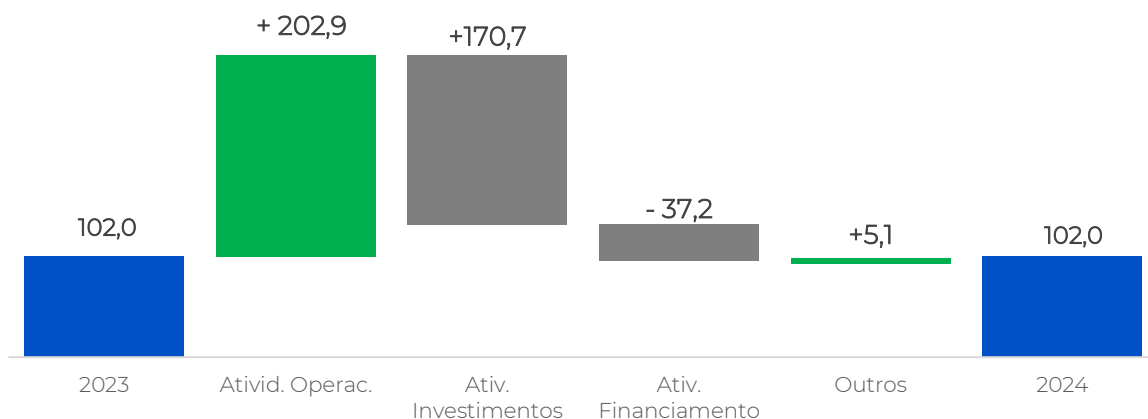
Trimestral¹
(R\$ milhões)



No 4T24, a Companhia apresentou geração de atividade operacional de +R\$91,8 milhões. As atividades de investimento, principalmente relacionado ao modelo TaaS – *technology as a service*, consumiu - R\$44,3 milhões, enquanto as atividades de financiamento, somadas a pagamentos de empréstimos e outros motivos, registraram +R\$1,7 milhões. A posição de caixa ao final do 4T24 foi de R\$102,0 milhões.

¹ Neste documento, os juros pagos à Empréstimos/Debêntures no montante de -R\$34,9 milhões no 4T24, foram gerencialmente alocados nas atividades de financiamento.

Acumulado¹
(R\$ milhões)



Em 2024, a Companhia apresentou geração de atividade operacional de +R\$202,9 milhões. As atividades de investimento, principalmente relacionado ao modelo TaaS – *technology as a service*, consumiram - R\$170,7 milhões, enquanto as atividades de financiamento, somadas a pagamentos de empréstimos e outros motivos, registraram -R\$32,1 milhões. A posição de caixa ao final do período foi de R\$102,0 milhões.

1 Neste documento, os juros pagos à Empréstimos/Debêntures no montante de -R\$70,7 milhões em 2024, foram gerencialmente alocados nas atividades de financiamento.

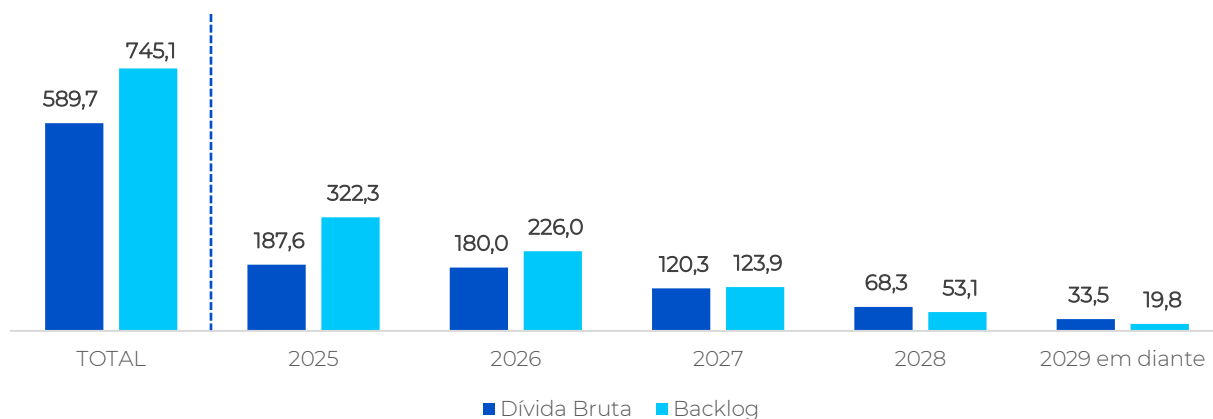
Endividamento

Endividamento (R\$ milhões exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %
(+) Empréstimos, financiamentos e debêntures	581,8	573,5	1,4%	601,7	-3,3%
Circulante	187,0	63,6	193,9%	126,0	48,4%
Não Circulante	394,8	509,9	-22,6%	475,7	-17,0%
(+) Arrendamentos Mercantis	10,4	11,5	-10,0%	11,6	-10,2%
Circulante	3,1	2,7	17,4%	3,5	-11,5%
Não Circulante	7,3	8,9	-18,2%	8,0	-9,6%
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	(0,7)	5,3	-114,2%	0,3	-352,2%
Ativo	(0,7)	0,0		(0,0)	2040,0%
Passivo	0,0	5,3	-100,0%	0,3	-100,0%
Dívida Bruta	591,4	590,4	0,2%	613,6	-3,6%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(102,0)	(102,0)	0,1%	(52,8)	93,4%
Dívida Líquida	489,4	488,4	0,2%	560,8	-12,7%
EBITDA UDM ajustado	262,7	231,6	13,4%	253,4	3,7%
Dívida Líquida / EBITDA UDM ajustado	1,86x	2,11x	-11,6%	2,21x	-15,8%

No 4T24, a Dívida Líquida sobre o EBITDA (UDM) Ajustado ficou em 1,80x (versus 2,21x no 3T24). Esse nível reflete um patamar saudável na visão da administração, devido à alta capacidade de pagamento das suas obrigações com seus debenturistas e demais financiadores.

É importante comentar que para o ano de 2025, a receita já contratada na modalidade TaaS (backlog) representa 1,7x a necessidade de amortização projetada para o período.

**Cronograma de Amortização da Dívida Bruta e
Cobertura das Receitas Futuras Contratadas (Backlog de Receita)**
(R\$ milhões)



ROIC

ROIC (R\$ milhões, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %
Receita Líquida	222,9	218,9	1,8%	212,3	5,0%
EBIT (UDM)	59,3	36,4	63,1%	50,2	18,3%
(-) Provisão para IR e CSLL (UDM)	(13,3)	4,2	-414,2%	(2,6)	414,7%
Lucro Operacional depois de impostos (NOPAT) = (A)	46,0	40,6	13,3%	47,6	-3,3%
(+) Patrimônio Líquido	656,8	635,1	3,4%	653,7	0,5%
(+) Dívida Bruta	589,7	590,4	-0,1%	613,6	-3,9%
(+) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(102,0)	(102,0)	0,1%	(52,8)	93,4%
Capital Investido	1.144,4	1.123,5	1,9%	1.214,5	-5,8%
Capital Investido Média 2024 e 2023 = (B)	1.134,0	1.131,0	0,3%	1.169,0	-3,0%
ROIC = (A/B)	4,1%	3,6%	0,5 p.p.	4,1%	0,0 p.p.

Demonstrativo de Resultado do Exercício

Demonstração Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Vendas de Produtos e Serviços	170.769	181.013	-5,7%	158.447	7,8%	619.020	737.620	-16,1%
Vendas Taas (VGV Locações)	97.680	89.103	9,6%	93.888	4,0%	346.334	414.352	-16,4%
Vendas Totais	268.450	270.116	-0,6%	252.335	6,4%	965.354	1.151.972	-16,2%
Receita Bruta Vendas	170.769	181.013	-5,7%	158.447	7,8%	619.020	737.620	-16,1%
Receita Bruta Locação	91.380	86.003	6,3%	90.999	0,4%	358.573	335.263	7,0%
Receita Bruta	262.149	267.017	-1,8%	249.446	5,1%	977.593	1.072.883	-8,9%
(-) Impostos Incidentes sobre Receita	(32.419)	(35.332)	-8,2%	(31.265)	3,7%	(117.414)	(138.400)	-15,2%
(-) Devoluções	(6.793)	(12.783)	-46,9%	(5.898)	15,2%	(22.300)	(33.764)	-34,0%
Receita Líquida	222.937	218.902	1,8%	212.283	5,0%	837.880	900.718	-7,0%
(-) CMV	(171.372)	(180.238)	-4,9%	(157.235)	9,0%	(621.682)	(712.456)	-12,7%
Lucro Bruto	51.566	38.664	33,4%	55.049	-6,3%	216.198	188.262	14,8%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	23,1%	17,7%	5,5 p.p.	25,9%	-2,8 p.p.	25,8%	20,9%	4,9 p.p.
(-) Despesas c/ Pessoal	(17.148)	(11.136)	54,0%	(15.809)	8,5%	(61.632)	(53.922)	14,3%
(-) Despesas Comercial	(18.235)	(23.329)	-21,8%	(16.553)	10,2%	(63.176)	(67.022)	-5,7%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(8.173)	(2.070)	294,9%	(6.110)	33,8%	(20.130)	(10.601)	89,9%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(3.572)	(6.868)	-48,0%	(3.477)	2,7%	(11.912)	(20.334)	-41,4%
(-) Despesas Operacionais	(47.129)	(43.402)	8,6%	(41.949)	12,3%	(156.850)	(151.878)	3,3%
EBIT	4.437	(4.739)	-193,6%	13.100	-66,1%	59.348	36.385	63,1%
Margem EBIT (% Receita Líquida)	2,0%	-2,2%	4,2 p.p.	6,2%	-4,2 p.p.	7,1%	4,0%	3,0 p.p.
(+) Depreciação & Amortização	48.309	49.974	-3,3%	51.113	-5,5%	200.364	195.223	2,6%
EBITDA	52.746	45.235	16,6%	64.213	-17,9%	259.711	231.608	12,1%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	23,7%	20,7%	3,0 p.p.	30,2%	-6,6 p.p.	31,0%	25,7%	5,3 p.p.
(+) Custo de exercícios anteriores	10.519	0	n.a.	0	n.a.	10.519	0	n.a.
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	0	0	n.a.	1.086	-100,0%	1.119	0	n.a.
(+) Rev. Despesas não recorrentes	10.519	0	n.a.	1.086	868,6%	11.694	0	n.a.
EBITDA Ajustado	63.265	45.235	39,9%	65.299	-3,1%	271.406	231.608	17,2%
Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)	28,4%	20,7%	7,7 p.p.	30,8%	-2,4 p.p.	32,4%	25,7%	6,7 p.p.
(+/-) Resultado Financeiro	14.774	(7.179)	-305,8%	(6.472)	-328,3%	(17.380)	(52.496)	-66,9%
(-) Provisão para IR e CSLL	(8.660)	2.066	-519,2%	(1.520)	469,7%	(13.312)	4.236	-414,2%
Lucro Líquido	10.551	(9.852)	-207,1%	5.107	106,6%	28.656	(11.876)	-341,3%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	4,7%	-4,5%	9,2 p.p.	2,4%	2,3 p.p.	3,4%	-1,3%	4,7 p.p.
(+) Custo de exercícios anteriores	10.519	0	n.a.	0	n.a.	10.519	0	n.a.
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)	0	0	n.a.	1.086	-100,0%	1.119	0	n.a.
(+) Despesas Pré-Operacionais	0	0	n.a.	0	n.a.	56	0	n.a.
(-) Reversão IR e CSLL	(3.577)	0	n.a.	(369)	868,6%	(3.976)	0	n.a.
(+) Rev. Desp. não recorrentes e IR e CSLL	6.943	0	n.a.	717	868,6%	7.718	0	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	17.494	(9.852)	-277,6%	5.824	200,4%	36.374	(11.876)	-406,3%
Margem Líquida Ajustada (% Receita Líquida)	7,8%	-4,5%	12,3 p.p.	2,7%	5,1 p.p.	4,3%	-1,3%	5,7 p.p.

Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %
Ativo					
Ativo Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	102.030	101.959	0%	52.768	93,4%
Contas a receber, líquidas	317.745	220.153	44%	209.429	52%
Impostos a recuperar	24.918	19.763	26%	12.092	106%
Instrumentos financeiros derivativos	749	-	n.a.	35	n.a.
Estoques	169.601	179.428	-5%	202.501	-16%
Adiantamentos a fornecedores	29.116	21.410	36%	29.782	-2%
Despesas Antecipadas	356	506	-30%	406	-12%
Total do Ativo Circulante	644.515	543.219	19%	507.013	27%
Ativo Não Circulante					
Contas a receber, líquidas	259.559	209.818	24%	324.917	-20%
Depósitos Judiciais	109	109	0%	109	0%
Impostos a recuperar	7.148	34.259	n.a.	20.437	-65%
Impostos diferidos	43.012	32.861	31%	34.430	25%
Ativo de direito de uso	9.405	11.517	-18%	11.042	-15%
Imobilizado, líquido	388.070	412.858	-6%	391.242	-1%
Intangível, líquido	104.792	108.410	-3%	105.729	-1%
Total do Ativo Não Circulante	812.095	809.832	0%	887.906	-9%
Total do Ativo	1.456.610	1.353.051	8%	1.394.919	4%
Passivo					
Passivo Circulante					
Fornecedores	108.786	96.099	13%	104.420	4%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	7.895	3.734	111%	8.109	-3%
Impostos a recolher	30.645	5.444	463%	2.954	937%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	185.219	63.633	191%	126.035	47%
Dividendos a pagar	12.060	-	-	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	0	4.698	-100%	332	-100%
Arrendamentos mercantis	3.110	2.650	17%	3.514	-11%
Partes relacionadas	1.175	16	7244%	1	117400%
Outras obrigações	9.539	22.153	-57%	11.985	-20%
Receita diferida	17.299	0	-	0	-
Total do Passivo Circulante	375.728	198.427	89%	257.350	46%
Passivo Não Circulante					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	394.818	509.913	-23%	475.705	-17%
Instrumentos financeiros derivativos	0	576	-100%	0	-
Provisões para demandas judiciais	1.924	144	1236%	152	1166%
Arrendamentos mercantis	7.266	8.880	-18%	8.037	-10%
Outras obrigações	20.073	-	-	-	-
Total do Passivo Não Circulante	424.081	519.513	-18%	483.894	-12%
Patrimônio Líquido					
Capital social	301.397	301.397	0%	301.397	0%
Ações em tesouraria	-8.536	-8.536	0%	-8.536	0%
Reservas de capital	236.632	236.632	0%	236.632	0%
Reservas de lucro	92.798	116.734	-21%	104.858	-12%
Lucro/Prejuízo acumulado	28.657	-11.876	-341%	18.105	58%
Outros resultados abrangentes	5.853	760	670%	1.219	380%
Total do Patrimônio Líquido	656.801	635.111	3,4%	653.675	0%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.456.610	1.353.051	8%	1.394.919	4%

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Demonstrações dos Fluxos de Caixa Consolidado (R\$ milhares, exceto quando indicado)	4T24	4T23	Δ %	3T24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais								
Lucro líquido do período	10.552	(9.852)	-207%	5.064	108%	28.657	(11.876)	-341%
Ajuste para conciliar o resultado do período com o caixa das atividades operacionais	91.947	78.061	18%	77.416	19%	324.978	309.990	5%
Depreciação e amortização	48.307	49.973	-3%	51.114	-5%	200.362	195.223	3%
Perda esperada com créditos de liquidação duvidosa	7.647	12.724	-40%	6.816	12%	23.523	20.457	15%
Provisão para obsolescência de estoques	(2.318)	(202)	1048%	1.279	-281%	(6.198)	(2.346)	164%
Provisão para processos judiciais e outros, líquida	1.772	(244)	-826%	2	#####	1.780	(234)	-861%
Marcação a mercado de derivativos	(4.332)	1.596	-371%	280	-1647%	(6.023)	9.671	-162%
Despesas de juros e variação cambial	13.450	18.323	-27%	19.893	-32%	77.960	90.235	-14%
Despesas de ajuste a valor presente	17.941	(2.335)	-868%	(4.675)	-484%	17.756	(2.540)	-799%
Baixa de ativo imobilizado e intangível	820	292	181%	1.186	-31%	2.506	3.760	-33%
Imposto de renda e contribuição social	17.253	2.000	763%	912,00	1792%	23.464	2.076	1030%
Impostos de renda e contrinuição social diferidos	(8.593)	(4.066)	111%	609	-1511%	(10.152)	(6.312)	61%
Redução (aumento) dos ativos	(29.926)	32.964	-191%	(12.663)	136%	(156.725)	80.293	-295%
Contas a receber	(68.276)	(23.996)	185%	(25.845)	164%	(188.612)	(95.712)	97%
Impostos a recuperar	463	4.211	-89%	17.853	-97%	21.956	10.448	110%
Estoques	34.459	49.424	-30%	2.775	1142%	16.025	133.211	-88%
Adiantamentos a fornecedores e depósitos judiciais	2.067	3.045	-32%	(7.354)	-128%	(6.246)	31.925	-120%
Despesas antecipadas	1.361	280	386%	(92)	-1579%	152	421	-64%
Aumento (redução) dos passivos	(15.627)	(18.158)	-14%	(30.476)	-49%	(64.788)	(174.547)	-63%
Fornecedores	11.436	28.628	-60%	(9.072)	-226%	12.687	(46.237)	-127%
Impostos a recolher	8.238	(2.737)	-401%	(10.701)	-177%	1.737	(2.982)	-158%
Pessoal, encargos e benefícios sociais	(214)	(3.269)	-93%	1.549	-114%	4.161	(1.091)	-481%
Partes relacionadas	(1)	(6)	-83%	(4)	-75%	(16)	(109)	-85%
Outras obrigações	(2.446)	(890)	175%	(10.339)	-76%	(12.614)	(17.996)	-30%
Pagamento de juros	(34.850)	(39.884)	-13%	(1.909)	1726%	(70.743)	(70.743)	0%
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	2.210	0	-	-	-	0	0	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	56.946	83.015	-31%	39.341	45%	132.122	203.860	-35%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(41.177)	315%
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(193.347)	-12%
Resgates dos investimentos de curto prazo	-	0	-	-	-	-	152.170	-100%
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento:	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(41.177)	315%
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	31.949	(35.947)	-189%	(12.181)	-362%	33.537	(213.879)	-116%
Ingresso de novos empréstimos e debêntures	0	0	-	-	-	50.000	0	-
Operações com vendedor	(790)	3.123,00	-125%	17,00	4547%	8.805	16.827,00	-48%
Pagamento de empréstimos e financiamentos (principal)	(7.155)	(36.186)	-80%	(10.320)	-31%	(58.949)	(58.949)	0%
Pagamento de obrigações por arrendamento mercantil	(764)	(393)	94%	(1.675)	-54%	(3.691)	(2.225)	66%
Liquidação de derivativos	3.286	2.491,00	-232%	(169)	2044%	0	11.997,00	-100%
Receita Diferida	37.372	-	-	-	-	37.372	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	-	-	-	0	-	-	862,00	-100%
Recompra de ações	-	0	-	0	-	-	(1.492)	-100%
Caixa líquido gerado pelas nas atividades de financiamento	31.949	(35.947)	-189%	(12.181)	-362%	33.537	(213.879)	-116%
Efeito de Variação Cambial Sobre o Caixa e Equivalentes de Caixa	4.634	80	5693%	(1.767)	-362%	5.093	685	644%
Variação no Caixa Líquido da Companhia	49.262	3.457	1325%	(22.553)	-318%	71	(50.511)	-100%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	52.768	98.502	-46%	75.321	-30%	101.959	152.470	-33%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	102.030	101.959	0%	52.768	93%	102.030	101.959	0%



Earnings Release 4Q24 | 2024

WDC reports adjusted Net Income of R\$36.4 million in 2024, reversing the net loss of R\$11.9 million reported in 2023, ending 2024 with Adjusted EBITDA of R\$271.4 million (+17.2% vs. 2023).

Ilhéus, March 19, 2025 - Livetech da Bahia Indústria e Comércio S.A. (B3: LVTC3) ("Company" or "WDC Networks"), a technology company in the Telecommunications, Solar Power and Enterprise segments founded in 2003 and a pioneer in marketing Technology as a Service (TaaS), today reports its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24). The Company's interim financial information for the period ended December 31, 2024 comprises individual and consolidated interim accounting information prepared in accordance with NBC TG 21 - Interim Statement, approved by the Federal Accounting Council and IAS 34 - Interim Financial Reporting, issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and presented in accordance with the standards issued by the Brazilian Securities and Exchange Commission, applicable to the preparation of the Quarterly Information (ITR).

HIGHLIGHTS | 4Q24 (consolidated)

- **Adjusted Net Income in 4Q24 reached R\$17.5 million** (vs. Net Loss of R\$9.9 million in 4Q23). In 2024, the Company recorded **Adjusted Net Income of R\$36.4 million**, reversing the Adjusted Net Loss of R\$11.9 million of 2023.
- **WDC maintains consistency in its Adjusted EBITDA, which came to R\$63.3 million in 4Q24** (+39.9% vs 4Q23). In 2024, the Company registered R\$271.4 million (+17.2% vs. 2023).
- **Adjusted EBITDA Margin reached 27.8% in 4Q24, improving 10.2 p.p. from 4Q23.** In 2024, Adjusted EBITDA Margin was 27.1%, advancing 6.2 p.p. in relation to 2023.
- **Adjust. Gross Margin came to 29.2% in 4Q24 (+8.5 p.p vs. 4Q23)** and 29.2% in 2024 (+6.9 p.p vs. 2023).
- **Backlog Revenue totaled R\$745.1 million in 4Q24** (-14.8% vs. 4Q23), with the variation explained in the TaaS section of this document.
- The **Net debt / Adjusted EBITDA LTM** ratio improved in relation to the previous quarter, moving from 2.21x in 3Q24 to 1.80x in 4Q24, which the management considers as a healthy level.
- **Net Revenue (ex-Solar Power) increased 10.9% in 4Q24 vs. 4Q23**, reaching R\$207.1 million. In 2024, net revenue increased 5.2% from 2023, to R\$772.4 million.

**R\$17.5
million**

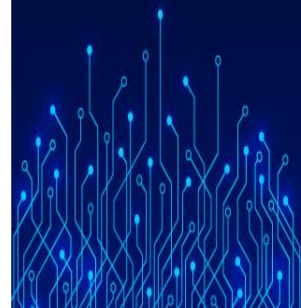
Adjusted Net Income

**R\$63.3
million**

Consolidated Adjusted
EBITDA

28.4%

Consolidated Adjusted
EBITDA margin





Summary of Consolidated Results and Financial Indicators

Highlights (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Consolidated Financial Income								
Total Sales	268.4	270.1	-0.6%	252.3	6.4%	965.4	1,152.0	-16.2%
Net Revenue	222.9	218.9	1.8%	212.3	5.0%	837.9	900.7	-7.0%
Gross Income	51.6	38.7	33.4%	55.0	-6.3%	216.2	188.3	14.8%
Gross Margin (% Net Revenue)	23.1%	17.7%	5.5 p.p.	25.9%	-2.8 p.p.	25.8%	20.9%	4.9 p.p.
Adjusted EBITDA	63.3	45.2	39.9%	65.3	-3.1%	271.4	231.6	17.2%
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	28.4%	20.7%	7.7 p.p.	30.8%	-2.4 p.p.	32.4%	25.7%	6.7 p.p.
Adjusted Net Income	17.5	(9.9)	-277.6%	5.8	200.4%	36.4	(11.9)	-406.3%
Adjusted Net Margin (% Net Revenue)	7.8%	-4.5%	12.3 p.p.	2.7%	5.1 p.p.	4.3%	-1.3%	5.7 p.p.
Main Financial Indicators								
Deferred Revenue Backlog	745.1	874.8	-14.8%	839.0	-11.2%	745.1	874.8	-14.8%
Investment in Property, Plant and Equipment for Lease (CAPEX TaaS)	45.1	42.7	5.6%	46.8	-3.8%	167.2	192.1	-13.0%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA (x)	1.8	2.1	-14.8%	2.2	-18.8%	1.80	2.11	-14.8%
Main Operating Indicators								
% Produced Internally (% Total Sales)	46%	47%	-0.7 p.p.	45%	0.6 p.p.	45%	49%	-4.5 p.p.
% TaaS (% Total Sales)	36%	33%	3.4 p.p.	37%	-0.8 p.p.	36%	36%	-0.1 p.p.
% TaaS (% Gross Revenue)	35%	32%	2.6 p.p.	36%	-1.6 p.p.	37%	31%	5.4 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	43	48	-10.3%	48	-10.5%	53	51	3.0%
Quantity of New TaaS Agreements	373	331	12.7%	388	-3.9%	1,094	995	9.9%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	262	269	-2.7%	242	8.2%	236	312	-24.4%

Message from Management

2024 was a landmark year in WDC's history, owing to **the Company's return to profitability. We achieved significant improvements in terms of Gross Margin, EBITDA Margin and Net Margin.** Our consolidated Gross Margin reached 25.8% in 2024, an improvement of 4.9 p.p. compared to 2023. Adjusted EBITDA margin came to 31.3% in 2024, advancing 5.6 p.p from 2023. Adjusted Net Margin improved moved from -1.3% in 2023 to 4.8% in 2024 (+6.2 p.p).

We must also mention our repositioning, which is reflected in the **maturation of our sales strategy, targeting new verticals and making significant progress in service provision,** which, in turn, accounted for 17% of the Company's gross revenue in 2024, as against 11% in 2023, marking an increase of 6 p.p.

We will adopt the same strategy for 2025, which means focusing on maintaining or even improving our margins, being selective in our sales of products, projects and services, while also seeking opportunities in new markets.

Nevertheless, in 2024, TaaS contracts amounted to **R\$745.1 million of backlog revenue.** This **huge asset** does not appear in the balance sheet as a receivable, according to the IFRS15/CPC47 standards, but it ensures predictability and gross revenue recurrence, as it refers to commitments undertaken by our clients to pay monthly lease fees to WDC. Note that (i) WDC incurs the entire Capex at the time of sale, (ii) the "churn" of these contracts is low and (iii) these monthly fees, in turn, are converted into EBITDA, by deducting only PIS/COFINS and depreciation of leased equipment. In 4Q24, TaaS accounted for 35% of gross revenue. This revenue backlog places us in a comfortable position vis-à-vis our loan payment commitments and financial expenses, corresponding to 1.5 times our Net Debt. At the end of 4Q24, our financial leverage was **1.86 times our Net Debt/Adjusted EBITDA LTM** (vs. 2.11 times in 4Q23 and 2.21 times in 3Q24), a level we consider healthy for the Company.

Sales in the **Enterprise** segment amounted to R\$112.1 million in 4Q24, increasing 16.6% from 4Q23 and 4.5% from 3Q24. **2024 was the year of consolidation of the segment, which has been demonstrating consistent growth:** Enterprise accounts for 42% of the Company's total sales, compared to 32% in 2023.

Telecom is experiencing a slight recovery in sales, which reached R\$138.2 million in 4Q24, a 2.4% increase in relation to 4Q23. Compared to 3Q24, the segment's sales grew 4.0%. Note that **this segment is still the most representative in WDC; in 2024, it represented 50% of total sales.**

In the **Solar Power** segment, as mentioned in past quarters, WDC remains committed to achieving more profitable sales. The drop in sales volume was expected, but the strategy adopted for 2024 was effective and the segment recorded gross income of R\$7.3 million, **almost four times higher than in 2023.**

We have many reasons to celebrate our performance in 2024. The Company returned to profitability, and some events that marked 2024 are a source of great pride for us. We have relocated our São Paulo office to a larger and more modern space, where we have also inaugurated our showroom, which has been increasingly captivating our business partners and clients. For the fifth consecutive year, we earned the GPTW seal, positioning us as one of the best companies to work for in Brazil. Finally, we hosted our first Investor Day, an event targeted at the financial market, aiming to provide more insight into our strategy and our vision for the future.

As from 1Q25, we will no longer report information of our traditional business units Telecom, Enterprise and Solar Power and managerial sales volume. In our new reporting format, [we will provide more detailed breakdowns of Gross Revenue, concentrating on our repositioning](#). This includes breakdowns of revenue from services, products and lease, along with insights by vertical and product group. Based on these breakdowns, the result will be published in its consolidated form.

As [events after the reporting period](#), reported via Material Fact notices, we announced on February 3, 2025 the cancellation of 1,201,600 treasury shares and, on February 26, 2025, the conclusion of the acquisition of Infinite Consulting, marking another important step in our advancement in providing managed services.

We believe that we are on the right track and that our growth drivers reported throughout 2024 will clearly make us achieve our goals and ambitions set for the future.

[We appreciate the trust of everyone who is with us on this journey and we believe that together we will be able to reach greater heights!](#)

WDC Networks

Financial Information

CONSOLIDATED

CONSOLIDATED (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog	745.1	874.8	-14.8%	839.0	-11.2%	745.1	874.8	-14.8%
Sales of Products and Services	170.8	181.0	-5.7%	158.4	7.8%	619.0	737.6	-16.1%
TaaS (VGV Leases)	97.7	89.1	9.6%	93.9	4.0%	346.3	414.4	-16.4%
Total Sales	268.4	270.1	-0.6%	252.3	6.4%	965.4	1,152.0	-16.2%
Net Revenue by Products and Services	140.0	140.9	-0.6%	129.7	7.9%	512.5	596.5	-14.1%
Net Revenue by TaaS	82.9	78.0	6.3%	82.6	0.4%	325.4	304.3	7.0%
Net Revenue	222.9	218.9	1.8%	212.3	5.0%	837.9	900.7	-7.0%
Gross Income	51.6	38.7	33.4%	55.0	-6.3%	216.2	188.3	14.8%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.1%</i>	<i>17.7%</i>	<i>5.5 p.p.</i>	<i>25.9%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>	<i>25.8%</i>	<i>20.9%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
EBITDA	52.7	45.2	16.6%	64.2	-17.9%	259.7	231.6	12.1%
<i>EBITDA Margin (% Net revenue)</i>	<i>23.7%</i>	<i>20.7%</i>	<i>3.0 p.p.</i>	<i>30.2%</i>	<i>-6.6 p.p.</i>	<i>31.0%</i>	<i>25.7%</i>	<i>5.3 p.p.</i>

TELECOM

TELECOM (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog	489.1	659.9	-25.9%	597.1	-18.1%	489.1	659.9	-25.9%
Sales of Products and Services	83.9	71.3	17.7%	79.5	5.5%	280.6	287.6	-2.4%
TaaS (VGV Leases)	54.4	63.7	-14.7%	53.4	1.8%	206.4	290.1	-28.9%
Total Sales	138.2	135.0	2.4%	132.9	4.0%	487.0	577.8	-15.7%
Net Revenue by Products and Services	69.0	57.8	19.4%	65.2	5.8%	232.4	232.7	-0.2%
Net Revenue by TaaS	60.4	60.9	-0.9%	62.6	-3.6%	246.3	243.2	1.3%
Net Revenue	129.4	118.7	9.0%	127.8	1.2%	478.7	475.9	0.6%
Gross Income	35.9	24.4	47.3%	27.4	31.0%	120.5	108.4	11.2%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>27.7%</i>	<i>20.5%</i>	<i>7.2 p.p.</i>	<i>21.4%</i>	<i>6.3 p.p.</i>	<i>25.2%</i>	<i>22.8%</i>	<i>2.4 p.p.</i>

Main Operating Indicators								
% TaaS (% Total Sales)	39.3%	47.2%	-7.9 p.p.	40.2%	-0.8 p.p.	42.4%	50.2%	-7.8 p.p.
% TaaS (% Gross Revenue)	46.7%	51.3%	-4.7 p.p.	49.0%	-2.3 p.p.	51.5%	51.1%	0.4 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	45.7	45.6	5.7%	45.5	-7.3%	44.3	49.5	-1.5%
Quantity of New TaaS Agreements	229	234	-5.0%	290	-4.8%	962	976	-0.2%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	233.1	185.4	249.8%	207.0	-22.9%	214.6	297.3	-18.3%

In 4Q24, total sales in the Telecom segment came to R\$138.2 million, increasing 2.4% from 4Q23 and 4.0% from 3Q24.

Despite the improvement recorded in 4Q24, 2024's performance was not enough to reverse the year's decline in sales, which amounted to R\$487.0 million, a decrease of 15.7% compared to 2023, when the segment reached R\$577.8 million.

In 4Q24, net revenue totaled R\$129.4 million, up 9.0% from 4Q23 and 1.2% from 3Q24. In 2024, net revenue reached R\$478.7 million, stable in relation to 2023. We emphasize that, even though the segment is experiencing a decline in sales, revenue remains resilient due to the recurring revenue from lease contracts (TaaS).

Gross income totaled R\$35.9 million, with gross margin of 27.7% in 4Q24, compared to gross income of R\$24.4 million and gross margin of 20.5% in 4Q23 and gross income of R\$27.4 million and gross margin of 21.4% in 3Q24. Note that, in 4Q24, the increase in rebates, combined with sales campaigns of obsolete inventory products, contributed 5.0 p.p. to the gross margin.

In 2024, gross income reached R\$120.6 million, improving 11.2% from 2023. Gross margin was 25.2% in 2024, advancing 2.4 p.p. from 2023. The reasons mentioned above contributed 2.4 p.p. to the annual gross margin.

ENTERPRISE

ENTERPRISE (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog	235.0	187.5	25.4%	219.1	7.3%	235.0	187.5	25.4%
Sales of Products and Services	68.8	70.7	-2.8%	66.8	3.0%	268.4	261.7	2.5%
TaaS (VGV Leases)	43.3	25.4	70.6%	40.5	6.9%	139.2	108.2	28.7%
Total Sales	112.1	96.1	16.6%	107.3	4.5%	407.7	369.9	10.2%
Net Revenue by Products and Services	56.7	52.6	7.7%	53.8	5.4%	221.0	202.6	9.1%
Net Revenue by TaaS	21.0	15.5	35.7%	18.4	14.3%	72.7	55.7	30.6%
Net Revenue	77.7	68.1	14.1%	72.2	7.6%	293.7	258.2	13.8%
Gross Income	16.5	19.0	-13.3%	25.0	-34.1%	88.3	77.9	13.3%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>21.2%</i>	<i>27.9%</i>	<i>-6.7 p.p.</i>	<i>34.7%</i>	<i>-13.4 p.p.</i>	<i>30.1%</i>	<i>30.2%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
Main Operating Indicators								
% TaaS (% Total Sales)	38.6%	26.4%	12.2 p.p.	37.7%	0.9 p.p.	34.2%	29.2%	4.9 p.p.
% TaaS (% Gross Revenue)	27.0%	22.7%	4.3 p.p.	25.5%	1.6 p.p.	24.7%	21.6%	3.2 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	52.4	52.7	-0.5%	49.8	5.3%	50.6	53.7	-5.8%
Quantity of New TaaS Agreements	182	128	42.2%	134	35.8%	487	384	26.8%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	222.5	325.2	-31.6%	185.5	20.0%	285.9	281.7	1.5%

The Enterprise segment continues to grow, reporting total sales of R\$112.1 million in 4Q24, an increase of 16.6% from 4Q23, explained by the good performance of Out-Of-Home (OOH) media and Cybersecurity, in addition to the ramp-up of our Colombia branch.

In 2024, total sales reached R\$407.7 million, an improvement of 10.2% from 2023, due to the same factors affecting the quarter.

In the year, TaaS increased its share of Enterprise sales, which was 34.2% in 2024 vs. 29.2% in 2023.

In 4Q24, net revenue from the Enterprise segment totaled R\$77.7 million, 14.1% higher than in 4Q23 and 7.6% higher than in 3Q24. The increase is explained by the same reasons affecting total sales, in addition to the positive effect of the revenue from lease contracts. In 2024, net revenue came to R\$293.7 million vs. R\$258.2 million in 2023 (+13.7%), demonstrating the growth trajectory of this segment.

Adj. Gross Profit reached R\$35.9 million and gross margin reached 27.7% in 4Q24, versus gross profit of R\$24.4 million and gross margin of 20.5% in 4Q23 and gross profit of R\$27.4 million and gross margin of 21.4% in 3Q24. It is important to mention that in 4Q24, the increase in rebates, combined with sales campaigns for obsolete inventory products, contributed 5.0 p.p. to the gross margin.

In 2024, gross profit reached R\$120.5 million, an improvement of 11.2% compared to 2023. Regarding the margin, WDC recorded 25.2% in 2024, an improvement of 2.4 p.p. in the annual comparison. The reasons mentioned above contributed 2.4 p.p. to the annual gross margin.

SOLAR POWER

SOLAR (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Backlog	20.9	27.4	-23.8%	22.8	-8.2%	20.9	27.4	-23.8%
Sales of Products and Services	18.1	39.0	-53.5%	12.2	48.9%	70.0	188.3	-62.8%
TaaS (VGV Leases)	0.0	0.0	414.7%	0.0	n.a.	0.7	16.0	-95.7%
Total Sales	18.1	39.0	-53.5%	12.2	48.8%	70.7	204.3	-65.4%
Net Revenue by Products and Services	14.3	30.5	-53.0%	10.7	34.0%	59.0	161.1	-63.4%
Net Revenue by TaaS	1.5	1.6	-6.3%	1.6	-2.8%	6.4	5.4	18.0%
Net Revenue	15.9	32.1	-50.6%	12.3	29.3%	65.4	166.5	-60.7%
Gross Income	- 0.8	- 4.7	-83.2%	2.6	-130.1%	7.3	1.9	282.0%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>-5.0%</i>	<i>-14.7%</i>	<i>9.7 p.p.</i>	<i>21.5%</i>	<i>-26.5pp</i>	<i>11.2%</i>	<i>1.2%</i>	<i>10.1 p.p.</i>
Main Operating Indicators								
% TaaS (% Total Sales)	0.2%	0.0%	0.1 p.p.	0.2%	-0.1 p.p.	1.0%	7.9%	-6.9p.p.
% TaaS (% Gross Revenue)	9.7%	5.1%	4.6 p.p.	12.8%	-3.2p.p.	9.7%	3.2%	6.5 p.p.
New TaaS Agreements' (sic) Term (average in months)	24.0	71.8	-66.6%	104.4	n.a.	94.6	74.6	26.8%
Quantity of New TaaS Agreements	1	3	-66.7%	5	n.a.	7	21	-66.7%
New TaaS Agreements' Value (average R\$ thousand/agreement)	27.9	4,010.0	-99.3%	126.7	n.a.	98.6	763.8	-87.1%

In the Solar segment, as reported in other quarters and following the slowdown trend, total sales amounted to R\$18.1 million in 4Q24, down 53.5% from 4Q23, and to R\$70.7 million in 2024, down 65.4% from 2023.

In 2024, net revenue from the Solar Power segment came to R\$15.9 million, down 50.6% from 4Q23.

In 2024, net revenue declined 60.7% compared to 2023. Note that this drop was anticipated by the

Company's management and is part of its strategy to focus on segments that contribute higher margins.

In 4Q24, Solar Power recorded gross income of -R\$0.8 million vs. -R\$4.7 million in 4Q23. Gross margin went from -14.7% in 4Q23 to -5.0% in 4Q24, an improvement of 9.7 p.p. In 3Q24, gross income was R\$2.6 million, while gross margin was 21.5%.

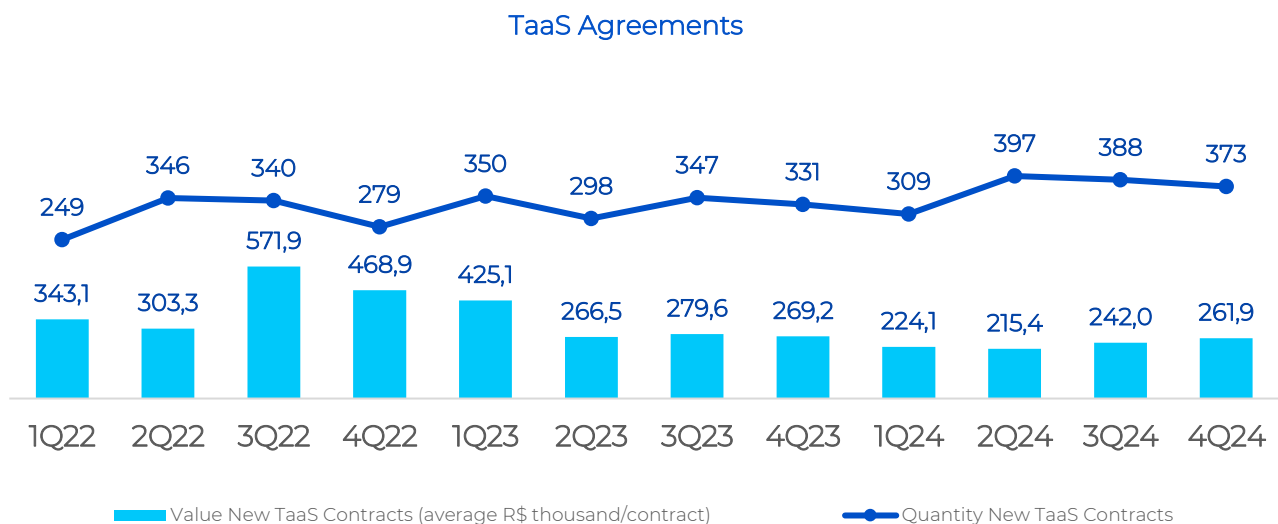
In 2024, gross income came to R\$7.3 million (R\$1.9 million in 2023), with gross margin of 11.2% (1.2% in 2023). The improvement is explained by the Company's decision to be more selective in sales of this segment, prioritizing higher margins.

Technology as a Service (TaaS) and Future Revenues (Revenue Backlog)

This WDC business model is based on equipment lease contracts. The Company buys, sets up and activates these assets, leasing them to its clients for terms of up to 60 months.

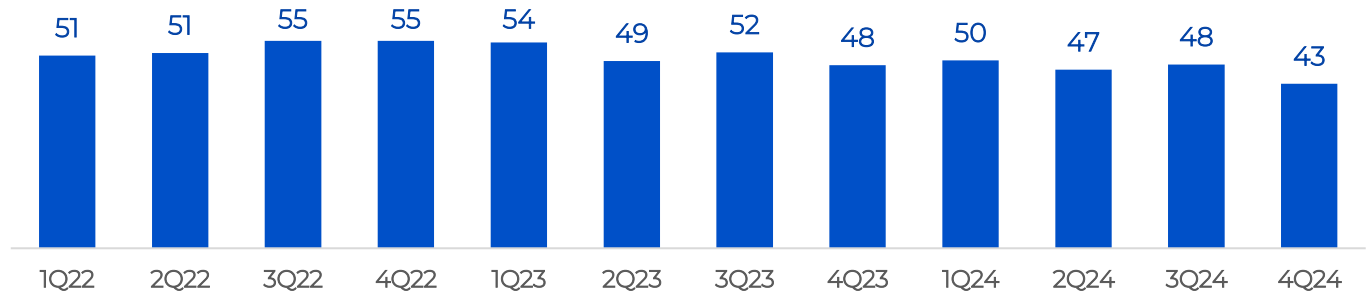
Revenue Backlog is the sum of monthly fees under lease contracts that will be recognized as gross revenue month by month, with no need for fresh investments, given that the Capex was already incurred at the time of execution of the lease contract, subtracting only PIS/COFINS and depreciation of the assets leased. Therefore, from a cash perspective, the backlog represents a predictable cash flow to be received in the future without any new disbursements by WDC.

In 4Q24, we executed 373 new TaaS contracts totaling R\$97,7 million, at an average ticket of R\$0.262 million.



Term New TaaS Agreements (average in months)

The average term of new TaaS contracts was 43 months in 4Q24, compared to 48 months in 3Q24.

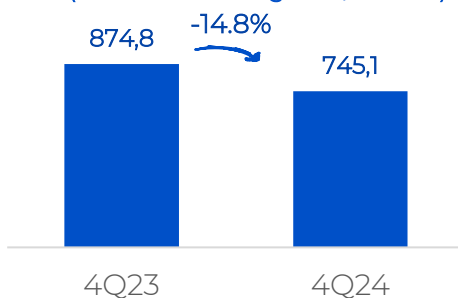


Note that our strategy of focusing on increasingly longer agreements (close to 60 months) is a positive factor in the long run, as it matches the monthly revenues with depreciation of equipment.

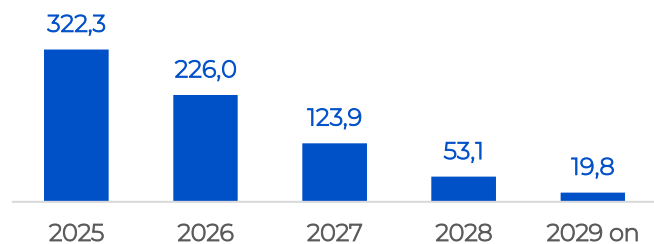
TaaS represents the ability to predict future revenues, demonstrates the Company's resilience and places it in a comfortable position to cover its expenses and debts.

Despite some returns in TaaS in 2024, with these products going back into stock and potentially being traded again, we attribute the decreased backlog also to a strong year in recognized monthly fees, combined with a non-recourse assignment operation that utilized R\$46.6 million from the backlog, demonstrating an additional liquidity option for the Company.

Revenue Backlog (Revenue Backlog in R\$ million)

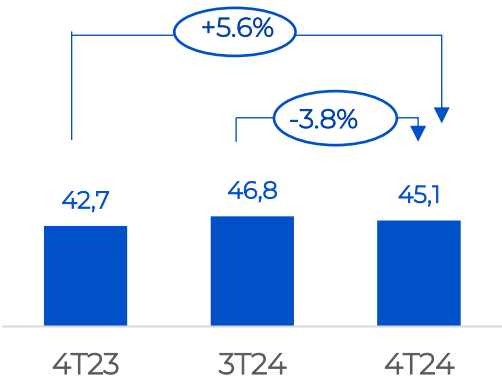


Receivables Timeframe TaaS (R\$ million)



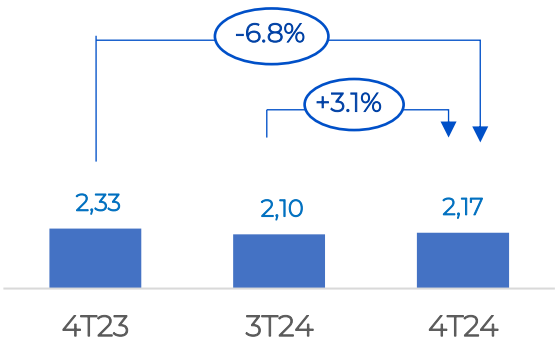
The receivables timeframe indicates the amount of Future Revenue to be recognized by the Company as from January 2025. In compliance with accounting standards, these amounts do not appear as "receivables" in the Company's balance sheet when the lease agreement is executed, but will translate as monthly revenues and, therefore, be registered as trade receivables according to the term of the contracts by the accrual method.

Investment in TaaS Assets - Capex
(R\$ million)



In 4Q24, total investment in TaaS assets came to R\$45.1 million, up 5.6% from 4Q23 and down 3.8% from 3Q24.

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



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

Note: The Company has been transferring old inventory balances to property, plant and equipment. This volume was subject to managerial adjustment to ensure mark-up comparability in the periods.

Consolidated Financial Information

Adjusted EBITDA and EBITDA Margin (Consolidated)

Adjusted EBITDA Reconciliation (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Gross Income	51.6	38.7	33.4%	55.0	-6.3%	216.2	188.3	14.8%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.1%</i>	<i>17.7%</i>	<i>5.5 p.p.</i>	<i>25.9%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>	<i>25.8%</i>	<i>20.9%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
(-) Operating Expenses	(47.1)	(43.4)	8.6%	(41.9)	12.3%	(156.9)	(151.9)	3.3%
EBIT	4.4	(4.7)	-193.6%	13.1	-66.1%	59.3	36.4	63.1%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	<i>2.0%</i>	<i>-2.2%</i>	<i>4.2 p.p.</i>	<i>6.2%</i>	<i>-4.2 p.p.</i>	<i>7.1%</i>	<i>4.0%</i>	<i>3.0 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	48.3	50.0	-3.3%	51.1	-5.5%	200.4	195.2	2.6%
Consolidated EBITDA	52.7	45.2	16.6%	64.2	-17.9%	259.7	231.6	12.1%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.7%</i>	<i>20.7%</i>	<i>3.0 p.p.</i>	<i>30.2%</i>	<i>-6.6 p.p.</i>	<i>31.0%</i>	<i>25.7%</i>	<i>5.3 p.p.</i>
(+) Non-recurring Expenses and Revenues	10.5	-	n.a.	1.09	n.a.	11.69	-	n.a.
Consolidated Adjusted EBITDA	63.3	45.2	39.9%	65.3	-3.1%	271.4	231.6	17.2%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	<i>28.4%</i>	<i>20.7%</i>	<i>7.7 p.p.</i>	<i>30.8%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>	<i>32.4%</i>	<i>25.7%</i>	<i>6.7 p.p.</i>

Consolidated adjusted EBITDA totaled R\$63.3 million in 4Q24 versus R\$45.2 million in 4Q23. It is worth remembering that the annual comparison is influenced by the high recognition of Allowance for Doubtful Accounts in 4Q23, at which time the Company fully provisioned the receipts from a client that filed for judicial recovery. Comparing 4Q24 versus 4Q23, Adjusted EBITDA increased 39.9% and it is important to note that the non-recurring event of R\$10.5 million presented in the table above refers to costs not captured from previous years, as already reported in previous assignments.

In 2024, consolidated adjusted EBITDA was R\$271.7 million, increasing 17.2% from 2023, thanks to the Company's strategy of pursuing higher margins in all segments, combined with stringent control of operating expenses, which in 2024 increased by only 2.1%, a percentage significantly below inflation.

Consolidated adjusted EBITDA margin totaled 28.4% in 4Q24, advancing 7.7 p.p. from 4Q23 and contracting 2.4 p.p. from 3Q24.

In 2024, consolidated adjusted EBITDA margin was 32.4% vs. 25.7% in 2023, a gain of 6.7 p.p. The variations are explained by the same reasons presented previously.

The management highlights that the strategy of prioritizing higher margins and the slowdown in the Solar Power segment were key points for strengthening the Company's EBITDA in 2024.

Financial Result

Financial Income (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Net Exchange Variation & Adjustment to fair value Der. Inst.	(3.5)	0.3	-1195.1%	(1.1)	209.0%	(12.1)	(4.6)	163.7%
Financial Revenues	58.5	15.6	274.6%	12.6	363.3%	99.7	58.4	70.7%
Financial Expenses	(40.2)	(23.1)	74.1%	(18.0)	124.0%	(104.9)	(106.3)	-1.3%
(+/-) Financial Income	14.8	(7.2)	-305.8%	(6.5)	-328.3%	(17.4)	(52.5)	-66.9%

Net financial result in 2024 improved R\$35.1 million from 2023, explained by the following factors:

- Financial revenues in 2024 totaled R\$99.7 million, an increase of R\$41.3 million compared to 2023, reflecting the recognition of charges related to the renegotiation of client contracts in 2024 and recognized in 4Q24.
- Financial Expenses in 2024 totaled R\$104.9 million, an improvement of R\$1.4 million compared to 2023. It is worth mentioning that events such as exchange rate variations and an increase in the AVP base, due to the renegotiations mentioned above, were offset by the reduction in interest payments on loans..
- The Net Exchange Variation and Fair Value Adjustment of derivatives reflect the Company's exchange exposure on its assets and liabilities in foreign currencies. In 2024, a foreign exchange loss was recorded against other currencies, in the total amount of -R\$12.1 million.

Source: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/historicocotacoes>

Net Income/Loss and Net Margin

Net Income (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Net Revenue	222.9	218.9	1.8%	212.3	5.0%	837.9	900.7	-7.0%
EBIT	4.4	(4.7)	-193.6%	13.1	-66.1%	59.3	36.4	63.1%
EBIT Margin (% Net Revenue)	2.0%	-2.2%	4.2 p.p.	6.2%	-4.2 p.p.	7.1%	4.0%	3.0 p.p.
(+/-) Financial Income	14.8	(7.2)	-305.8%	(6.5)	-328.3%	(17.4)	(52.5)	-66.9%
(-) Provision for IR and CSLL	(8.7)	2.1	-519.2%	(1.5)	469.7%	(13.3)	4.2	-414.2%
Net Income	10.6	(9.9)	-207.1%	5.1	106.6%	28.7	(11.9)	n.a.
Net Margin (% Net Revenue)	4.7%	-4.5%	9.2 p.p.	2.4%	2.3 p.p.	3.4%	-1.3%	4.7 p.p.
(+) Non-recurring Expenses and Revenues and IR and CSLL	6.94	-	n.a.	0.7	868.6%	7.7	0.0	n.a.
Adjusted Net Income	17.5	(9.9)	-277.6%	5.8	200.4%	36.4	(11.9)	n.a.
Adjusted Net Income Margin (% Net Revenue)	7.8%	-4.5%	12.3 p.p.	2.7%	5.1 p.p.	4.3%	-1.3%	5.7 p.p.

In the consolidated result, adjusted net income was R\$17.5 million in 4Q24, as against adjusted net loss of R\$9.9 million in 4Q23 and adjusted net income of R\$5.8 million in 3Q24.

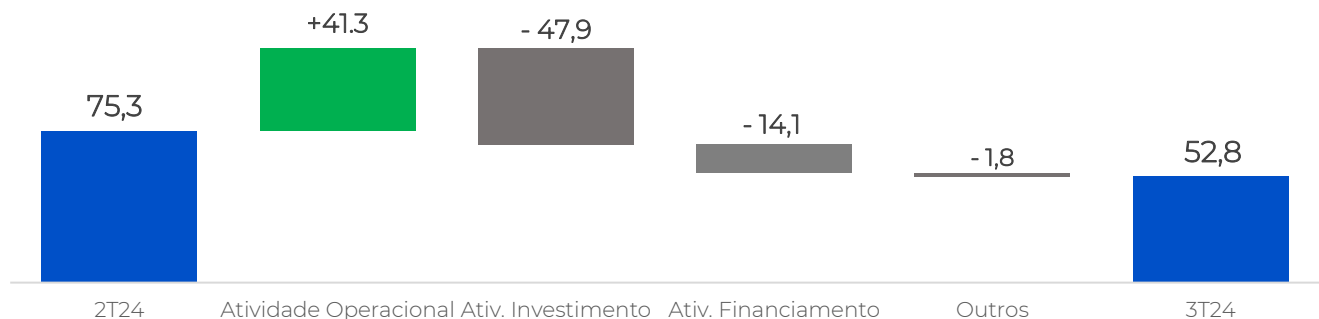
In 2024, adjusted net income came to R\$36.4 million vs. adjusted net loss of R\$11.9 million in 2023. The variation is explained by a more profitable operational activity in general, added to the improvement in financial results.

Note that, in 2024, the Company did not report net loss in any quarter.

Cash Flow – ainda não atualizado

Quarter¹

(R\$ million)

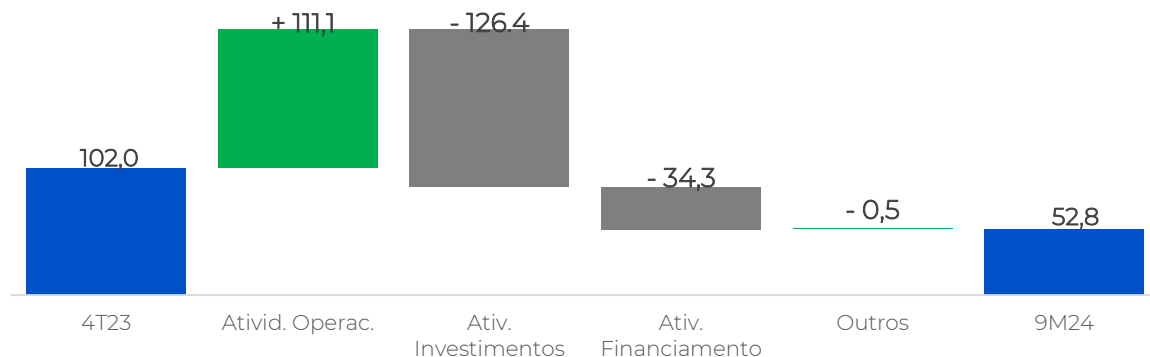


In 3Q24, operating cash flow amounted to +R\$41.3 million. Investment activities, mainly related to the Technology as a Service (TaaS) model, consumed -R\$47.9 million, while financing activities, considering loan repayments and other factors, totaled -R\$15.9 million. Cash balance at the end of 3Q24 was R\$52.8 million.

¹ In this document, the interest paid on Loans/Debentures, in the amount of -R\$1.9 million in 3Q24, was allocated to financing activities for managerial purposes.

Year to date¹

(R\$ million)



In 9M24, the Company generated operating cash flow of +R\$111.1 million. Investment activities, mainly related to the Technology as a Service (TaaS) model, consumed -R\$126.4 million, while financing

activities, considering loan repayments and other factors, totaled -R\$33.8 million. Cash balance at the end of the period was R\$52.8 million.

1 In this document, the interest paid on Loans/Debentures, in the amount of -R\$35.9 million in 9M24, was allocated to financing activities for managerial purposes.

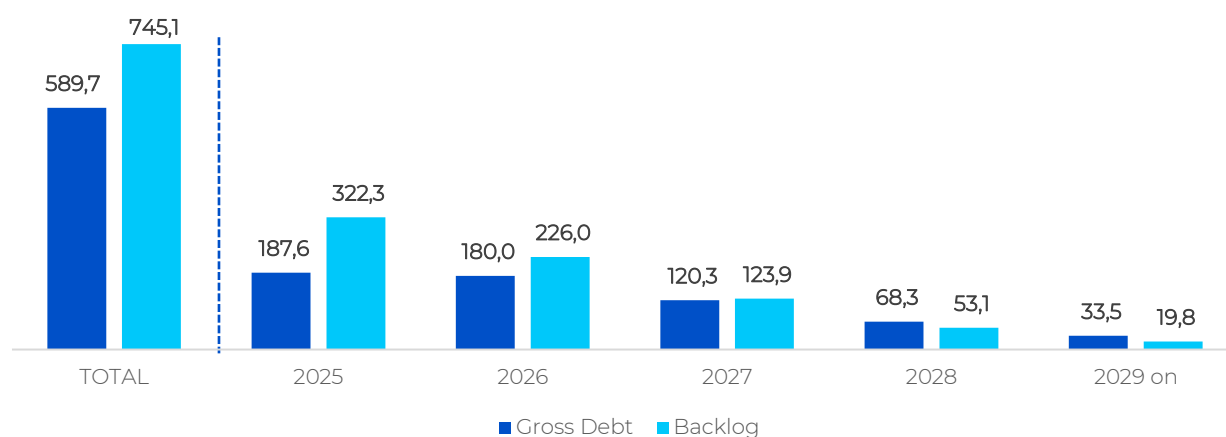
Debt

Indebtedness (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %
(+) Loans, financing and debentures	580.0	573.5	1.1%	601.7	-3.6%
Current	185.2	63.6	191.1%	126.0	47.0%
Non-Current	394.8	509.9	-22.6%	475.7	-17.0%
(+) Commercial leases	10.4	11.5	-10.0%	11.6	-10.2%
Current	3.1	2.7	17.4%	3.5	-11.5%
Non-Current	7.3	8.9	-18.2%	8.0	-9.6%
(+/-) Net derivative financial instruments	(0.7)	5.3	-114.2%	0.3	-352.2%
Assets	- 0.7	0.0		(0.0)	2040.0%
Liabilities	0.0	5.3	-100.0%	0.3	-100.0%
Gross Debt	589.7	590.4	-0.1%	613.6	-3.9%
(-) Disp. (Cash and Equiv.) and Invest. of CP	(102.0)	(102.0)	0.1%	(52.8)	93.4%
Net Debt	487.6	488.4	-0.2%	560.8	-13.0%
Adjusted LTM EBITDA	271.4	231.6	17.2%	253.4	7.1%
Net Debt / Adjusted LTM EBITDA	1.80	2.11	-14.8%	2.21	-18.8%

In 4Q24, the Net Debt to Adjusted EBITDA (LTM) ratio was 1.80x (vs 2.21x in 3Q24), a healthy level in the management's view, due to the Company's capacity to settle its financial obligations towards debentureholders and other creditors.

Note that, for 2025, we will have 1.7 times revenue backlog (TaaS) in relation to debt payments projected for the period.

Gross Debt Payment Schedule and
Coverage of Future Revenues (Revenue Backlog)
(R\$ million)



ROIC

ROIC (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %
Net Revenue	222.9	218.9	1.8%	212.3	5.0%
EBIT (LTM)	59.3	36.4	63.1%	50.2	18.3%
(-) Provision for IR and CSLL (LTM)	(13.3)	4.2	-414.2%	(2.6)	414.7%
Operating Income after Taxes (NOPAT) = (A)	46.0	40.6	13.3%	47.6	-3.3%
(+) Equity	656.8	635.1	3.4%	653.7	0.5%
(+) Gross Debt	589.7	590.4	-0.1%	613.6	-3.9%
(+) Cash (Cash and Equiv.) and CP Investments	(102.0)	(102.0)	0.1%	(52.8)	93.4%
Invested Capital	1,144.4	1,123.5	1.9%	1,214.5	-5.8%
Average Invested Capital of 2022 and 2021 = (B)	1,134.0	1,131.0	0.3%	1,169.0	-3.0%
ROIC = (A/B)	4.1%	3.6%	0.5 p.p.	4.1%	0.0 p.p.

Appendices

Statement of Income

Consolidated Statement (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Sales of Products and Services	170,769	181,013	-5.7%	158,447	7.8%	619,020	737,620	-16.1%
TaaS (VGV Leases)	97,680	89,103	9.6%	93,888	4.0%	346,334	414,352	-16.4%
Total Sales	268,450	270,116	-0.6%	252,335	6.4%	965,354	1,151,972	-16.2%
Sales Gross Revenue	170,769	181,013	-5.7%	158,447	7.8%	619,020	737,620	-16.1%
Lease Gross Revenue	91,380	86,003	6.3%	90,999	0.4%	358,573	335,263	7.0%
Gross Revenue	262,149	267,017	-1.8%	249,446	5.1%	977,593	1,072,883	-8.9%
(-) Tax levy on Revenues	(32,419)	(35,332)	-8.2%	(31,265)	3.7%	-117,414	-138,400	-15.2%
(-) Returns	(6,793)	(12,783)	-46.9%	(5,898)	15.2%	-22,300	-33,764	-34.0%
Net Revenue	222,937	218,902	1.8%	212,283	5.0%	837,880	900,718	-7.0%
(-) CMV	(171,372)	(180,238)	-4.9%	(157,235)	9.0%	-621,682	-712,456	-12.7%
Gross Income	51,566	38,664	33.4%	55,049	-6.3%	216,198	188,262	14.8%
<i>Gross Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.1%</i>	<i>17.7%</i>	<i>5.5 p.p.</i>	<i>25.9%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>	<i>25.8%</i>	<i>20.9%</i>	<i>4.9 p.p.</i>
(-) Personnel Expenses	(17,148)	(11,136)	54.0%	(15,809)	8.5%	(61,632)	(53,922)	14.3%
(-) Commercial Expenses	(18,235)	(23,329)	-21.8%	(16,553)	10.2%	(63,176)	(67,022)	-5.7%
(-) General and Administrative Expenses	(8,173)	(2,070)	294.9%	(6,110)	33.8%	(20,130)	(10,601)	89.9%
(+/-) Other operating income/expenses	(3,572)	(6,868)	-48.0%	(3,477)	2.7%	(11,912)	(20,334)	-41.4%
(-) Operating Expenses	(47,129)	(43,402)	8.6%	(41,949)	12.3%	(156,850)	(151,878)	3.3%
EBIT	4,437	- 4,739	-193.6%	13,100	-66.1%	59,348	36,385	63.1%
<i>EBIT Margin (% Net Revenue)</i>	<i>2.0%</i>	<i>-2.2%</i>	<i>4.2 p.p.</i>	<i>6.2%</i>	<i>-4.2 p.p.</i>	<i>7.1%</i>	<i>4.0%</i>	<i>3.0 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	48,309	49,974	-3.3%	51,113	-5.5%	200,364	195,223	2.6%
EBITDA	52,746	45,235	16.6%	64,213	-17.9%	259,711	231,608	12.1%
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	<i>23.7%</i>	<i>20.7%</i>	<i>3.0 p.p.</i>	<i>30.2%</i>	<i>-6.6 p.p.</i>	<i>31.0%</i>	<i>25.7%</i>	<i>5.3 p.p.</i>
(+/-) Financial Income	14,774	(7,179)	-305.8%	(6,472)	-328.3%	(17,380)	(52,496)	-66.9%
(-) Provision for IR and CSLL	(8,660)	2,066	-519.2%	(1,520)	469.7%	(13,312)	4,236	-414.2%
Net Income	10,551	- 9,852	-207.1%	5,107	106.6%	28,656	(11,876)	-341.3%
<i>Net Margin (% Net Revenue)</i>	<i>4.7%</i>	<i>-4.5%</i>	<i>9.2 p.p.</i>	<i>2.4%</i>	<i>2.3 p.p.</i>	<i>3.4%</i>	<i>-1.3%</i>	<i>4.7 p.p.</i>
(+) Non-recurring Expenses and Revenues and IR and CSLL	6,943	-	n.a.	717	868.6%	7,718	0	n.a.
Adjusted Net Income	17,494	-9,852	-277.6%	5,824	200.4%	36,374	(11,876)	-406.3%
<i>Adjusted Net Margin (% Net Revenue)</i>	<i>7.8%</i>	<i>-4.5%</i>	<i>12.3 p.p.</i>	<i>2.7%</i>	<i>5.1 p.p.</i>	<i>4.3%</i>	<i>-1.3%</i>	<i>5.7 p.p.</i>



Balance Sheet

Consolidated Balance Sheet (In R\$ million, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %
Assets					
Current Assets					
Cash and cash equivalents	102,030	101,959	0%	52,768	93%
Trade receivables, net	317,745	220,153	44%	209,429	52%
Recoverable taxes	24,918	19,763	26%	12,092	106%
Derivative financial instruments	749	0		35	2040%
Inventories	169,601	179,428	-5%	202,501	-16%
Advances to suppliers	29,116	21,410	36%	29,782	-2%
Prepaid Expenses	356	506	-30%	406	-12%
Total Current Assets	644,515	543,219	19%	507,013	27%
Non-Current Assets					
Trade receivables, net	259,559	209,818	24%	324,917	-20%
Judicial Deposits	109	109	0%	109	0%
Deferred taxes	43,012	32,861	31%	34,430	25%
Right-of-use assets	9,405	11,517	-18%	11,042	-15%
Property, plant and equipment, net	388,070	412,858	-6%	391,242	-1%
Net intangible assets	104,792	108,410	-3%	105,729	-1%
Total Non-Current Assets	812,095	809,832	0%	887,906	-9%
Total Assets	1,456,610	1,353,051	8%	1,394,919	4%
Liabilities					
Current Liabilities					
Suppliers	108,786	96,099	13%	104,420	4%
Personnel, social charges and benefits	7,895	3,734	111%	8,109	-3%
Taxes payable	30,645	5,444	463%	2,954	937%
Loans, financing, and debentures	185,219	63,633	191%	126,035	47%
Derivative financial instruments	0	4,698	-100%	332	-100%
Lease Liabilities	3,110	2,650	17%	3,514	-11%
Related Parts	1,175	16	7244%	1	117400%
Other liabilities	9,539	22,153	-57%	11,985	-20%
Total Current Liabilities	375,728	198,427	89%	257,350	46%
Non-Current Liabilities					
Loans, financing, and debentures	394,818	509,913	-23%	475,705	-17%
Derivative Financial Instruments	0	576	-100%	0	
Provisions for lawsuits	1,924	144	1236%	152	1166%
Leases	7,266	8,880	-18%	8,037	-10%
Total Non-Current Liabilities	424,081	519,513	-18%	483,894	-12%
Equity					
Share capital	301,397	301,397	0%	301,397	0%
Treasury Stock	-8,536	-8,536	0%	-8,536	0%
Capital reserves	236,632	236,632	0%	236,632	0%
Retained earnings	92,798	116,734	-21%	104,858	-12%
Accumulated Loss/ Earnings	28,657	-11,876	-341%	18,105	58%
Other Comprehensive Results	5,853	760	670%	1,219	380%
Total Equity	656,801	635,111	3%	653,675	0%
Total Liabilities and Equity	1,456,610	1,353,051	8%	1,394,919	4%
Backlog de Receita Diferida	745,081	874,795	-15%	838,964	-11%

Statement of Cash Flow

Consolidated Statement of Cash Flows (In R\$ thousand, except when indicated)	4Q24	4Q23	Δ %	3Q24	Δ %	2024 Acum.	2023 Acum.	Δ %
Cash Flow From Operating Activities								
Net Income for the period	10.552	(9.852)	-207%	5.064	108%	28.657	(11.876)	-341%
Adjustments to reconcile Income or loss for the period to cash from operating activities	91.947	78.061	18%	77.416	19%	324.978	309.990	5%
Depreciation and amortization	48.307	49.973	-3%	51.114	-5%	200.362	195.223	3%
Expected credit losses	7.647	12.724	-40%	6.816	12%	23.523	20.457	15%
Provision for inventory obsolescence	(2.318)	(202)	1048%	1.279	-281%	(6.198)	(2.346)	164%
Provision for legal and other proceedings, net	1.772	(244)	-826%	2	88500%	1.780	(234)	-861%
Mark-to-market of derivatives	(4.332)	1.596	-371%	280	-1647%	(6.023)	9.671	-162%
Interest and foreign exchange variation expenses	13.450	18.323	-27%	19.893	-32%	77.960	90.235	-14%
Expenses for adjustment to the present value	17.941	(2.335)	-868%	(4.675)	-484%	17.756	(2.540)	-799%
Write-off of property, plant and equipment and intangible assets	820	292	181%	1.186	-31%	2.506	3.760	-33%
Income tax and social security contribution	17.253	2.000	763%	912,00	1792%	23.464	2.076	1030%
Deferred income tax and social contribution	(8.593)	(4.066)	111%	609	-1511%	(10.152)	(6.312)	61%
Assets decrease (increase)	(29.926)	32.964	-191%	(12.663)	136%	(156.725)	80.293	-295%
Trade receivables	(68.276)	(23.996)	185%	(25.845)	164%	(188.612)	(95.712)	97%
Recoverable taxes	463	4.211	-89%	17.853	-97%	21.956	10.448	110%
Inventories	34.459	49.424	-30%	2.775	1142%	16.025	133.211	-88%
Advances to suppliers and legal deposits	2.067	3.045	-32%	(7.354)	-128%	(6.246)	31.925	-120%
Prepaid expenses	1.361	280	386%	(92)	-1579%	152	421	-64%
Liabilities increase (decrease)	(15.627)	(18.158)	-14%	(30.476)	-49%	(64.788)	(174.547)	-63%
Suppliers	11.436	28.628	-60%	(9.072)	-226%	12.687	(46.237)	-127%
Taxes payable	8.238	(2.737)	-401%	(10.701)	-177%	1.737	(2.982)	-158%
Personnel, social charges and benefits	(214)	(3.269)	-93%	1.549	-114%	4.161	(1.091)	-481%
Related parties	(1)	(6)	-83%	(4)	-75%	(16)	(109)	-85%
Other liabilities	(2.446)	(890)	175%	(10.339)	-76%	(12.614)	(17.996)	-30%
Payment of interest	(34.850)	(39.884)	-13%	(1.909)	1726%	(70.743)	(70.743)	0%
Payment of income tax and social contribution	2.210,00	0	-	-	-	-	0	-
Net cash generated by (used in) operating activities	56.946	83.015	-31%	39.341	45%	132.122	203.860	-35%
Cash Flow From Investment Activities	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(41.177)	315%
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(193.347)	-12%
Redemption of Short-term investments	-	0	-	-	-	0	152.170	-100%
Net cash generated by (used in) investment activities	(44.267)	(43.691)	1%	(47.946)	-8%	(170.681)	(41.177)	315%
Cash flow from Financing Activities	31.949	(35.947)	-189%	(12.181)	-362%	33.537	(213.879)	-116%
Entry of new loans and debentures	-	0	-	-	-	50.000	0	-
Vendor Operations	(790)	3.123,00	-125%	17,00	4547%	8.805	16.827	-48%
Payment of loans and financing (principal)	(7.155)	(36.186)	-80%	(10.320)	-31%	(58.949)	(58.949)	0%
Payment of commercial leases	(764)	(393)	94%	(1.675)	-54%	(3.691)	(2.225)	66%
Derivatives Settlement	3.286	2.491,00	-232%	(169)	-2044%	0	(11.997)	-100%
Dividends and interests on capital paid	-	-	-	0	-	0	(862)	-100%
Share Buyback	-	0	-	0	-	0	(1.492)	-100%
Net cash resulting from financing activities	31.949	(35.947)	-189%	(12.181)	-362%	33.537	(213.879)	-116%
Effect of Foreign Exchange Variation on Cash and Cash Equivalents	4.634	80	5693%	(1.767)	-362%	5.093	685	644%
Change in the Company's Net Cash	49.262	3.457	1325%	(22.553)	-318%	71	(50.511)	-100%
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	52.768	98.502	-46%	75.321	-30%	101.959	152.470	-33%
Cash and cash equivalents at the end of the period	102.030	101.959	0%	52.768	93%	102.030	101.959	0%