

WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Non Deal Roadshow

WDCN3
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IGC B3

ITAG B3



Jornada WDC - Trajetória de 22 Anos



Fundação da Empresa

2003

Inauguração do
CD de Ilhéus

2011

Expedição WDC
50mil km



2012

2013

Início do TaaS (Locação)

Entrada do
Fundo 2B Capital

2017

Mudança de posicionamento
estratégico:
Soluções Completas e Serviços

2021

Listagem na bolsa
Ticker Atual: WDCN3



2024

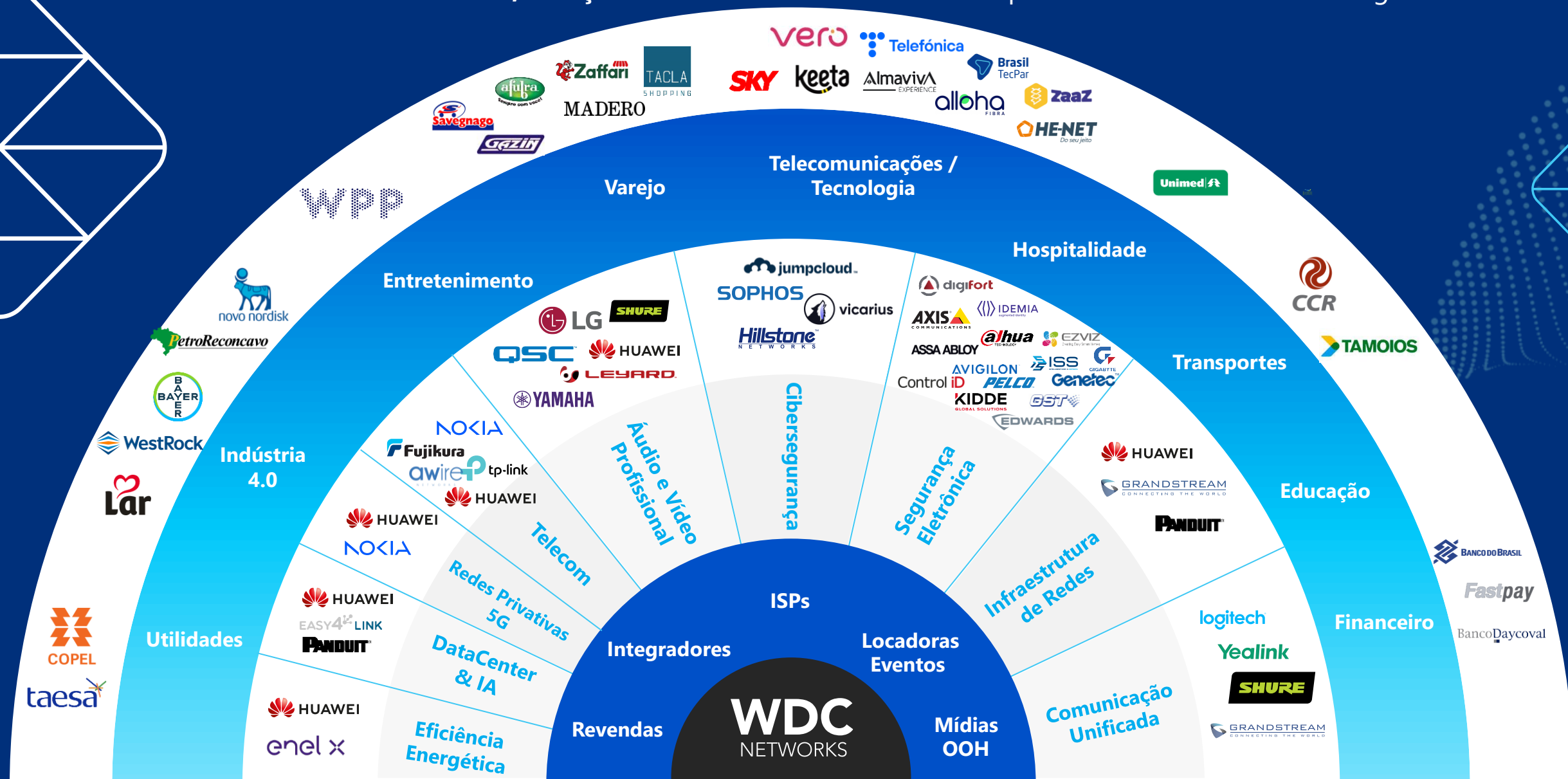
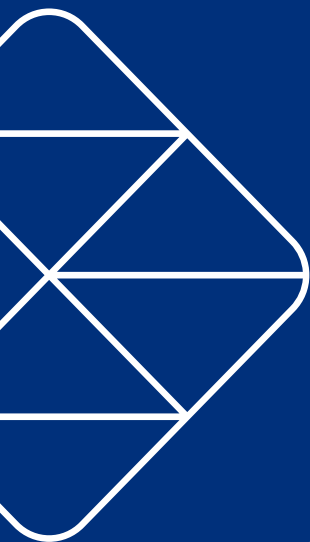
2025

Aquisição da Infinite Consulting

Estamos prontos para retomada
do crescimento

SOLUÇÕES de A a W

Conectamos **marcas líderes, soluções inovadoras e essenciais** a empresas do mercado de tecnologia



ONDE ESTAMOS

Grande cobertura
em todo o Brasil

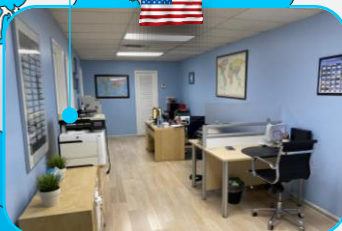


ONDE ESTAMOS

E no mundo



Panamá
Centro de
Distribuição



EUA
Escritório
Comercial

Colômbia
Escritório
Comercial
Centro de
Distribuição



Shenzhen
Centro de
Distribuição

Composição Acionária e Sólida Governança

Direção Executiva



Vanderlei Rigatieri ²
CEO e Fundador

280+ colaboradores



Felipe Meldonian ²
Diretor

CFO & DRI



Bruno Rigatieri ²
Diretor

Comercial
& Marketing



Ruth Rigatieri
Diretora

Recursos
Humanos



Juranilson Jesus
Diretor

Logística e
Compras



Gustavo Momente
Diretor

Tecnologia da
Informação

Conselho de Administração

**Vanderlei
Rigatieri**

Membro Efetivo

**Manuel Maria
De Sousa**

Presidente do Conselho

**Ruth
Rigatieri**

Vice-presidente do
Conselho

**Roberto
Medeiros**

Membro
Independente

**Edmar Prado
Lopes Neto**

Membro
Independente

Comitê de Auditoria Estatutário

**Edmar Prado
Lopes Neto**

Presidente
do Comitê

**Roberto
Vertamatti**

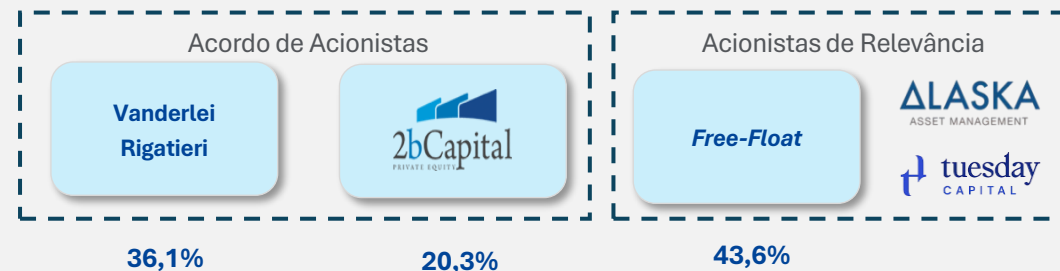
Membro Efetivo

**Luiz Alberto
Falleiros**

Membro Efetivo



Composição Acionária¹





NOVO POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

até
2023
MINDSET
TRANSACIONAL



Foco em
produtos



Preço
e Prazo
entrega

Unidade de
Energia Solar



2024
MINDSET
CONSULTIVO



Venda de
Soluções

Aumento da
penetração regional



Diversificação
Novas
Verticais

Aumento da base e
recorrência de
integradores



Busca por
negócios com
melhor ROI



Destques Financeiros 3T25

Forte Geração de Caixa Operacional

Receita Líquida (Ex-Solar)

R\$ 222,5 MM

+11,3% (3T25 vs 3T24)

Lucro Bruto Ajustado

R\$ 61,4 MM

+11,5% (3T25 vs 3T24)

EBITDA Ajustado

R\$ 59,7 MM

-8,6% (3T25 vs 3T24)

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 4,8 MM

-17,7% (3T25 vs 3T24)

9M25: +R\$11,9 MM

Geração de Caixa

R\$ 205 MM

Recorde em geração de caixa
operacional:

R\$98,5MM

Dívida Líquida / EBITDA Aj. UDM

1,74x no 3T25

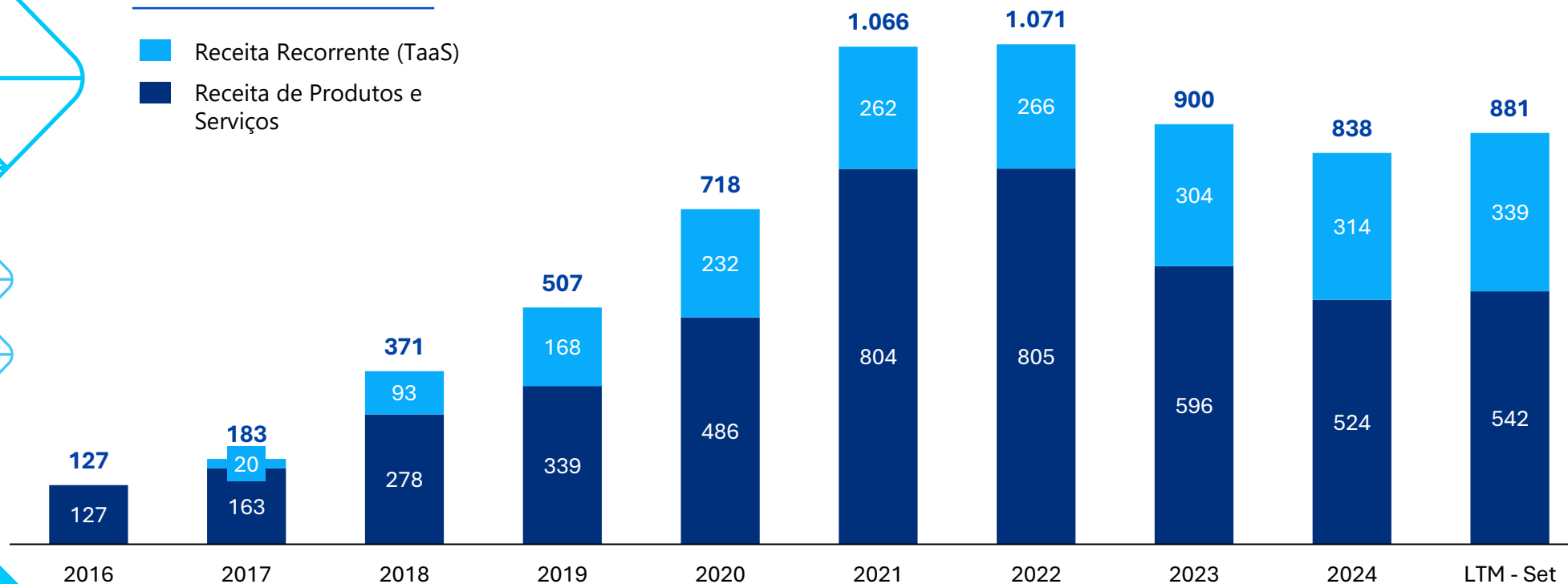
vs 2,21x no 3T24

PERFORMANCE RECENTE

Receita Líquida

(BRL milhões)

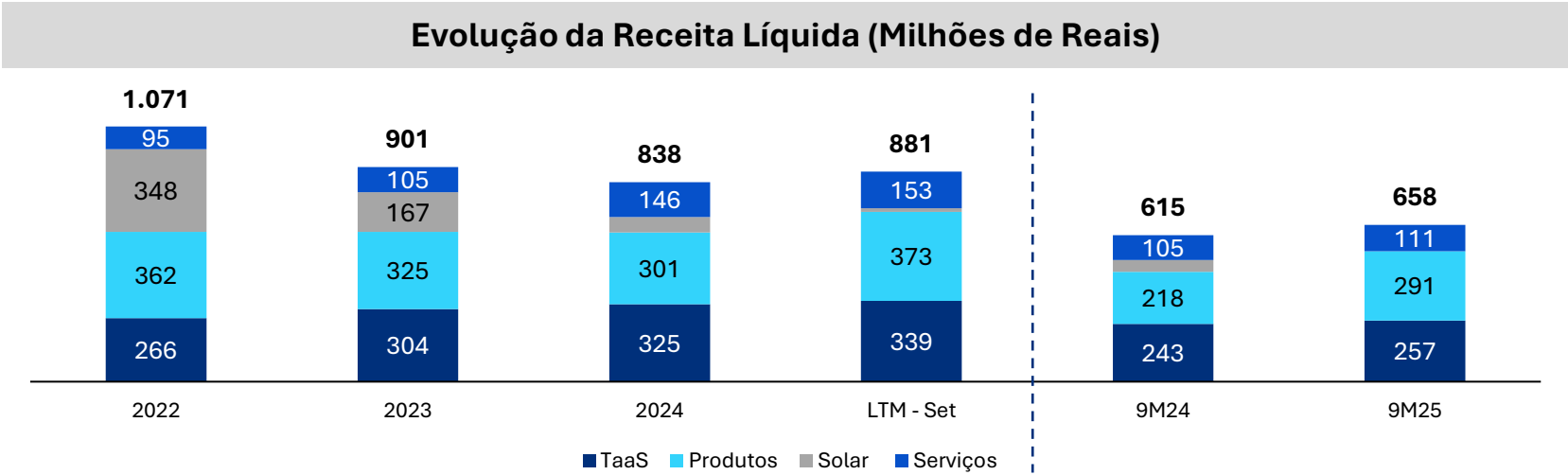
- Receita Recorrente (TaaS)
- Receita de Produtos e Serviços



Destaques Financeiros: crescimento ex-solar

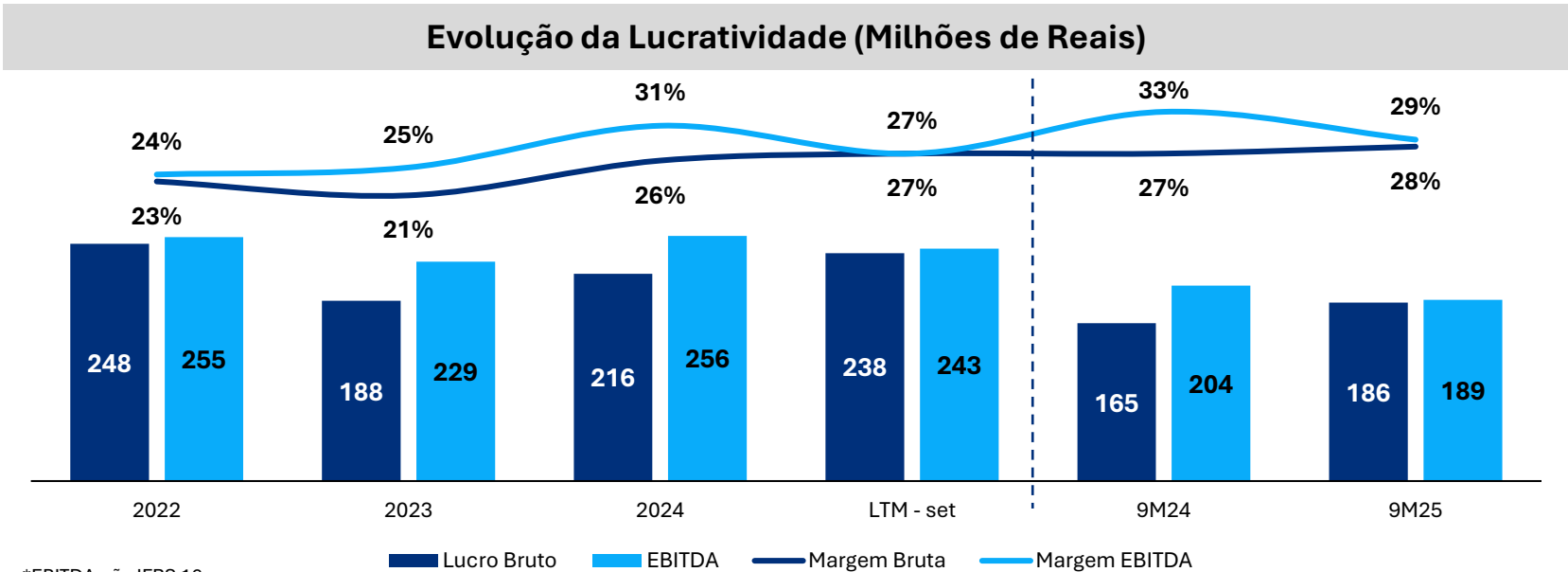


Companhia reformula seu portfólio de produtos e serviços buscando maiores margens.



Em 2025 o segmento de solar já não contribui para a receita da companhia.

Ao descontinuar sua vertical Solar, a companhia passou a focar em segmentos que apresentam maiores margens.



*EBITDA não IFRS 16

AÇÕES DE MELHORIA DE FLUXO DE CAIXA



01

SELEÇÃO DE PROJETOS COM MELHOR ROI TAAS

Controle seletivo de CAPEX para novos contratos, para aumentar nossa geração de caixa, sem perder negócios, oferecendo vendas financiadas por instituições financeiras (Vendor). Isso deve afetar nosso backlog de receitas futuras, mas dá tranquilidade nos próximos 24 meses.

02

BUSCA DE REDUÇÃO DE ESTOQUE

A dinâmica de logística internacional impõe que tenhamos disponibilidade de estoques, mas a empresa busca uma cobertura de 2 a 2,5x a venda, reduzindo a necessidade de capital de giro em manter estoques nacionalizados

03

AUMENTO DO PRAZO DE PAGAMENTO DE FORNECEDORES

Dado nosso histórico de “bom pagador” estamos conseguindo aumento dos prazos de pagamento com os fabricantes, e usando o instrumento de FINIMPI para estender o prazo

04

NOVO MOTOR DE CRÉDITO: REDUÇÃO DE RISCOS

Novas regras de análise de crédito mais seletivas, para diminuir atrasos de pagamento e assim preservar o caixa. Mesmo que com isso haja perda de vendas, estamos privilegiando negócios mais saudáveis, pra enfrentar 2026

05

LIQUIDEZ DE 12 A 18 MESES PARA SERVIÇO DA DIVIDA

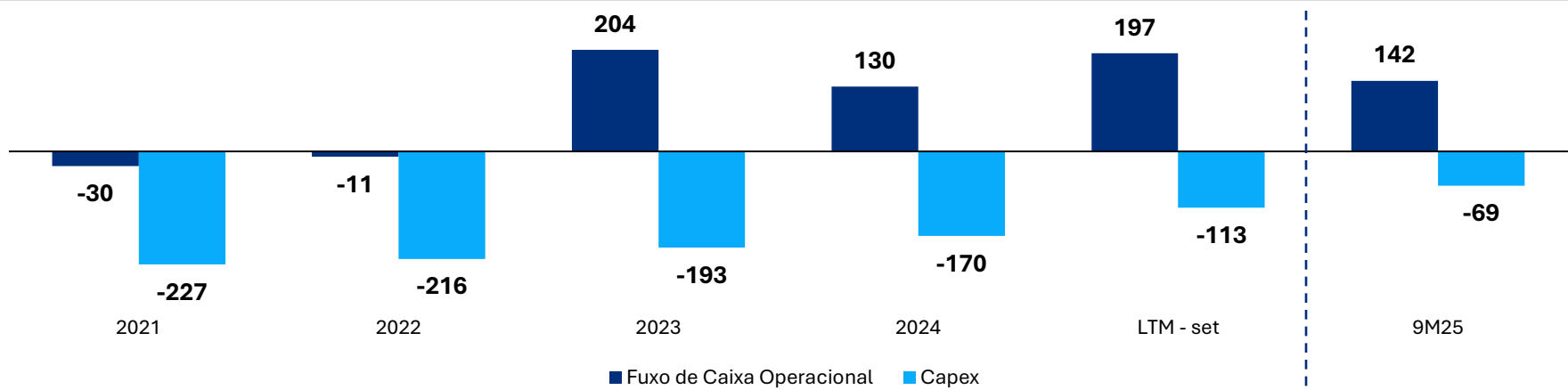
Nosso target é ter liquidez (caixa) para sempre garantir a nossos credores uma garantia de pagamento de 12 a 18 meses, assegurando nossos compromissos de curto e médio prazos.

Geração de Caixa e Alavancagem



Companhia apresenta manutenção de geração de caixa operacional e redução de alavancagem.

Fluxo de Caixa Operacional e Capex (Milhões de Reais)

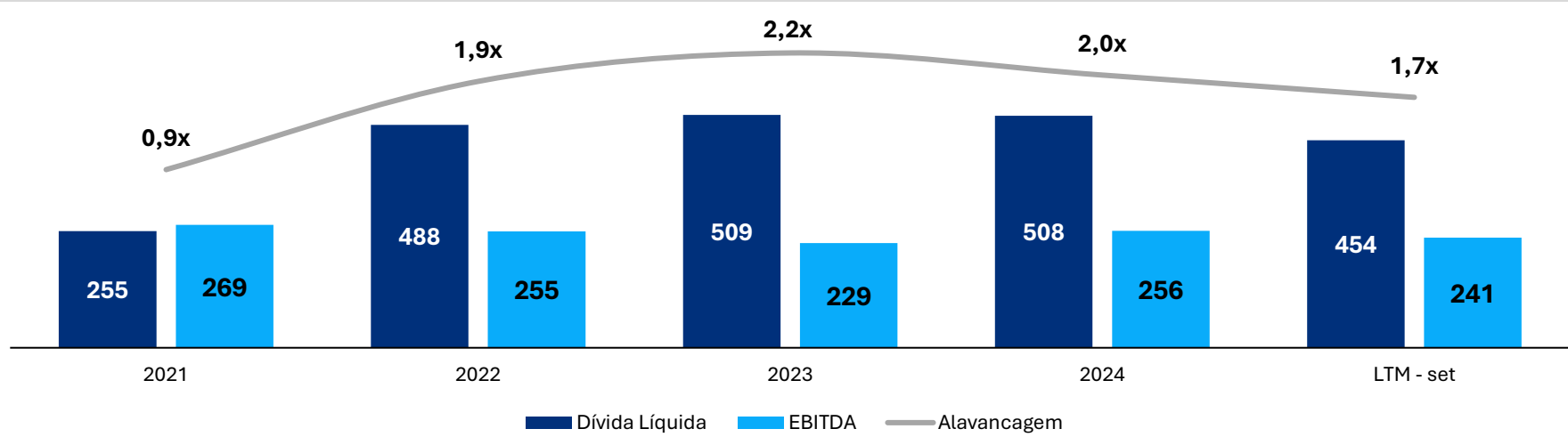


A expansão da base de receita, aliada ao foco em linhas de maior lucratividade e ganhos de eficiência na estrutura de capital de giro resultaram em forte geração de caixa operacional desde 2023.



Os elevados níveis de geração de caixa, aliados ao fim do ciclo de investimentos, permite que a companhia possa focar na redução de sua alavancagem.

Evolução da Alavancagem (Milhões de Reais)



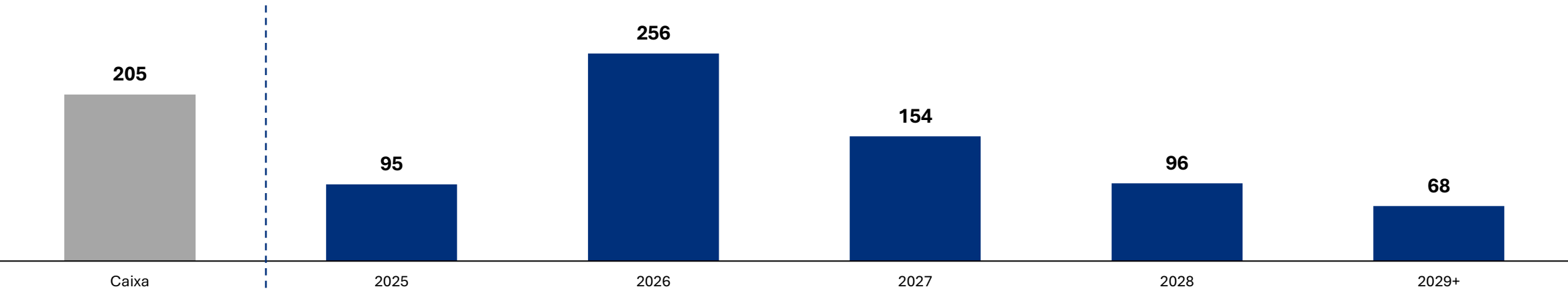
*Alavancagem não IFRS 16

Cronograma de Amortização e Ação de Rating

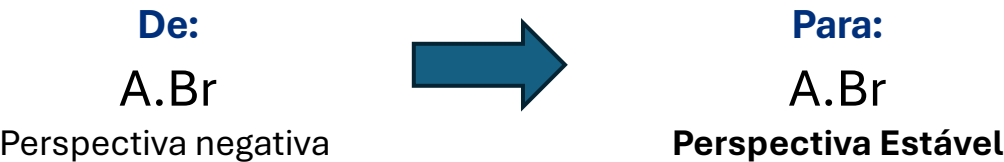


Perspectiva do Rating foi elevada de “negativa” para “estável”.

Cronograma de Amortização (Milhões de Reais) – Base Setembro 2025



Revisão de Rating – Moody’s



Principais Fundamentos da Elevação

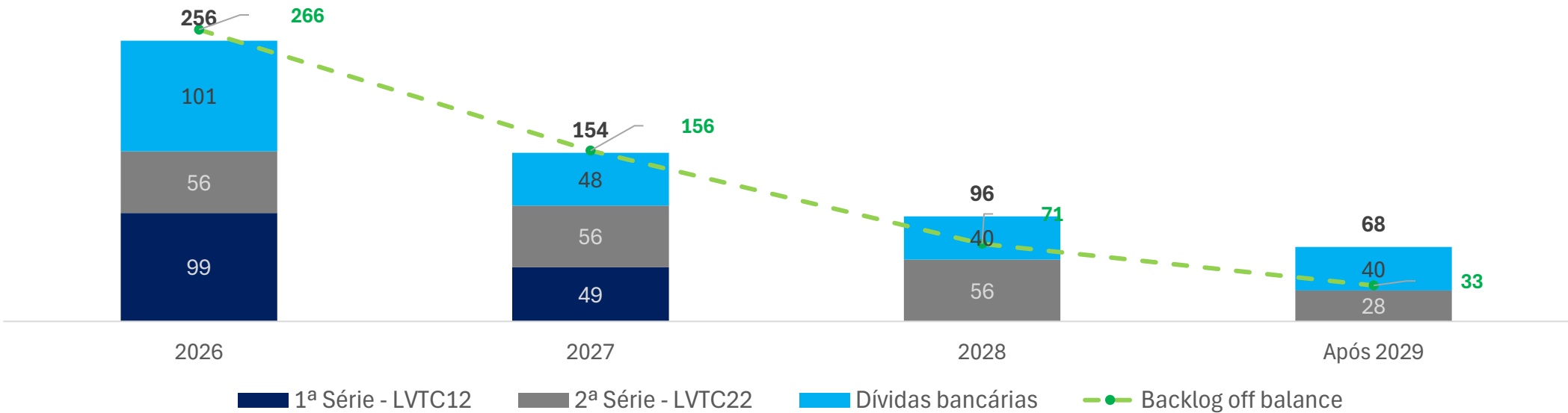
- Flexibilidade do modelo de negócios aliado a cautela na alocação de capital.
- Ampla gama de produtos e serviços.
- Elevada previsibilidade de receita.
- Manutenção de níveis de lucratividade.
- Manutenção de baixos níveis de alavancagem.

Radiografia da dívida atual



Debênture representa 63% da Dívida Bruta da Companhia

Breakdown dívida (Milhões de Reais) – Base Setembro 2025



Marcação Mercado Secundário - ANBIMA

Primeira Série - LVTC12

CDI + 1,97%

Segunda Série - LVTC22

CDI + 3,71%

OBRIGADO!



WDC
NETWORKS

Soluções de A a W

Avenida Chedid Jafet, 222, Conj 41 e 42 Bloco C
Vila Olímpia, São Paulo - SP, 04551-065

ri.wdcnet.com.br

