

 **DESKTOP**

***Apresentação
NDRS 1T24***





Plataforma Desktop em números



+55 mil
quilômetros de rede



4,4 milhões
de domicílios



184 Cidades
atendidas



1.046 mil
Assinantes (mar/24)



214% Cresc.
Acessos Desde o IPO



+331 mil
acessos orgânicos
desde o IPO



Somos **O MAIOR ISP DE SÃO PAULO,**
o Estado mais rico do Brasil



~100% Da base
de clientes com FTTH



~100% dos
Clientes com serviço
de internet



51% Margem
EBITDA (1T24)



Se posicionando como um **hub de conectividade**, a Desktop planeja **acelerar o crescimento, preservando e ampliando o alto patamar rentabilidade atingido nos últimos trimestres**

2S20-1S22

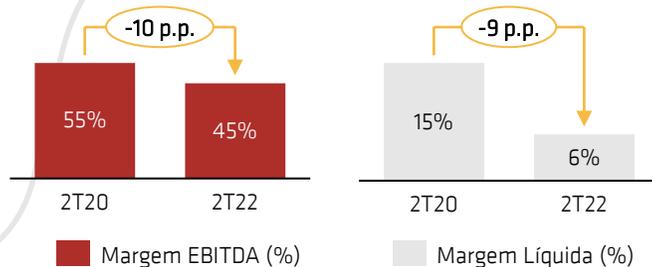
Desktop desponta como uma plataforma de alto potencial de **crescimento** e inicia o seu plano de acelerada **expansão orgânica e inorgânica**.

 **+1,5m** novos HPs por ano

 **+119k** acessos orgânicos adicionados por ano

 **58** novas cidades por ano

 **+8** aquisições de provedores no período



2S22-23

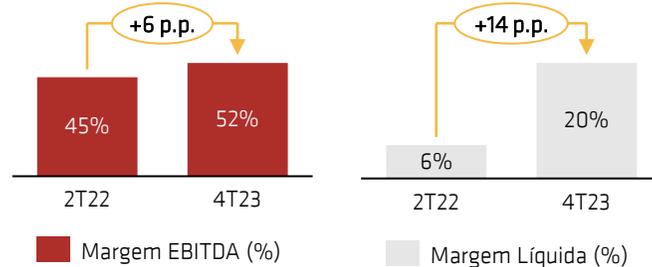
Com relevante cobertura regional atingida, e **liderando o mercado do interior de São Paulo**, a Desktop **desacelera os investimentos em novas cidades e entrega significativo incremento de rentabilidade**.

 **+0,5m** novos HPs por ano

 **+100k** acessos orgânicos adicionados por ano

 **34** novas cidades por ano

 **+2** aquisições de provedores no período



2024+

Foco para frente será de acelerar o crescimento em diversas avenidas, com a **manutenção e expansão do nível de rentabilidade**.



Novo e amplo portfólio integrado



Canal de vendas digital mais robusto



Oportunidades diversas de M&A em regiões adjacentes



Novas diretorias regionais, CX, RH, B2B e processos



+ 29 mil adições líquidas no 1T24



Margem EBITDA acima de 51% no 1T24

AGENDA

- 01** Destaque em crescimento histórico, com amplo potencial à frente
- 02** Compromisso com a rentabilidade, expandindo acima do mercado

AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA





01 Destaque em crescimento histórico, com amplo potencial à frente

- 1.a. Desktop se destaca mesmo em um cenário mais desafiador
- 1.b. Ainda temos espaço para crescer em diversas avenidas

02 Compromisso com a rentabilidade, expandindo acima do mercado

- 2.a. Disciplina na alocação de capital garantiu crescimento com rentabilidade acima dos pares
- 2.b. Preservação do DNA de ISP marcado pela eficiência e proximidade aos clientes



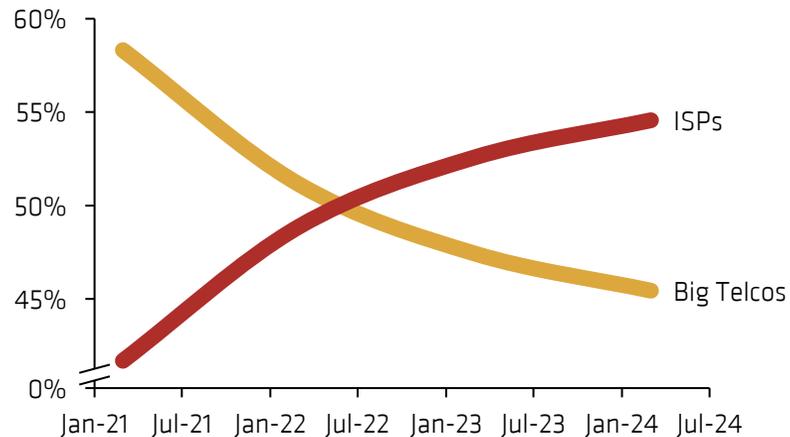


Desde 2021 o mercado de banda larga evoluiu rapidamente, **com os ISPs ultrapassando as Big Telcos¹ em número de acessos e desacelerando o crescimento nos últimos anos**



Evolução da base de acessos em banda larga no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)

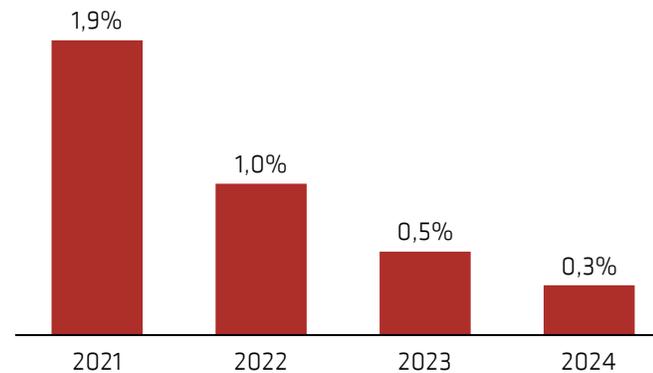


Em 2022 os ISPs **ultrapassaram o Market Share das Big Telcos no Brasil**, mas a velocidade de crescimento reduziu desde então.



Ritmo de crescimento dos principais ISPs²

(média mensal de crescimento orgânico sobre a base)

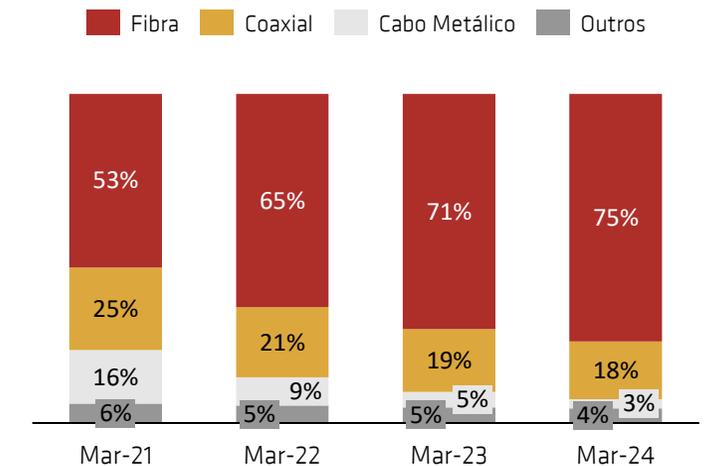


Os principais ISPs do mercado reduziram o **ritmo de crescimento orgânico** nos últimos anos.



Evolução da base de acessos por tipo de tecnologia no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)



Com maior **penetração de fibra óptica, atingindo 75%** no Brasil, há maior desafio de crescimento no mercado.

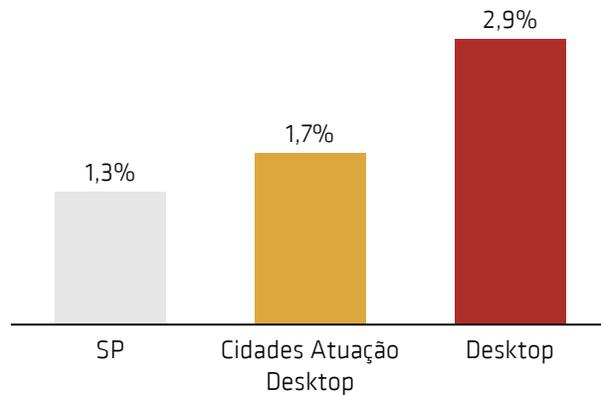


Mesmo com o mercado mais desafiador, **continuamos nos destacando em termos de crescimento, tanto em nível nacional quanto regional**



Crescimento muito maior que o mercado

(Acessos Dez/23 vs. Acessos Mar/24)

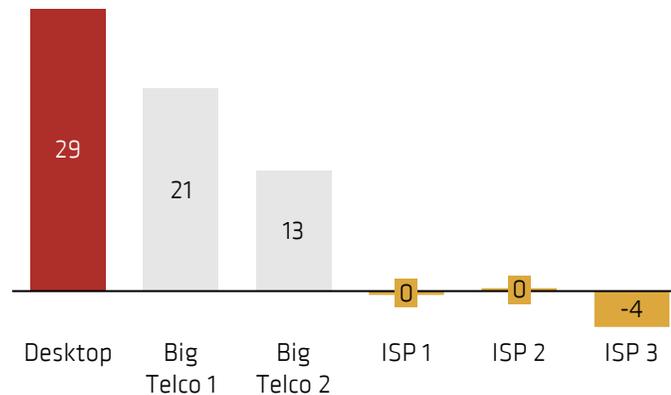


Em 2024, Desktop cresceu **+2x mais que o mercado de SP e +1,7x mais que os concorrentes em suas cidades.**



Maior número de adições nas cidades em que a Desktop atua

(Total de adições líquidas no 1T24 - '000)

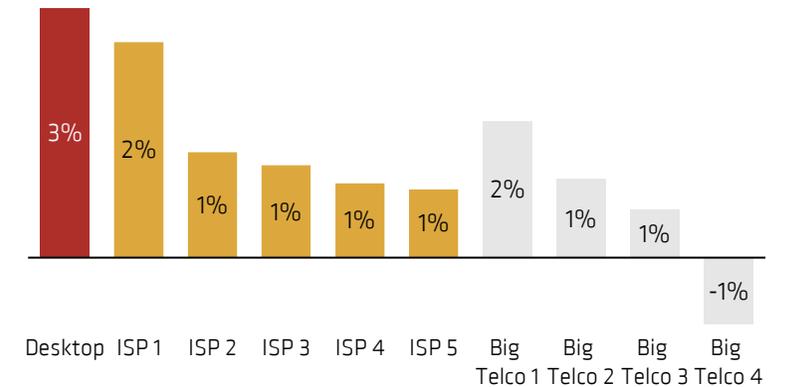


40% mais adições líquidas que o segundo player que mais cresceu em nossa região. Os maiores ISPs da região não cresceram.



Liderança em crescimento entre os maiores players do Brasil

(Crescimento orgânico em % da base - Top 10 players no Brasil)



Maior crescimento orgânico quando comparamos com os top 10 players do Brasil.



Sólido crescimento suportado por um produto e serviço superiores, **chancelados por importantes reconhecimentos através de pesquisas de mercado externas e internas**

01

Novos clientes vem de todas as **tecnologias e perfis de provedores**

02

Buscam, principalmente, **melhor qualidade**

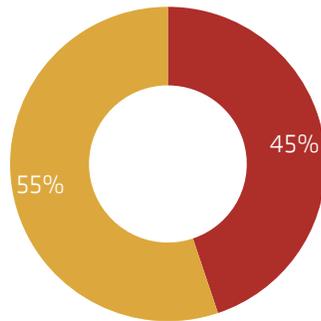
03

Conhecem nossos serviços **por indicação**

Corroborando a confiança de nossos clientes, fomos **eleitos a melhor internet do Estado de São Paulo em 2024.**



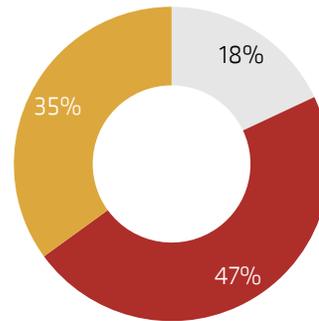
De onde vem nossos clientes?



ISPs Big Telco



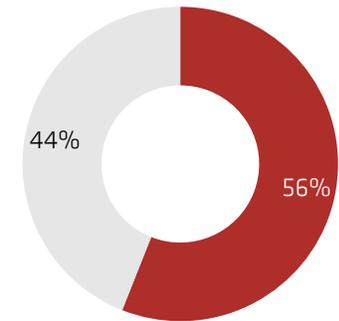
O que buscam nossos novos clientes?



Melhor Qualidade Melhor Preço
Outros



Como conheceram a Desktop?

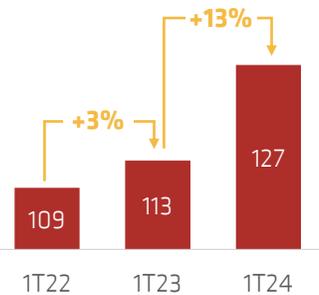


Indicação Ações de Marketing e Vendas

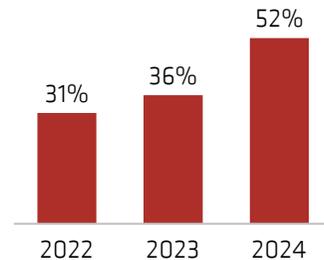


Com diversas ações de gestão e fortalecimento de marca, a Desktop vem conseguindo melhorar a sua performance comercial

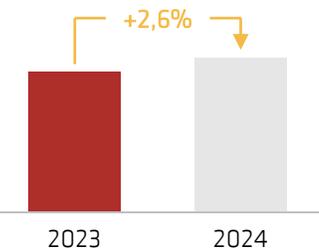
Vendas ('000)



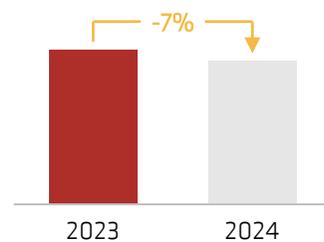
Vendas Digital



Ticket de Venda¹



CAC



A Desktop vem se estabelecendo como **uma das marcas mais reconhecidas no interior e litoral de São Paulo.**

+100 comunicações visuais de alto impacto

+15 mil inserções em 35 rádios

+1 mil tipos de mídias alternativas



Novas parcerias de peso foram estabelecidas, como os **patrocínios a dois dos maiores times do estado de São Paulo.**



Guarani Futebol Clube



Associação Atlética Ponte Preta

Ago e Set/23



Destaque em Satisfação do Cliente

Associada a qualidade e atendimento próximo.

Out e Nov/23



Conquista de 1 Milhão de Clientes

Novo patamar de empresa. Gera confiança.

Dez/23 e Jan/24



Unificação do Portfólio

Chave para a comunicação abrangente e eficiente.

Fev e Mar/24



Eleita a Melhor Internet do Estado de SP

Gera orgulho interno e credibilidade externa.

Destaque

Impulso da Marca

A Desktop ainda apresenta grande potencial de crescimento orgânico, seja **aumentando a penetração ou expandindo a área de atuação**

01 Muito espaço para **aumentar penetração da rede já construída**

1,3

Milhão de portas construídas nos últimos 36 meses

1,0

Milhão de acessos com ISPs pequenos com **fibra "Tier 2"**

1,8

Milhão de acessos com concorrentes com **tecnologia legada**

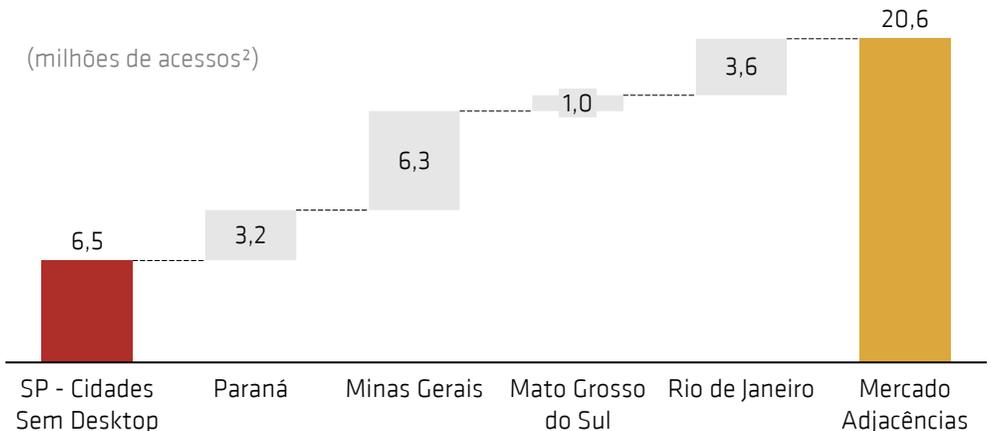
4,9

Milhões de acessos na base de concorrentes

02 Grande potencial de **crescimento em regiões adjacentes**



Mantendo a estratégia de crescimento por adjacências, há **+20 milhões de acessos com potencial para ser explorado²**





Além do crescimento de base, com a ampliação de portfólio há **oportunidades de cross-sell e up-sell dentro da base de assinantes**

Novos planos Giga Gamer e Giga Black



1 Giga com **Wi-Fi 6**;



2 pontos cabeados e ExitLag para menor latência;



Atendimento dedicado;



Cartão presente (PS Plus, X-Box Game Pass e Steam);



Ampla gama de **serviços digitais e streamings**.



Desktop Móvel



Lançamento dos planos de telefonia móvel

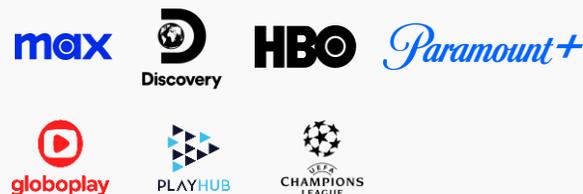
SOFT LAUNCH: Inauguração nas lojas de Araraquara, Hortolândia, Sumaré e Taubaté



Serviços Digitais e Streamings



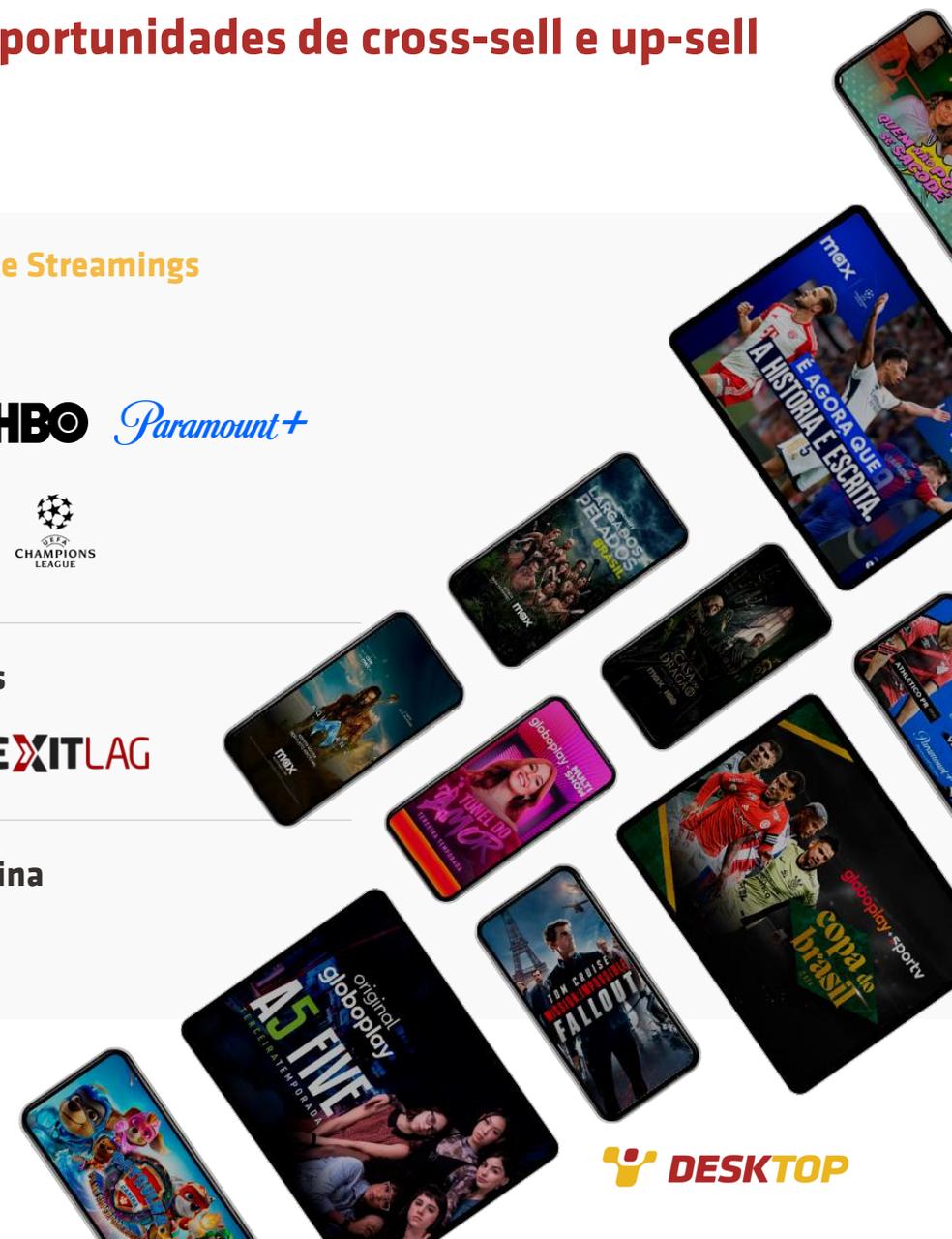
Conteúdo



Funcionais



Telemedicina





A Desktop já conta com uma nova estrutura 100% focada no B2B, que extrairá valor adicional da infraestrutura já existente

O estado de São Paulo conta com o maior mercado endereçável no que diz respeito a empresas de todos os portes e a Desktop já conta com infraestrutura disponível nos principais polos comerciais e industriais.

Estado de São Paulo

645 Municípios

7,2 Milhões de CNPJ's

Região Desktop

184 Municípios

1,5 Milhões de CNPJ's

A ampla gama de possibilidades mapeada já estão contempladas no planejamento estratégico da Desktop, com **produtos já modelados para atender os principais segmentos do B2B.**

01 Operadoras e Provedores (Atacado)

- Projetos Especiais
- Maiores Prazos Contratuais
- Maiores margens
- Churn baixo

02 Corporativo - Grandes Empresas

- Projetos Customizados
- Oportunidades com SVAs
- Maiores margens
- Churn baixo

03 Governo

- Projetos Customizados
- Maiores Prazos Contratuais
- Garantia de receitas
- Churn baixo

04 Corporativo - PME

- Projetos Customizados
- Maiores Prazos Contratuais
- Garantia de receitas
- Churn baixo

DESKTOP EMPRESAS EM NÚMEROS



CONTRATOS FIRMADOS >10 mil



TICKET MÉDIO >R\$ 300

OPORTUNIDADES E PROJETOS EM ANDAMENTO

- 5G
- Backbones
- Redes Privativas
- Projetos Customizados
- Digitalização Corporativa
- Cibersegurança
- IOT



Mesmo após 10 aquisições e com o filtro para a estratégia de M&As da Desktop, há **1,5M+ de acessos potenciais a serem capturados na avenida de crescimento inorgânica**



Manutenção do perfil de empresas
que buscamos para M&As

Líderes Regionais



Sinergias administrativas e operacionais

Potencial para crescimento orgânico



Infraestrutura de alta qualidade



Ainda há muitas oportunidades
para explorarmos nas regiões
adjacentes ¹

Paraná
~300k acessos em 4 players

PR

São Paulo
~700k acessos em 6 players

MG

Minas Gerais
~500k acessos em 5 players



01 Destaque em crescimento histórico, com amplo potencial à frente

02 Compromisso com a rentabilidade, expandindo acima do mercado

- 2.a. Disciplina na alocação de capital garantiu crescimento com rentabilidade acima dos pares
- 2.b. Preservação do DNA de ISP marcado pela eficiência e proximidade aos clientes





Rígido processo de avaliação de novas alocações de capital nas avenidas orgânicas e inorgânicas tem garantido retornos expressivos



Seguimos um robusto processo de análise para definição de alocação de capital

Expansão Orgânica

Processo de Tomada de Decisão

Taxa de Penetração | Estimativa de CAPEX | Cenário Competitivo | Dados Demográficos



TIR ✓
ROIC na Maturidade ✓
Prazo de Payback ✓

Aprovação do Comitê

Expansão Inorgânica



Valuation

Disciplina na avaliação financeira dos ativos



Diligência Técnica

Aprofundamento técnico sobre a arquitetura de rede e equipamentos



Diligência Fiscal e Financeira

Validação do histórico de resultado, obrigações fiscais e obrigações trabalhistas

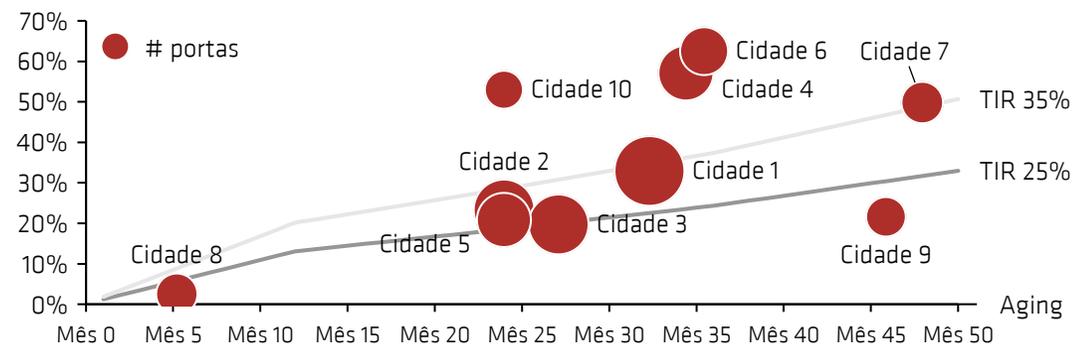


Operacional e Integração

Entendimento profundo dos processos e cultura das organizações

Retornos (TIR %) das 10 maiores cidades lançadas^{1,2}

Penetração de Portas



Retornos Expressivos em Orgânico e M&A

+25%

de TIR¹ em média na expansão orgânica

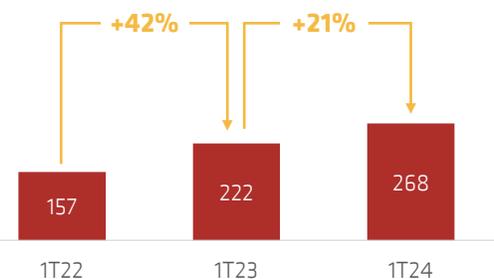
+34%

de TIR em média nos M&As realizados

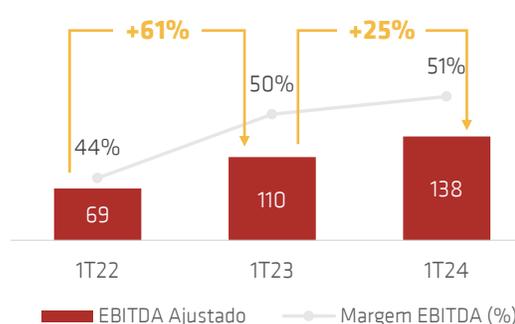


Desde 2022, por meio de iniciativas multidisciplinares, a Desktop capturou significativos incrementos de rentabilidade e conversão de caixa

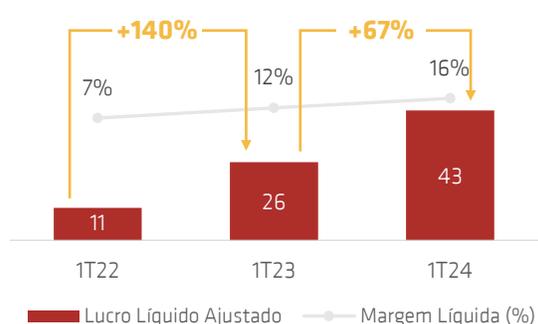
Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)



ARPU (R\$)



01 Iniciativas de otimização e ganho de escala potencializaram a **geração de caixa operacional da Desktop:**



Captura de sinergias e incorporações de controladas



Renegociação de preços e prazos com fornecedores



Digitalização e automatização de processos; ganhos de alavancagem operacional

02 Redução de investimentos (CAPEX):



Cobertura significativa de rede permitiu suportar crescimento com **baixa necessidade de novos investimentos**



Foco na **captura de novos clientes** e aumento de penetração da rede existente



Com processos robustos e acompanhamento próximo, **o pilar de integrações foi uma das verticais com maior geração de valor para a Companhia**

Processo de integração robusto, apresentou resultado e a Desktop tem conseguido **capturar mais sinergias do que as estimativas iniciais**

até 6 meses

✓ Sinergias comerciais;

Estruturação de canais de venda e alavancagem da estratégia de marketing

6 a 12 meses

✓ Sinergia das áreas de backoffice, administrativa e financeira;

Internalização de diversos processos e serviços com aumento de eficiência e ganho de escala

✓ Sinergias operacionais;

Padronização de processos com aumento de eficiência operacional

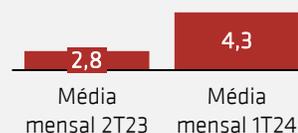
+12 meses

✓ Toque de Rede e sinergias de infraestrutura;

Redução de contratos de transporte e renegociação de contratos com melhores condições comerciais

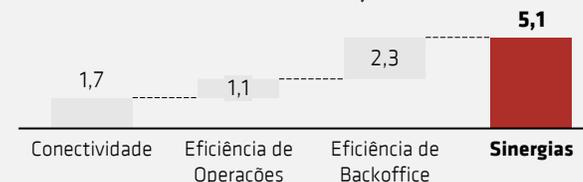
Case FASTEINET

Vendas (mil)



56% mais vendas mensais

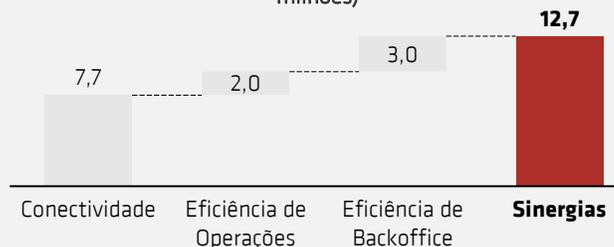
Sinergias (R\$ milhões)



2,0x mais sinergias capturadas do que valor mapeado inicialmente

Case LPNet netbarretos

Sinergias (R\$ milhões)



118% da estimativa inicial

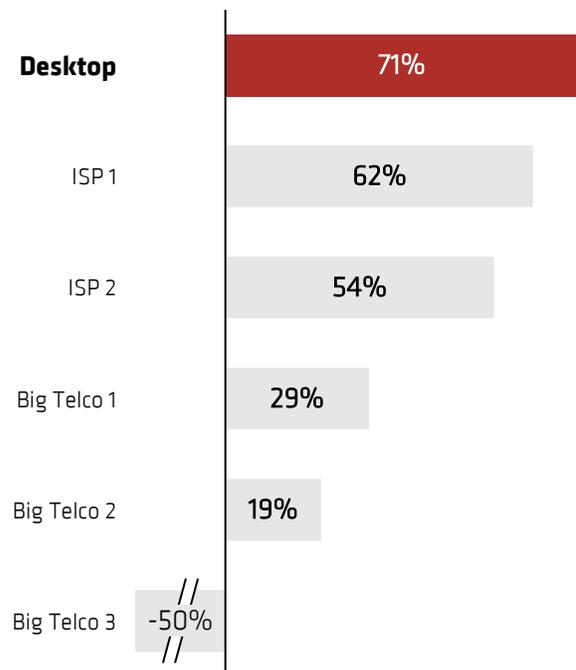


Dessa forma, a Desktop se manteve com as maiores e mais crescentes margens no setor. Mesmo assim, **a companhia ainda segue descontada versus os seus pares listados na B3.**



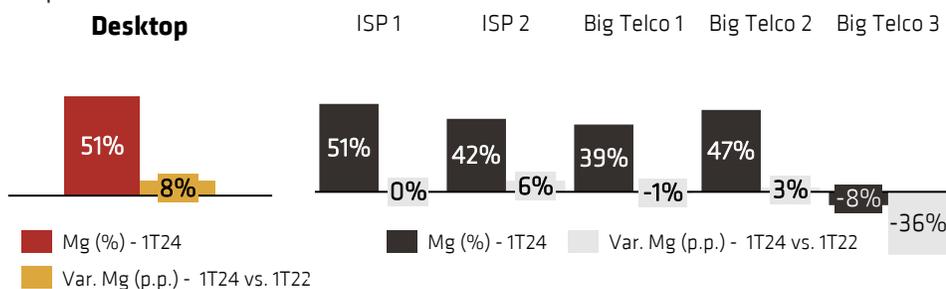
Evolução da Receita Líquida

(1T24 vs. 1T22)



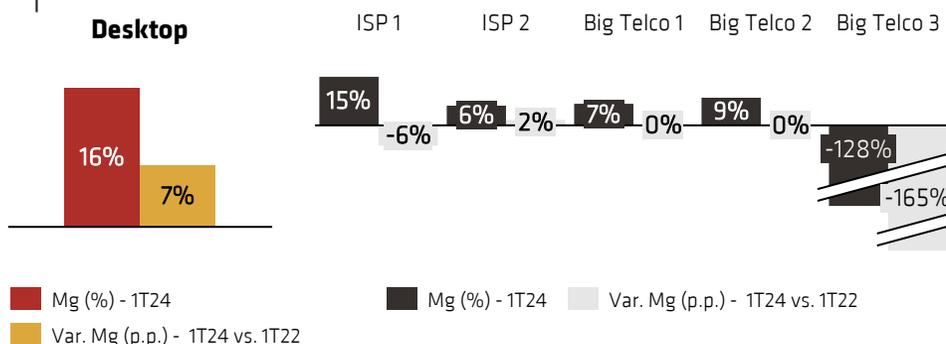
Margem EBITDA Ajustada¹

(1T24 vs. 1T22)



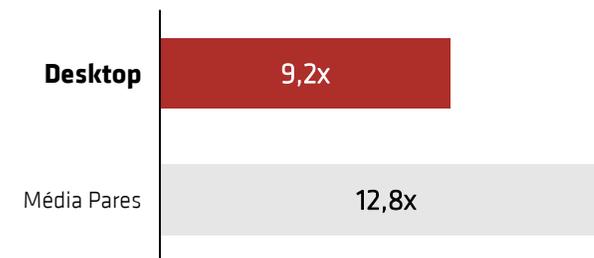
Margem Líquida Ajustada¹

(1T24 vs. 1T22)

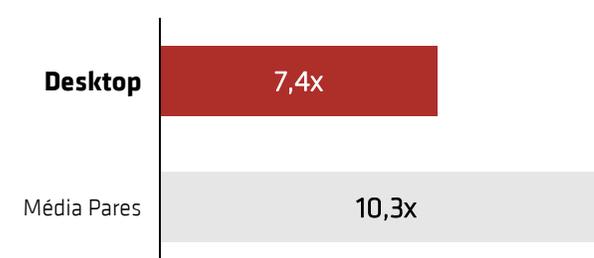


P/E²

2024E



2025E





Com um time com extensa experiência no setor e um modelo de gestão através de regionais, **a Desktop vem conseguindo preservar o DNA de ISP marcado pela eficiência e proximidade aos clientes**

Gestão Matriz

ISP

Big Telco



Denio Alves (CEO e Sócio Fundador)



Bruno Leão (CFO)



André Falcão (CSMO)



Glauno Brandão (COO)



Benício Gontijo (CTO)



Emerson Hioki (Diretor de Redes)



Gestão Regionais



Foco em manter a proximidade com o cliente na ponta, atuando nas avenidas operacionais, comerciais e de resolução de problemas.



4 diretorias regionais, focadas na operação e com diretores com experiências complementares à matriz.

ISP

Big Telco

Diretor Regional Leste



Diretor Regional Sul & Vale



Diretor Regional Central



Diretor Regional Centro Oeste



Novas Diretorias



Diretoria de B2B



Diretoria de Integrações e Processos



Diretoria de Experiência do Cliente



Diretoria de ESG e Gente e Gestão



A Desktop vem se diferenciando pelo perfil *hands-on* dos executivos, com experiências mistas em big telcos, ISPs e setores correlatos.

Há ainda diversas oportunidades de **aumento de eficiências operacionais através da intensificação do uso de tecnologias e sistemas**



Evolução no ecossistema de TI, auxiliando o dia a dia da operação, e adoção de **Big Data e I.A.** para auxiliar tomadas de decisão.



Plataforma de **GenAI customizada que acelera a compreensão dos atendimentos** (voz e chat) e contribui na priorização de ações de melhoria da experiência dos clientes.

salesforce

Transformação digital com Salesforce, que visa otimizar os processos e oferecer melhores **experiências de venda, atendimento e operações** aos clientes de Desktop.



Evolução no App Desktop, incentivando **uso recorrente por parte do cliente**, integração com os sistemas utilizados pela companhia e gerando dados para facilitar tomadas de decisões.



APACHE
Spark



IBM

MySQL

SAP



kafka

DELTA LAKE