

 **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

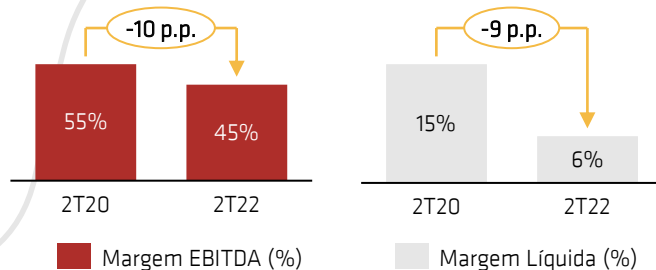
Desktop desponta como uma plataforma de alto potencial de **crescimento** e inicia o seu plano de acelerada **expansão orgânica e inorgânica**.

 **+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

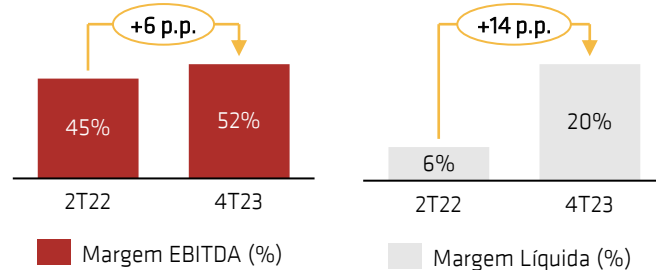
Com relevante cobertura regional atingida, e **liderando o mercado do interior de São Paulo**, a Desktop **desacelera os investimentos em novas cidades e entrega significativo incremento de rentabilidade**.

 **+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



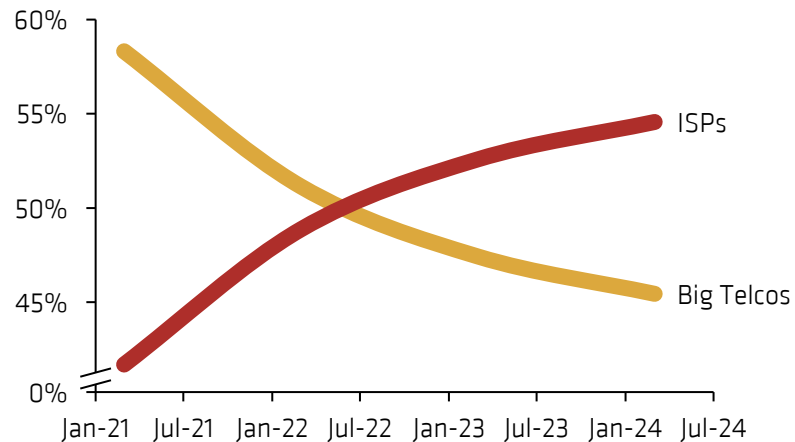


## Desde 2021 o mercado de banda larga evoluiu rapidamente, **com os ISPs ultrapassando as Big Telcos<sup>1</sup> em número de acessos e desacelerando o crescimento nos últimos anos**



### Evolução da base de acessos em banda larga no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)

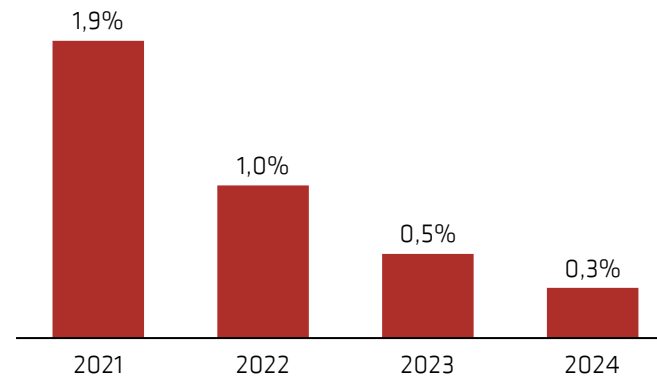


Em 2022 os ISPs **ultrapassaram o Market Share das Big Telcos no Brasil**, mas a velocidade de crescimento reduziu desde então.



### Ritmo de crescimento dos principais ISPs<sup>2</sup>

(média mensal de crescimento orgânico sobre a base)

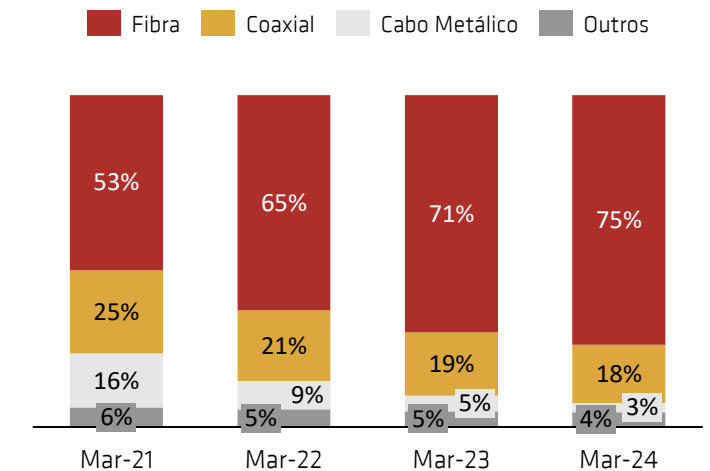


Os principais ISPs do mercado reduziram o **ritmo de crescimento orgânico** nos últimos anos.



### Evolução da base de acessos por tipo de tecnologia no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)



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

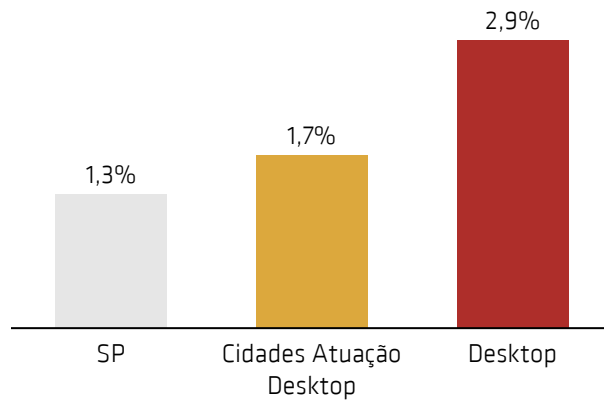


# Mesmo com o mercado mais desafiador, **continuamos nos destacando em termos de crescimento, tanto em nível nacional quanto regional**



## Crescimento muito maior que o mercado

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

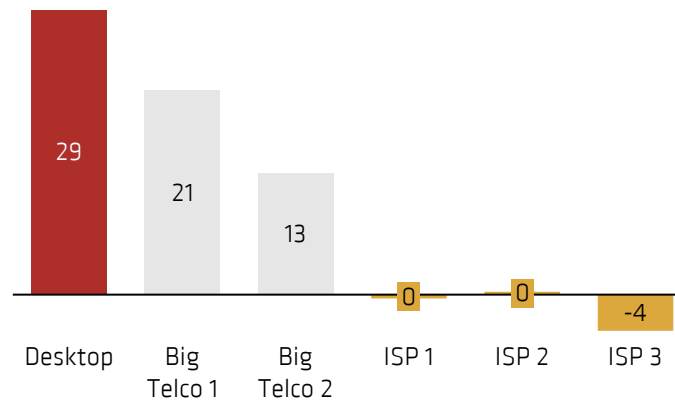


Em 2024, Desktop cresceu **+2x mais que o mercado de SP e +1,7x mais que os concorrentes em suas cidades.**



## Maior número de adições nas cidades em que a Desktop atua

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

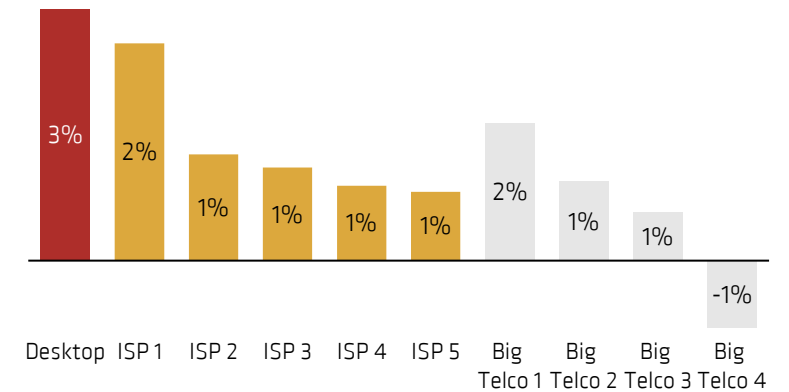


**40% mais adições líquidas que o segundo player** que mais cresceu em nossa região. Os maiores ISPs da região não cresceram.



## 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**

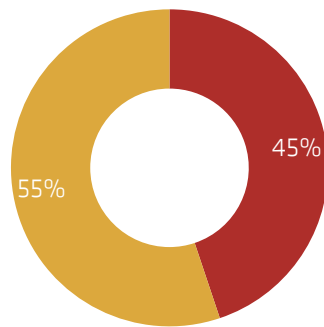
03

Conhecem nossos serviços **por indicação**

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



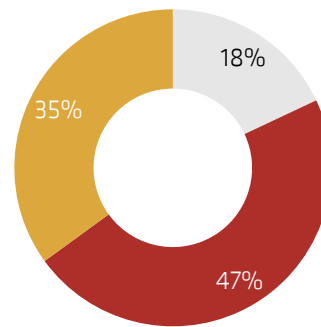
**De onde vem nossos clientes?**



ISPs Big Telco



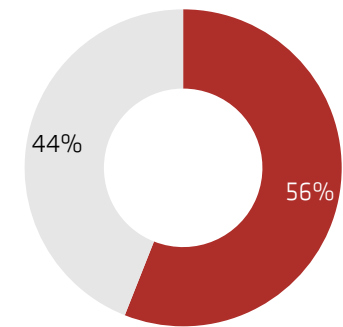
**O que buscam nossos novos clientes?**



Melhor Qualidade Melhor Preço  
Outros



**Como conheceram a Desktop?**



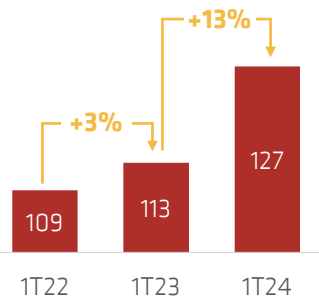
Indicação Ações de Marketing e Vendas



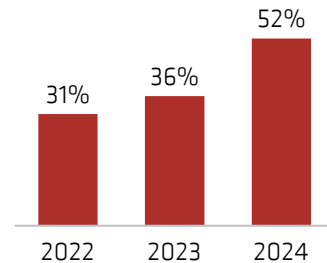


# Com diversas ações de gestão e fortalecimento de marca, a Desktop vem conseguindo melhorar a sua performance comercial

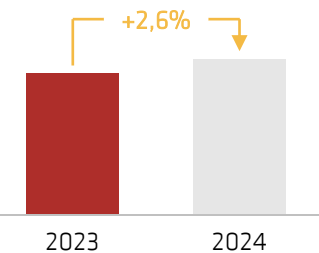
## Vendas ('000)



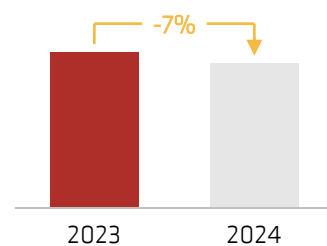
## Vendas Digital



## Ticket de Venda<sup>1</sup>



## 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

**Destaque**

**Impulso da Marca**

**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.**

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

### 01 Muito espaço para **umentar 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"**

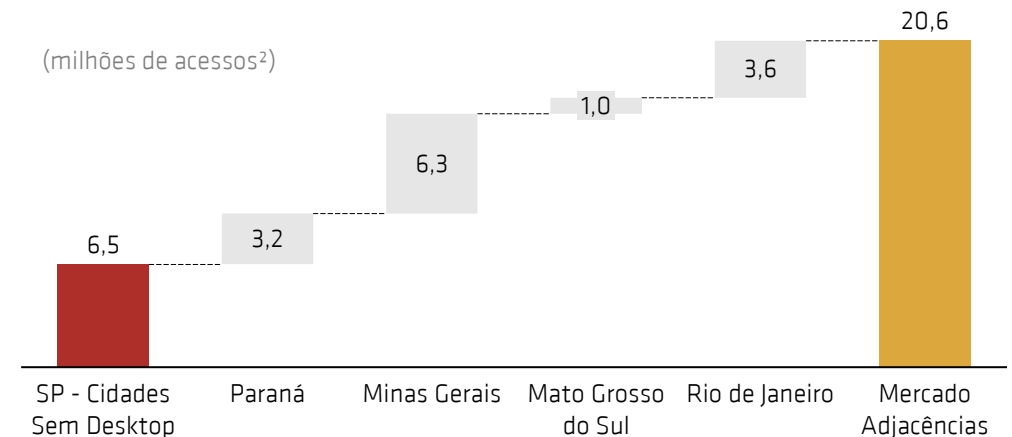
**1,8** **Milhão** de acessos com concorrentes com **tecnologia legada**

**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 explorado<sup>2</sup>**





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



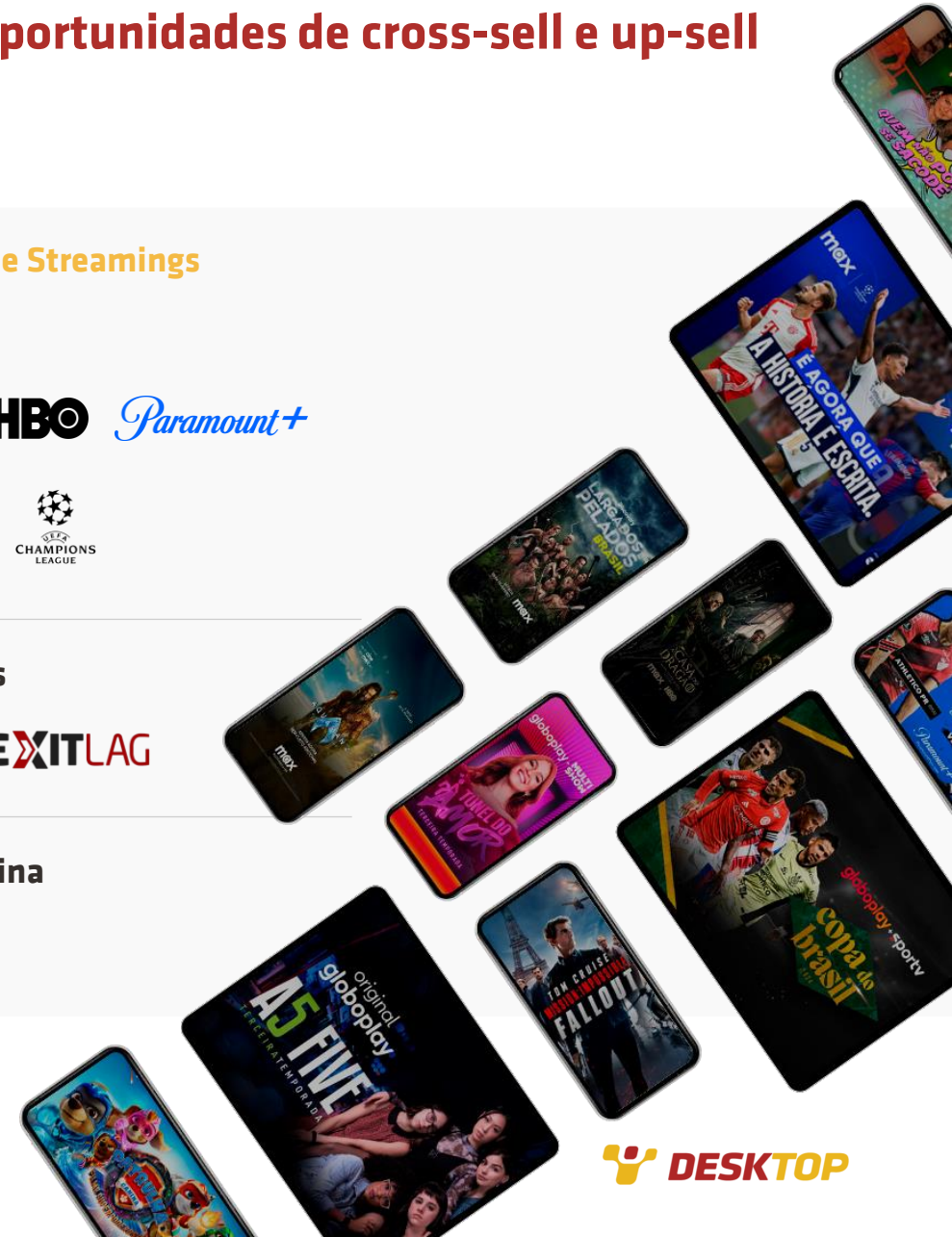
**Conteúdo**



**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**

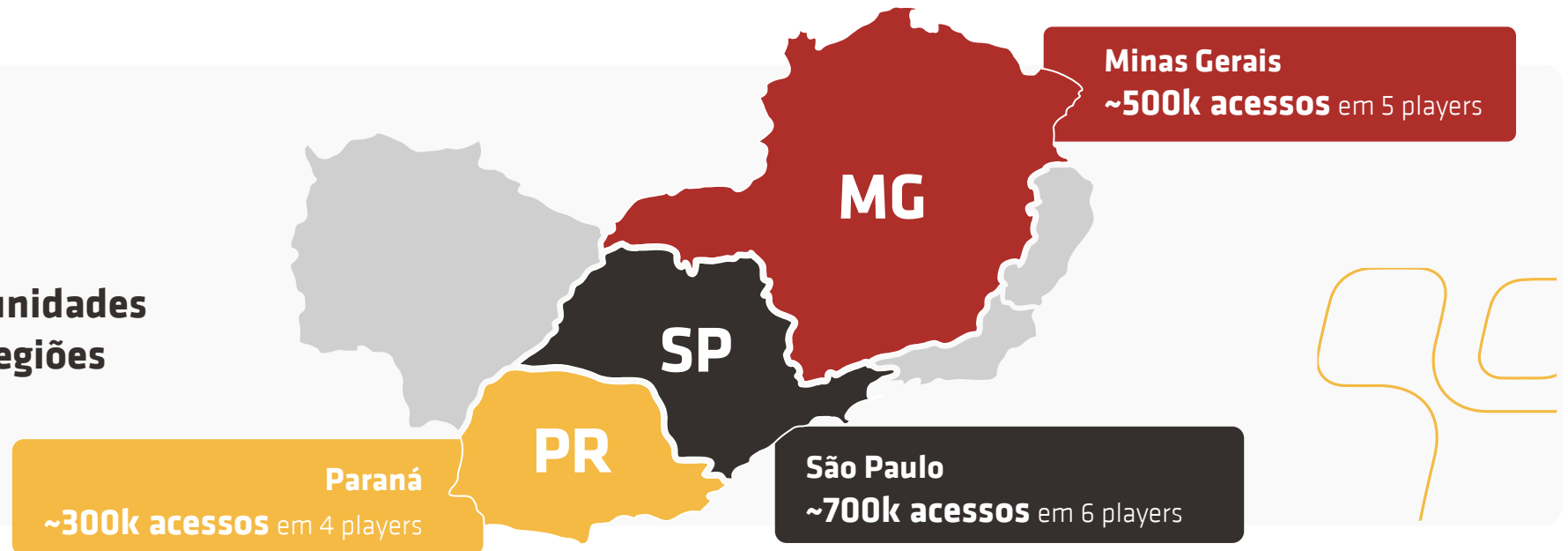
**Potencial para crescimento orgânico**



**Infraestrutura de alta qualidade**



**Ainda há muitas oportunidades para explorarmos nas regiões adjacentes <sup>1</sup>**





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

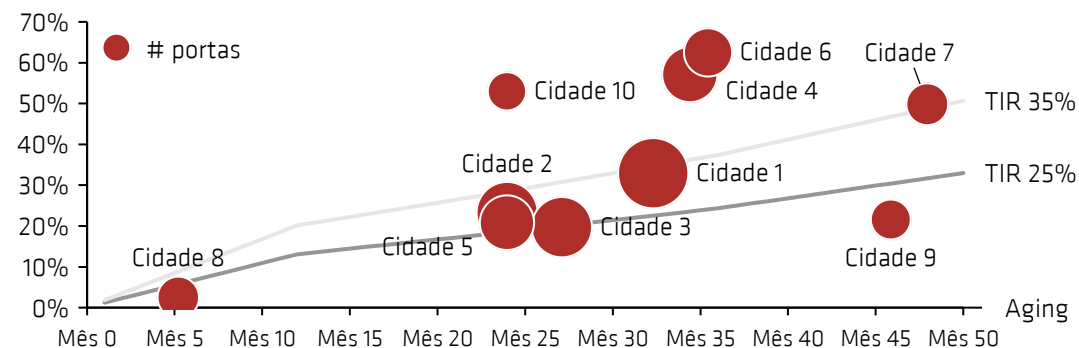


### Operacional e Integração

Entendimento profundo dos processos e cultura das organizações

## Retornos (TIR %) das 10 maiores cidades lançadas<sup>1,2</sup>

Penetração de Portas



## Retornos Expressivos em Orgânico e M&A

**+25%**

de TIR<sup>1</sup> em média na expansão orgânica

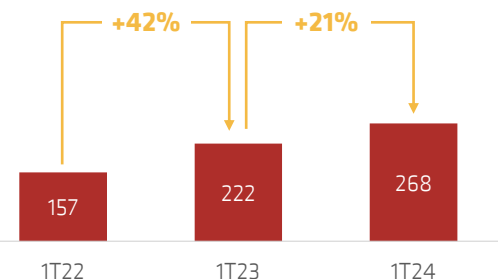
**+34%**

de TIR em média nos M&As realizados

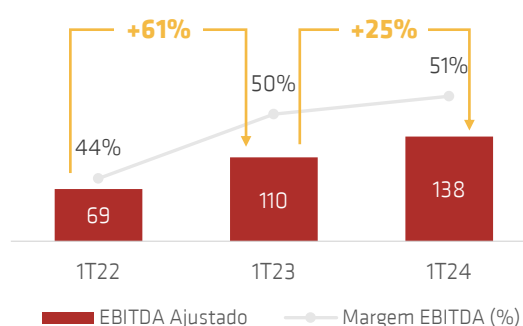


## Desde 2022, por meio de iniciativas multidisciplinares, a Desktop capturou significativos incrementos de rentabilidade e conversão de caixa

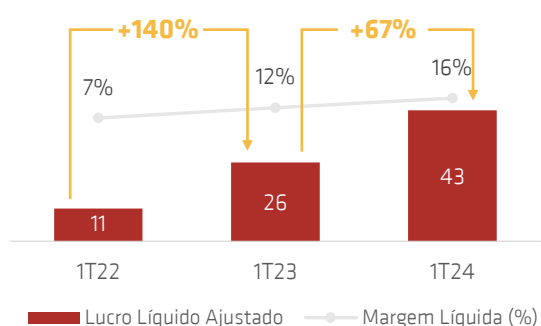
### Receita Líquida (R\$ milhões)



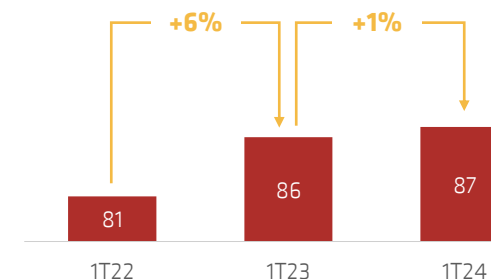
### EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



### 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

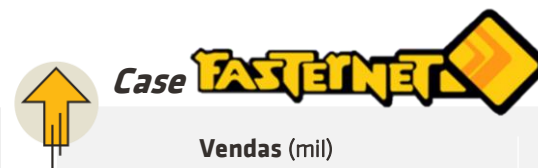
### ✓ Sinergias operacionais;

Padronização de processos com aumento de eficiência operacional

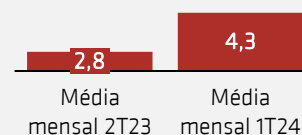
+12 meses

### ✓ Toque de Rede e sinergias de infraestrutura;

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

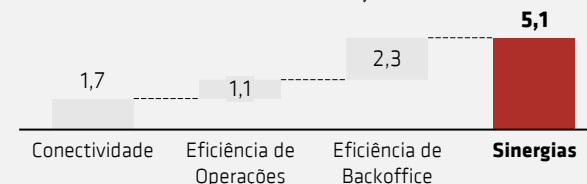


Vendas (mil)



**56%** mais vendas mensais

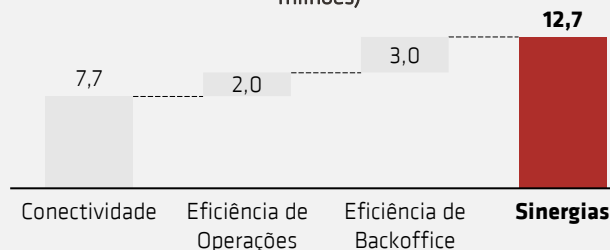
Sinergias (R\$ milhões)



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



Sinergias (R\$ milhões)



**118%** da estimativa inicial

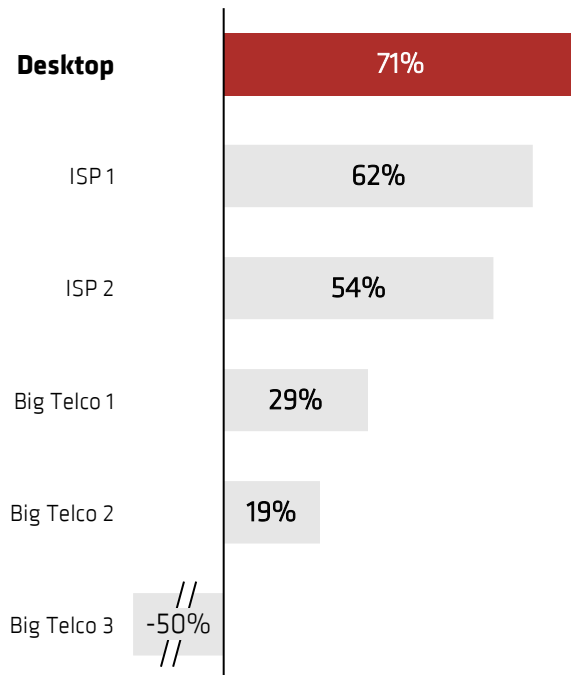


Dessa forma, a Desktop se manteve com as maiores e mais crescentes margens no setor. Mesmo assim, **a companhia ainda segue descontada versus os seus pares listados na B3.**



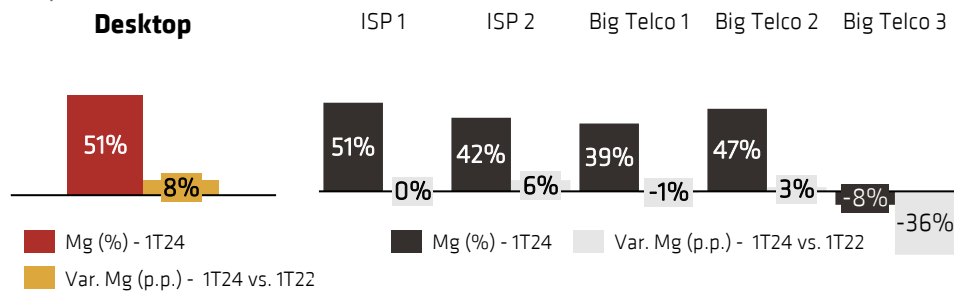
### Evolução da Receita Líquida

(1T24 vs. 1T22)



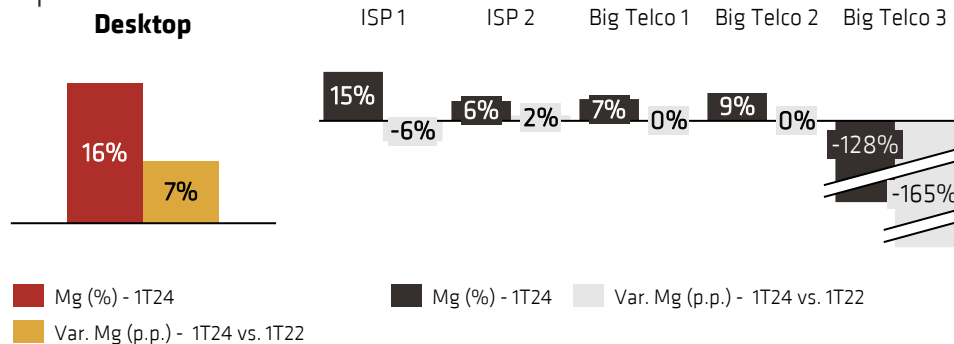
### Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup>

(1T24 vs. 1T22)



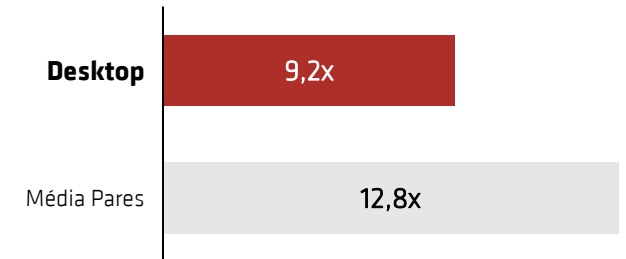
### Margem Líquida Ajustada<sup>1</sup>

(1T24 vs. 1T22)

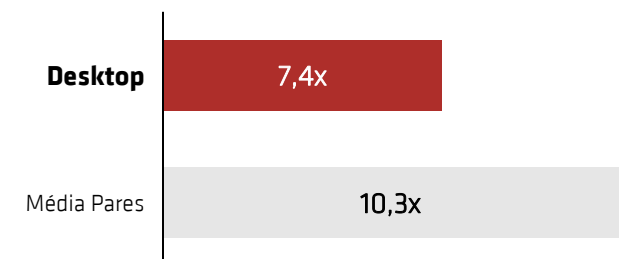


### P/E<sup>2</sup>

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