



Relatório da Administração - Way2 Tecnologia

Relatório anual referente ao exercício social de 2022

Considerações Iniciais

No cenário macroeconômico, o país teve um crescimento no PIB de aproximadamente 3%. Ainda que o consumo de energia siga um crescimento próximo a este percentual, as modalidades de Geração Distribuída (GD) e Mercado Livre tiveram maior destaque. No caso da GD, a capacidade instalada teve aumento de 72%. Já no mercado livre, o número de consumidores continua a crescer, superando as 30.000 unidades consumidoras, com um incremento de aproximadamente 17%. O cenário inflacionário seguiu determinante, mesmo apresentando recuo referente ao cenário de 2 dígitos de 2021, o IPCA acumulado ficou em 5,79%.

A empresa conseguiu um crescimento percentual da Receita Operacional Líquida (ROL) total de 20%. Ainda que o resultado seja abaixo do orçado (92% da ROL Orçada), o MRR - Receita Recorrente Mensal – teve um crescimento de 45% na comparação dezembro a dezembro. Os destaques neste crescimento foram o segmento de geração e consumidores. O resultado operacional medido pelo EBITDA foi de 12% negativo, em linha com o orçamento, que já previa um ano de maior investimento. A relação entre receita eventual (16%) e receita recorrente (84%) no ano também ficou próximo ao orçado.

O resultado nos primeiros meses do ano ficaram abaixo da expectativa e a Companhia focou em um trabalho de adequação da estrutura de custos, reavaliação nos investimentos dos produtos e obtenção de novas receitas recorrentes. A empresa foi bem sucedida em melhorar sua relação de MRR Líquido pelos custos mensais, retomou o sentido de crescimento na margem bruta dos produtos em expansão e conseguiu recuperar a performance.

O ano teve ainda importantes avanços na venda de licenças, concentradas no segmento de distribuição. Além do resultado do exercício, e do avanço em participação de mercado, os contratos ajudaram com uma boa base de receitas para o orçamento de 2023.

Em resumo, o ano foi bastante positivo observando-se, principalmente, os resultados do segundo semestre. Foram conquistados importantes contratos para o posicionamento no mercado, e uma boa carteira de contratos e caixa para a continuidade das operações e investimentos.

Aspectos da operação interna

O ano de 2022 foi marcado pela retomada gradual de interações presenciais, em especial na relação com clientes e presença em eventos. A empresa segue em modelo de operação remota, e trabalho híbrido opcional (modelo “remote first”). A mescla de talentos locais e distribuídos pelo país (aproximadamente 50% cada), seguiu como uma premissa operacional para acesso a uma maior base de talentos, especialmente nas áreas técnicas.

Foi realizado um programa de desenvolvimento de lideranças focado na média gestão, consolidando uma estrutura de coordenadores e gerentes mais madura sob cada diretoria. A



estabilização do número de colaboradores, bastante incrementado no final de 2021, permitiu um foco maior na performance individual.

A partir do segundo semestre, o cenário global de empresas de tecnologia entrou em um processo de “correções”, com ajustes de valor de mercado e demissões bastante relevantes. As empresas locais não são exceção. Ainda não é possível quantificar o efeito desta tendência, mas é esperado um efeito positivo na redução de rotatividade e idealmente na relação custo/qualificação da mão de obra.

Ambiente de Marketing e Comercial

A empresa seguiu com a estratégia de reinvestimento dos recursos advindos dos seus negócios mais maduros. A maior mudança foi na expectativa sobre cada linha de negócio, com retração da oferta para Geração Distribuída, e sua reintegração ao segmento de Consumidores. Aumentamos a expectativa sobre os segmentos maduros de Geração e Distribuição. A aposta segue no segmento de Consumidores, mas com um cuidado maior sobre a evolução da margem, e eventuais escolhas sobre partes do produto ofertado, objetivando uma redução da complexidade e foco em nichos específicos. Em especial, com a definição de abertura do Mercado Livre de energia para os clientes de Alta Tensão, a partir de janeiro de 2024, fica claro o caminho de foco em clientes de maior porte, com acesso aos menores exclusivamente através de Gestoras e Comercializadores Varejistas.

Distribuição

Além do crescimento orgânico na base de consumidores livres das Distribuidoras, tivemos um avanço bastante importante no contexto de medição do grupo B. Em 2021 já havíamos conseguido um bom precedente, com atendimento ao escopo da REN 871/20, para qualidade de energia dos consumidores BT. Em 2022 conseguimos um contrato bastante importante, com 50.000 licenças e apontando para a intenção de chegar a uma instalação de 300.000 consumidores até 2026.

Mesmo na participação do mercado mais tradicional, conseguimos incluir novas distribuidoras. Há ainda um risco associado ao crescimento do Mercado Livre, que por um lado gera oportunidades de crescimento em licenças, mas por outro, tenciona a relação com os sistemas atualmente responsáveis pela medição de clientes cativos do grupo A, que em muitos casos perdem a medição destes pontos. A estratégia segue a de crescimento em adjacências para evitar qualquer “logo churn”, e protagonismo nas novas definições de tratamento da medição no mercado livre, para um posicionamento favorável à manutenção deste contexto de medição, mesmo em um ritmo mais acelerado de migrações.

Geração

As vendas no segmento foram acima do previsto, com o crescimento da receita recorrente também superando o esperado (crescimento de 39% de MRR na comparação com o valor de dez/21). O “churn” também foi bastante controlado e abaixo do orçado. Apesar das limitações de crescimento pela própria demanda de energia no país, que é modesta, o foco em energias renováveis (especialmente usinas solares e eólicas) aumenta o número de ativos de medição monitorados no mercado, possibilitando este tipo de ampliação.



Consumidores

Por um lado, a receita recorrente do segmento mais do que duplicou. Por outro, o nível de concentração de receita em um único cliente está novamente elevado. Ainda assim, a empresa tem tido sucesso no segmento de Gestoras, com as possibilidades melhorando a partir da Portaria 50/2022, publicada em setembro pelo MME. A portaria abre o mercado livre para todos os consumidores de Alta Tensão a partir de janeiro de 2024, pelo menos duplicando o mercado potencial deste tipo de cliente (em número de consumidores).

O acesso a grandes consumidores com atendimento direto segue em exploração, e fica mais claro o caminho de atender consumidores menores exclusivamente via gestoras, comercializadores varejistas, ou outros tipos de “Value Added Resellers”.

Geração Distribuída

As dificuldades operacionais já sinalizadas em 2021 não mostraram sinais de melhora. A necessidade de investimentos crescente, e especialmente a dificuldade de reverter a Margem Bruta negativa, principalmente em função de variações de cenários operacionais, formatos de fontes de dados e processos de clientes ainda incipientes, foram tornando as perspectivas de retorno remotas. O cenário é agravado pela incerteza do futuro deste segmento na eventual convergência com o Mercado Livre. Mesmo com o crescimento do mercado, a empresa tomou a difícil decisão de retrainar a oferta, descontinuando parte do produto, e reintegrando operacionalmente o segmento ao de consumidores. O foco passou a ser na parcela da oferta que era coincidente entre os segmentos (captura e processamento de faturas de energia), evitando assim boa parte das especificidades deste mercado.

Perspectivas gerais e vetores de crescimento

As conquistas do ano, especialmente em receita recorrente e ampliação da carteira de clientes e contratos, possibilitam uma boa base de crescimento para 2023 e adiante. Parte da perspectiva de médio prazo foi frustrada pelas dificuldades no segmento de Geração Distribuída, e decorrente retração de oferta. Entretanto, a perspectiva para os negócios mais maduros inclusive melhorou.

A notícia de abertura do Mercado Livre para todos os consumidores de Alta Tensão a partir de janeiro de 2024 deve ser comemorada. A empresa está bem posicionada para capturar oportunidades associadas a este movimento do mercado. Neste sentido, 2023 será de grande importância para a definição dos novos arranjos regulatórios e fluxos de dados entre agentes de distribuição, comercializadores varejistas e CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica. O que finda por definir as oportunidades e pontos de sinergia com as soluções atuais da empresa no desenho do mercado varejista de energia.

Apesar de uma redução concentrada no início de 2022, a posição de caixa da empresa é saudável, e o endividamento virtualmente nulo. O avanço no segmento de distribuição para instalações de grupo B muito maiores e com novos tipos de equipamento exige um incremento de investimento para este segmento no curto prazo. Nossa perspectiva é que o investimento não chegue a superar a geração de resultado dos negócios mais maduros em 2023, e o segmento de consumidores siga na trajetória de amadurecimento.

A menos destes pontos de incremento no investimento para ampliação de mercado, o tom para o ano de 2023 é de ainda maior ganho de eficiência e sustentabilidade financeira, com perspectiva de reversão de resultados negativos (Ebitda e Lucro) e geração de caixa



Datas e horários baseados no fuso horário (GMT -3:00) em Brasília, Brasil
Sincronizado com o NTP.br e Observatório Nacional (ON)
Certificado de assinatura gerado em 06/03/2023 às 17:28:56 (GMT -3:00)

Relatório da Administração

 ID única do documento: #6ffbce78-2862-4070-a5a2-49de355a10ae

Hash do documento original (SHA256): ab6e08433908a8e95d86bb737a0222a6d28a3e8cc13ecfccf72141ad2c815118

Este Log é exclusivo ao documento número #6ffbce78-2862-4070-a5a2-49de355a10ae e deve ser considerado parte do mesmo, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso.

Assinaturas (1)

- ✓ **Ricardo Grassmann (Diretor Presidente na Way2 Serviços de Tecnologia S.A.)**
Assinou em 06/03/2023 às 20:52:03 (GMT -3:00)

Histórico completo

Data e hora

06/03/2023 às 17:28:54
(GMT -3:00)

06/03/2023 às 20:52:03
(GMT -3:00)

06/03/2023 às 20:52:03
(GMT -3:00)

Evento

Max Bellíssimo solicitou as assinaturas.

Ricardo Grassmann (CPF 134.833.698-64; E-mail ricardog@way2.com.br; IP 177.41.241.164), assinou. Autenticidade deste documento poderá ser verificada em <https://verificador.contraktor.com.br>. Assinatura com validade jurídica conforme MP 2.200-2/01, Art. 10º, §2.

Documento assinado por todos os participantes.