



Desktop Day

AGENDA



_____ **01** *Highlights*

_____ **02** Por que nos destacamos no mercado de telecom?

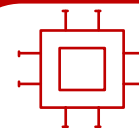
_____ **03** Por que investir em Desktop?

DESKTOP AT-A-GLANCE

NOSSA PLATAFORMA EM NÚMEROS



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



46 mil

Quilômetros de
rede



**3,5
milhões**
de domicílios



**133
Cidades**
Atendidas



711 mil

Assinantes
(Jun/22)



69%

CAGR Acessos
jun/19 - jun/21



114%

CAGR Acessos
Desde o IPO



99%

Da base de
clientes com FTTH



99%

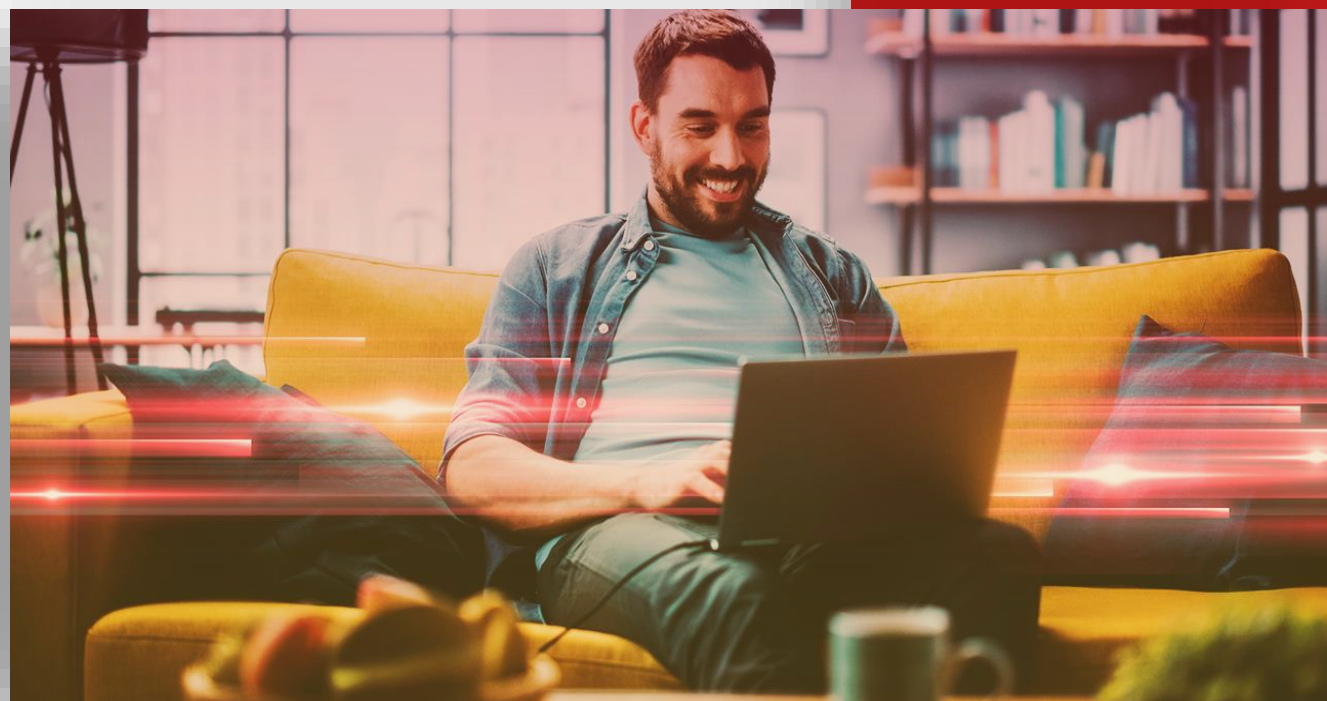
dos Clientes com
serviço de internet



45%

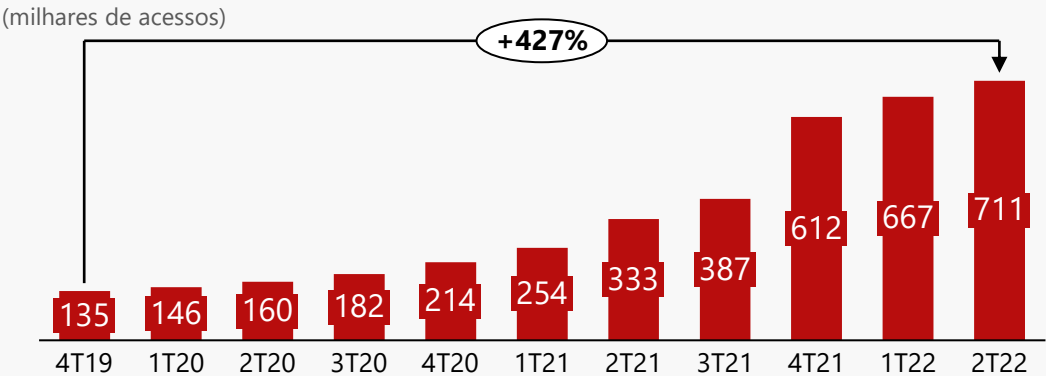
Margem EBITDA
(2T22)

01 Highlights

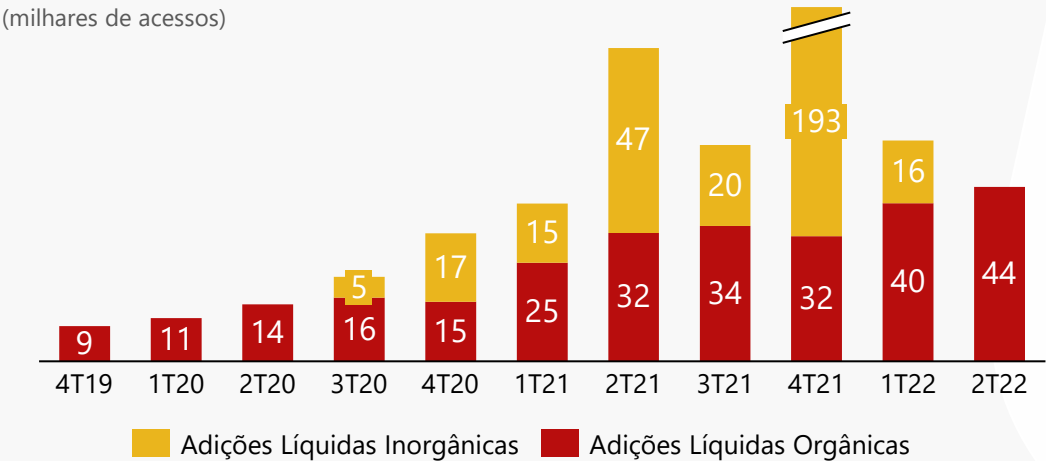


Expansão rápida posicionou a Desktop como uma das empresas de telecom que mais cresceu no Brasil

Evolução da Base de Assinantes da Desktop



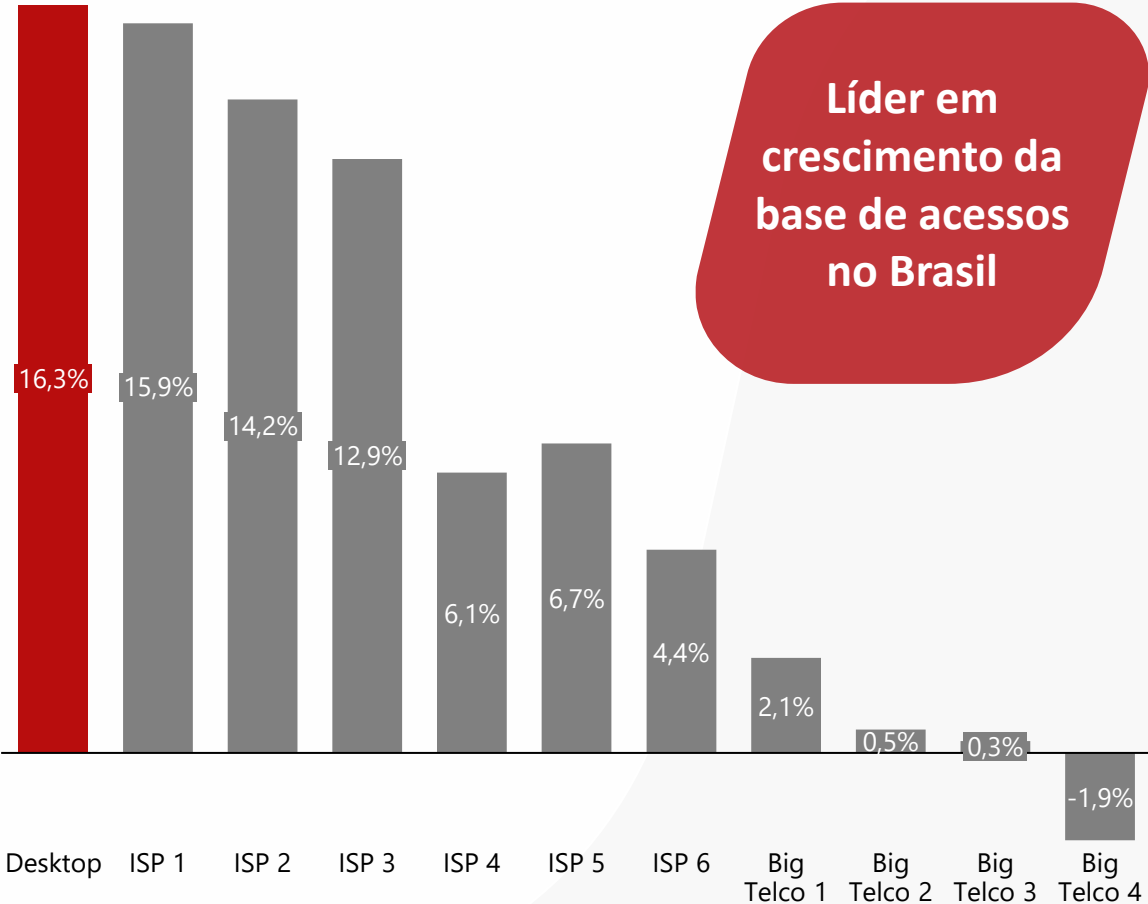
Evolução das adições líquidas da Desktop segregada em orgânico e M&A



Fonte: ANATEL

Crescimento de acessos dos principais players do Brasil em % da base¹

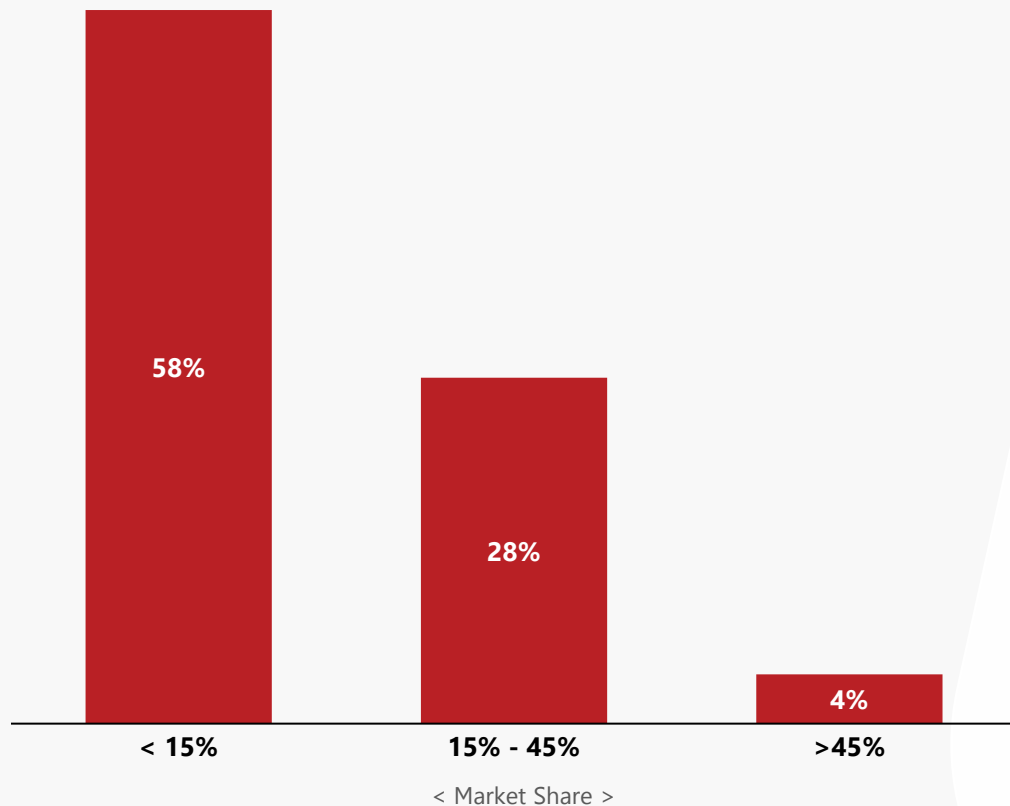
(Período de Janeiro a Junho de 2022)



Crescimento contínuo em cidades com muito e pouco *market share*; e em cidades pequenas, médias e grandes

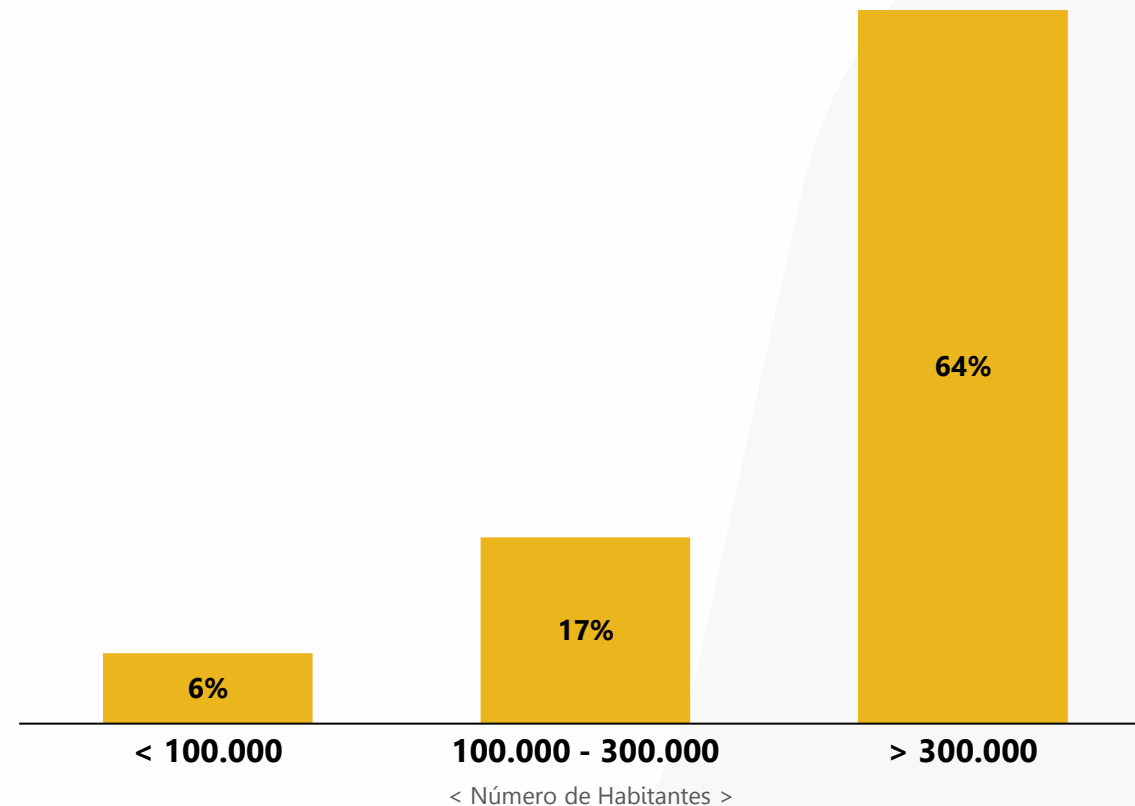
Crescimento do *market share* (%) por faixa de Participação de Mercado

(Período de Junho 2021 a Junho de 2022)

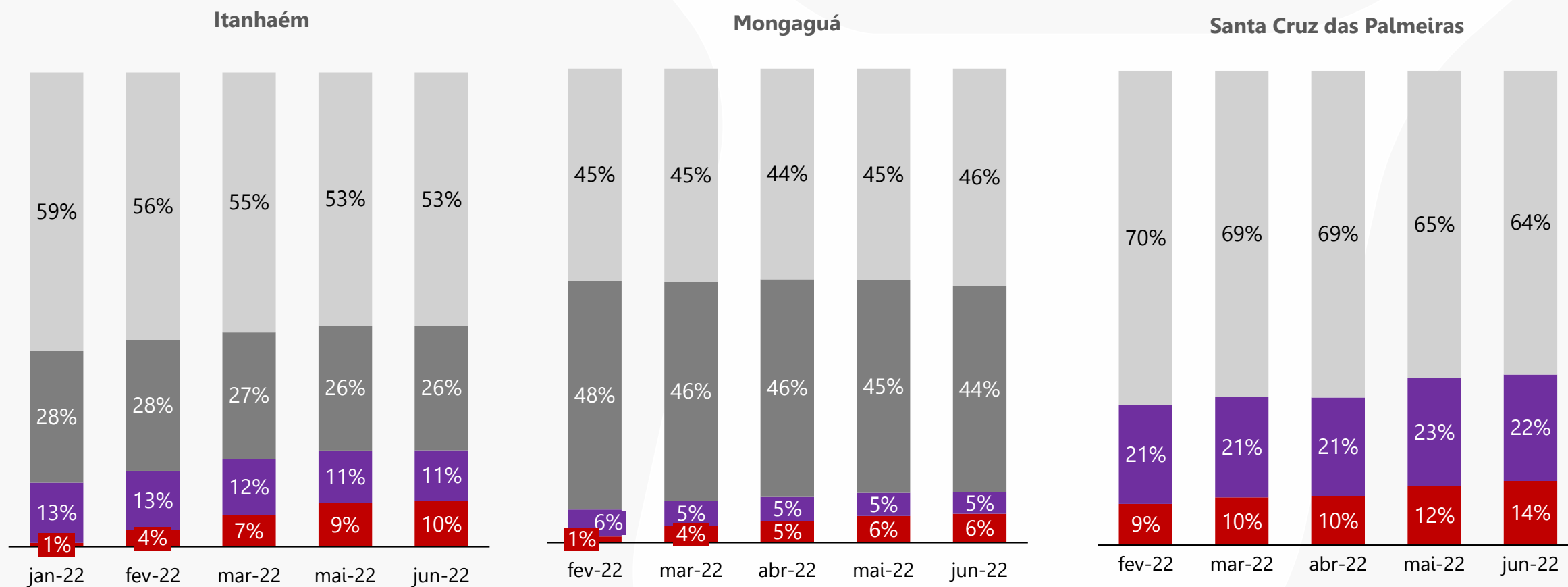


Crescimento do *market share* (%) por tamanho de população

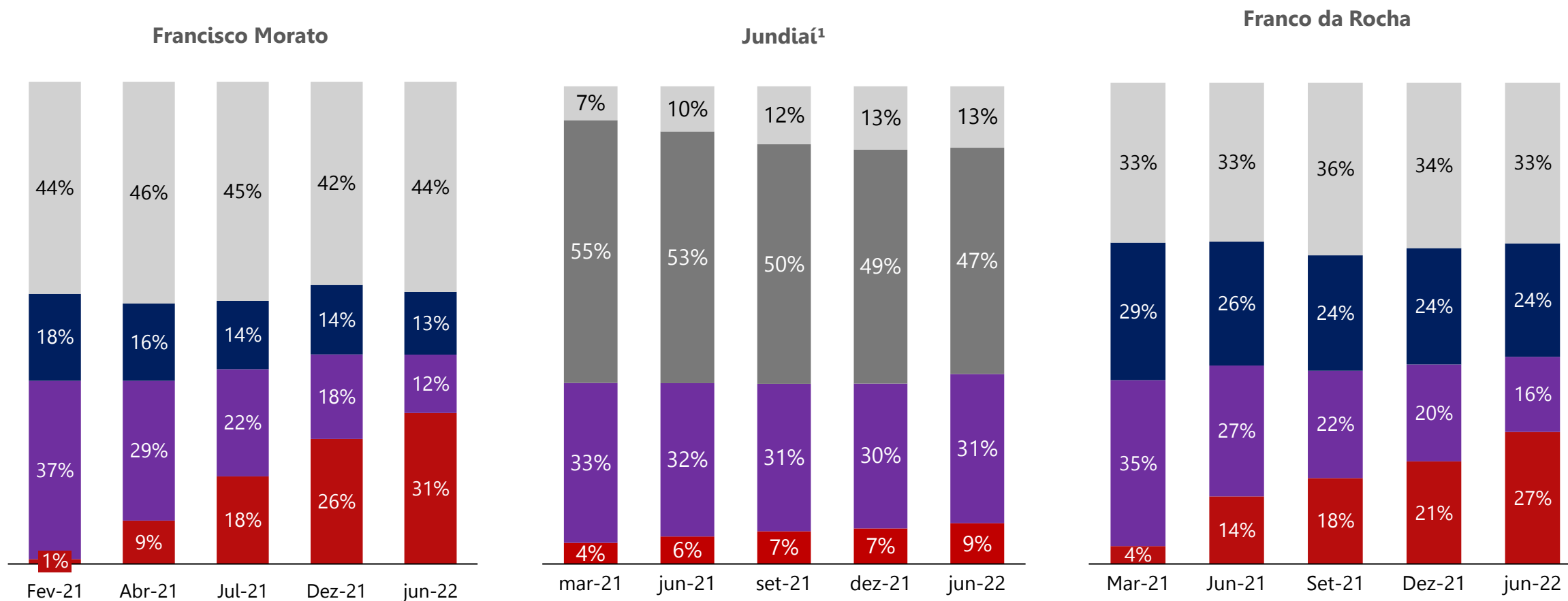
(Período de Junho 2021 a Junho de 2022)



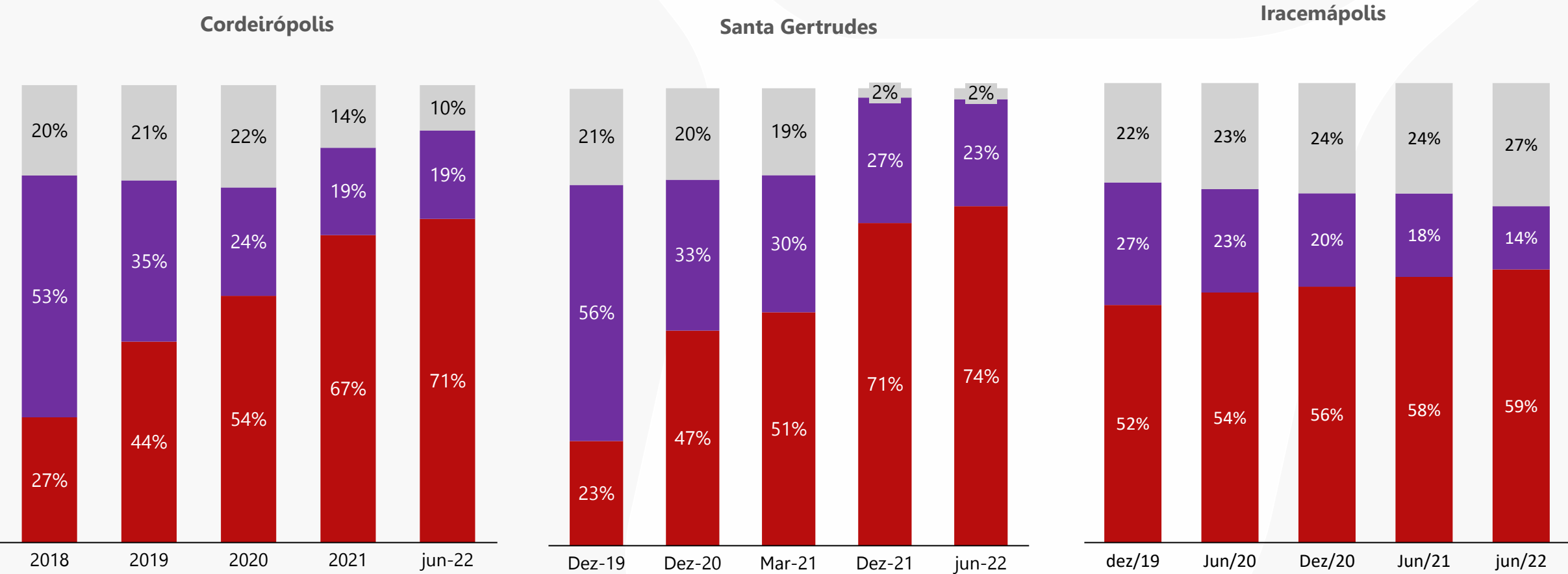
Crescimento rápido de *market share* em cidades recentes (*aging* médio < 12 meses)



Crescimento de *market share* em cidades grandes e de maturação intermediária (*aging* médio entre 13 e 36 meses)

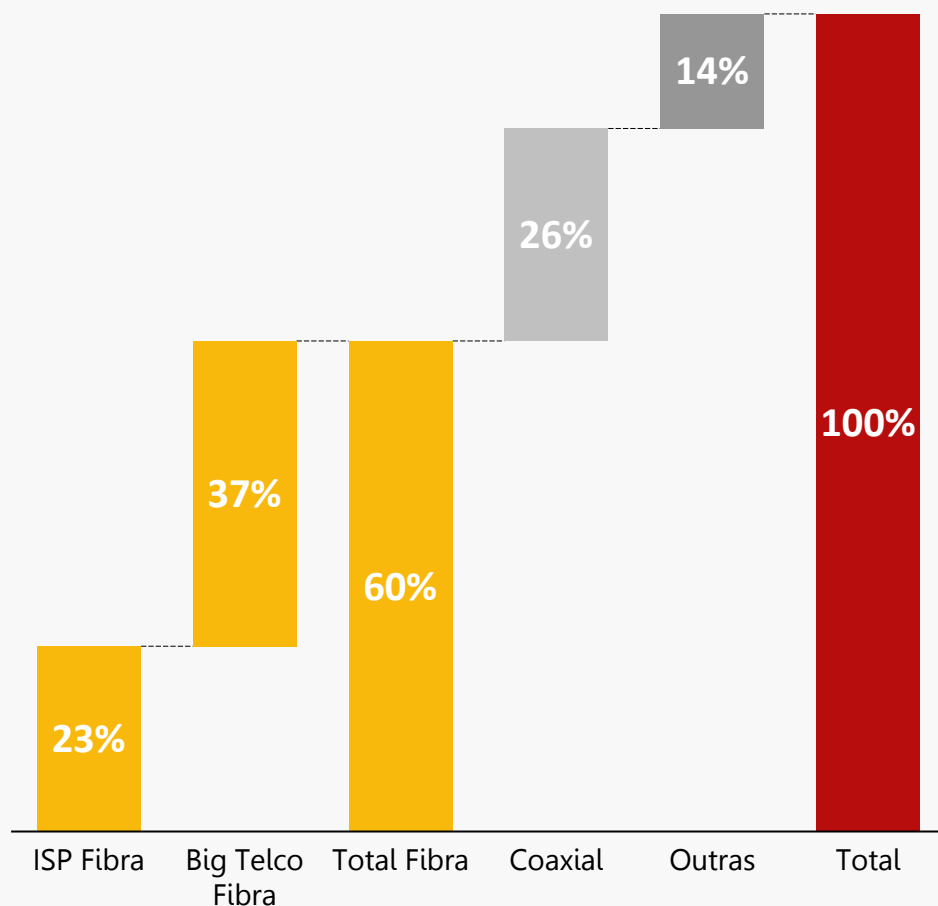


Crescimento de *market share* em cidades maduras e pequenas

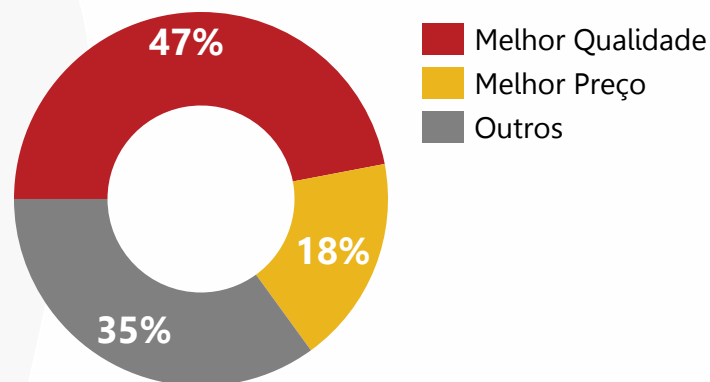


Sólido crescimento suportado por uma entrega superior de qualidade de serviço como alavanca de fortalecimento da marca

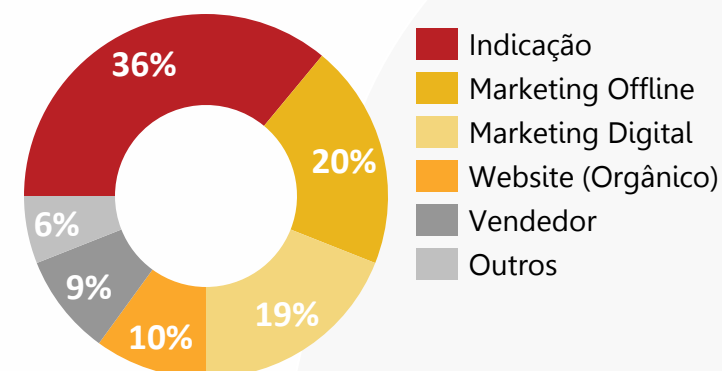
De onde vem nossos clientes?



O que buscam nossos novos clientes?



Como conheceram a Desktop?



1
Novos clientes
vem de **todas**
as **tecnologias**
e **perfis de**
provedores

2
Buscam,
principalmente,
melhor
qualidade

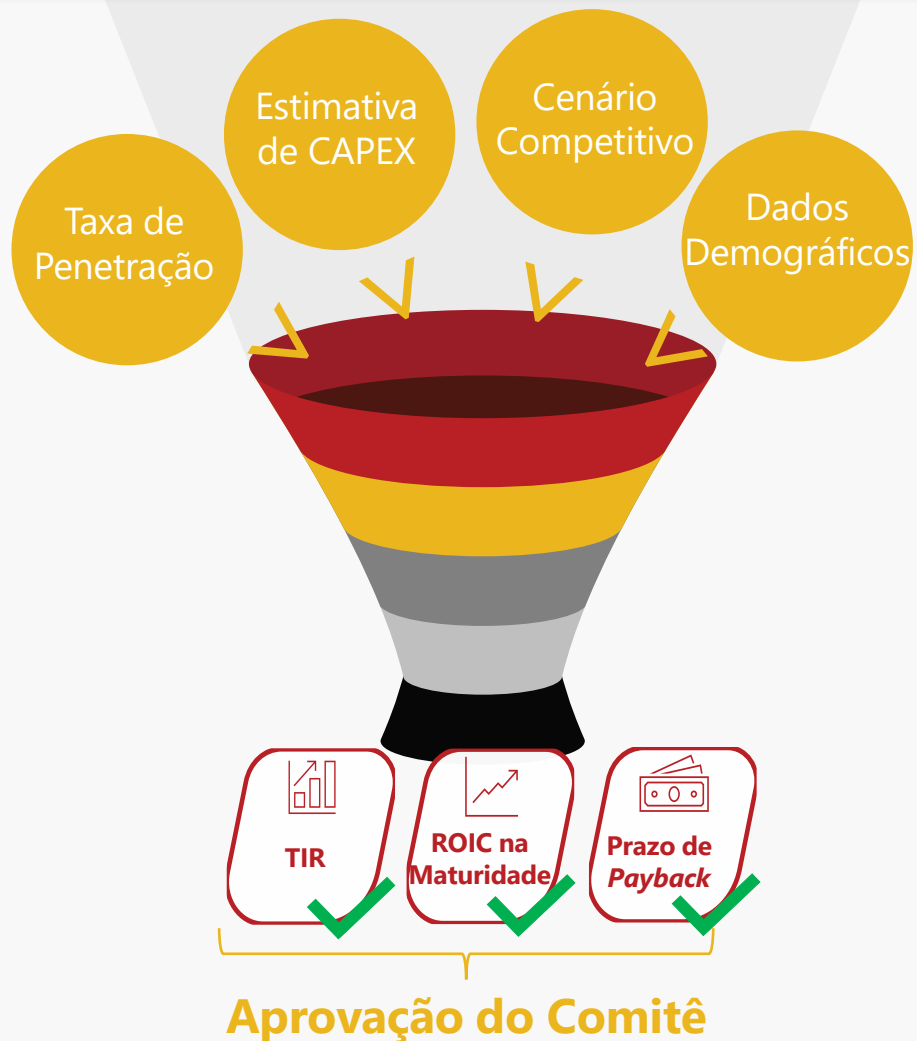
3
Conhecem
nossos serviços,
majoritariamente,
por indicação de
amigos e
familiares

Validação de
produto e serviço
best-in-class

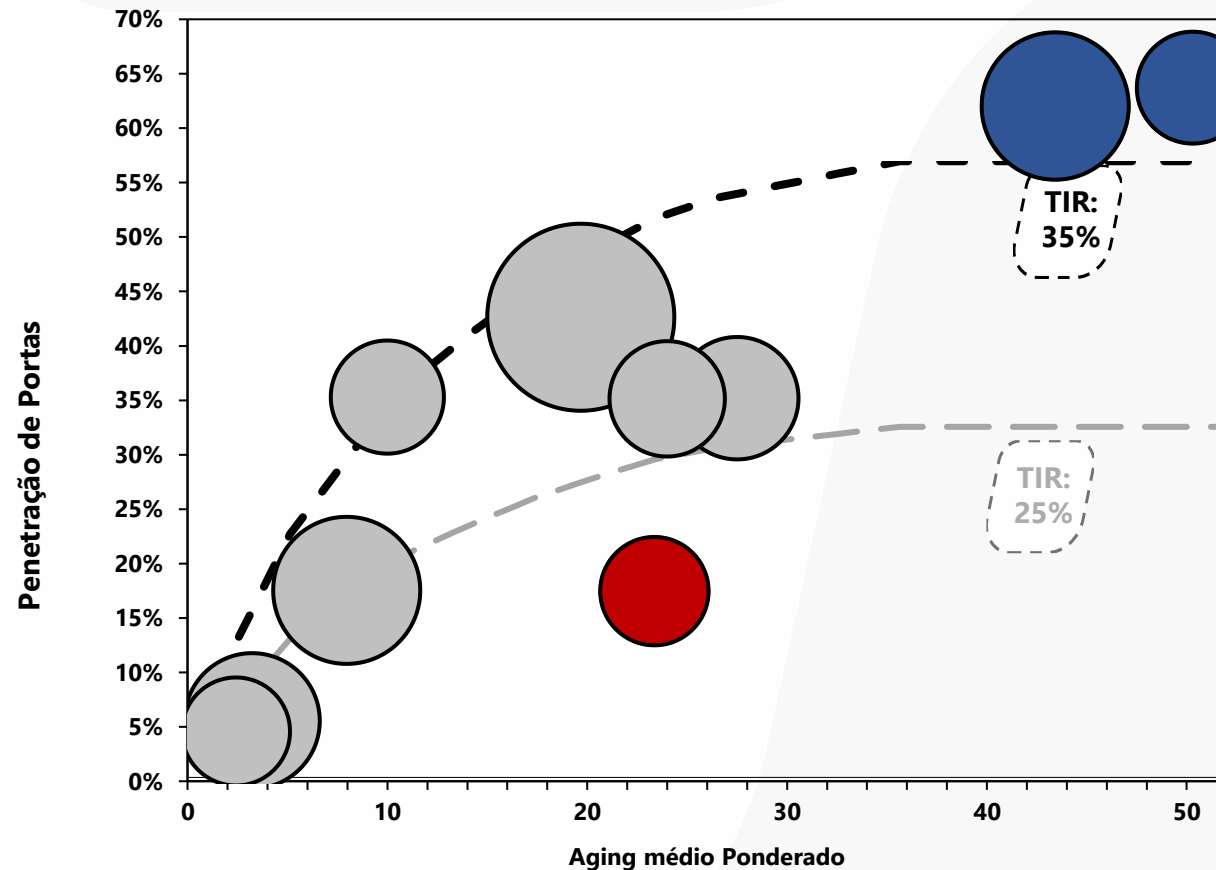


Estratégia "return-driven" garantiu crescimento com retornos significativos

Processo de Tomada de Decisão



Retornos (TIR %) das Cidades Lançadas^{1,2}



1- Considera TIR na perpetuidade

2- Considera as 10 maiores cidades em nº de portas

02

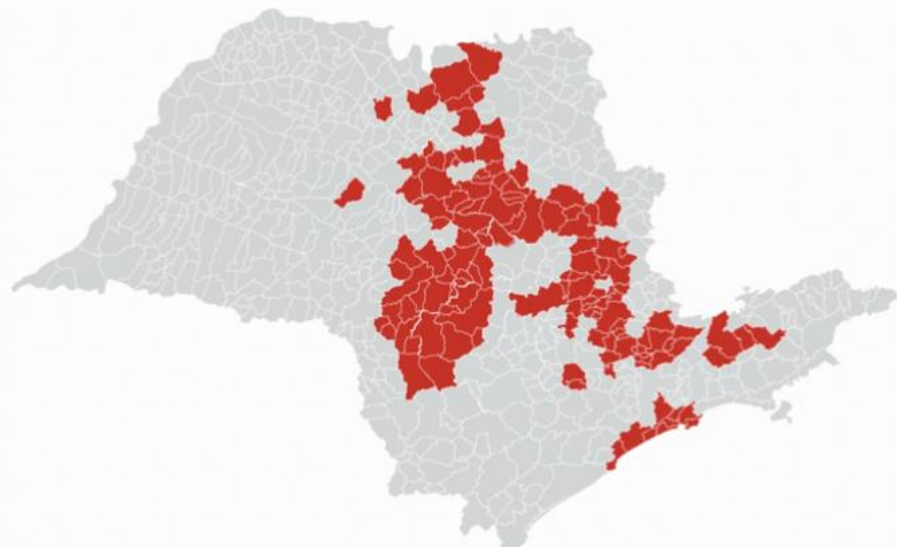
Por que nos destacamos no mercado de telecom?

- 2.a. Máquina de crescimento orgânico
- 2.b. Robusto processo de aquisição
- 2.c. Modelo operacional único



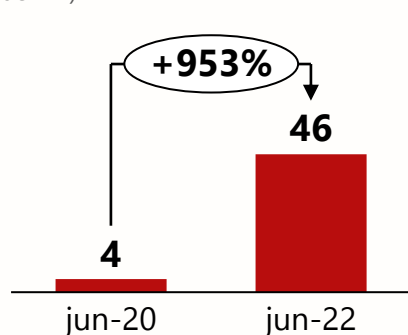
Criação de uma máquina de construção de rede sem perder a eficiência na execução dos projetos orgânicos

Evolução da abrangência geográfica da Desktop

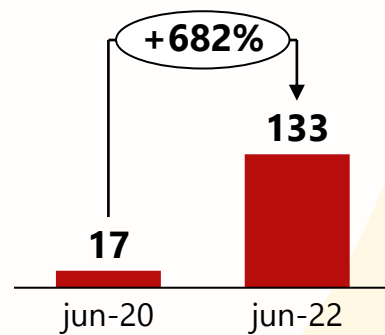


Extensão da rede

(milhares de Km)

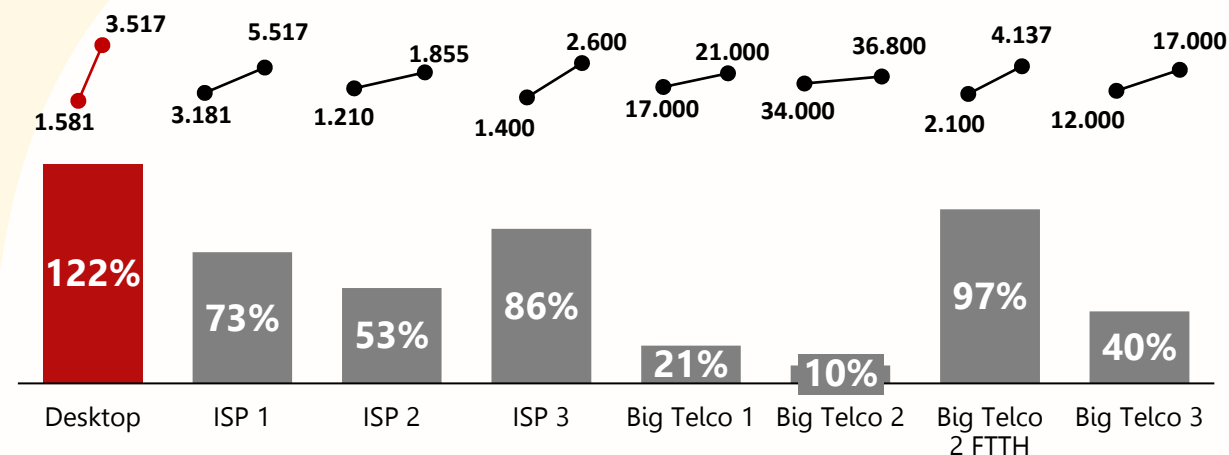


Cidades Atendidas



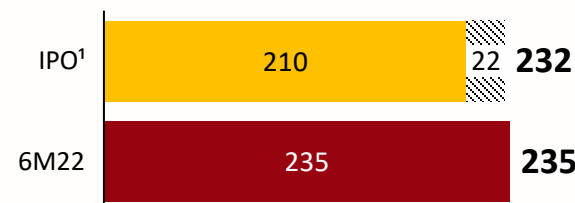
Evolução de Casas Passadas (HPs) – em número e %

(Jun/21 vs. Jun/22) - (mil)

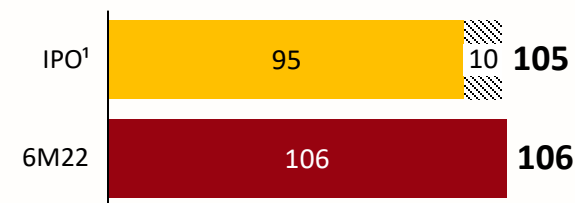


Eficiência se mantém desde o IPO

Custo por Porta Construída (R\$)



Custo por *Homes Passed* (R\$)

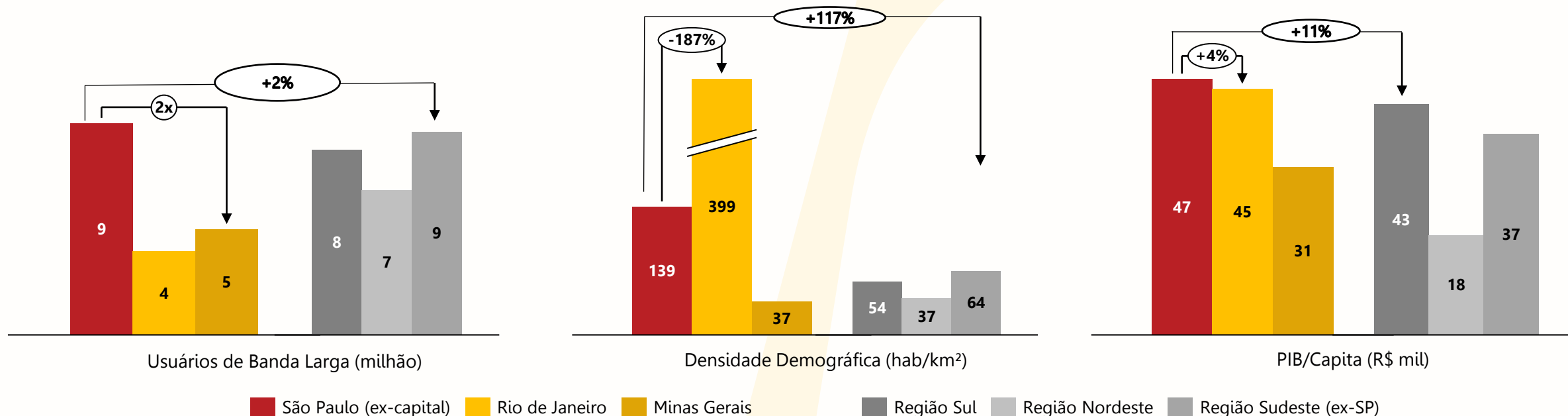


Inflação

Fonte: Dados públicos das Companhias

Nota: 1. Considera valor apresentado em Julho 2021 corrigido por IPCA do período de jul21 a jun22 (10,7%).

Localização geográfica: o interior de São Paulo é o maior mercado do Brasil; renda e densidade também se destacam (1/2)



O interior de São Paulo é maior que a soma dos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, 2º e 3º maiores mercados do Brasil, incluindo suas respectivas capitais

Seu tamanho supera até as maiores macro regiões do Brasil, a exemplo das regiões Sul, Nordeste e Sudeste (ex-SP)

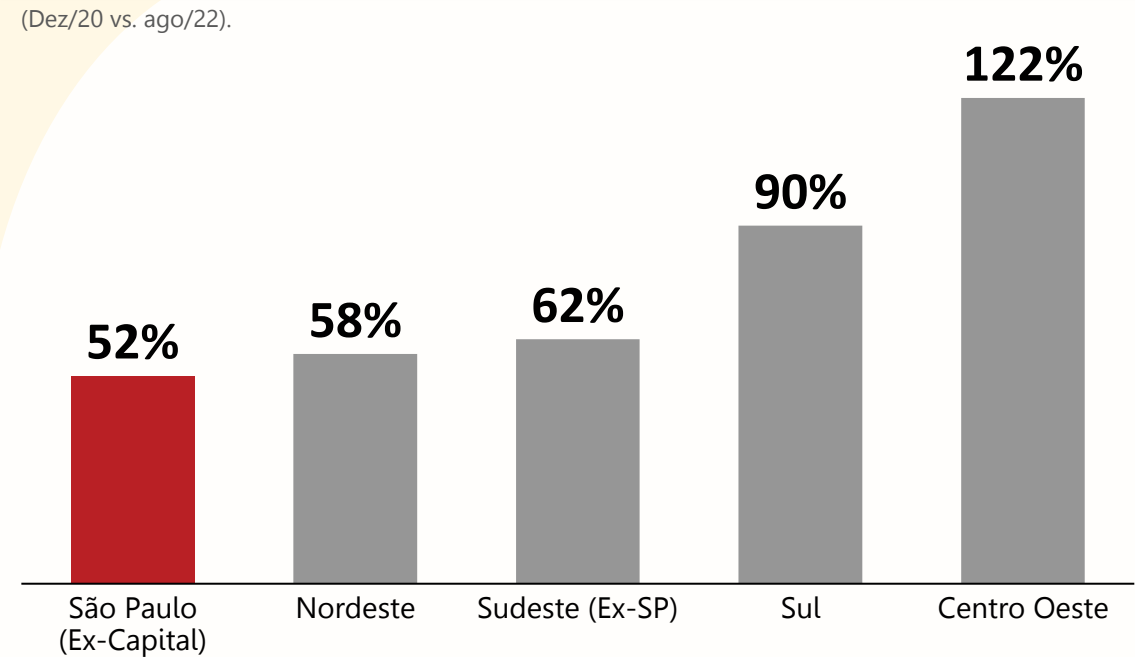
A combinação de alta densidade demográfica e renda per capita reforça a atratividade e resiliência do mercado de São Paulo

Localização geográfica: em São Paulo houve menos mudança do cenário competitivo (2/2)

Presença dos Maiores Operadores de Banda Larga por Região^{1,2,3}

TOP Players Brasil	Interior de SP	Região Sul	Região Sudeste (ex-SP)	Região Nordeste	Região Centro-Oeste / Norte
Big Telco 1	✓	✓	✓	✓	✓
Big Telco 2	✓	✓	✓	✓	✓
Big Telco 3		✓	✓	✓	✓
ISP 1	✓	✓	✓	✓	✓
ISP 2				✓	
ISP 3	✓	✓	✓		✓
ISP 4		✓	✓		
ISP 5		✓			
ISP 6	✓		✓	✓	
ISP 7	✓		✓		✓
ISP 8		✓			
ISP 9		✓			✓
	6 Players	9 Players	8 Players	6 Players	7 Players

Crescimento (%) na base de acessos em fibra nos principais mercados do Brasil^{1,2,3}



Menor alteração do cenário competitivo

Big Telcos já atuam com fibra há mais tempo na região

Menor entrada de plataformas de *Private Equity*

1. Considera apenas presença equivalente a pelo menos 5% da base de acessos total do operador; 2. Considera Big Telcos e ISPs com +300 mil acessos; 3. Excluindo região metropolitana

02

Por que nos destacamos no mercado de telecom?

- 2.a. Máquina de crescimento orgânico
- **2.b. Robusto processo de aquisição**
- 2.c. Modelo operacional único



Potencialização do crescimento orgânico através de aquisições selecionadas a partir de um processo rigoroso de *due diligence*

O que buscamos?



Funil de seleção até a assinatura das transações



Por que matamos transações?

Valuation

Disciplina na avaliação financeira dos ativos

Diligência Técnica

Aprofundamento técnico sobre a arquitetura e equipamentos

Diligência Fiscal e Financeira

Validação do histórico de resultado e obrigações fiscais e trabalhistas

Operacional e Integração

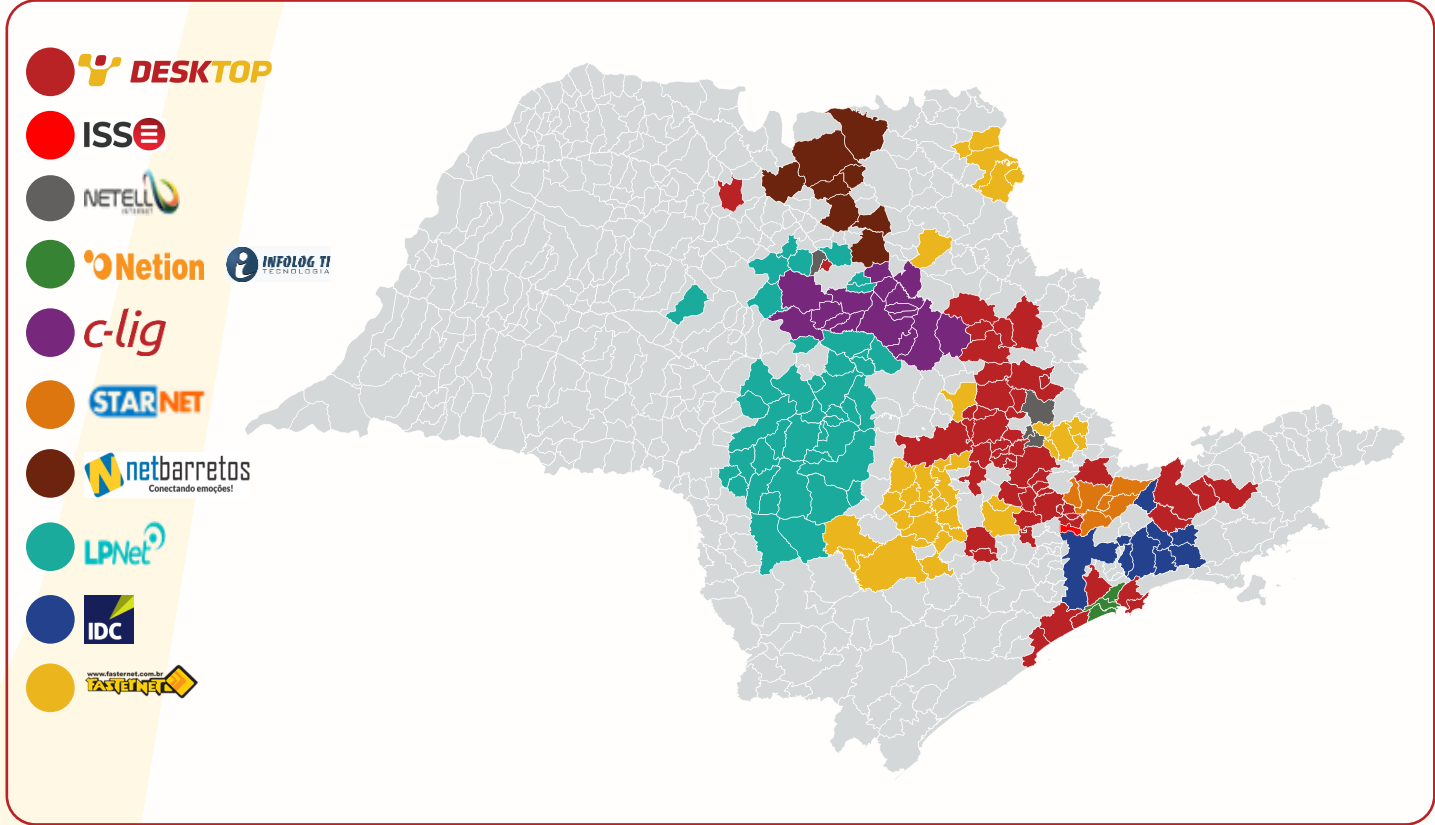
Entendimento profundo dos processos e cultura das organizações

Consistência da estratégia com a execução dos M&As



Transações Realizadas

Data	Empresa	Assinantes	Cidade Principal
Ago/20	ISSO	+5 mil	Caieiras
Nov/20	Netell	+17 mil	Jaguariúna
Mar/21	Netion	+15 mil	Praia Grande
Mai/21	C-Lig	+47 mil	Araraquara
Ago/21	Starnet	+20 mil	Atibaia
Nov/21	Net Barretos	+63 mil	Barretos
Dez/21	LPNet	+131 mil	Lençóis Paulista
Jan/22	Infolog	+16 mil	São Vicente
TBD	IDC	+40 mil	Guararema
TBD	Fasternet	+115 mil	Cerquilha

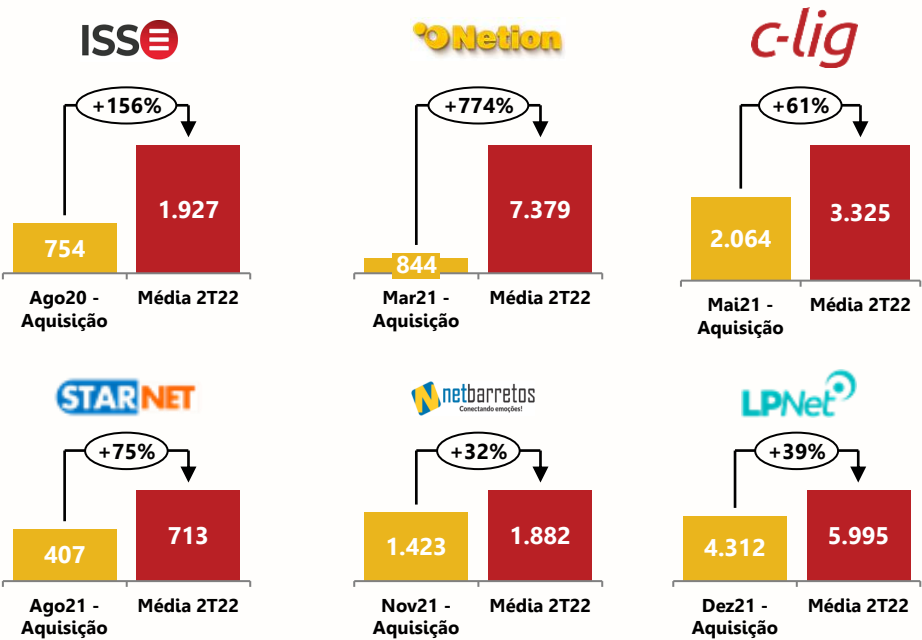


Estratégia de aquisições focada na captura de sinergias que já pode ser verificada nos primeiros meses após o *closing*



Vendas (#) por aquisição

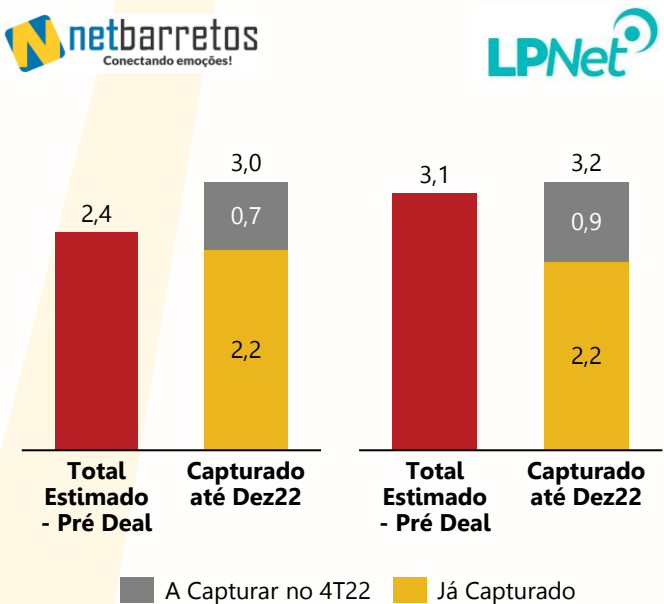
Estruturação de canais de venda e alavancagem da estratégia de marketing têm gerado uma rápida rentabilização da rede existente



Sinergias de G&A e Custo¹

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

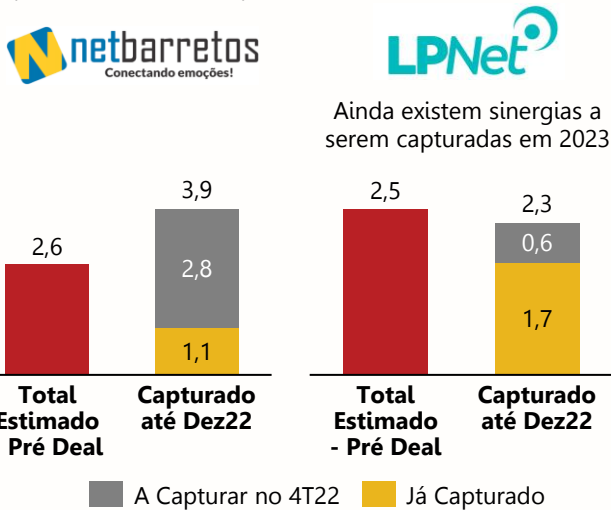
(R\$ milhões - anualizado)



Conectividade e Infraestrutura

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

(R\$ milhões - anualizado)



Ainda existem sinergias a serem capturadas em 2023

Sinergia até o fim do ano já em andamento, pendente apenas prazos contratuais para captura total

Nota: 1. Considera valor já capturado em setembro 2022, sendo valor mensal vezes 12.

02

Por que nos destacamos no mercado de telecom?

- 2.a. Máquina de crescimento orgânico
- 2.b. Robusto processo de aquisição
- **2.c. Modelo operacional único**



Time de gestão combina background acadêmico de primeira linha com anos de experiência em telecom e ISPs

Time de gestão Matriz



29

Denio Alves Lindo
Sócio-Fundador e CEO



20

José Silva
Diretor de Operações



18

Ermino Cecchetto
CRO



23

Ciro Kawamura
CCO e CHRO



3

Bruno Leão
CFO, M&A e RI



15

Liliane Siqueira
Diretora de Customer Experience



25

Emerson Hioki
Diretor de Engenharia de Redes



23

Rodrigo Silveira
Diretor de Crescimento

Experiência Profissional



Experiência Acadêmica



Bacharel em Engenharia Elétrica



Bacharel em Engenharia Elétrica



MBA



Bacharel em Administração



Mestrado



Bacharel em Engenharia de Produção



AMP



Bacharel em Engenharia de Produção



Esp. em Finanças



Bacharel em Direito



MBA



Bacharel em Engenharia Elétrica



Pós-Graduação



Análise de Sistemas



Pós Graduação DBA Oracle

Time de gestão Regional



18

Diego Azevedo
R. Sul
Ex dono de ISP



7

Douglas Feliz
R. Vale
Ex Dir. Geral ISP



3

William Perez
R. Centro Oeste
Ex Dir. Geral ISP



11

Leonardo Silva
R. Norte
Ex dono de ISP



3

Letícia Pires
R. Ext. Norte
Ex Ger. De Marketing ISP



14

Jonatas Ribeiro
R. Central



13

Marllus Nunes
R. Campinas



Anos de Experiência em Telecom



Anos de Experiência em ISPs

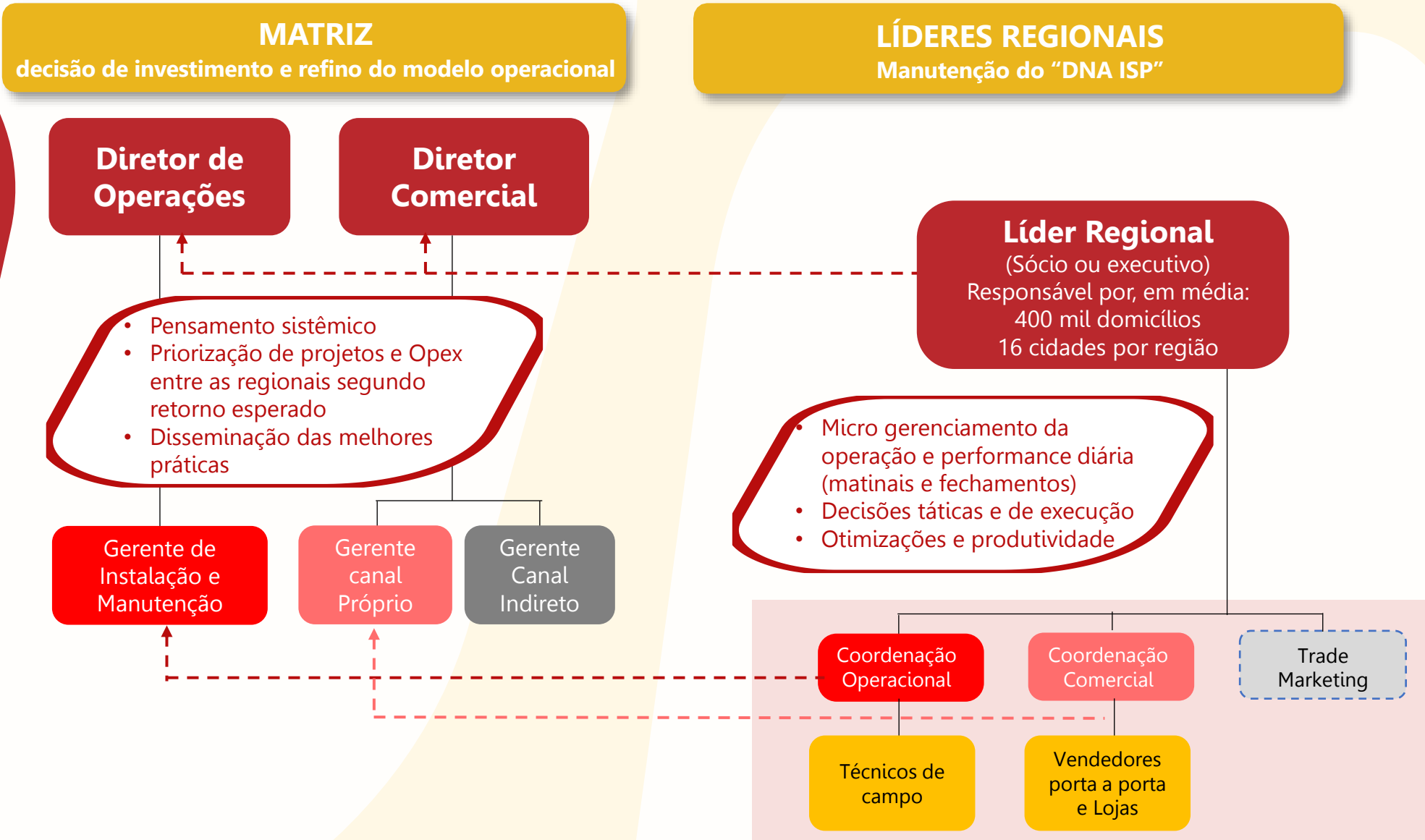
A Desktop criou um modelo operacional único, que combina a agilidade e eficiência de um provedor local com o acesso as tecnologias e a governança das big telcos

DESAFIO

Crescer sem perder o DNA de "provedor raiz", isso é, **Proximidade do cliente e agilidade na execução.**

SOLUÇÃO

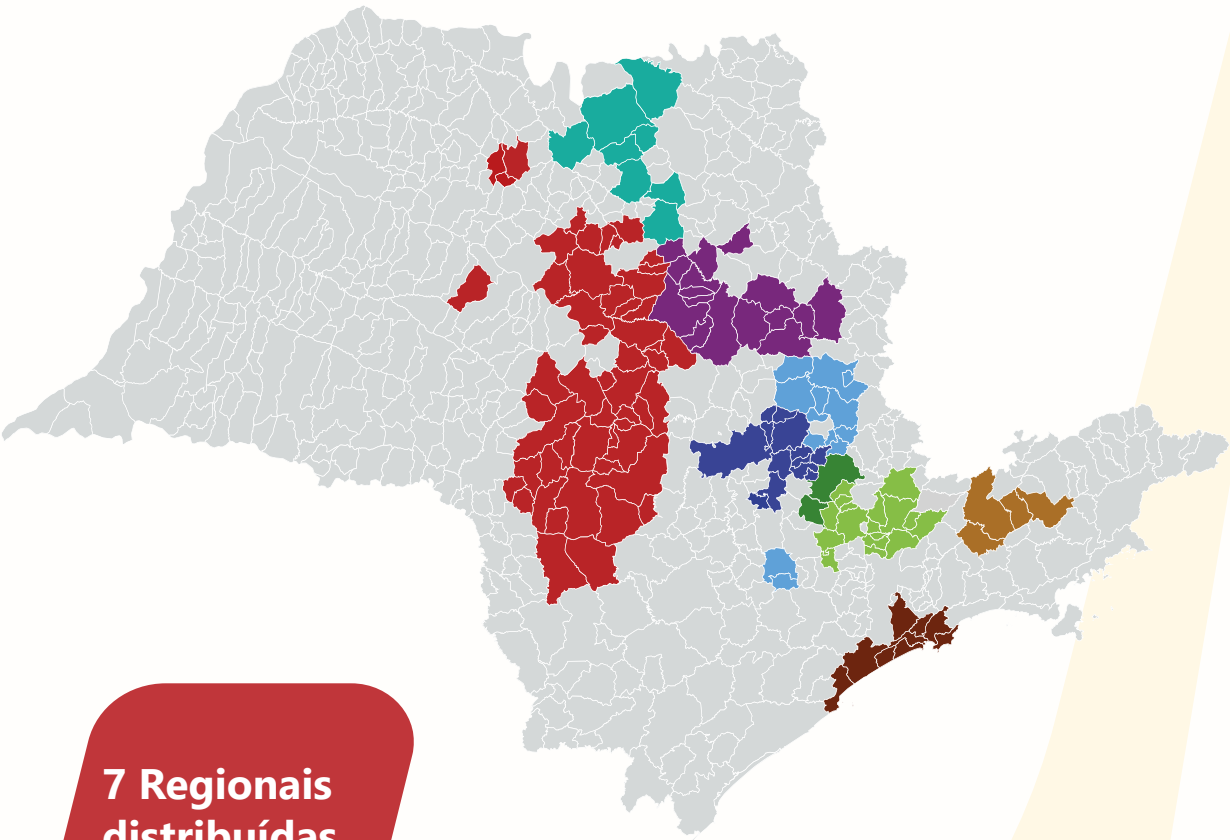
Criação de modelo único de **regionais de pequena escala**, que operam como provedores e são lideradas por ex-donos ou ex-gestores de provedores locais.



As regionais de atuação são dimensionadas para permitir a gestão total de cada cidade no detalhe

Modelo organizacional Desktop

(Footprint Desktop - Jun22' – 133 cidades)



7 Regionais distribuídas pelo Estado

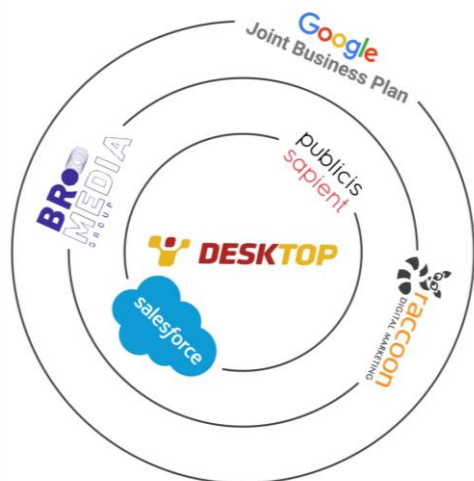
Características das Regionais

Regionais	# cidades	# HPs (mil)	Distância máxima (em hrs)
Campinas	20	818	2,0 hrs
Central	26	924	2,0 hrs
Centro Oeste	52	587	3,0 hrs
Extremo Norte	7	157	1,5 hrs
Norte	16	339	2,0 hrs
Sul & ABC	9	417	1,5 hrs
Vale do Paraíba	3	275	1,0 hrs
Área Desktop	133	3.517	-

As regionais combinam projetos orgânicos e inorgânicos, o que acelera a integração das adquiridas

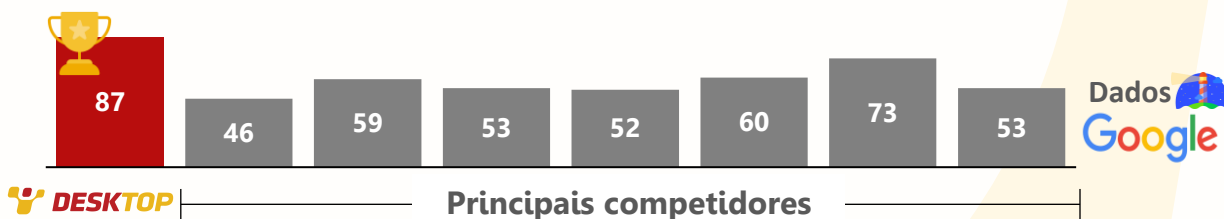
Nossa estratégia de Marketing combina o ecossistema digital em telco mais avançado do Brasil, com ações táticas de baixo custo e alto retorno típicas dos provedores locais

Os parceiros que são referência no terreno digital...



Avaliação do site¹

Escala 0 a 100



Nota: 1. One Score (média dos indicadores de performance, acessibilidade, SEO e melhores práticas)

...combinado a ações de guerrilha de baixo custo

PINTURAS URBANAS



AÇÕES DE GUERRILHA

Gastos P&P por novo cliente

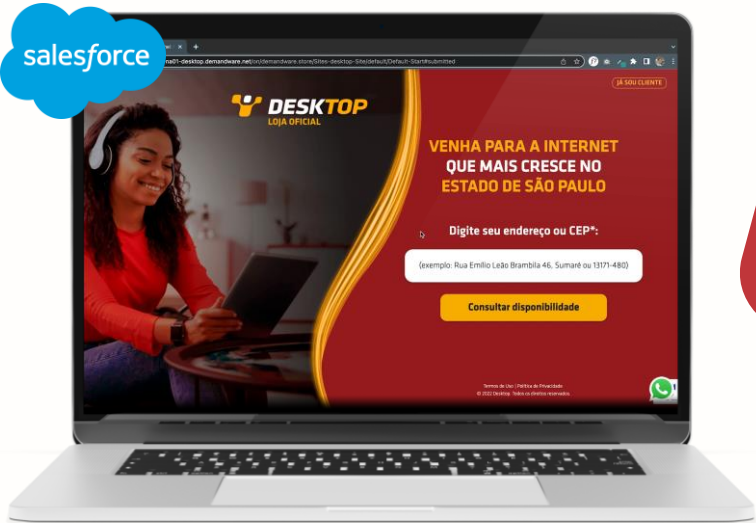
R\$ 55

Equivale a ~0,5 mensalidade

No frame comercial, combinamos avançadas soluções de autosserviço, com um exército de vendedores próprios, "digital", que operam em um autêntico modelo guerrilha

Vendas digitais e autosserviço...

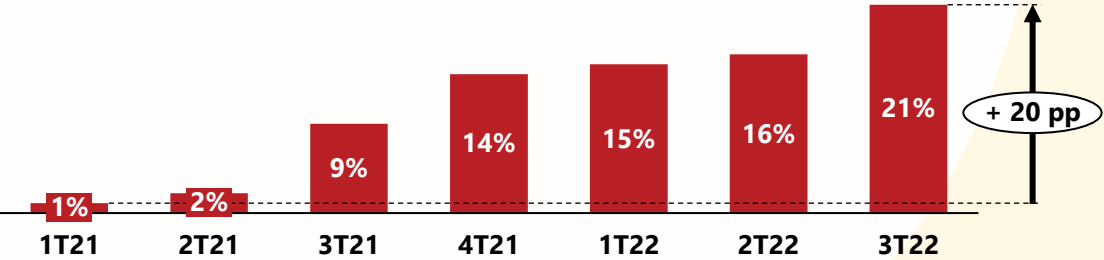
Loja online Desktop



Venda concluída e instalação agendada em 4 telas e 2 minutos

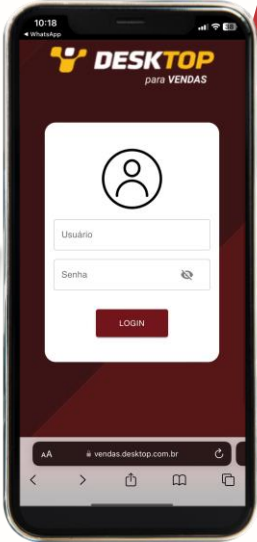
% das vendas do ecossistema digital

Em % do total das ativações



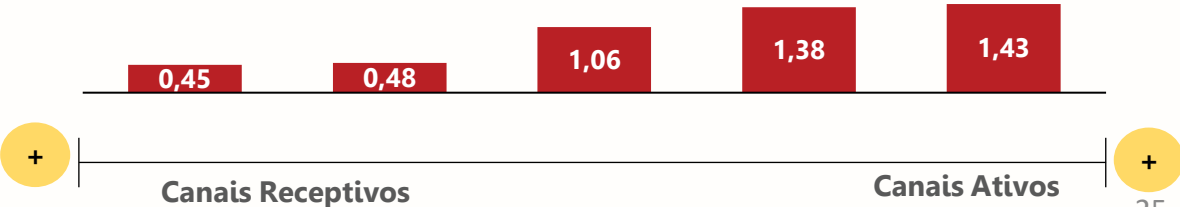
... combinadas a um modelo raiz de vendas porta a porta

Matinal porta a porta



Custo comercial por novo cliente / ticket médio

Custo fixo + comissão + overhead em percentual do ticket de entrada – Ago 2022

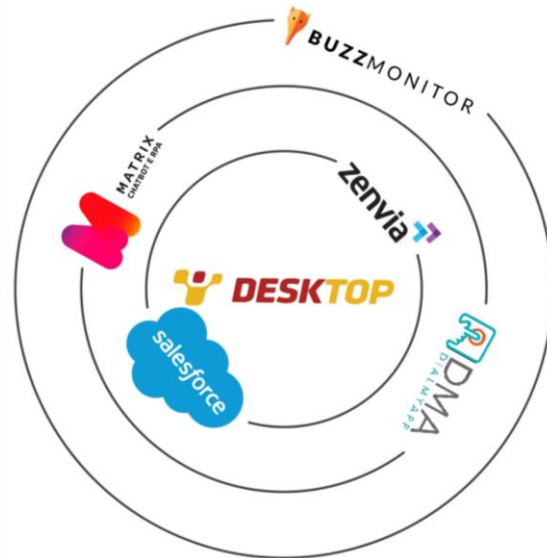


Cada alavanca de valor combina as fortalezas de um ISP com uma *big company*. Na gestão de clientes, conjugamos avançadas ferramentas de CX com uma gestão próxima, típica de um ISP

Utilizamos as ferramentas digitais mais *hypadas* do mercado...



App do
Cliente
Desktop



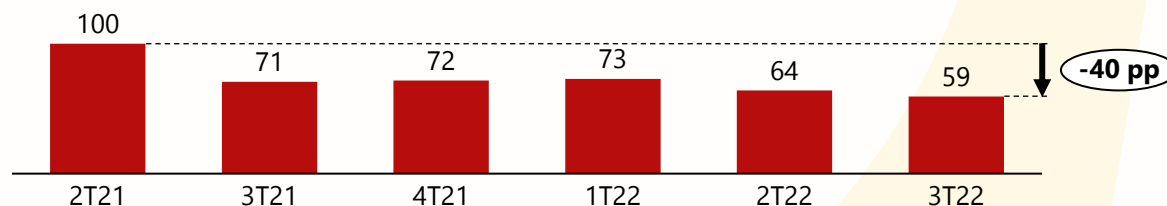
...aliadas ao atendimento próprio, próximo ao cliente e resolutivo



- Atendimento próprio
- HUBs alocados no interior e descentralizados garantem qualidade e menor turnover
- Incentivos alinhados

Chamadas no atendimento humano / planta

Em base 100



% de resolutividade no 1º contato

Em % - média 3T22

>85%

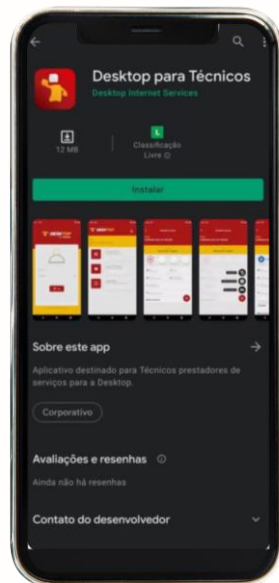
Nota de satisfação no atendimento

Em % - média 3T22

>85%

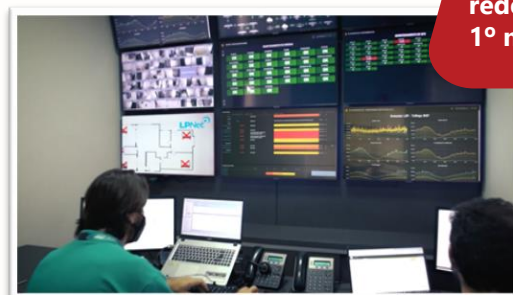
Nosso time de operações utiliza processos e ferramentas de ponta, que são operados por um time próprio cujo DNA é executar

Uso das ferramentas de ponta presentes nas principais companhias...



App do técnico Desktop

Despacho e roteirização automatizados

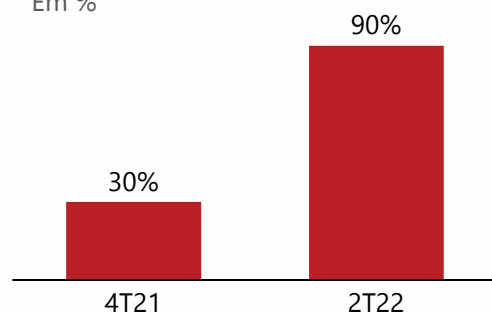


Gestão de rede de 1º mundo



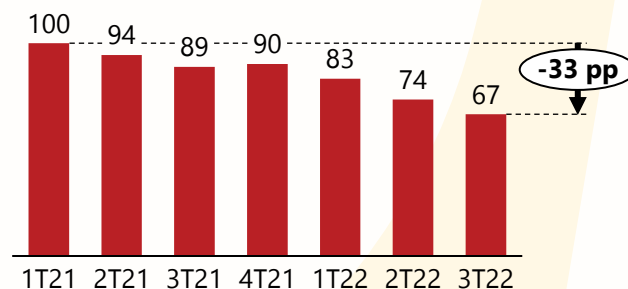
Instalações em até 72 hrs

Em %



% manutenções / planta

Em base 100



...operadas por técnicos próprios, o que permite alinhamento de gestão e cultura



Times próprios, distribuídos em mais de 40 Hubs

Heads regionais gerem times comerciais e operacionais, o que elimina conflitos

Incentivos alinhados

Uma operação com DNA raiz



Ações coordenadas de "vende e instala"



MotoDesk

Nossa infraestrutura de rede é tier 1, similar aos maiores players do mercado, com o diferencial da agilidade de execução

Arquitetura de rede e fornecedores de primeiro nível...

...mantendo a agilidade de execução de um provedor raiz

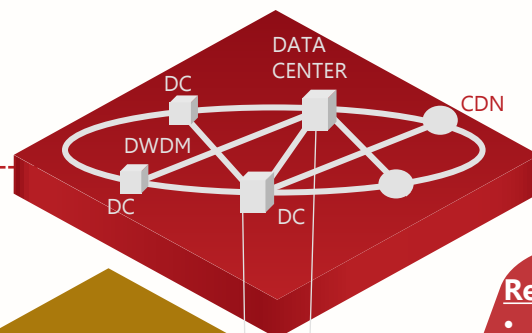
Rede Fotônica (CORE)

- Rede própria *end-to-end*
- Escalável, alta capacidade e resiliente

Google NETFLIX globo.com amazon Prime

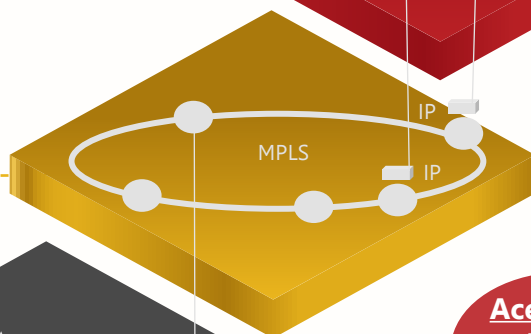
Core

Padtec FUJITSU JUNIPER NETWORKS



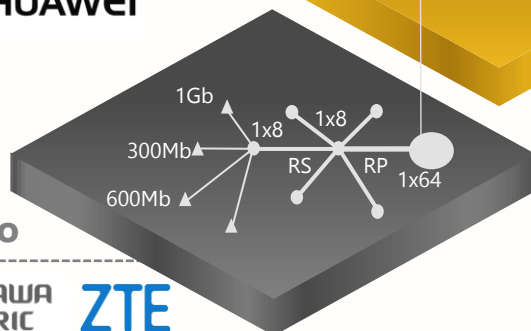
Transporte

HUAWEI



Acesso

FURUKAWA ELECTRIC ZTE



Rede de Transporte

- Fibras subterrâneas
- Proteção automática
- Interligação de cidades

Acesso

- Fibras aéreas em distribuidoras de energia
- *Zero touch*
- Ultra banda larga até 1Gb
- Modelo escalável de Capex on demand

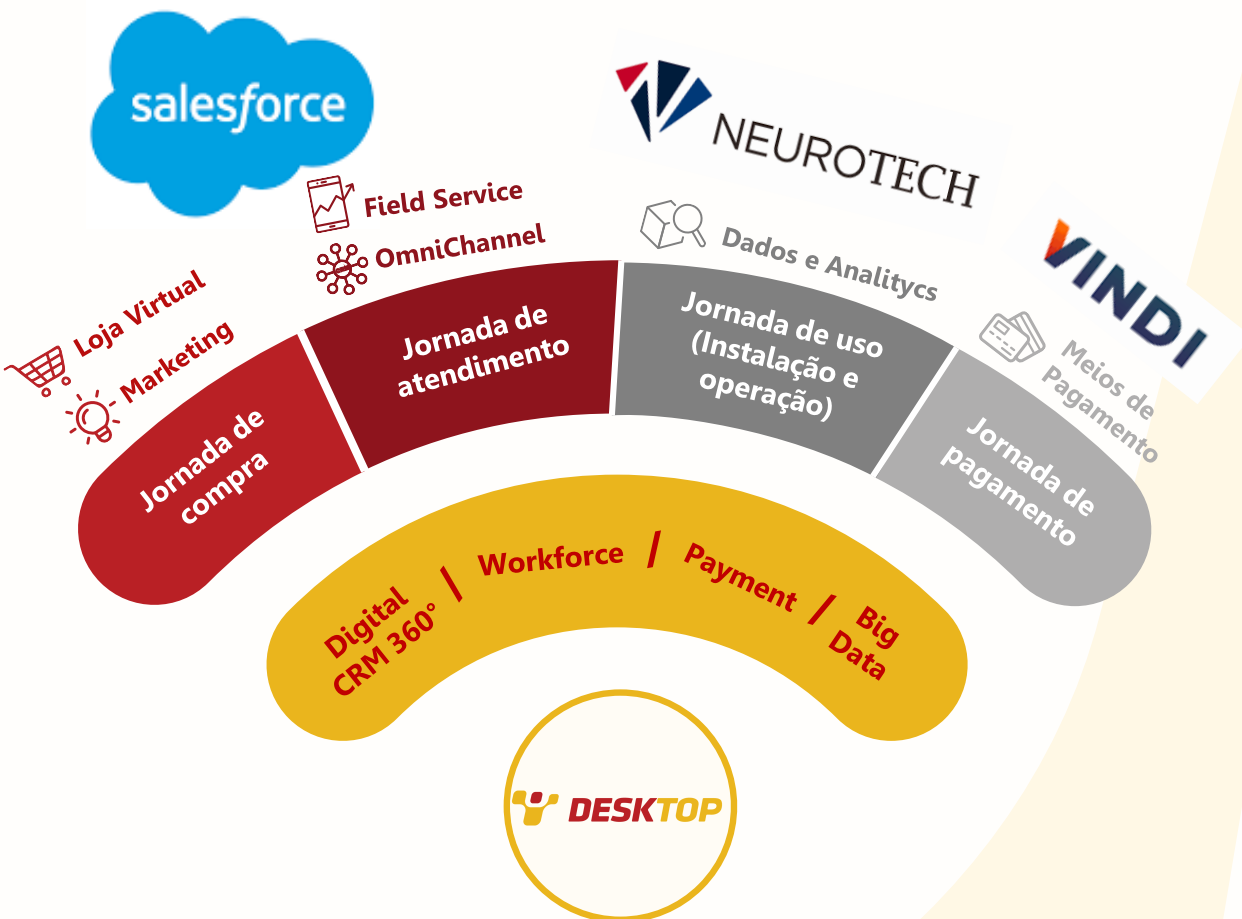


150 dias entre estudo de mercado e lançamento comercial

Estamos promovendo uma transformação digital na Desktop, combinando fornecedores que são referências globais com uma metodologia ágil de entregas

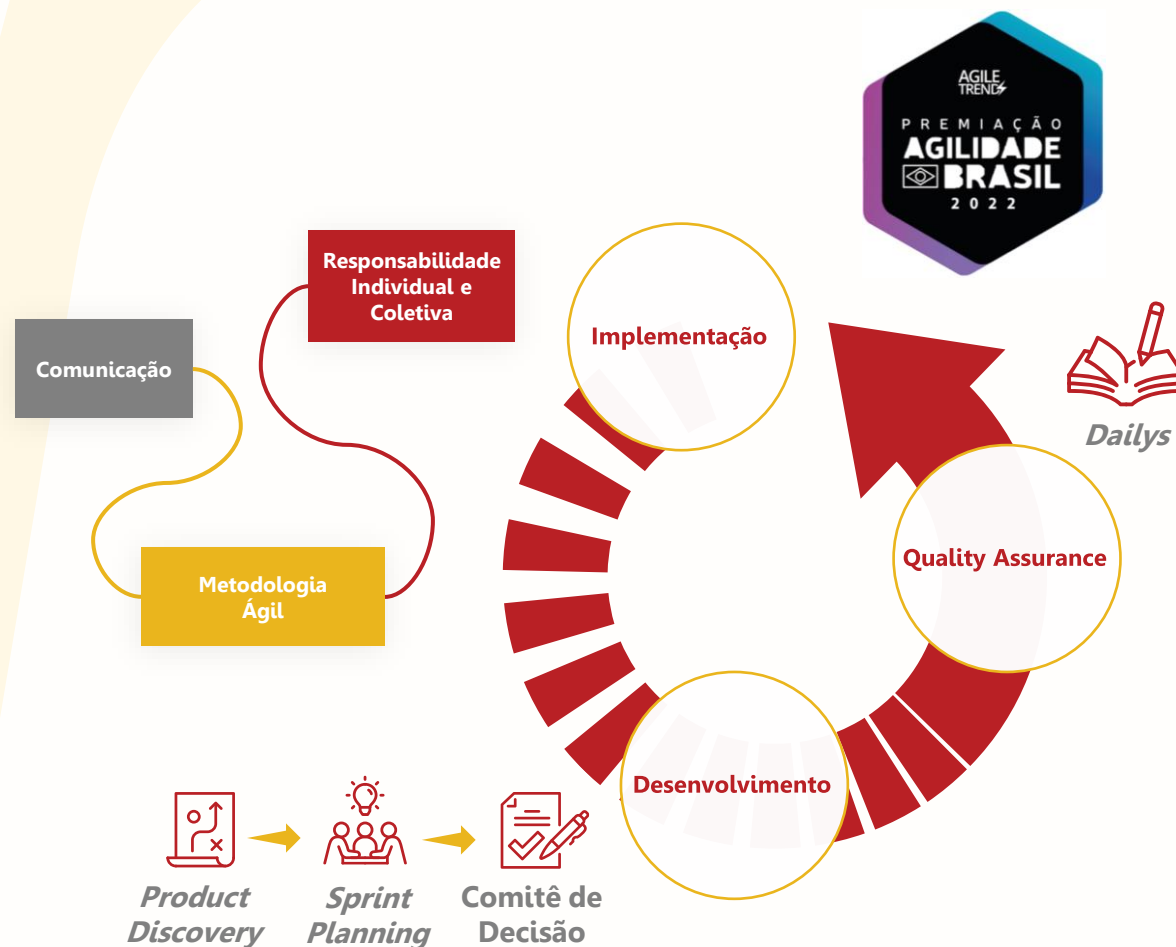
Parceiros com escala global referências em cada jornada...

#DeskDigital



...atuando segundo ritos e governança de metodologia ágil

#DeskTech Framework



Em síntese...



A Desktop criou um modelo único de escalar suas operações, preservando a agilidade e o foco na execução que fizeram os provedores locais prosperarem



Com maior envergadura, estamos continuamente indo atrás do que há de mais moderno para digitalizar e ganhar eficiência nas nossas operações



Qualidade é inegociável. Nossa rede é tier 1 e nossos fornecedores referências globais em Telecom



Temos uma estratégia bem definida de centralidade no cliente, com obsessão em oferecer um serviço de alta qualidade apoiado por um time próprio que veste a camisa pela Desktop.



03

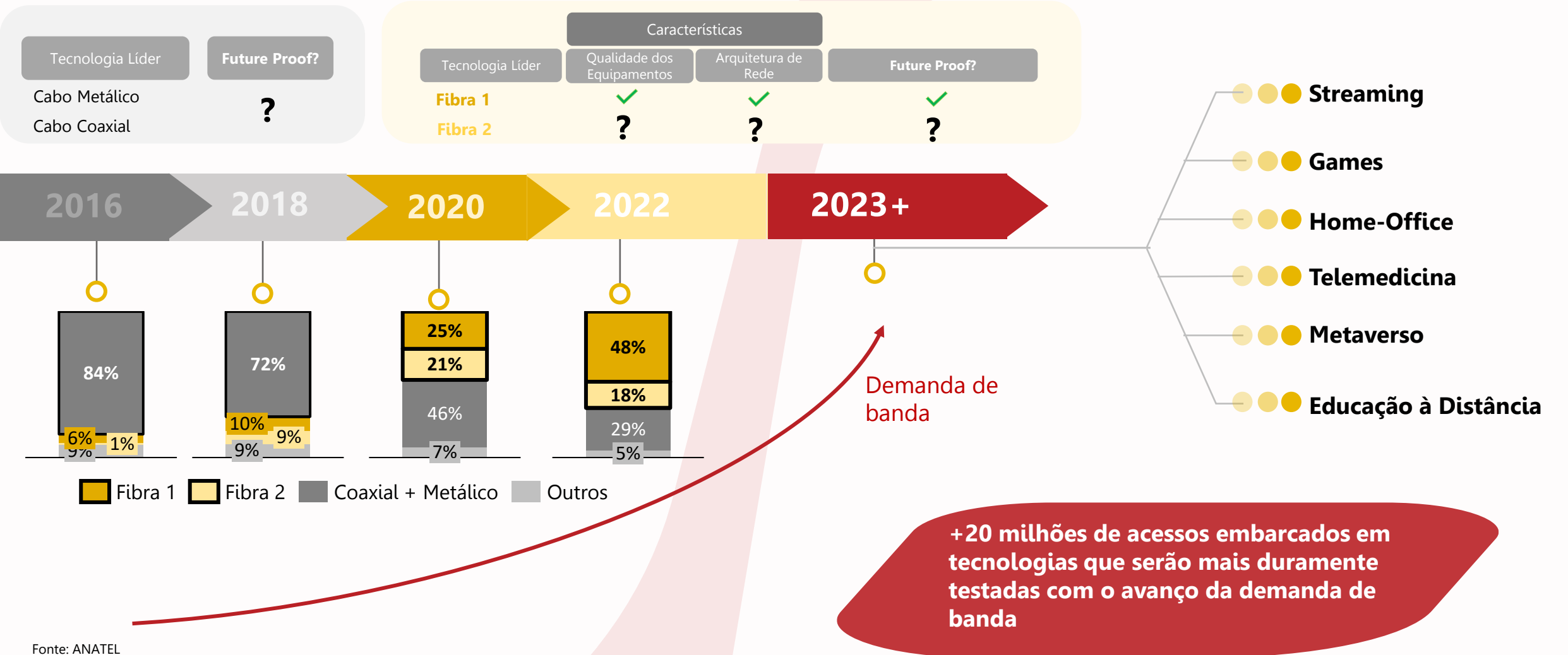
Por que investir em Desktop?

- 2.a. Crescimento de receita
- 2.b. ROIC marginal crescente
- 2.c. Expansão de múltiplos



Crescimento de acessos: com o avanço da demanda de banda, algumas tecnologias poderão virar obsoletas; oportunidade para players de ponta

Evolução das tecnologias empregadas no Brasil¹



Fonte: ANATEL
 Nota: 1. Fibra tipo 2 contempla acessos de ISPs com menos de 20 mil assinantes

Além da possível subpenetração suportada pela diferença de tecnologia, a qualidade na prestação de serviço também tem gerado oportunidades

ISPs preservam a verticalização de todas as camadas de serviço



Atendimento



Operações



Manutenção

Verticalização das áreas de serviço permite melhor **alinhamento de incentivos e metas**; e **gestão e aperfeiçoamento de treinamentos e performance**

Esse modelo de operação maximiza a satisfação do cliente

Avaliação no Reclame Aqui

Big Telcos

Não Recomendadas



ISPs²

Reputação: 8+

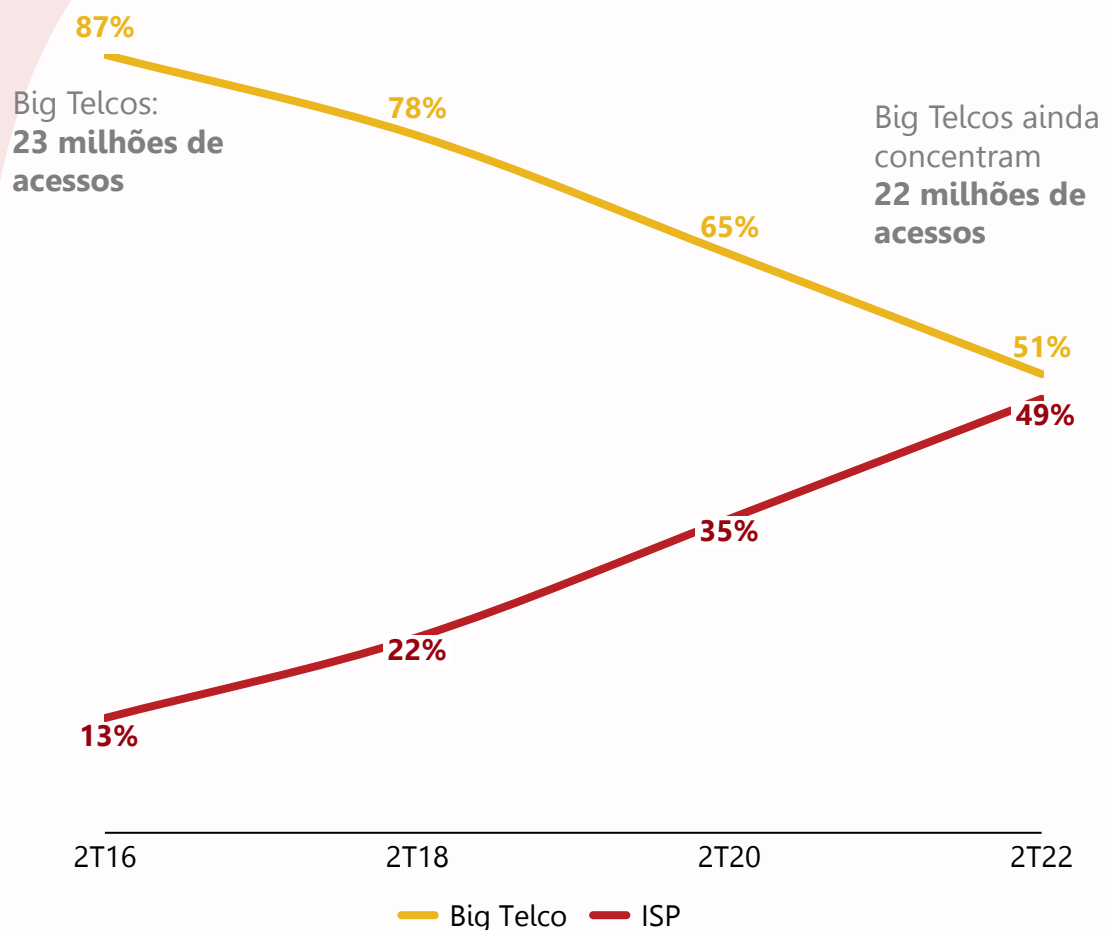


1- Dados ANATEL

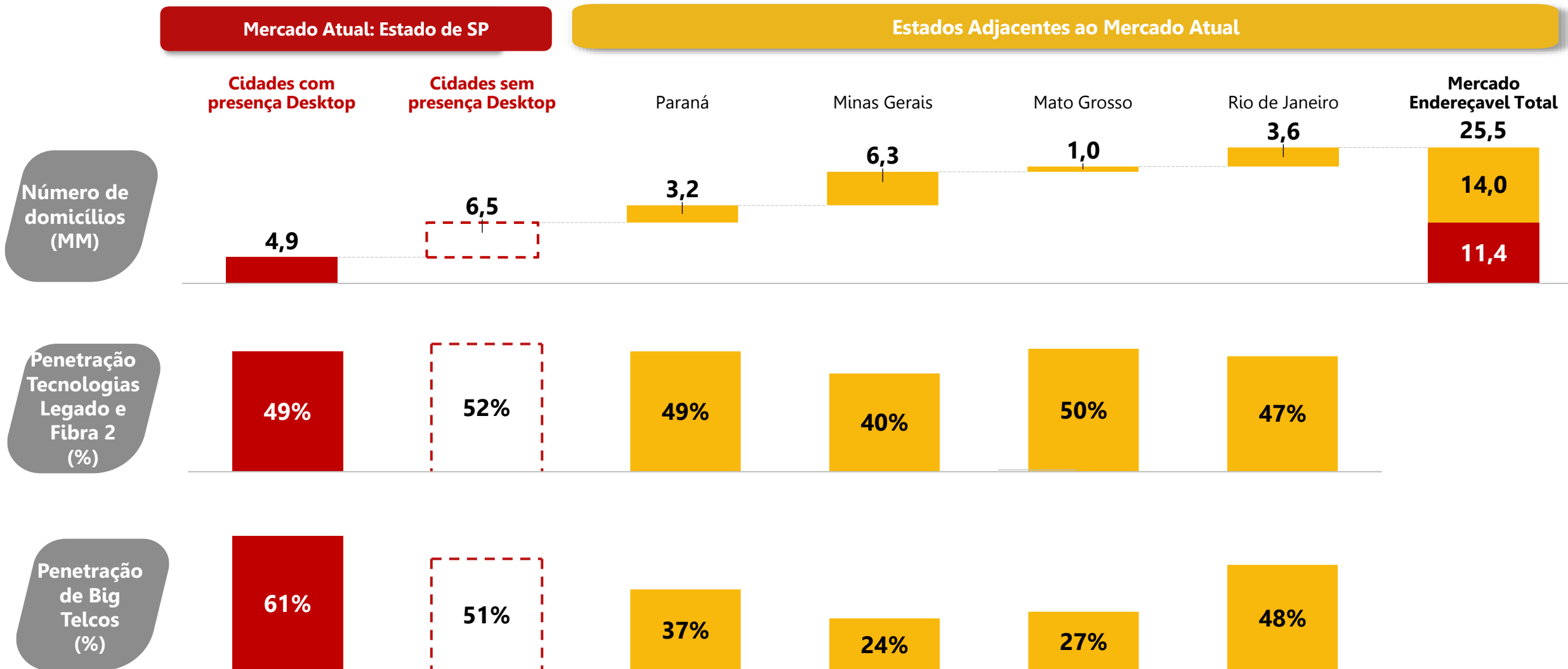
2- Média das 10 maiores ISPs

ISPs seguem capturando mercado das grandes operadoras¹

Participação de mercado em número de acessos (%) no Brasil

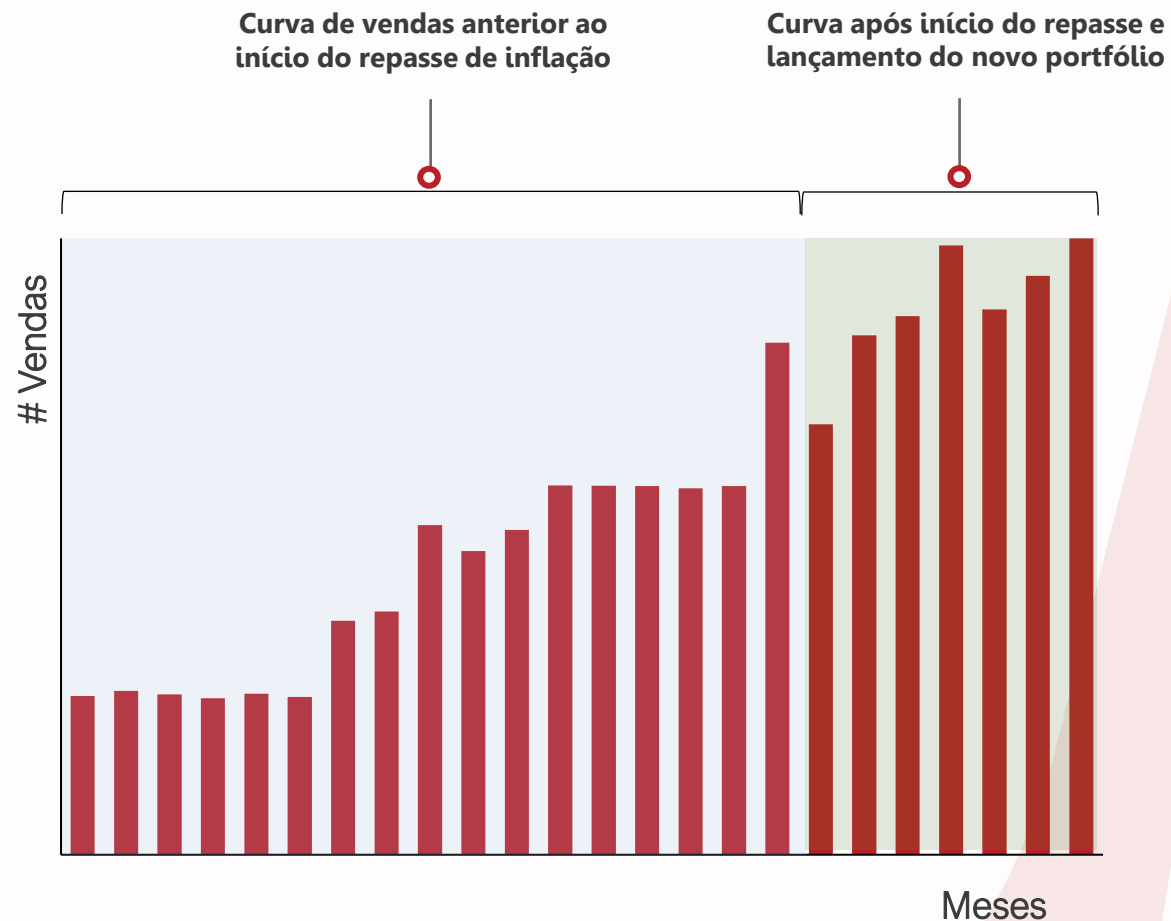


As regiões adjacentes à Desktop apresentam grande volume de subpenetração em tecnologia e qualidade de serviço¹

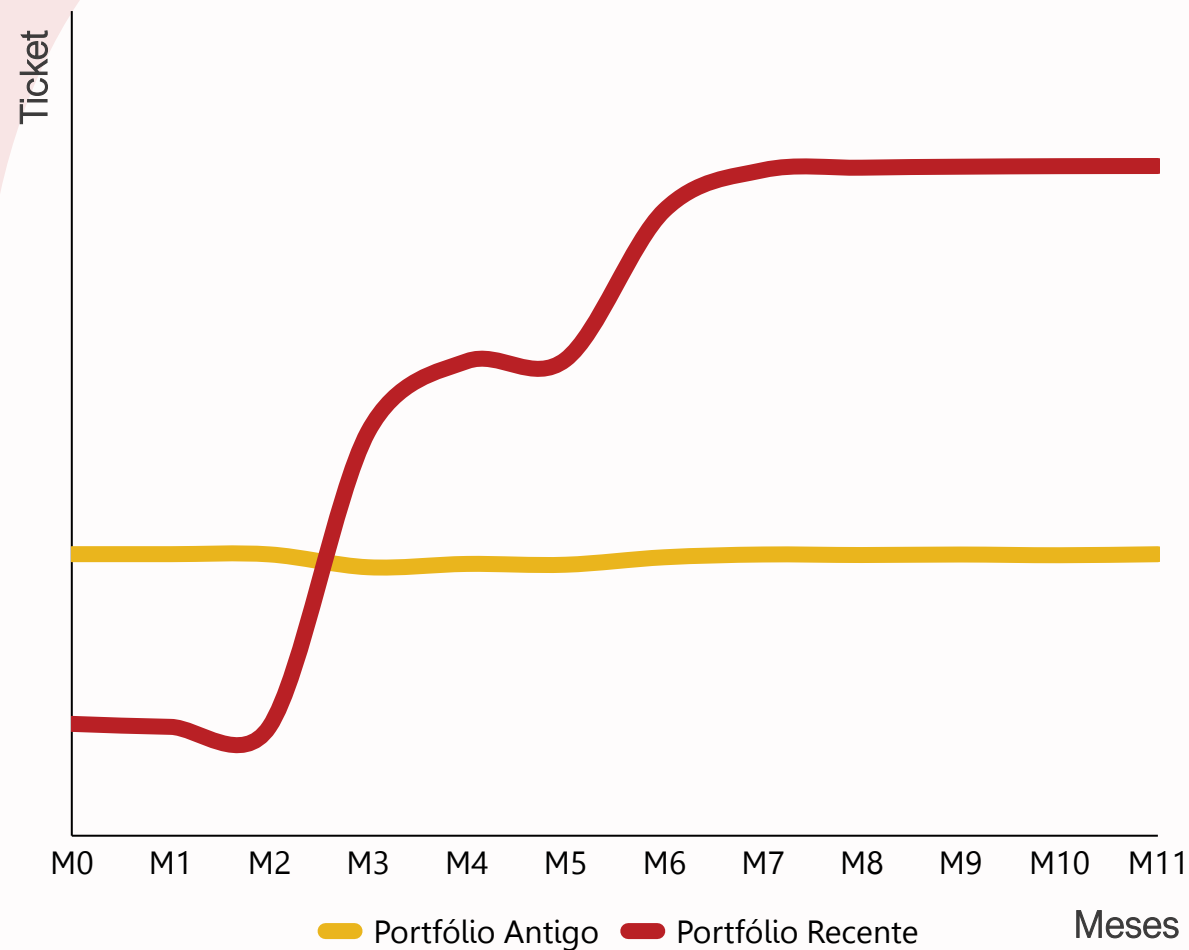


Expectativa de incremento de receita através da elevação do ARPU

Crescimento de vendas mesmo com reajuste de preço



Reposicionamento de ticket para novos clientes



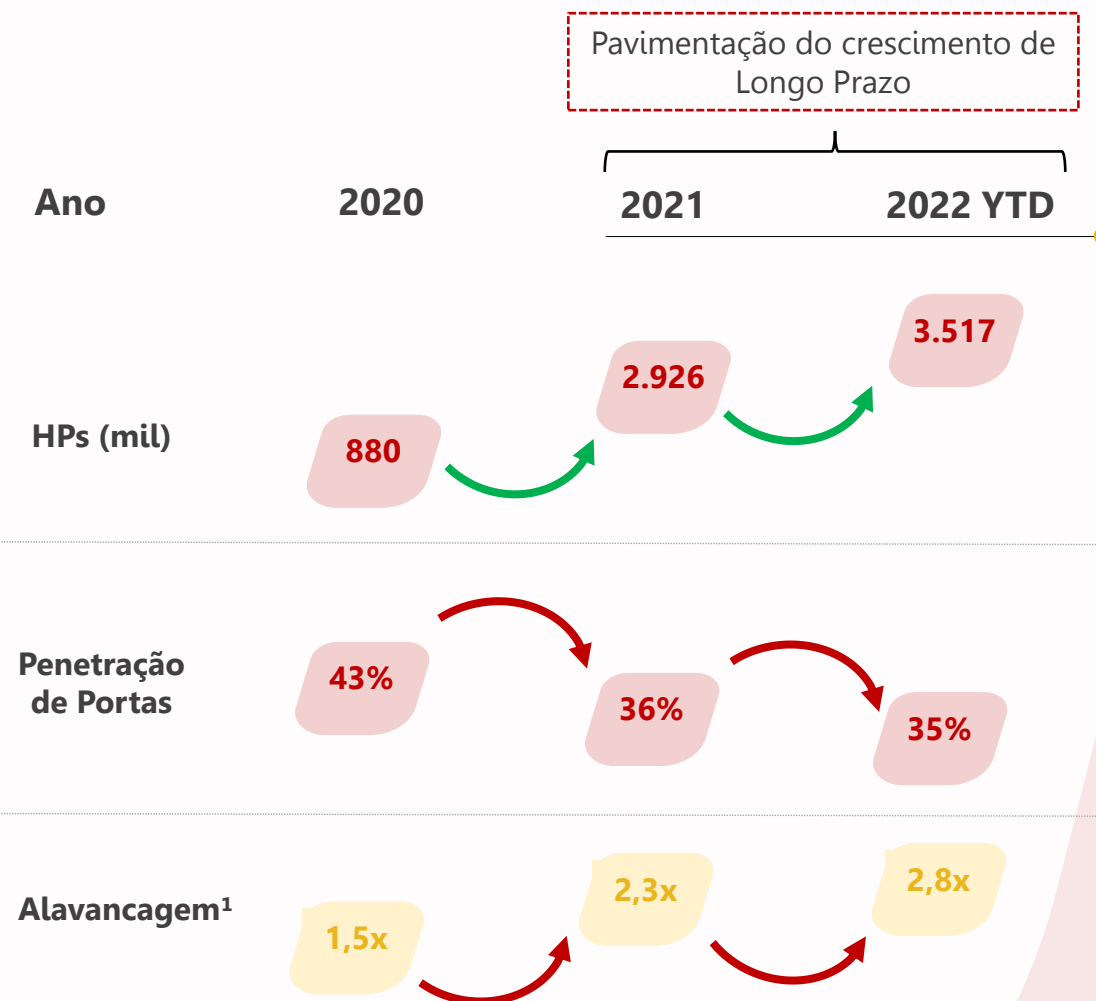
03

Por que investir em Desktop?

- 2.a. Crescimento de receita
- **2.b. ROIC marginal crescente**
- 2.c. Expansão de múltiplos



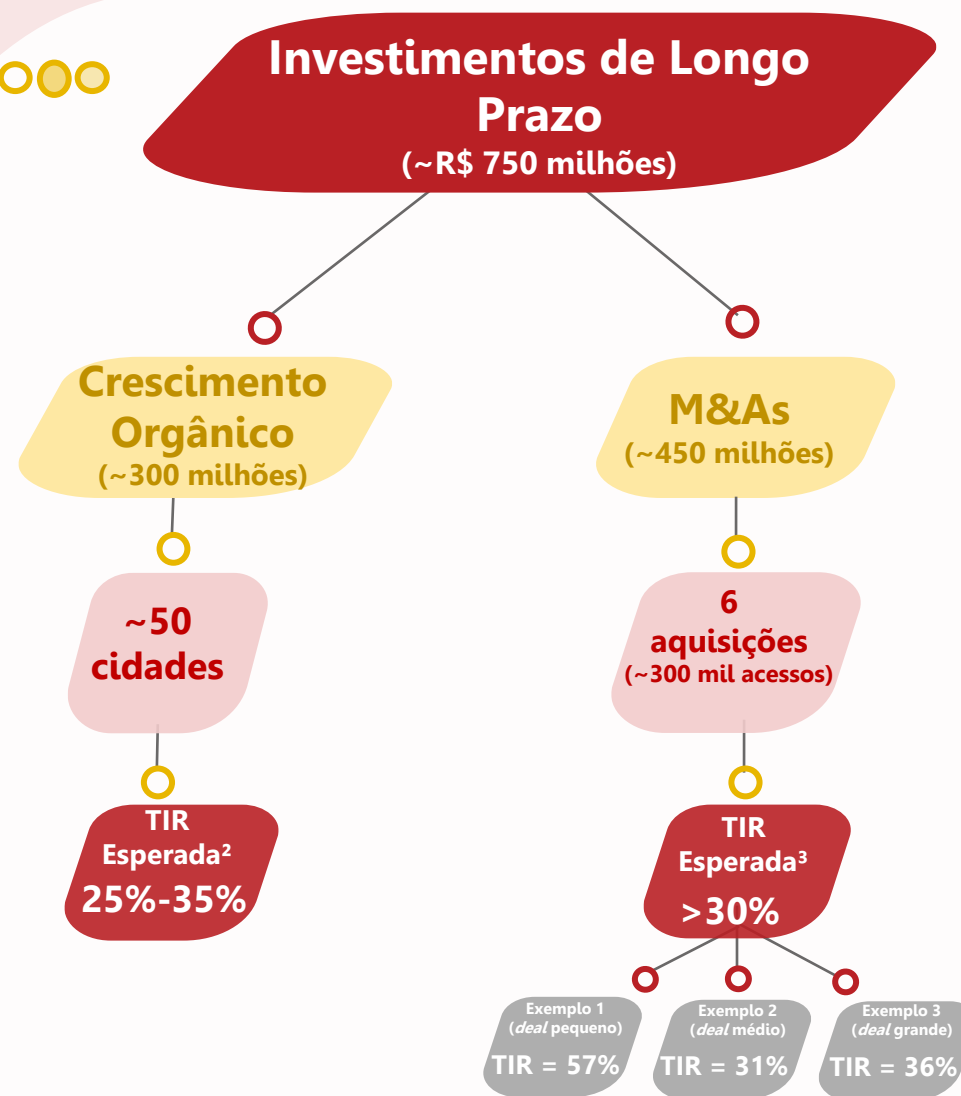
2021 e 2022 foram anos cujo foco principal foi de criar avenidas para garantir um expressivo crescimento e retornos no futuro



1- (Dívida Líquida + *Sellers*) / EBITDA ajustado anualizado

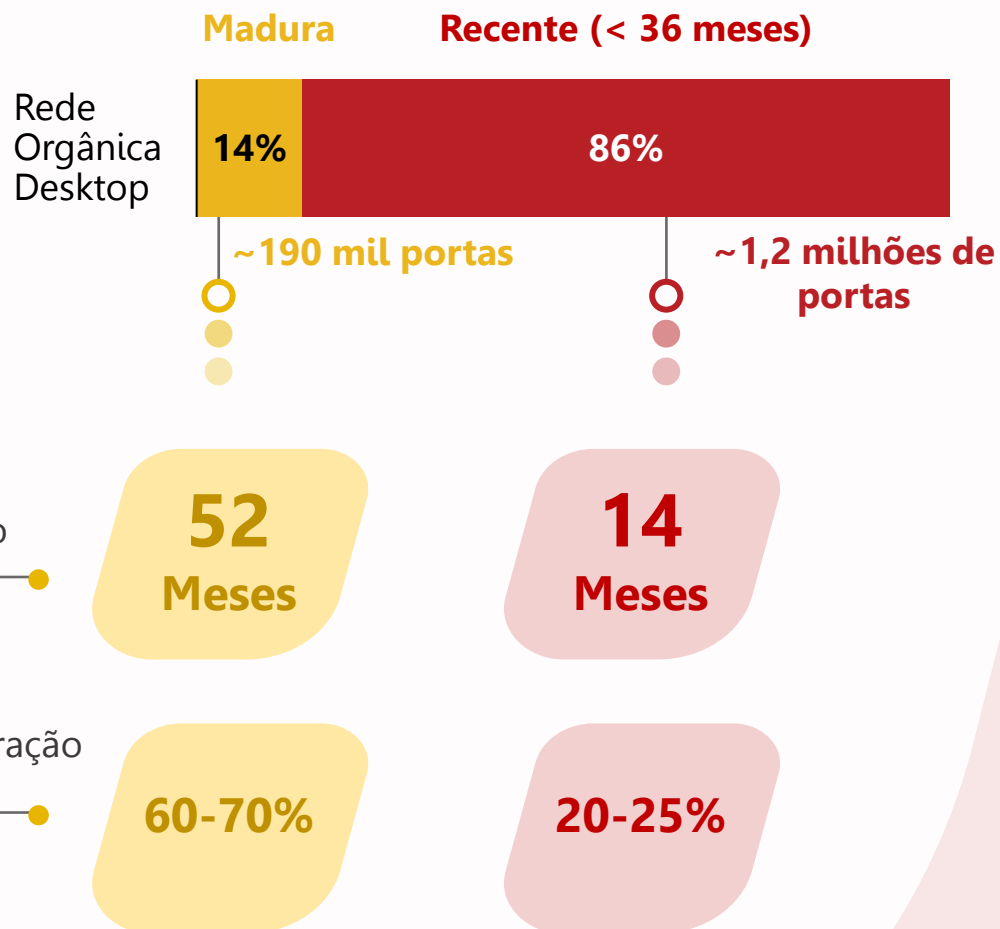
2 – Média das 10 maiores cidades orgânicas em nº de portas

3 - Considera crescimento da rede existente em cada *deal*, sem novos investimentos de expansão de portas e com pagamento das parcelas a prazo sendo pagos pela própria geração de caixa da empresa



A Desktop já executou capex suficiente para suportar um crescimento significativo sem a necessidade de novos investimentos em rede

A maior parcela da rede Desktop ainda vai maturar!

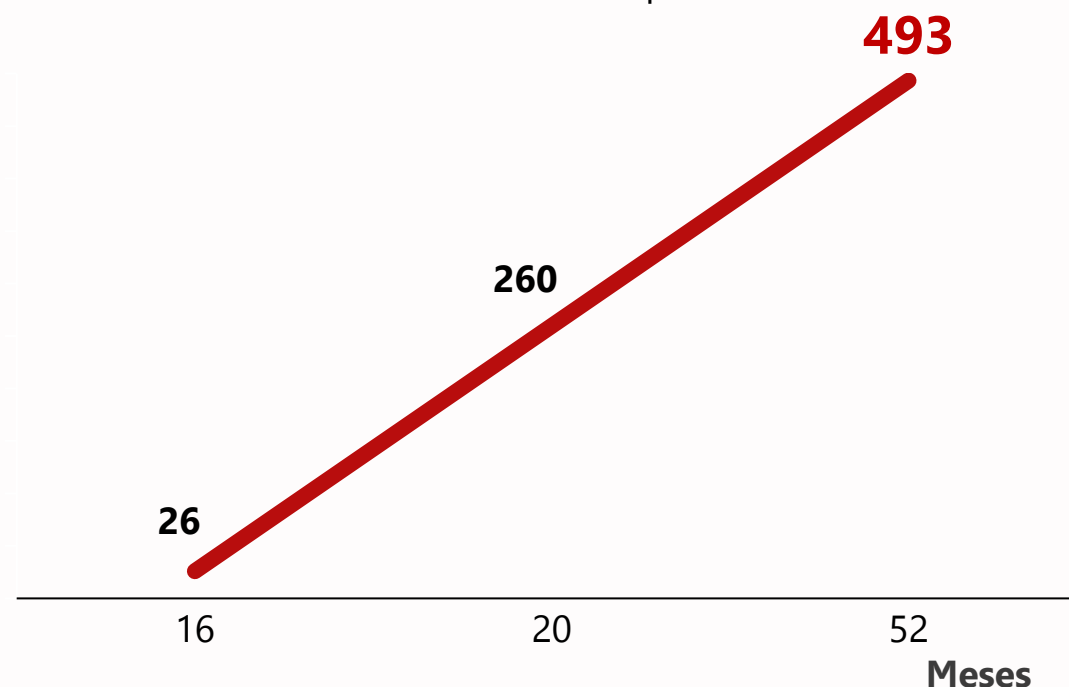


Potencial de novos acessos na rede recente

Número de acessos das (mil)

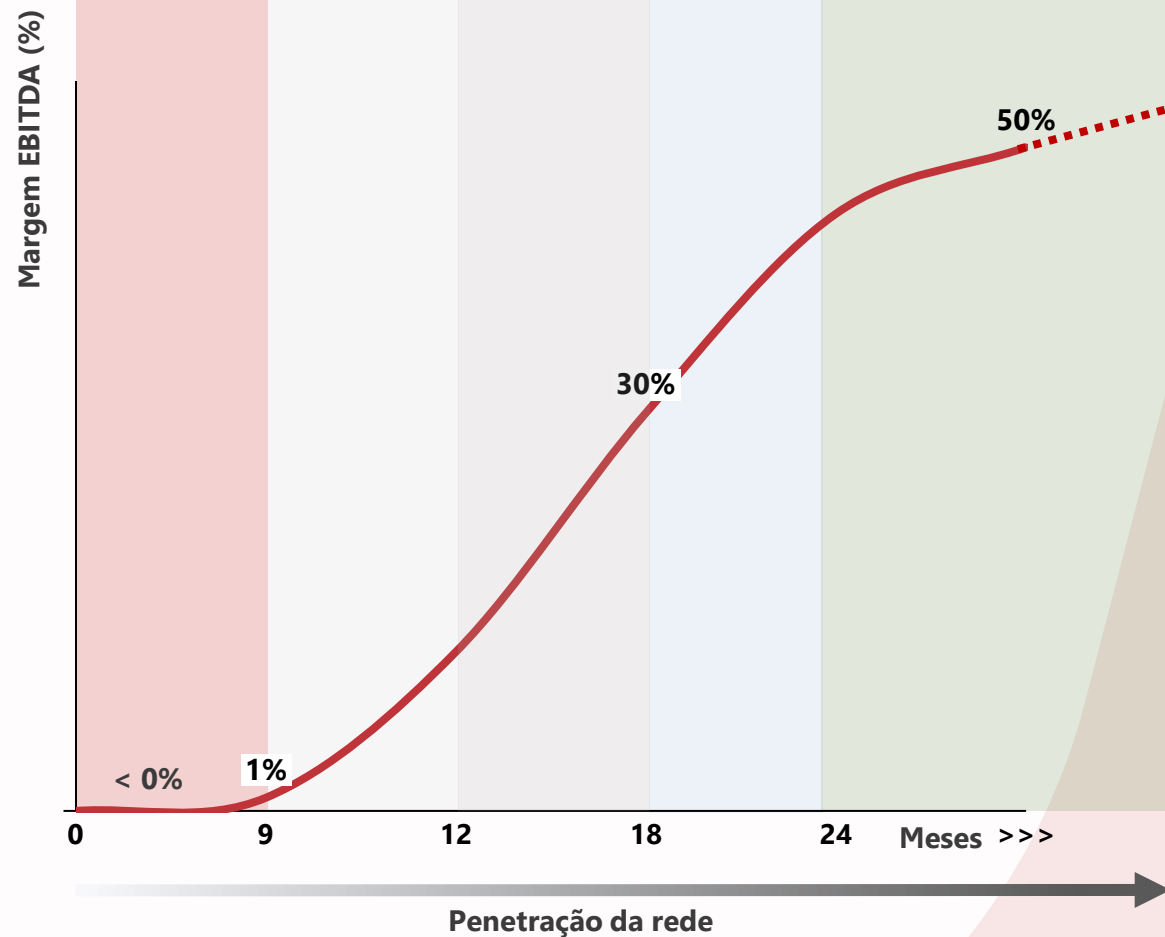
Acessos Adicionais

Considera 60-70% de penetração de portas



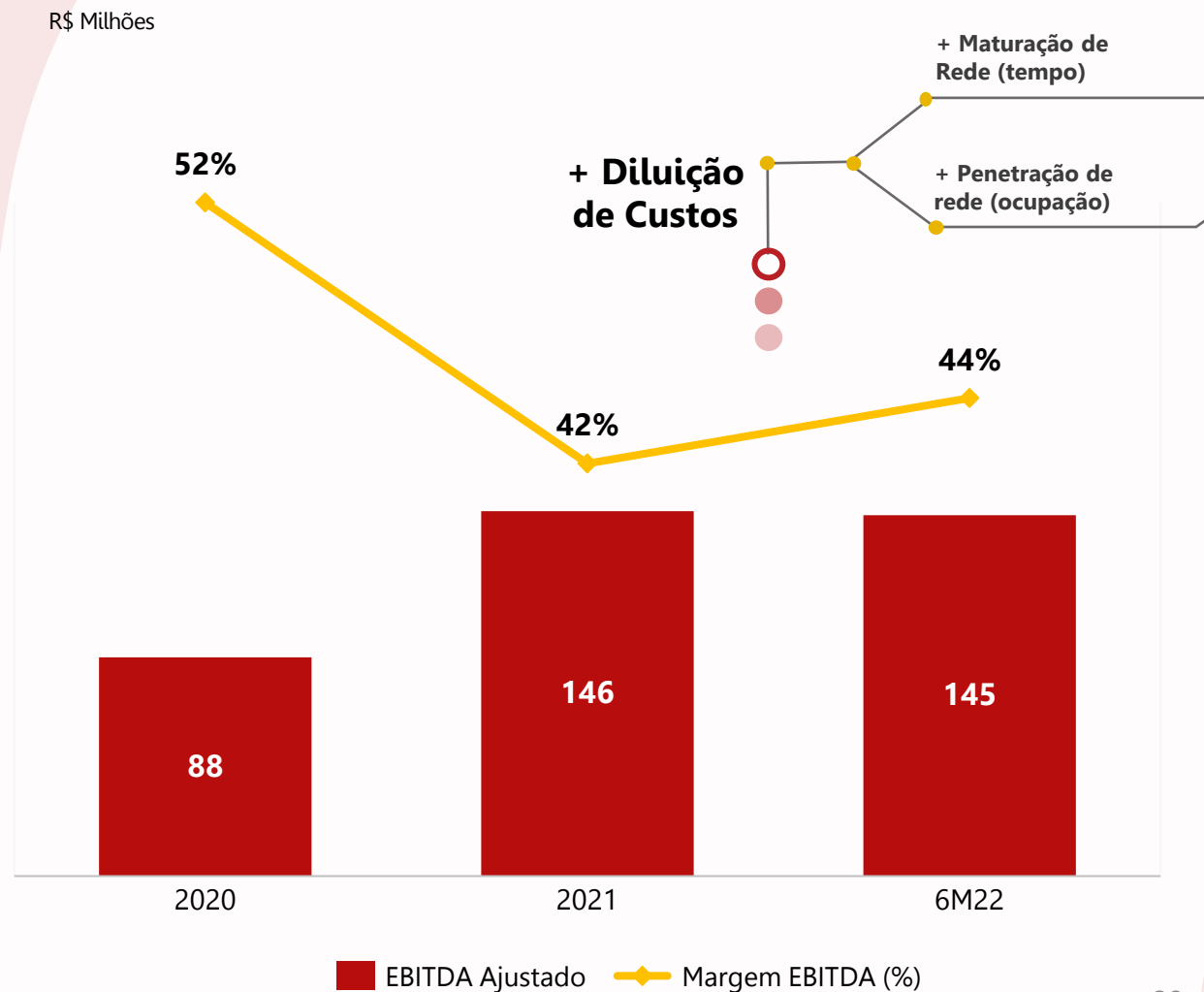
A maturação da base tem, consistentemente, contribuído para uma melhoria da margem EBITDA da companhia

Modelo Padrão – Curva Teórica da Margem EBITDA (%)¹



1- Média de mais de 20 cidades lançadas em 2021 e 2022.

Evolução do EBITDA Ajustado



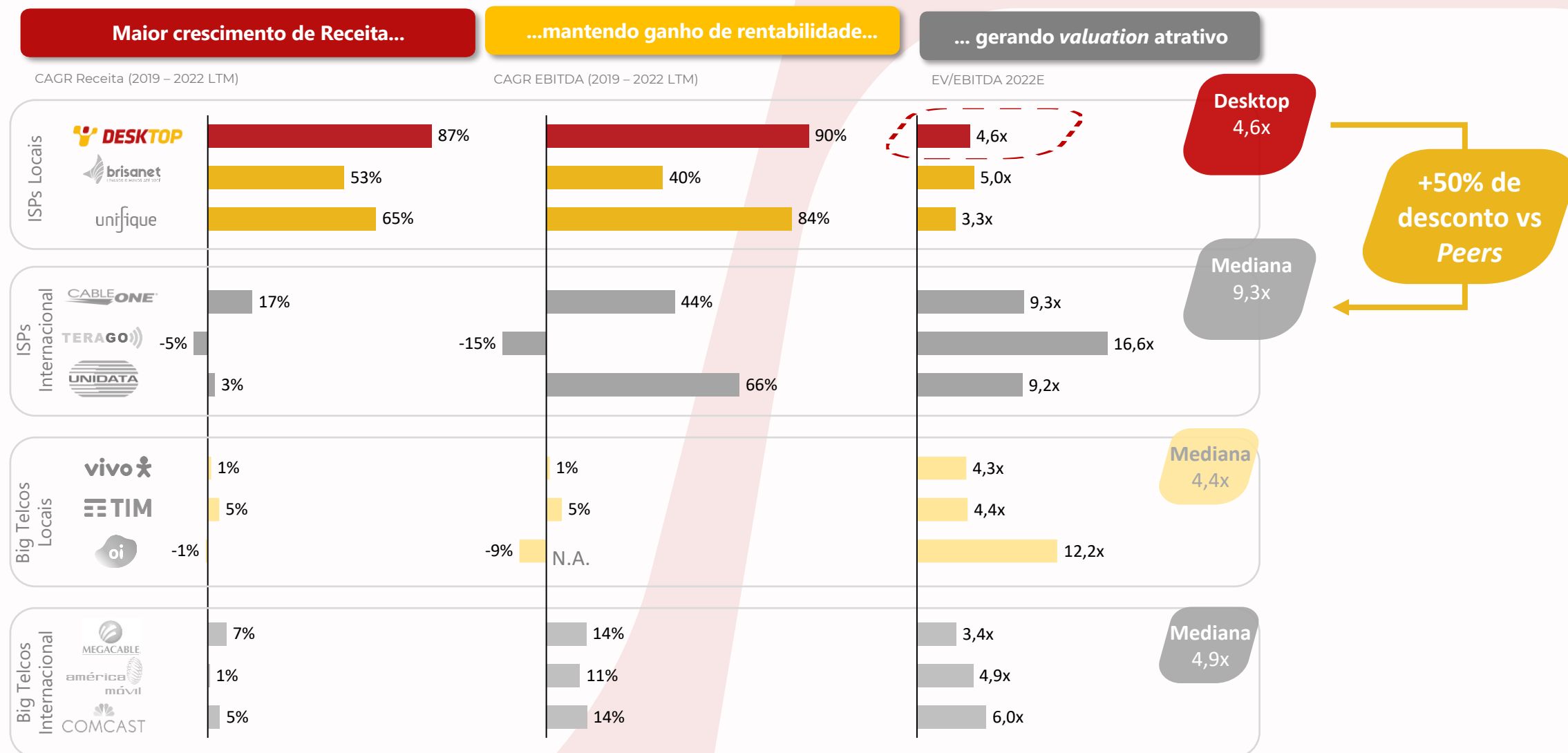
03

Por que investir em Desktop?

- 2.a. Crescimento de receita
- 2.b. ROIC marginal crescente
- **2.c. Expansão de múltiplos**



A Desktop se destaca em termos de crescimento de receita e rentabilidade vs *peers*, potencial de expansão de múltiplo EV/EBITDA



Closing Remarks

