



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



~100% Da base

de clientes com FTTH



~100% dos

Clientes com serviço
de internet



51% Margem

EBITDA (1T24)



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



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



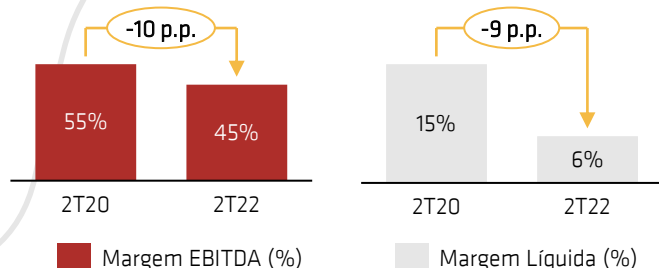
+119k acessos orgânicos adicionados por ano



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



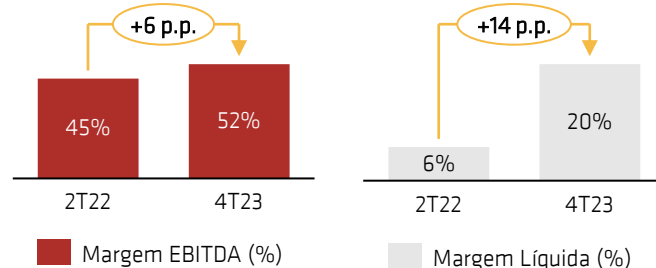
+100k acessos orgânicos adicionados por ano



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



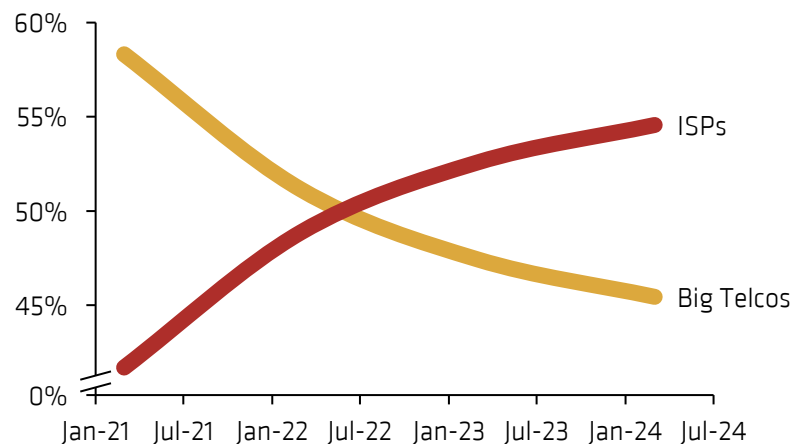


Desde 2021 o mercado de banda larga evoluiu rapidamente, **com os ISPs ultrapassando as Big Telcos¹ em número de acessos e desacelerando o crescimento nos últimos anos**



Evolução da base de acessos em banda larga no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)

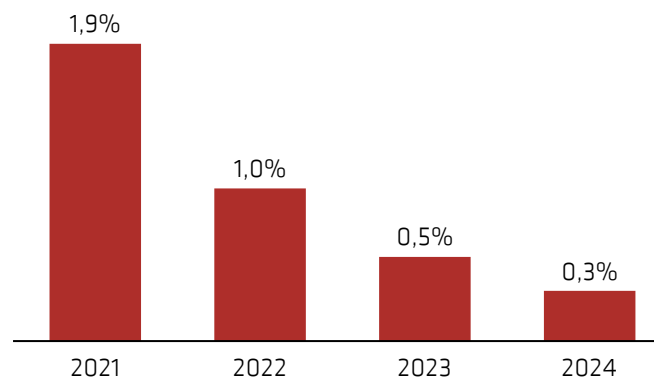


Em 2022 os ISPs **ultrapassaram o Market Share das Big Telcos no Brasil**, mas a velocidade de crescimento reduziu desde então.



Ritmo de crescimento dos principais ISPs²

(média mensal de crescimento orgânico sobre a base)

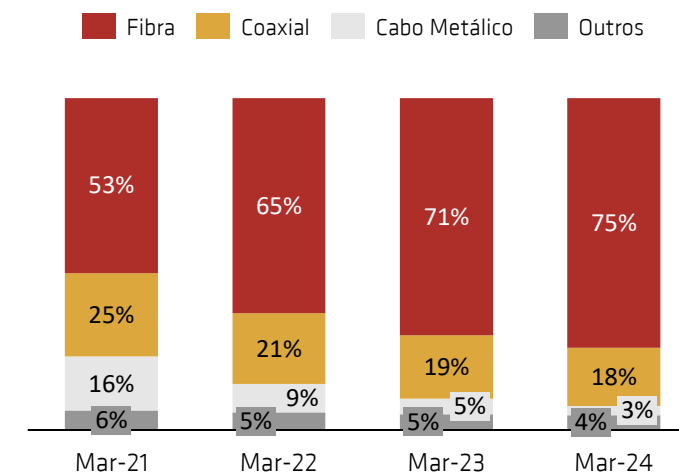


Os principais ISPs do mercado reduziram o **ritmo de crescimento orgânico** nos últimos anos.



Evolução da base de acessos por tipo de tecnologia no Brasil

(% sobre total de Acessos em Banda Larga)



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

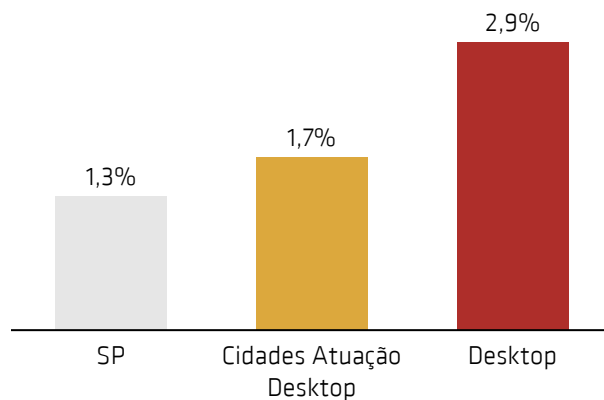


Mesmo com o mercado mais desafiador, **continuamos nos destacando em termos de crescimento, tanto em nível nacional quanto regional**



Crescimento muito maior que o mercado

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

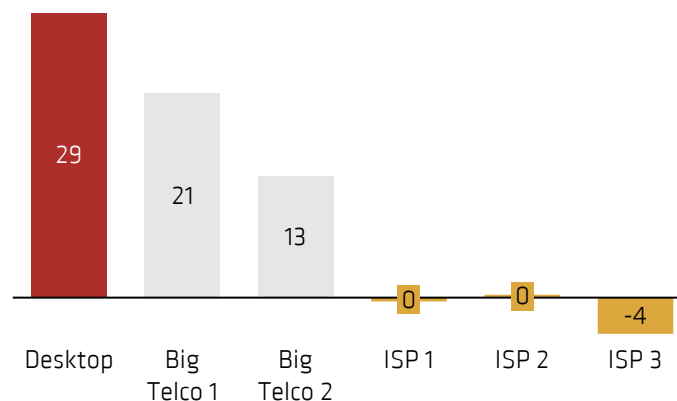


Em 2024, Desktop cresceu **+2x mais que o mercado de SP** e **+1,7x mais que os concorrentes em suas cidades**.



Maior número de adições nas cidades em que a Desktop atua

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

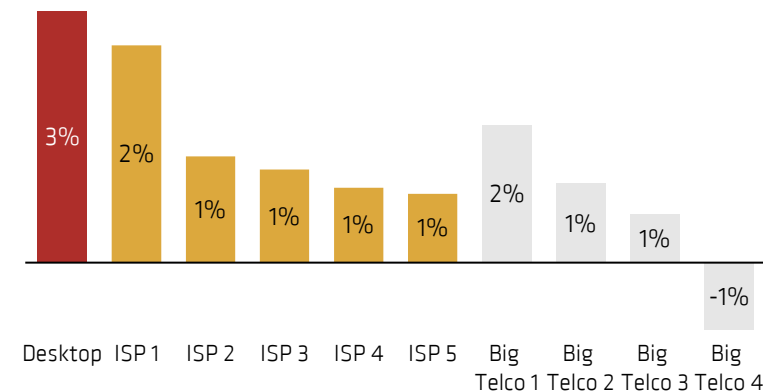


40% mais adições líquidas que o segundo player que mais cresceu em nossa região. Os maiores ISPs da região não cresceram.



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

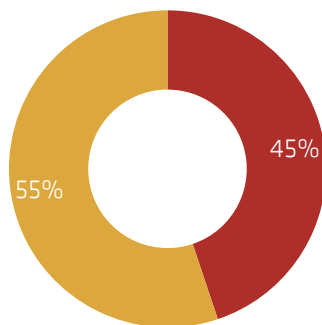
03

Conhecem
nossos serviços
por indicação

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



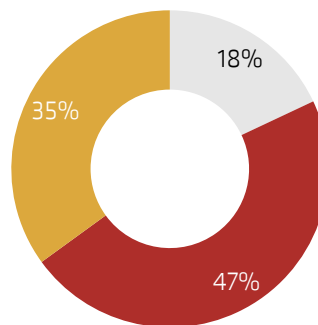
De onde vem nossos clientes?



ISPs Big Telco



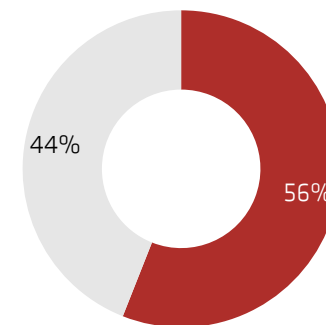
O que buscam nossos novos clientes?



Melhor Qualidade Melhor Preço
Outros



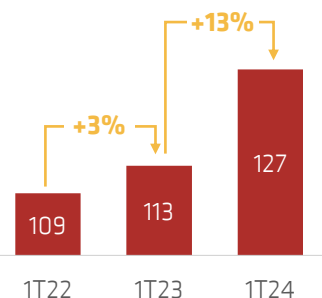
Como conheceram a Desktop?



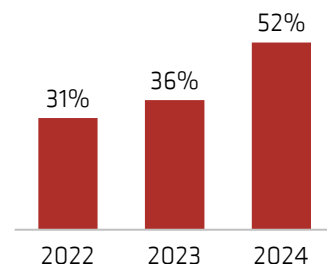
Indicação Ações de Marketing e Vendas

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

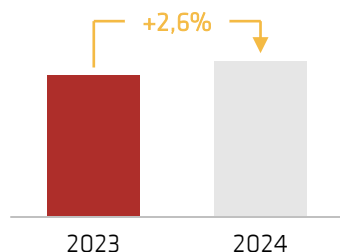
Vendas (‘000)



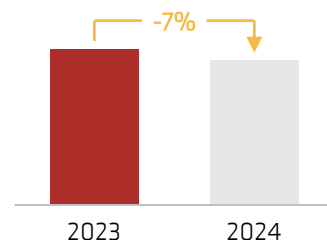
Vendas Digital



Ticket de 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

Destaque

Impulso da Marca

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.



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**

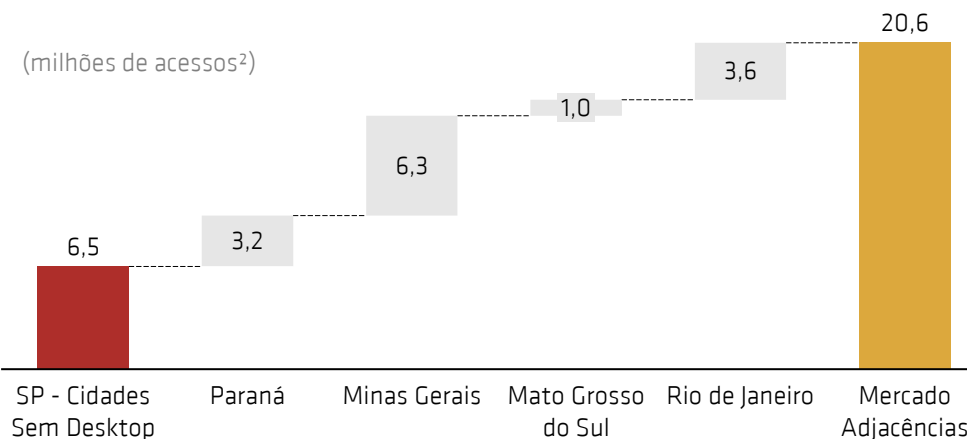
4,9

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 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



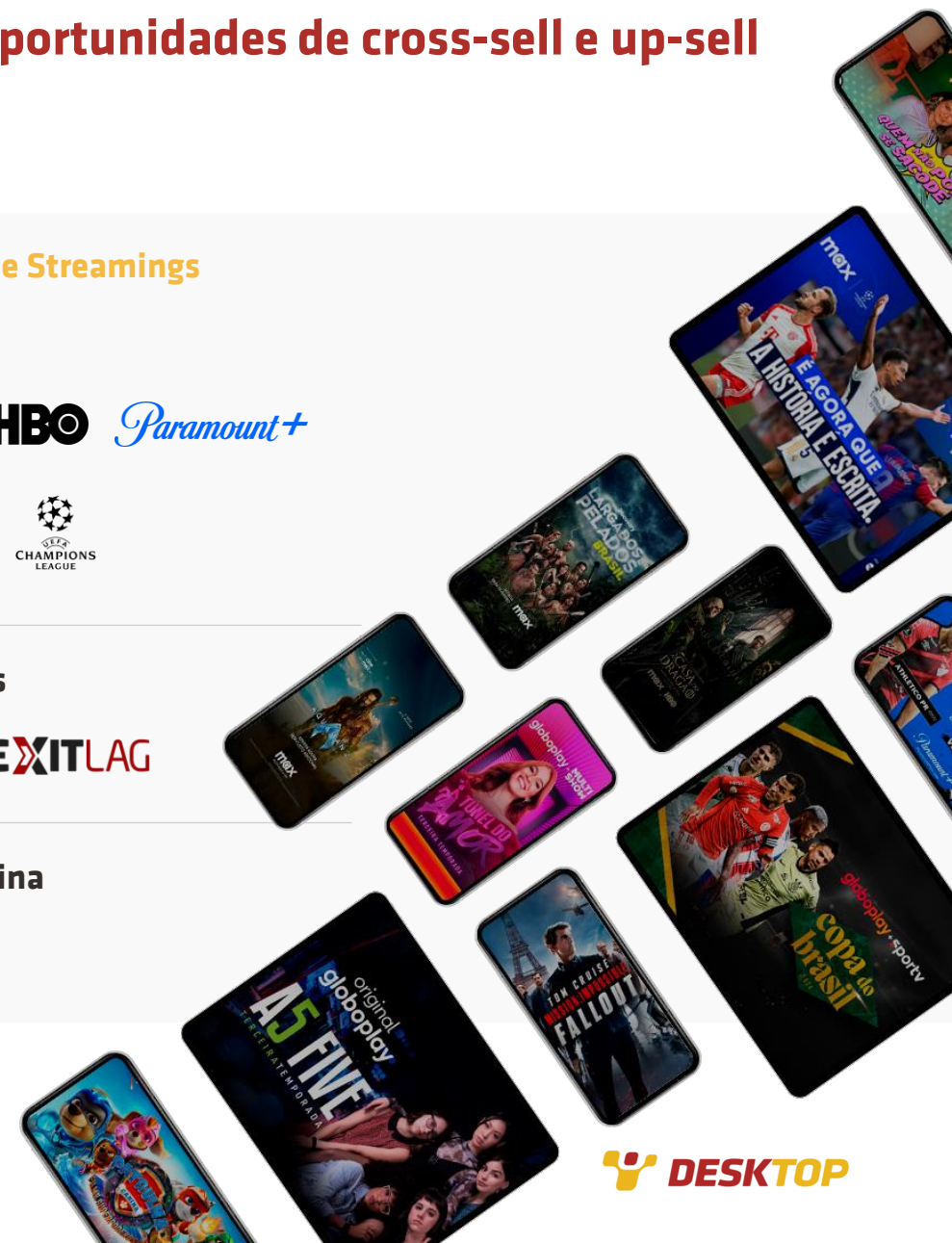
Funcionais

kaspersky EXITLAG



Telemedicina

mediQuo





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**





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

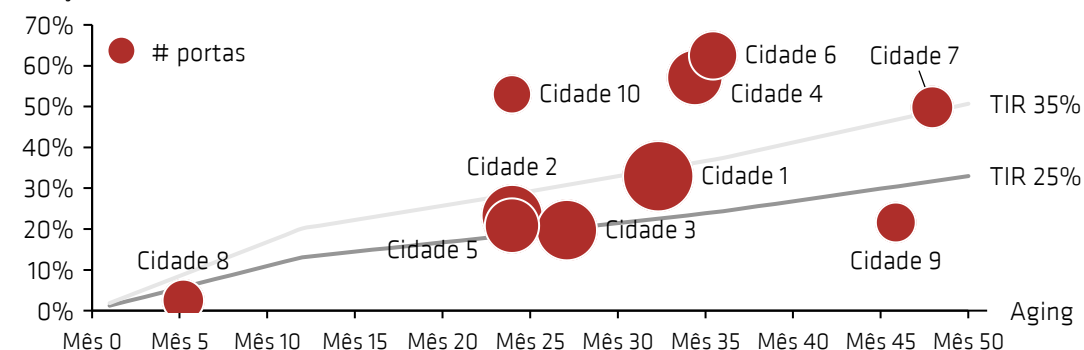


Operacional e Integração

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%

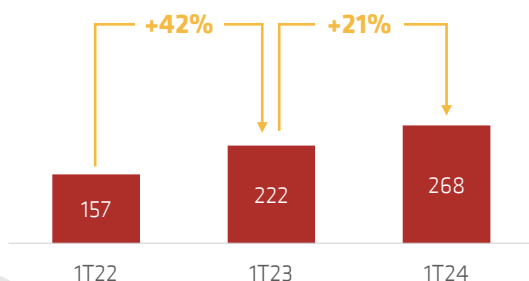
de TIR em média nos M&As realizados



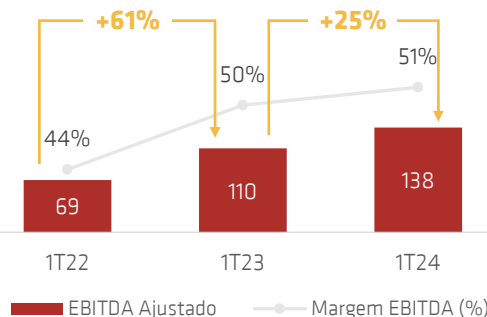
Desde 2022, por meio de iniciativas multidisciplinares, a Desktop capturou significativos incrementos de rentabilidade e conversão de caixa



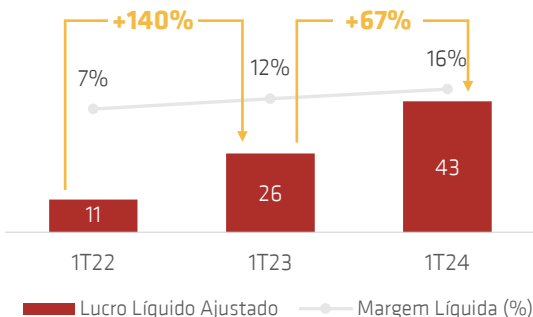
Receita Líquida (R\$ milhões)



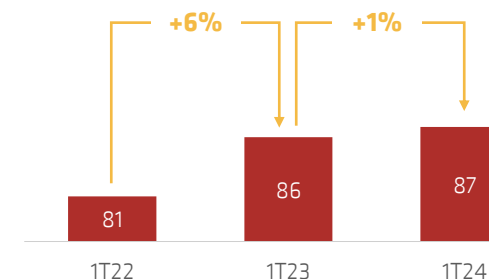
EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)



Geração de Caixa (FCO + Capex) (R\$ milhões)



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

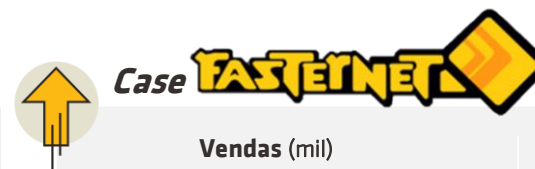
✓ Sinergias operacionais;

Padronização de processos com aumento de eficiência operacional

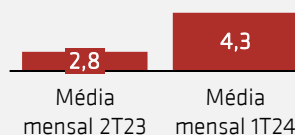
+12
meses

✓ Toque de Rede e sinergias de infraestrutura;

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

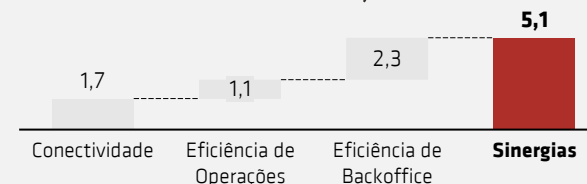


Vendas (mil)



56% mais vendas mensais

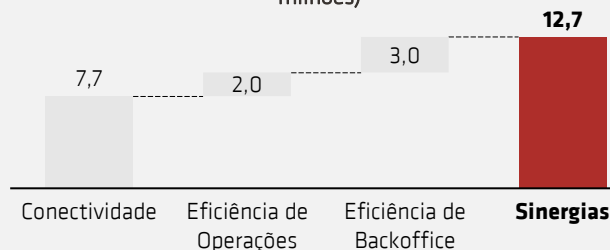
Sinergias (R\$ milhões)



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



Sinergias (R\$ milhões)



118% da estimativa inicial

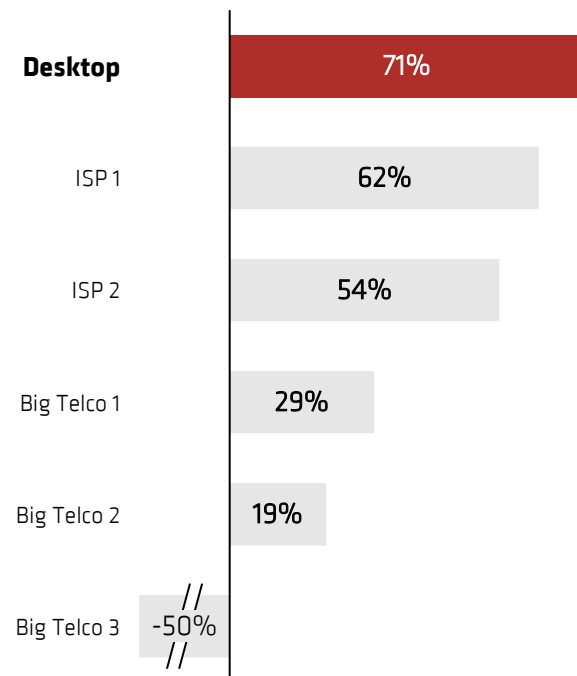


Dessa forma, a Desktop se manteve com as maiores e mais crescentes margens no setor. Mesmo assim, **a companhia ainda segue descontada versus os seus pares listados na B3.**



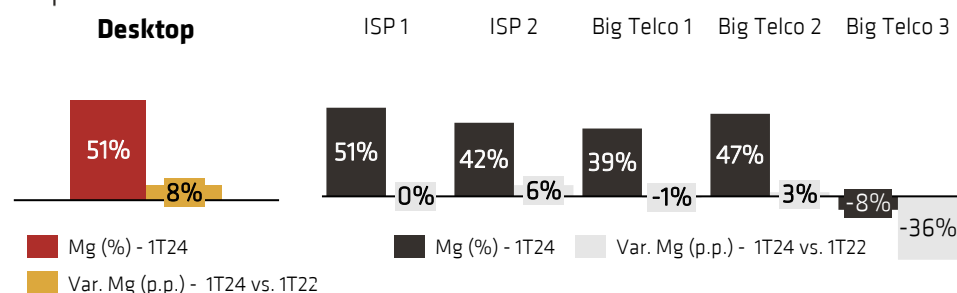
Evolução da Receita Líquida

(1T24 vs. 1T22)



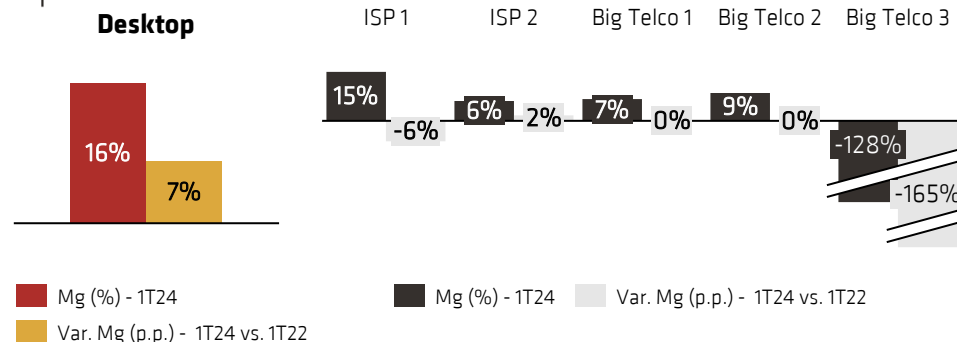
Margem EBITDA Ajustada¹

(1T24 vs. 1T22)



Margem Líquida Ajustada¹

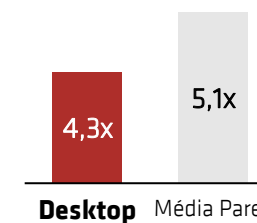
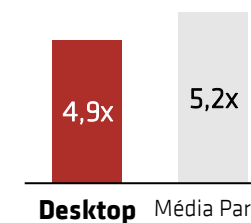
(1T24 vs. 1T22)



EV/EBITDA²

2024E

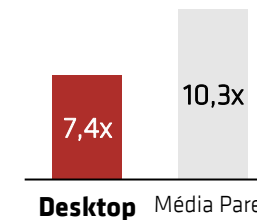
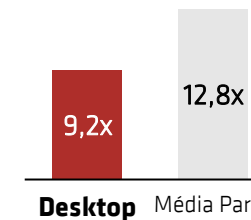
2025E



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.





Presentation NDRS 1Q24





Desktop's Platform in Numbers



+55k

Kilometers of
network



4.4 Million

households



184 Cities

served



1,046k

Subscribers (mar/24)



214%

Subscribers growth
since IPO



+331 k

organic subscribers
since IPO



~100%

subscribers base with
FTTH



~100% of

subscribers base with
internet service



51% EBITDA

margin (1Q24)



We are **THE BIGGEST ISP IN SÃO PAULO**, the richest state in Brazil



Positioning itself as a **connectivity hub**, Desktop plans to **accelerate growth, preserving and expanding the high level of profitability achieved in recent quarters**

2H20-1H22

Desktop emerges as a platform **with high growth potential** and begins its plan for accelerated **organic and inorganic expansion**.



+1.5m new HPs per year



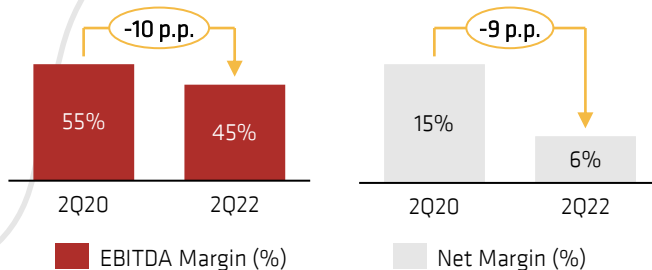
+119k organic subscribers added per year



58 new cities per year



+8 ISP acquisitions in the period



2H22-23

With relevant regional coverage achieved, and **leading the market in the interior of São Paulo**, Desktop **slows down investments in new cities and delivers a significant increase in profitability**.



+0.5m new HPs per year



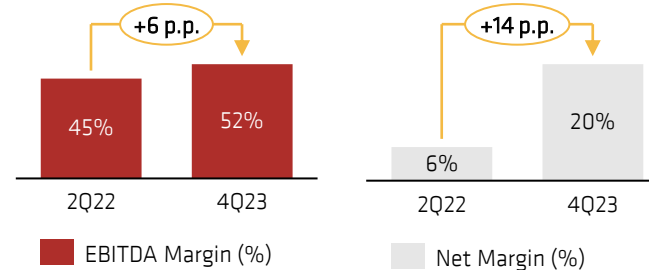
+100k organic subscribers added per year



34 new cities per year



+2 ISP acquisitions in the period



2024+

The focus going forward will be to accelerate growth in several avenues, **while maintaining and expanding the level of profitability**.



New, broad integrated portfolio



More robust digital sales channel



Several M&A opportunities in adjacent regions



New directors and regional management: CX, HR, B2B and processes



+ 29k net adds in 1Q24



EBITDA margin above 51% in 1Q24



AGENDA

01 Highlight in historic growth, with broad potential ahead

02 Commitment to profitability, expanding above the market

AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA
AGENDA





01 Highlight in historic growth, with broad potential ahead

- 1.a. Desktop stands out even in a more challenging scenario
- 1.b. We still have room to grow in several avenues

02 Commitment to profitability, expanding above the market

- 2.a. Discipline in capital allocation ensured growth with profitability above peers
- 2.b. Preservation of ISP DNA marked by efficiency and proximity to subscribers



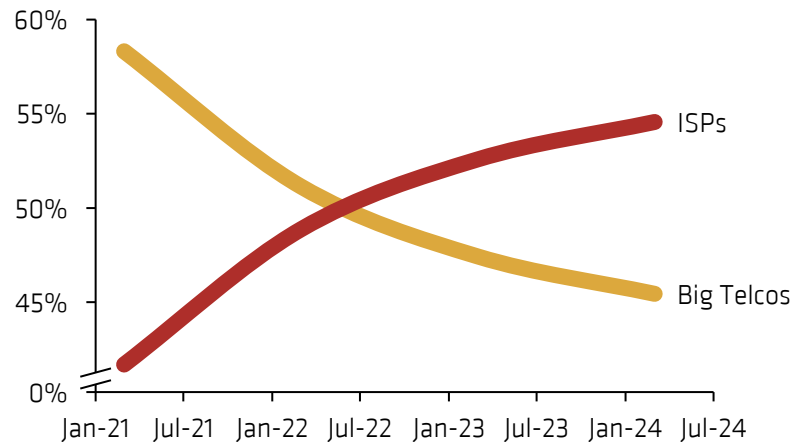


Since 2021, the broadband market has evolved rapidly, **with ISPs surpassing Big Telcos¹ in number of subscribers and slowing growth in recent years**



Evolution of the broadband subscriber base in Brazil

(% of total Broadband Subscribers)

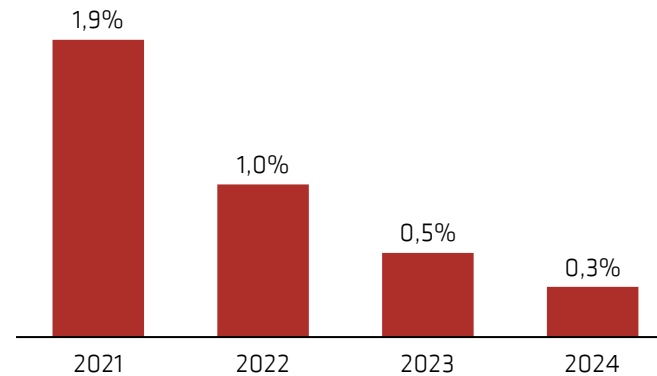


In 2022, **ISPs surpassed the market share of Big Telcos in Brazil**, but the speed of growth has slowed since then.



Growth rate of major ISPs²

(average monthly organic growth / base)

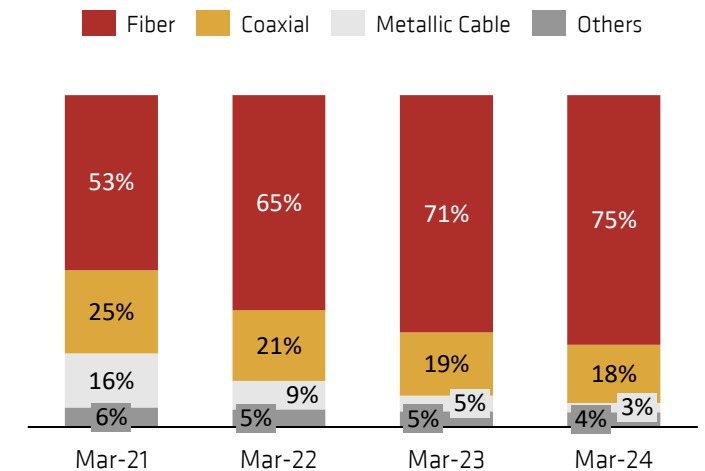


The major ISPs in the market have **slowed the pace of organic growth** in recent years.



Evolution of the subscriber base by type of technology in Brazil

(% of total Broadband Subscribers)



With higher **penetration of fiber optics, reaching 75%** in Brazil, there is a greater growth challenge in the market.

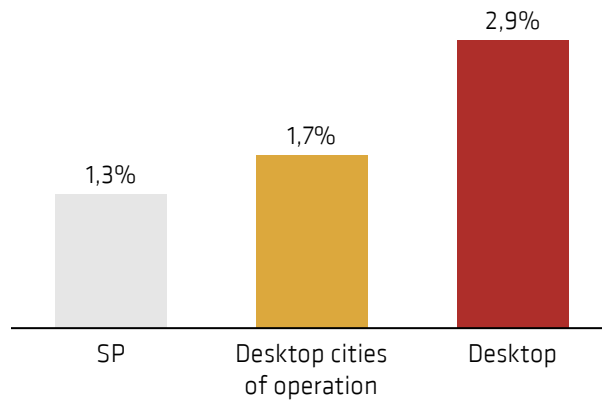


Even with a more challenging market, **we continue to stand out in terms of growth, both nationally and regionally**



Growth much higher than the market

(Subscribers Dec/23 vs. Subscribers Mar/24)

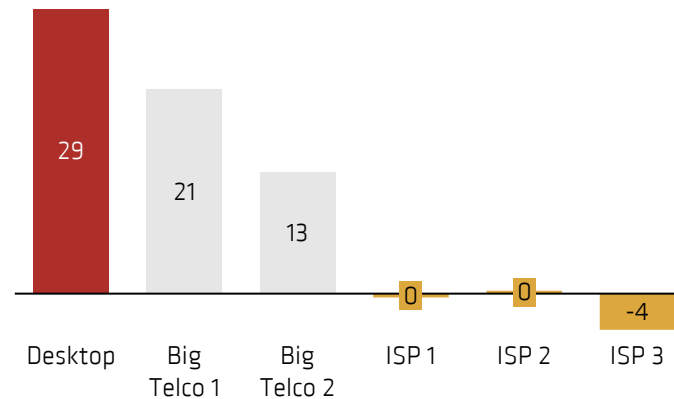


In 2024, Desktop grew **+2x more than the SP market** and **+1.7x more than competitors in its cities.**



Greater number of additions in the cities where Desktop operates

(Total net additions in 1Q24 - '000)

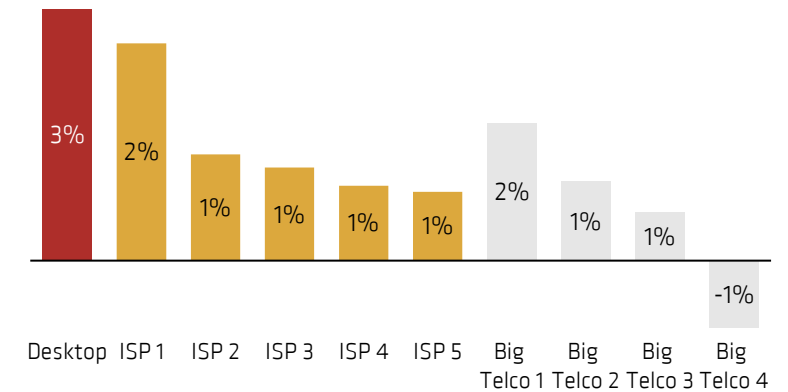


40% more net adds than the second fastest growing player in our region. The region's largest ISPs have not grown.



Leadership in growth among the largest players in Brazil

(Organic growth as % of base - Top 10 players in Brazil)



Higher organic growth when compared to the top 10 players in Brazil.



Solid growth supported by a superior product and service, **endorsed by important recognitions through external and internal market research**

01

New customers come from all **technologies and provider profiles**

02

They are mainly **looking for better quality**

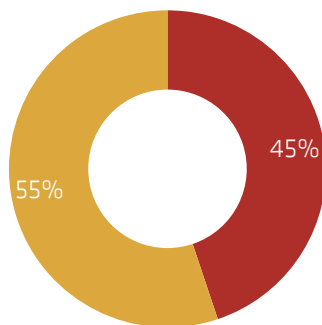
03

Get to know our services by **referral**

Confirming the trust of our customers, **we were elected the best internet in the state of São Paulo in 2024.**



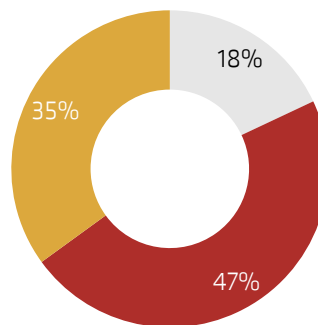
Where do our customers come from?



ISPs Big Telco



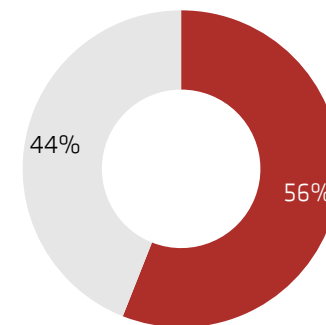
What are our new customers looking for?



Better Quality Better Price
Others

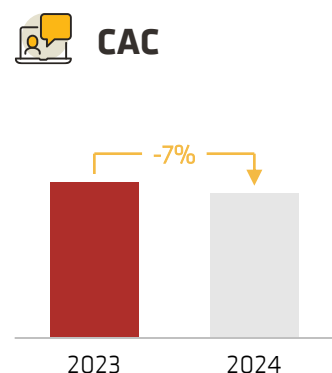
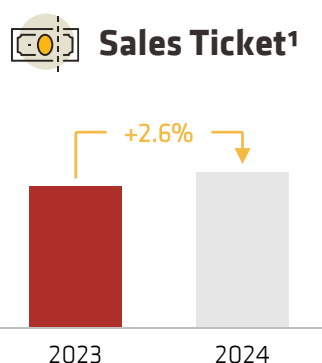
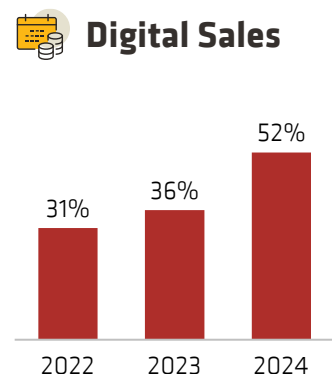
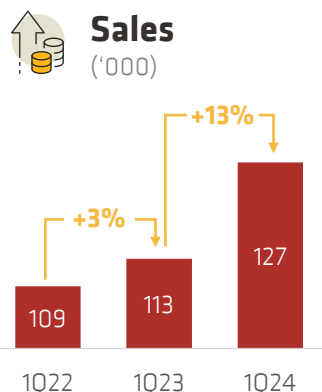


How did they find out about Desktop?



Indication Marketing and Sales Initiatives

With several initiatives to manage and strengthen the brand, **Desktop has been able to improve its commercial performance**



Desktop has established itself as **one of the most recognized brands in the interior and coast of São Paulo.**



+100 high-impact visual communications



+15 thousand insertions in 35 radios



+1 thousand types of alternative media



New major partnerships were established, such as **sponsorships of two of the biggest teams in the state of São Paulo.**



Guarani Futebol Clube



Associação Atlética Ponte Preta

Highlight

Boost of the Brand

Aug and Sep/23



Featured in Customer Satisfaction

Associated with quality and personalized service.

Oct and Nov/23



Achievement of 1 Million Subscribers

A new level of company. It builds trust.

Dec/23 and Jan/24



Portfolio Unification

Key to comprehensive and efficient communication.

Feb and Mar/24



Elected the Best Internet in the state of SP

Fosters internal pride and external credibility.



Desktop still has great potential for organic growth, either by **increasing penetration or expanding the area of operation**

01 Plenty of room to **increase penetration of the network already built**

1.3 Million ports built in the last 36 months

1.0 Million subscribers with small ISPs with Tier 2 fiber¹

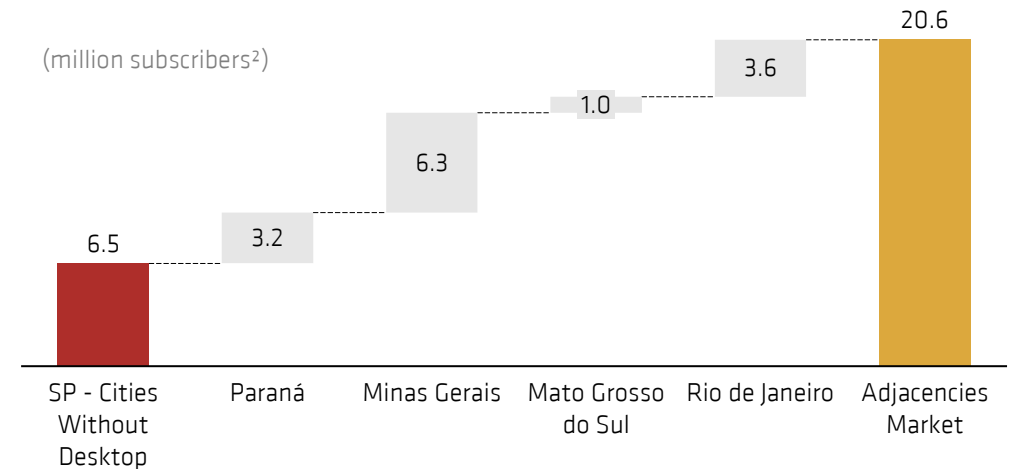
1.8 Million subscribers with competitors with legacy technology

4.9 Million subscribers in the competitor base

02 Great potential for **growth in adjacent regions**



Maintaining the adjacency growth strategy, there are **+20 million subscribers with potential to be explored²**



In addition to expanding the customer base, an enhanced portfolio offers **opportunities for cross-selling and up-selling within the subscriber base**

New “Giga Gamer” and “Giga Black” plans



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



2 wired points and ExitLag for reduced latency;



Dedicated support;



Gift cards (PS Plus, X-Box Game Pass e Steam);



A broad range of digital services and streaming platforms

Desktop Mobile Phone



Launch of our **mobile phone plans**

SOFT LAUNCH: Debuting at our stores in Araraquara, Hortolândia, Sumaré e Taubaté



Digital Services and Streaming's



Content



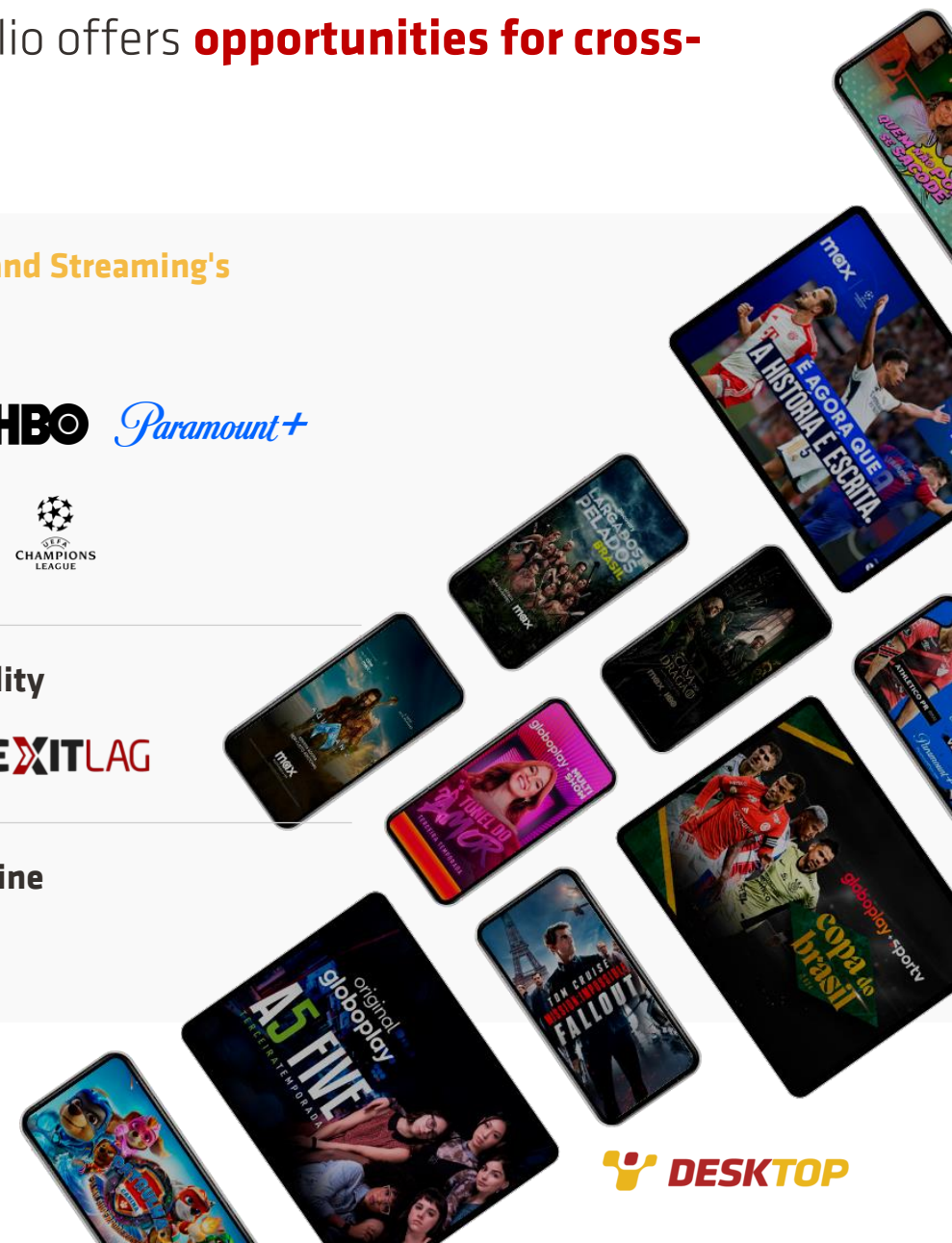
Functionality

kaspersky EXITLAG



Telemedicine

mediQuo





Desktop already has a fully established structure dedicated to B2B operations, which will maximize the value of our existing infrastructure

The State of São Paulo boasts **the largest addressable market** of businesses, from small enterprises to large corporations, and **Desktop already has infrastructure in place in the main commercial and industrial hubs.**

**State of
São Paulo**

645 Municipalities **7,2 Million of
"CNPJ's"**

**Desktop
Region**

184 Municipalities **1,5 Million
of "CNPJ's"**

The wide range of possibilities mapped out is already included in Desktop's strategic planning, with **products already tailored to serve the key segments of the B2B markets**

01 Carriers and
Providers
(wholesale)

- Special projects
- Extended contract terms
- Higher margins
- Low Churn

02 Corporate -
Large
Enterprises

- Custom Projects
- Opportunities with VAS
- Higher Margins
- Low Churn

03 Government

- Custom projects
- Extended contract terms
- Revenue assurance
- Low Churn

04 Corporate-
SMB's

- Custom Projects
- Extended contract terms
- Revenue assurance
- Low Churn

DESKTOP B2B SEGMENT IN NUMBERS



**SIGNED
CONTRACTS >10,000**



**AVERAGE
TICKET >R\$ 300**

OPPORTUNITIES AND PROJECTS

- 5G
- Backbones
- Private Networks
- Tailored projects
- Corporate digitalization
- Cybersecurity
- IOT



Even after 10 acquisitions and with our rigorous M&A filter, there are still over **+1.5 million potential accesses of inorganic growth**



Maintaining the profile of companies we look to acquire

Regional leaders



Operational and administrative synergies

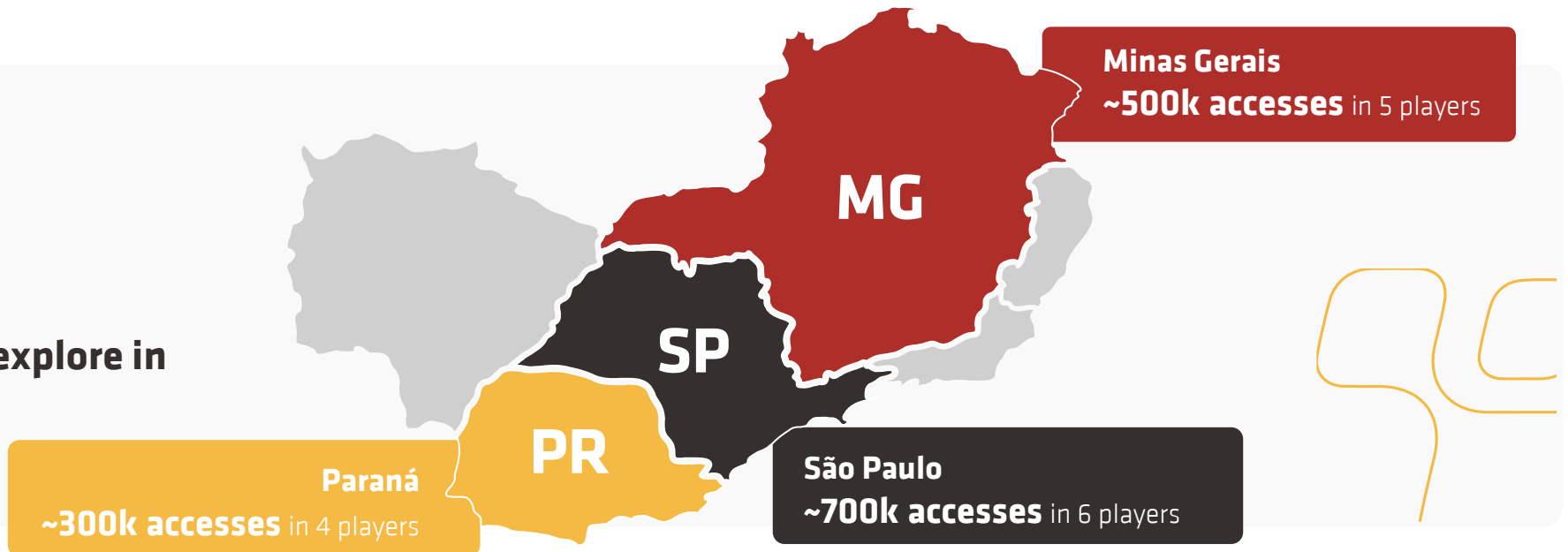
Potential for organic growth



High quality infrastructure



There are still plenty of opportunities for us to explore in adjacent regions¹





01 Highlight in historic growth, with broad potential ahead

02 Commitment to profitability, expanding above the market

- 2.a. Discipline in capital allocation ensured growth with profitability above peers
- 2.b. Preservation of ISP DNA marked by efficiency and proximity to subscribers





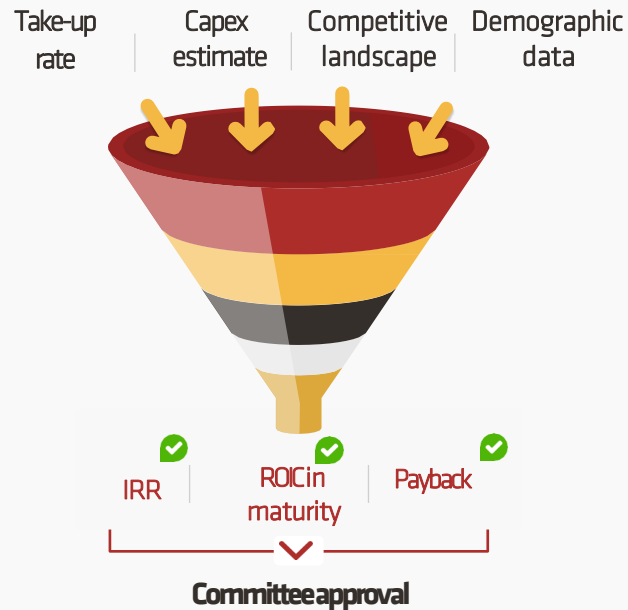
A rigorous evaluation process for new capital allocations in both organic and inorganic avenues has ensured significant returns



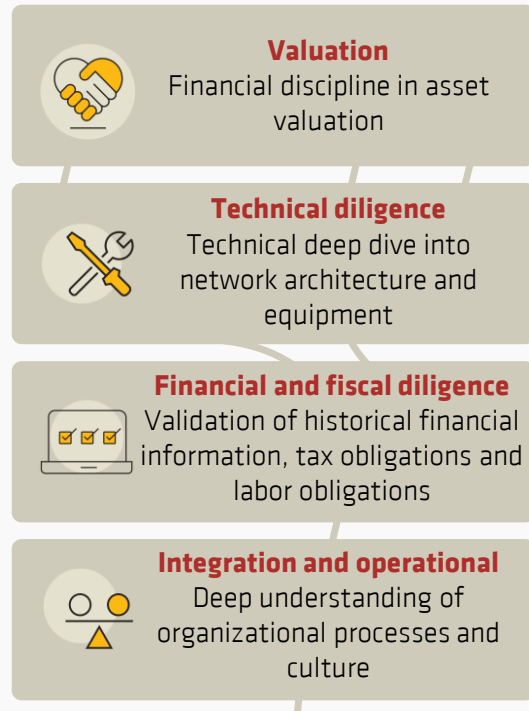
We continue with a robust **analysis process to determine capital allocation**

Organic growth

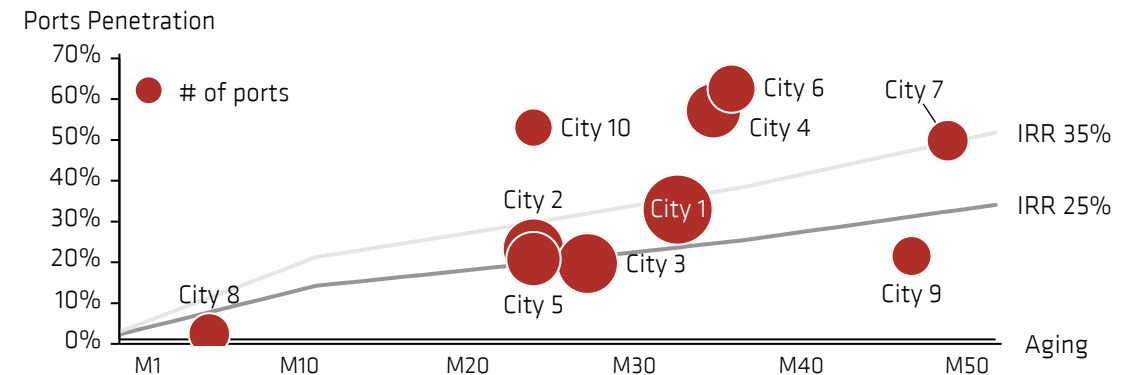
Decision-Making process



Inorganic growth



Returns (IRR %) from the 10 largest launched cities^{1,2}



Expressive organic and inorganic returns

+25%

Of average IRR¹ in organic expansion

+34%

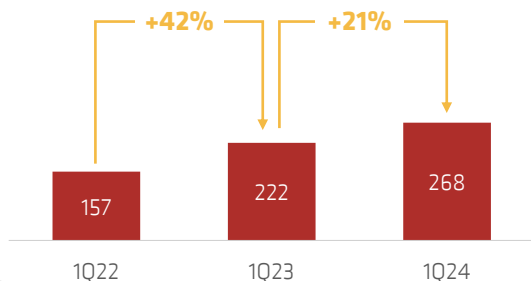
Of average IRR in M&As



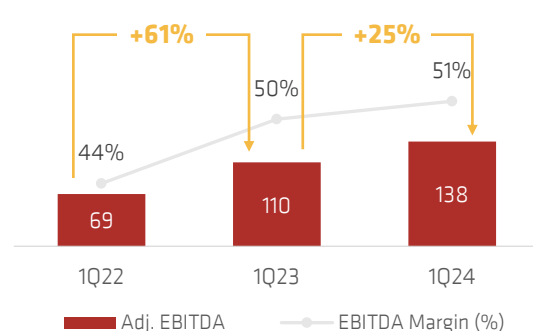
Since 2022, through multidisciplinary initiatives, **Desktop** has achieved significant increases in **profitability and cash conversion**



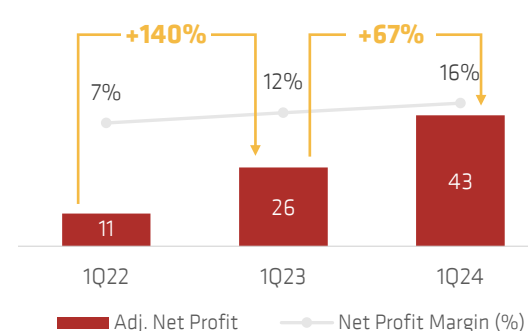
Net Revenues
(R\$ million)



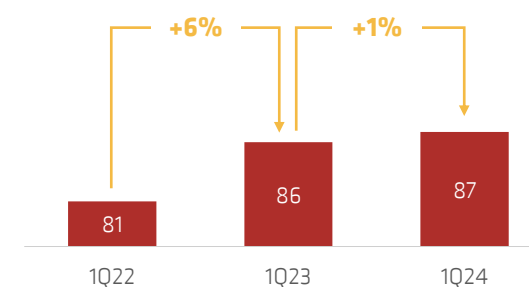
Adjusted EBITDA
(R\$ million)



Adjusted Net Income
(R\$ million)



**Cash flow
(OCF + Capex)**
(R\$ million)



01

Initiatives for optimization and potential scale gains have boosted **Desktop's operational cash flow:**



Capture of synergies and **subsidiary incorporations**



Price and terms renegotiation with suppliers



Digitalization and process automation; **operational leverage gains;**

02

Decrease in **CAPEX:**



Significant network coverage has enabled supporting growth with **low need for new investments**



Focus on acquiring new customers and increasing penetration of the existing network



With robust processes and close monitoring, **the integration pillar was one of the verticals that generated the most value for the Company**

A robust integration process has yielded results, **and Desktop has been able to capture more synergies than the initial estimates**

6 months

✓ **Commercial synergies;**

Structuring sales channels and leveraging the marketing strategy

6 to 12 months

✓ **Synergy of the back-office, administrative and financial areas**

Internalization of various processes and services, leading to increased efficiency and economies of scale

✓ **Operational synergies;**

Standardization of processes with increased operational efficiency

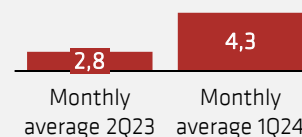
+12 months

✓ **Network and infrastructure synergies;**

Reduction of transport contracts and renegotiation of contracts with better commercial terms

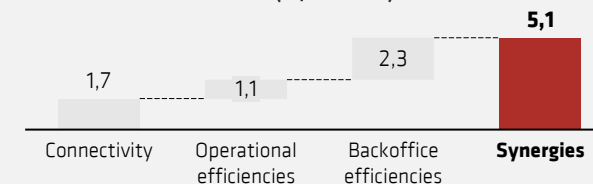


Sales('000)



56% More monthly sales

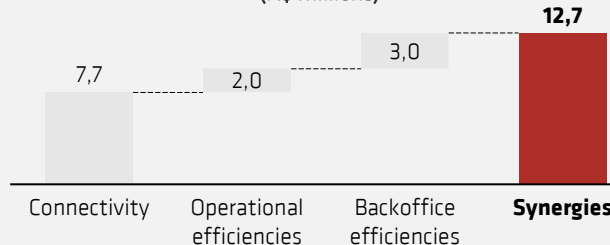
Synergies (R\$ millions)



2,0X More synergies captures than initially mapped value



Synergies (R\$ millions)



118% higher than initial estimate

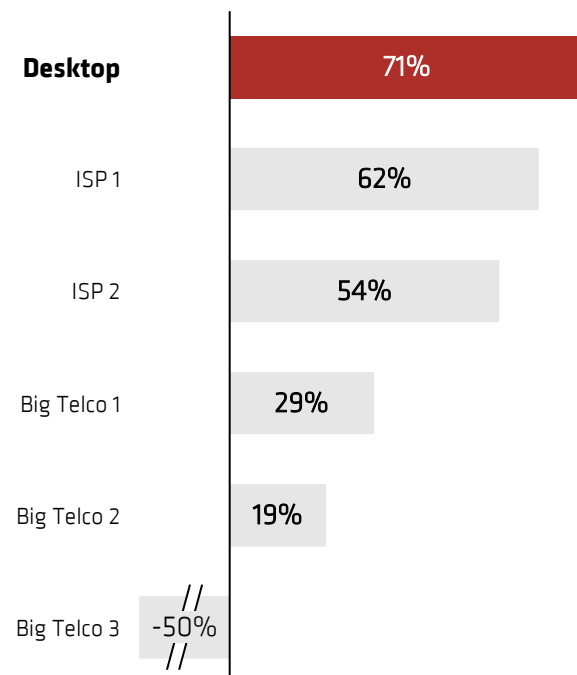


Thus, Desktop has maintained the highest and fastest-growing margins in the sector. Even so,
the company is still undervalued compared to its peers listed on the B3



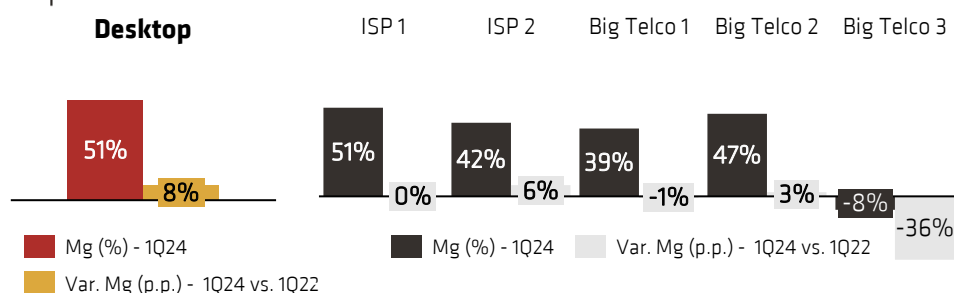
Net revenues evolution

(1Q24 vs. 1Q22)



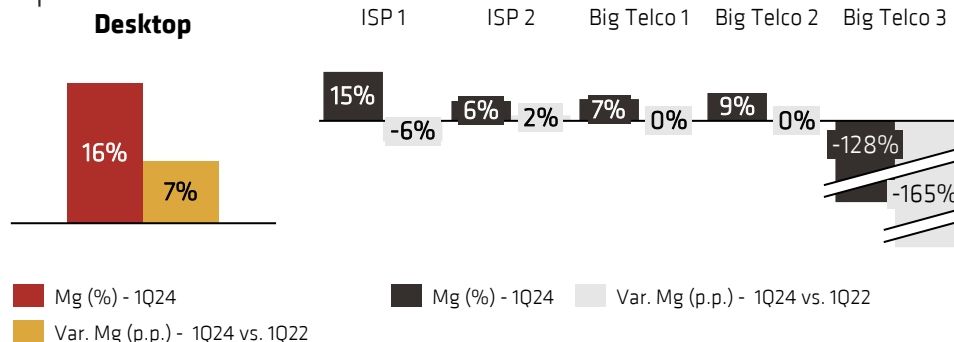
Adjusted EBITDA margin¹

(1Q24 vs. 1Q22)



Adjusted Net Margin¹

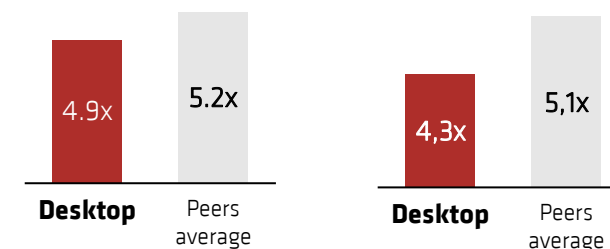
(1Q24 vs. 1Q22)



EV/EBITDA²

2024E

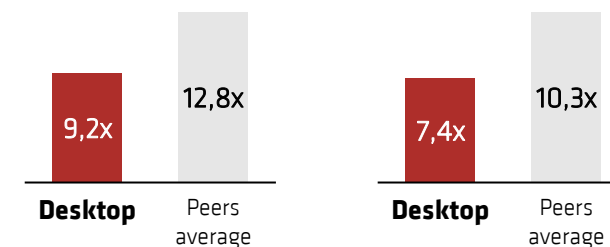
2025E



P/E²

2024E

2025E





With a team with extensive experience in the sector and a management model through regional offices, **Desktop has been able to preserve the ISP DNA characterized by efficiency and proximity to customers**

Head Quarter

ISP

Big Telco



Denio Alves
(Founder and CEO)



Bruno Leão
(CFO)



André Falcão
(CSMO)



Glauno Brandão
(COO)



Benício Gontijo
(CTO)



Emerson Hioki
(Network director)



Regional Managers



Focus on maintaining proximity to the customers, acting in operational, commercial and problem-solving areas.



4 regional management teams, focused on operations, with directors who have complementary experiences to the head office.

ISP

Big Telco

East Regional Director



South Regional Director



Central Regional Director



Midwest Regional Director



New Directors



B2B director



**Processes and
integration
director**



**Customer experience
director**



**ESG and HR
director**



Desktop has been differentiating itself through the hands-on profile of its executives, with mixed experiences in big telcos, ISPs and related sectors



There are still opportunities to **increase operational efficiencies through the intensified use of technologies and systems**



Evolving the IT ecosystem, to assist day-to-day operations, and adopting **Big Data and AI to aid in decision-making.**



Customized GenAI platform (chat and voice) that speeds up the understanding of customer interactions and contributes to prioritizing actions to improve customer experience

salesforce

Digital transformation with Salesforce, aimed at optimizing processes and providing **better sales, services and operational experiences** to Desktop's customers



Evolution of the Desktop app, encouraging **recurrent use by customers**, integration with the company's systems and generating data to facilitate decision-making

