



ESTRITAMENTE CONFIDENCIAL | DEZEMBRO DE 2024

Apresentação Institucional



Brasil TecPar



**Brasil
TecPar**

Capítulo 1

**Visão Geral da
Brasil TecPar**

A Companhia hoje é uma das maiores ISPs do país com um portfólio completo de Serviços de Telecom, Conectividade e Tecnologia

Panorama da Empresa



Histórico de crescimento orgânico e know-how em transações de M&A, com mais de 46 aquisições desde 2019

Atuação em Todo o Brasil

- 8ª** maior ISP do Brasil em número de acessos
- 7ª** maior ISP do Brasil em receita líquida
- +170** unidades de relacionamento
- + 700** cidades com redes de transmissão
- 1** Data Center (SC), **8** Edge Centers
- Rating S&P "brA+"** em 2024

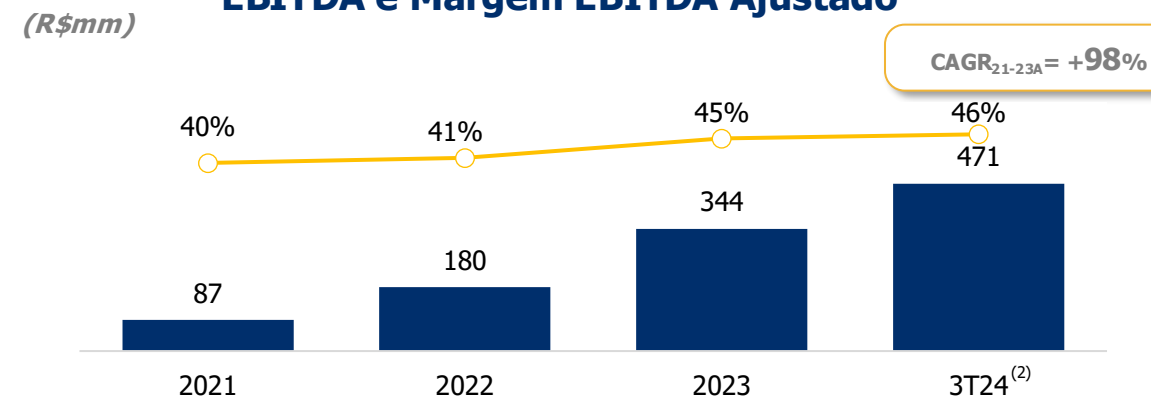


Presença em 8 Estados Brasileiros

Receita Líquida



EBITDA e Margem EBITDA Ajustado



Notas: (1) 89,9 mil km de rede de longa distância e 54,4 mil km de rede metropolitana, (2) Considera números do 3T24 multiplicados por 4

Fontes: Anatel e Companhia, posição do último mês de cada período indicado

Fundação da Companhia e Início da Expansão

- Desafio do ineditismo da **internet no Brasil, acesso discado, rádio**
- **Expansão orgânica** para outras cidades no **Rio Grande do Sul**
- **Fundação da Sim Telecom com 24 provedores no RS**, permitindo troca de know-how e cooperação
- **Evolução das tecnologias, segmentação dos mercados B2B-B2C, nova Visão do futuro**

1995-2012

Meta de Ser a Maior Operadora do RS

- **Cadeia produtiva da Internet**, Eficiência Operacional, Conformidade, Escalabilidade, Governança Corporativa
- **Plano estratégico** para a Companhia se tornar a maior operadora do Rio Grande do Sul até 2023
- Estruturação do atendimento **B2B** e lançamento da marca **Ávato**
- Migração de redes para **fibra óptica**

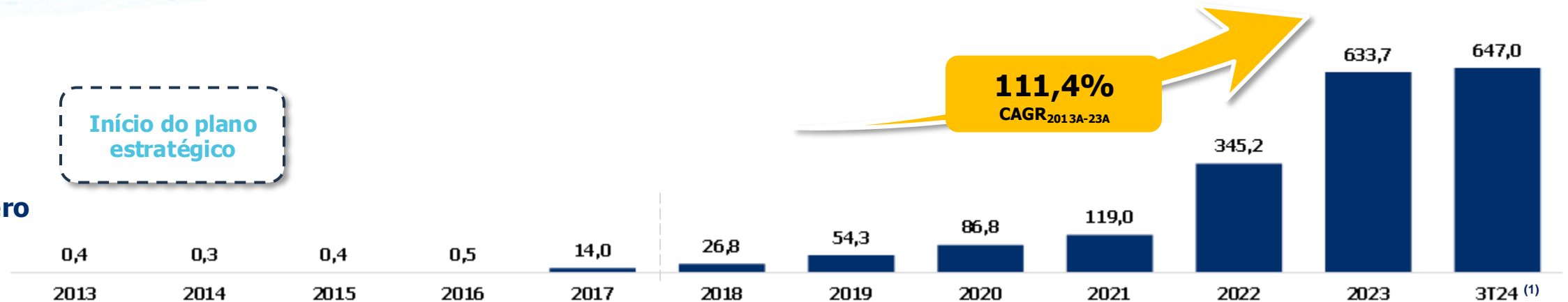
2013-2017

Nova Fase do Planejamento Estratégico

- **Reestruturação organizacional** para atender a evolução e salto de escala previstos no planejamento estratégico
- **Aquisição e incorporação de +40 ISPs**
- **Expansão para seis outros estados** (SC, RJ, SP, MT, MS e MG)
- **Maior transação da história da TecPar** com a aquisição da Blink
- **Chegada ao top 10 nacional**

2018-2024

Evolução do Número de Acessos (em '000 Usuários)



Notas: (1) Dados Anatel de set/24, não considera as aquisições da Nova Rede e GGNet/ALT/Itelfibra.

Modelo de Negócios Vencedor, com Plataforma Multi-serviços B2C e B2B

Serviços de telecomunicações para clientes residenciais, rurais e corporativos, como banda larga fixa, aluguel de equipamentos, serviços de engenharia de projetos e infraestrutura

Banda Larga Fixa

Residencial, Corporativo, Rural e serviços de conectividade
Internet Premium corporativa e residencial

Locação e compartilhamento de Infraestrutura

Locação de equipamentos
Aluguel de fibra apagada
Locação de canal passivo DWDM

Voz

Serviço de telefonia fixa e móvel
Cobertura também em áreas rurais



Projetos especiais corporativos e instalações

Implementação de Projetos Especiais de TI e Telecom

TV

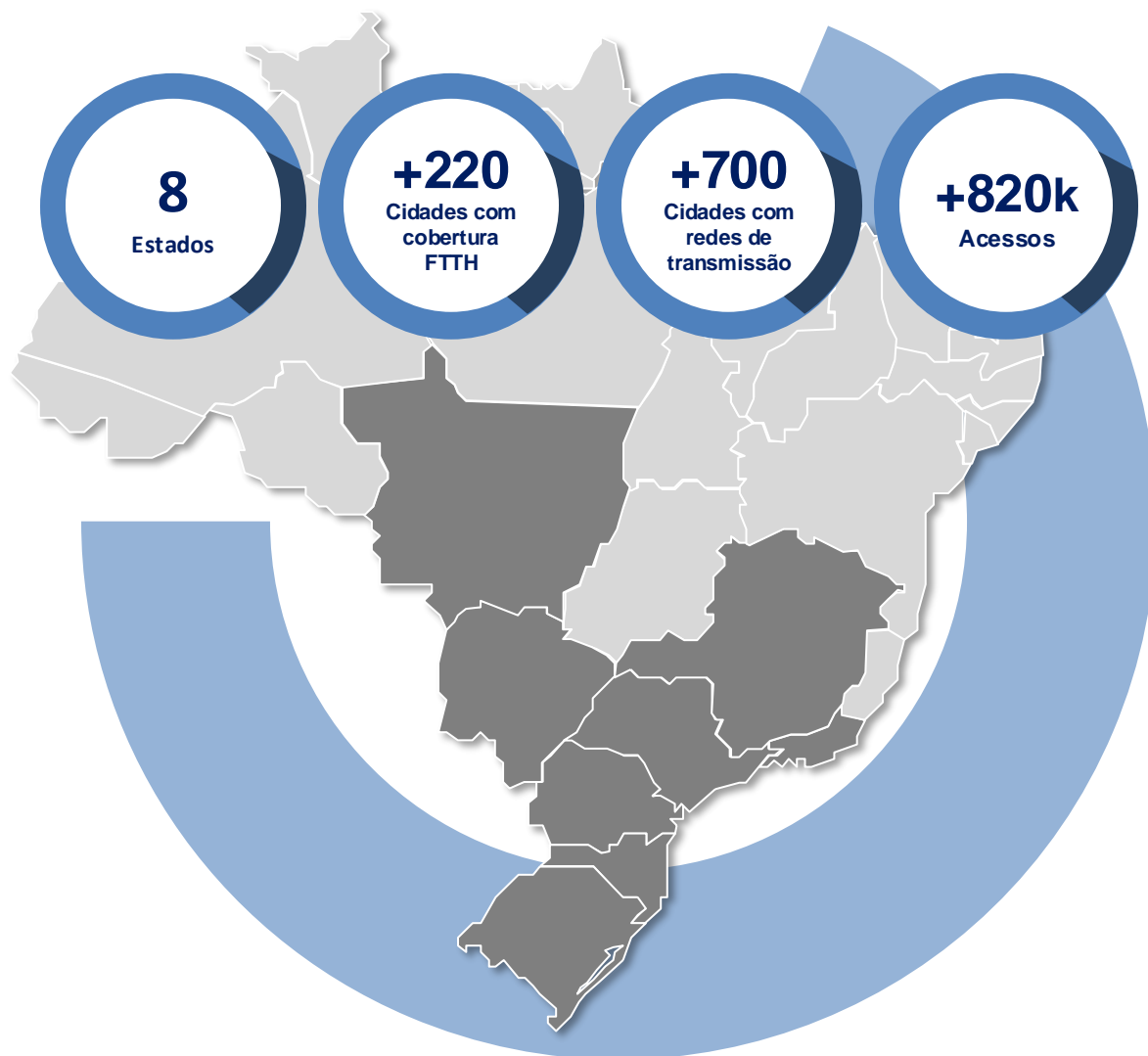
Disponibilização baseada em pacotes
Mais de 170 canais HD

TI

Hospedagem de dados e informações na internet
Serviços de cloud
Cybersegurança
Consultoria e suporte em TI

Alcance Nacional e Forte Posicionamento nos Estados em que Opera

Presença em diversos estados e base de clientes com forte fidelização, como evidenciado pelo baixo churn e altas métricas de satisfação

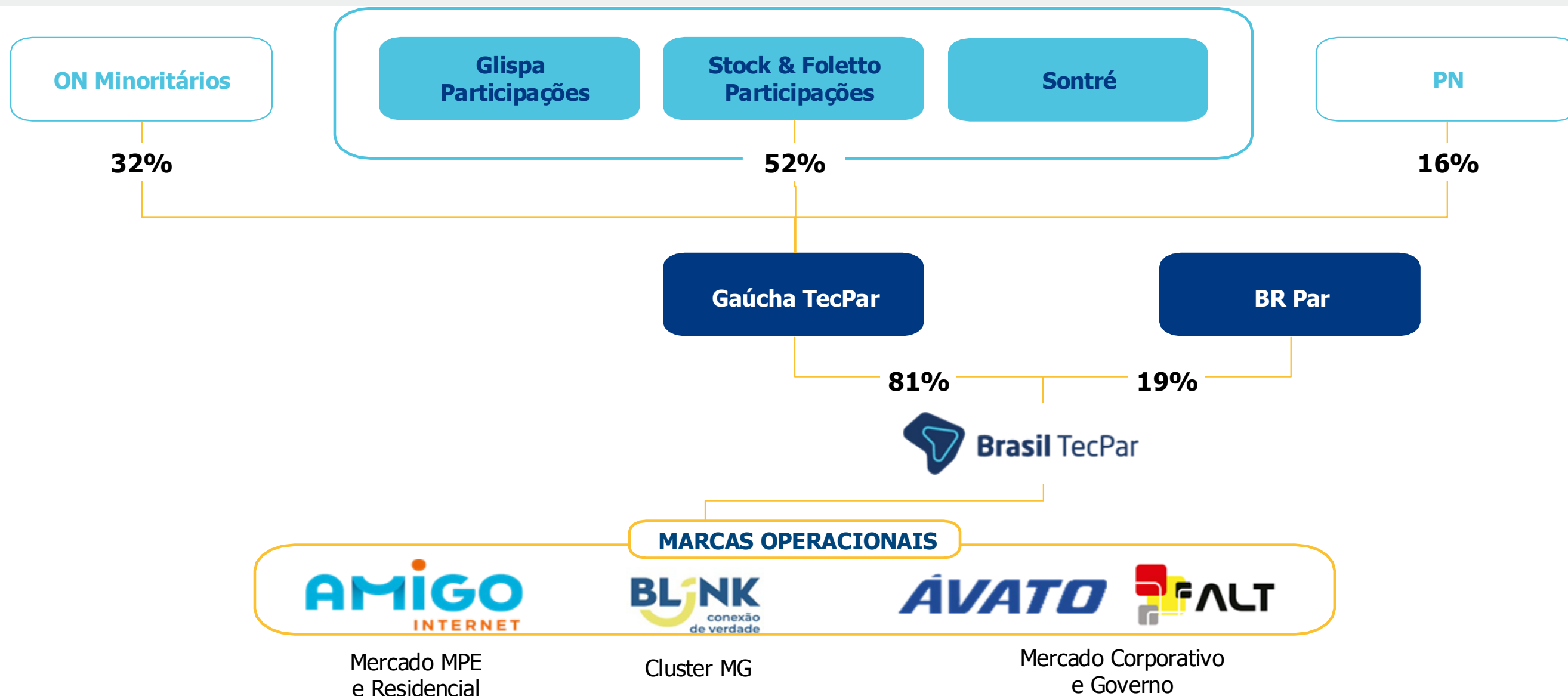


	Tamanho do Mercado ^(1,2) (#)	Acessos Brasil TecPar ⁽¹⁾ (#)	Market Share ⁽¹⁾ (%)
Rio Grande do Sul	2.348	130	5,5%
Mato Grosso do Sul	370	17	4,5%
Mato Grosso	562	168	29,9%
Rio de Janeiro	1.487	42	2,8%
São Paulo	5.747	69	1,2%
Minas Gerais	4.004	266	6,6%
Santa Catarina	1.954	91	4,7%
Paraná	1.959	36	1,8%
Total	18.431⁽²⁾	820	4,4%

+86%
Crescimento vs. Último Ano

1,96%
Churn (3T24)

8,2/10
Nota Média⁽³⁾
ReclameAQUI



Companhia regida por um Conselho com experiência em empreendedorismo no setor, bem com pelas melhores práticas de governança corporativa e uma cultura colaborativa entre seus funcionários

Conselho de Administração

Fábio Bonadiman
Presidente do Conselho

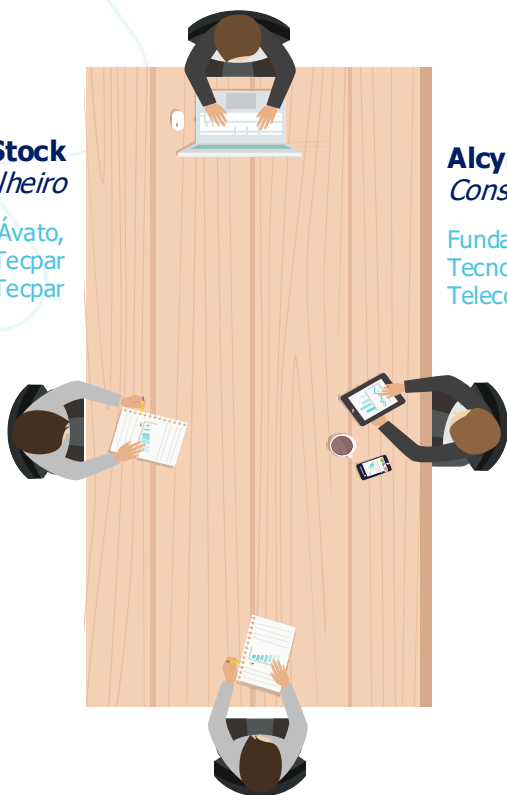
Fundador da Redesul e ex-presidente da Internetsul

Gustavo Stock
Conselheiro

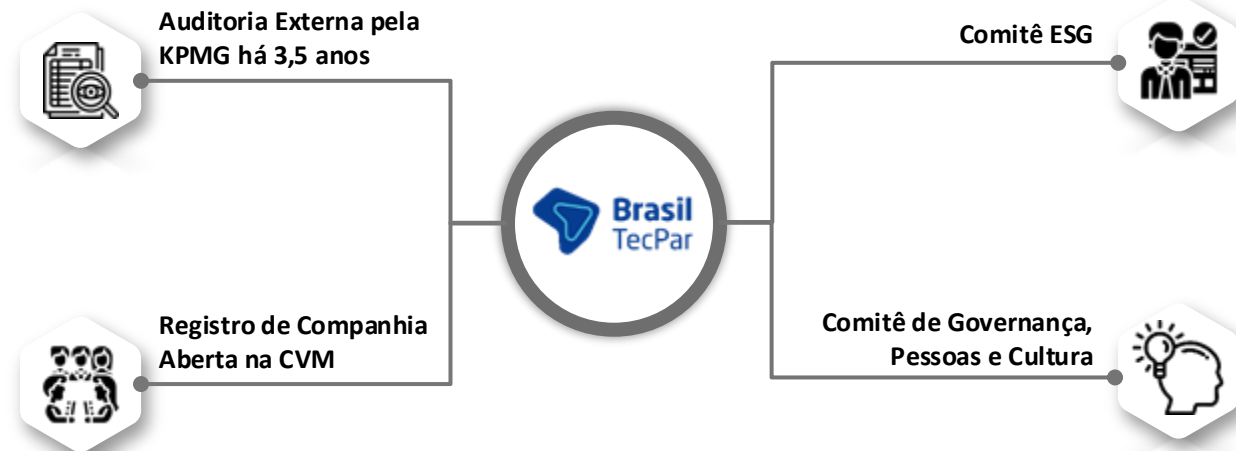
Fundador da GPSNet, Ávato, Sim Telecom, Gaúcha Tecpar e Brasil Tecpar

Alcyr Cardoso
Conselheiro

Fundador da Computech Tecnologia e Sim Telecom



Melhores Práticas de Governança Já em Curso



Cultura Organizacional Estável



+3.200
Colaboradores

72
Índice de Confiança dos colaboradores

Great Place To Work. Certificada Jun/2023 - Jun/2024 BRASIL

- ✓ Trabalho colaborativo em equipe
- ✓ Oportunidade de crescimento e plano de carreira
- ✓ Modelo de trabalho híbrido

Equipe de Gestão com Ampla Experiência no Setor

Os fundadores e principais diretores da Brasil TecPar são empreendedores pioneiros do segmento de ISPs

Experiência Prévia

Anos de Experiência

Gustavo Stock

CEO



AVATO

gpsnet

Gaúcha

Sim

+28

Magnum Foletto

Co-CEO



AVATO

gpsnet

Gaúcha

InternetSul

+24

André Valente

CFO



WDC NETWORKS

TEGMA
Gestão Engenheira

KKR

PATRIA

+25

Márcio Estefan

CCO



IHS
Towers of strength

TIM

vogel

Algar Telecom

Telefónica

+30

Wendel de Melo

COO



Algar Telecom

+27



**Brasil
TecPar**

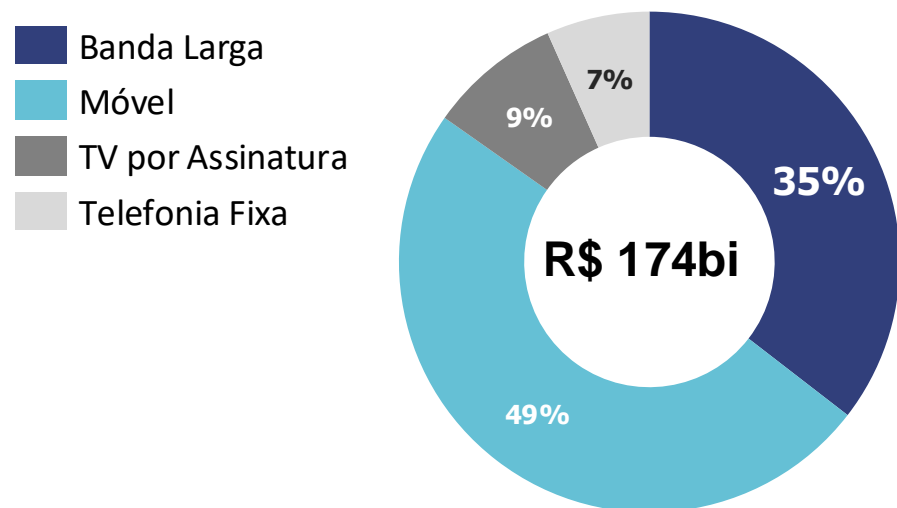
Capítulo 2

**Visão Geral
do Setor**

O segmento de telecomunicações ainda possui uma baixa penetração de banda larga, apesar do recente crescimento significativo desse setor

Visão Geral do Setor de Telecomunicações no Brasil

% da Receita Líquida (2023)



24
Densidade de acessos /
100 habitantes de
Banda Larga (3T24)

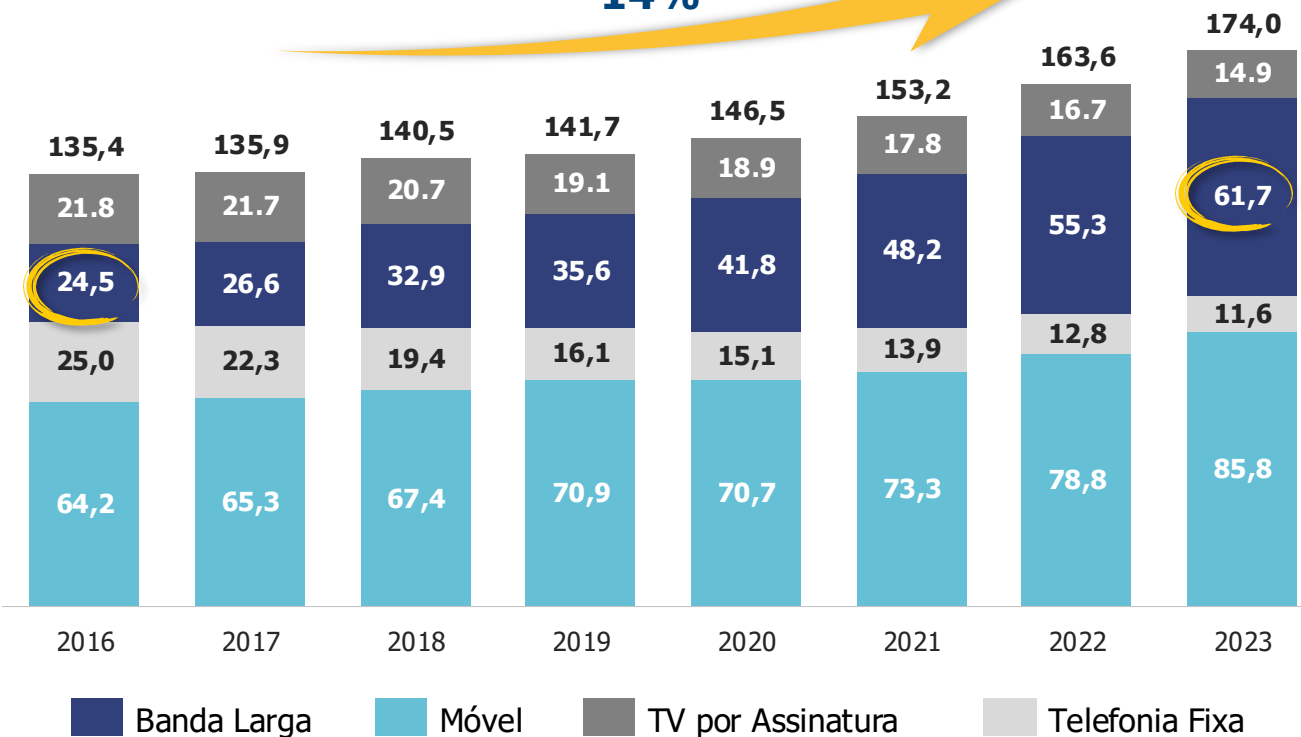
~70%
dos domicílios
possuem
Banda Larga (3T24)⁽¹⁾

51mm
Acessos de
Banda Larga (3T24)

Evolução da Receita do Setor no Brasil, por Produto

R\$ bilhões

CAGR₁₆₋₂₃ Banda Larga
14%



Fontes: Anatel e Teleco

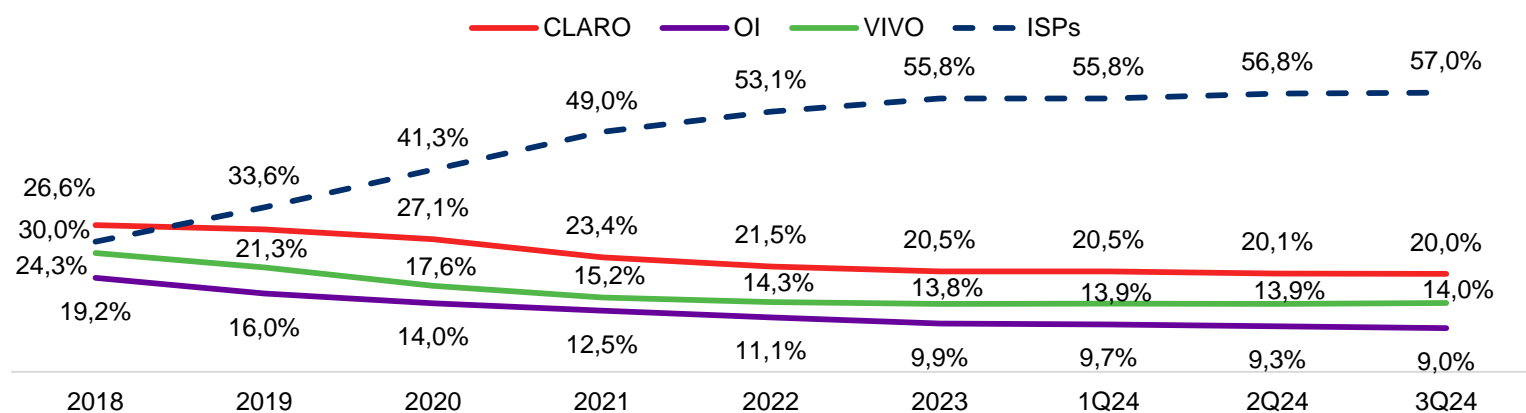
Nota: (1) Considera estimativa de 2,78 habitantes por domicílio, conforme Censo de 2022 do IBGE, multiplicada pela densidade de acessos de Banda Larga por 100 habitantes

ISPs Vem Ganhando Espaço Consistentemente

Os ISPs aproveitaram a baixa qualidade das ofertas antigas das grandes operadoras (principalmente usando conexões de cobre) e, ao oferecerem banda larga de fibra óptica, estão ganhando participação nos mercados de banda larga e FTTH

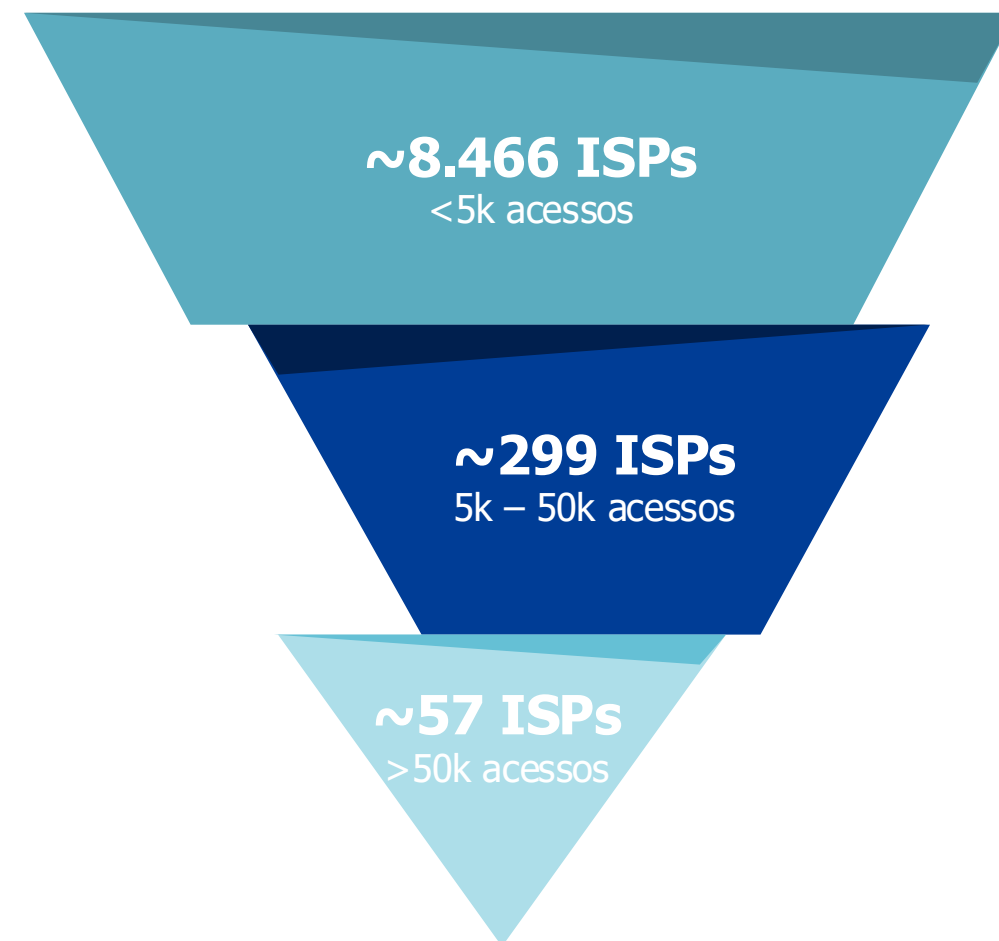
Crescimento Significativo dos ISPs

Market share de Banda Larga, % de assinantes



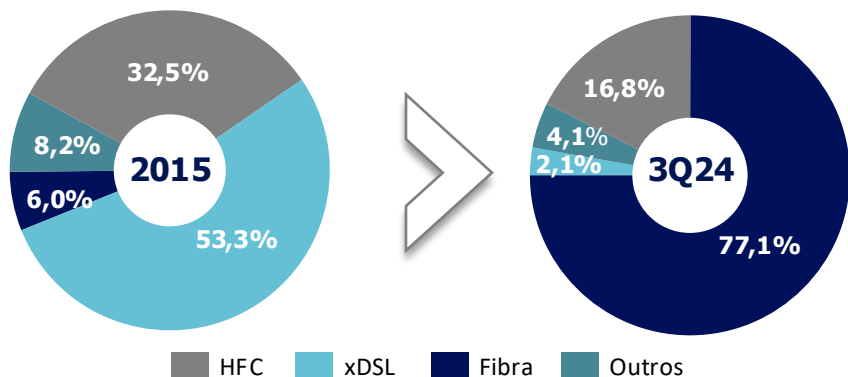
Mercado Ainda é Altamente Fragmentado

de ISPs por range de número de usuários



Melhora nas Tecnologias de Banda Larga Fixa

% de assinantes



A tecnologia de banda larga fixa evoluiu rapidamente nos últimos anos, com a **adoção de fibra óptica crescendo de 6% em 2015 para 75% no 1Q24**

ISPs lideraram essa transformação, ganhando destaque ao capturar uma parte significativa de um mercado antes dominado por grandes operadoras

Fontes: Anatel e Teleco em Set/24



**Brasil
TecPar**

Capítulo 3

**Diferenciais
Competitivos**

Diferenciais Competitivos



Eficiência operacional (ser operador, sistemas e processos escaláveis/maduros e conformidade)



Forte presença nacional e bom posicionamento nos estados em que opera



Sinergia entre os diferentes segmentos, com foco no corporativo (maior complexidade das soluções, maior previsibilidade de receitas, prazos contratuais longos e menor churn)



Time de gestão experiente e sólidas diretrizes de governança corporativa



Crescimento via M&A: adquirir e integrar bem (PrePar e Chapter M&A)

Portfólio Diversificado Entre Clientes B2B e B2C

A Companhia dispõe de uma base de clientes diversificada e três fortes marcas, permitindo com que tenham um portfólio mais resiliente

B2C

77%

Marcas



Ticket Médio ~R\$ 120

23%

B2B

Marca



Ticket Médio ~R\$ 2.460

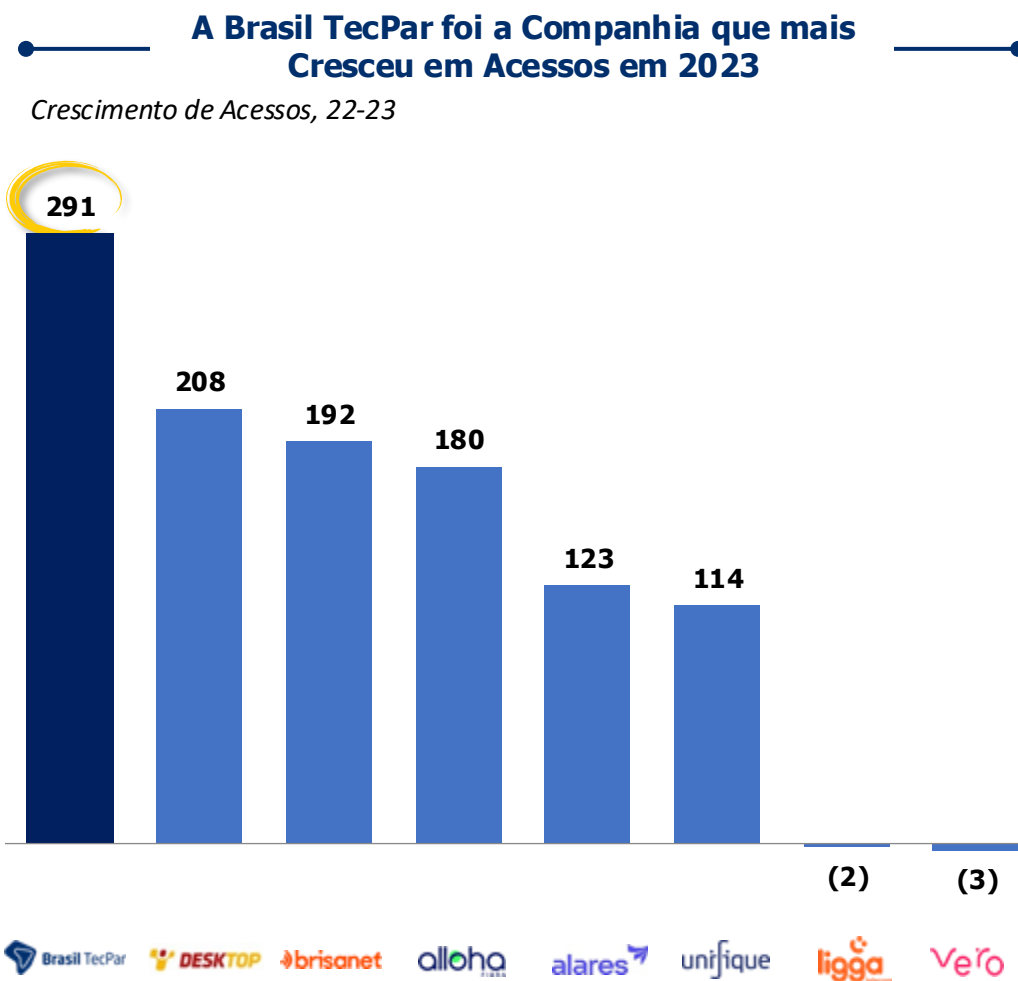
Vantagens de um portfólio misto B2B/B2C

Enquanto o segmento B2B provê à companhia tickets médios mais elevados e maior previsibilidade de receita,,,

,,, o ramo B2C destrava maiores avenidas de crescimento e possibilidades de ganhos de escala

Combinados, os modelos criam uma companhia mais resiliente e com maiores oportunidades de expansão de base de usuários

Números Referentes ao 3T24	Brasil TecPar	alloha FIBRA	Verô	brisanet	DESKTOP	unifique	alares	ligga
Homes Passed ('000)	2,659	7,800	4,700	7,042	4,400	3,455	2,500	2,088
Número de Acessos ('000)	647	1,597	1,345	1,401	1,109	777	637	334
Backbone ('000 km)	24	80	24	78	11	39	24	45
Principais Regiões de Atuação	Centro-Oeste, Sudeste e Sul	Sudeste, Nordeste, Norte	Centro-Oeste, Sudeste e Sul	Sudeste	Sudeste	Sul	Nordeste e Sudeste	Sul
Perfil de Clientes	B2B/B2C	B2B / B2C	B2B / B2C	B2C	B2C	B2B / B2C	B2C	B2B / B2C



Fontes: Informações das Companhias e Newsrun
 Nota: (1) Números referentes ao 1T24

Infraestrutura de Fibra Ampla e Integrada

Infraestrutura completa no país, incluindo uma rede de 144.200km⁽¹⁾ de fibra óptica, bem como um data center

+2.600.000 Homes Passed

+144.200 km de rede

+89.830 km de rede de longa distância

+ 44.370 km de rede metropolitana

1 Data Center em Santa Catarina
8 Edge Data Centers

Infraestrutura de Rede da Brasil TecPar



Infraestrutura de Rede da ALT Telecom & GGnet

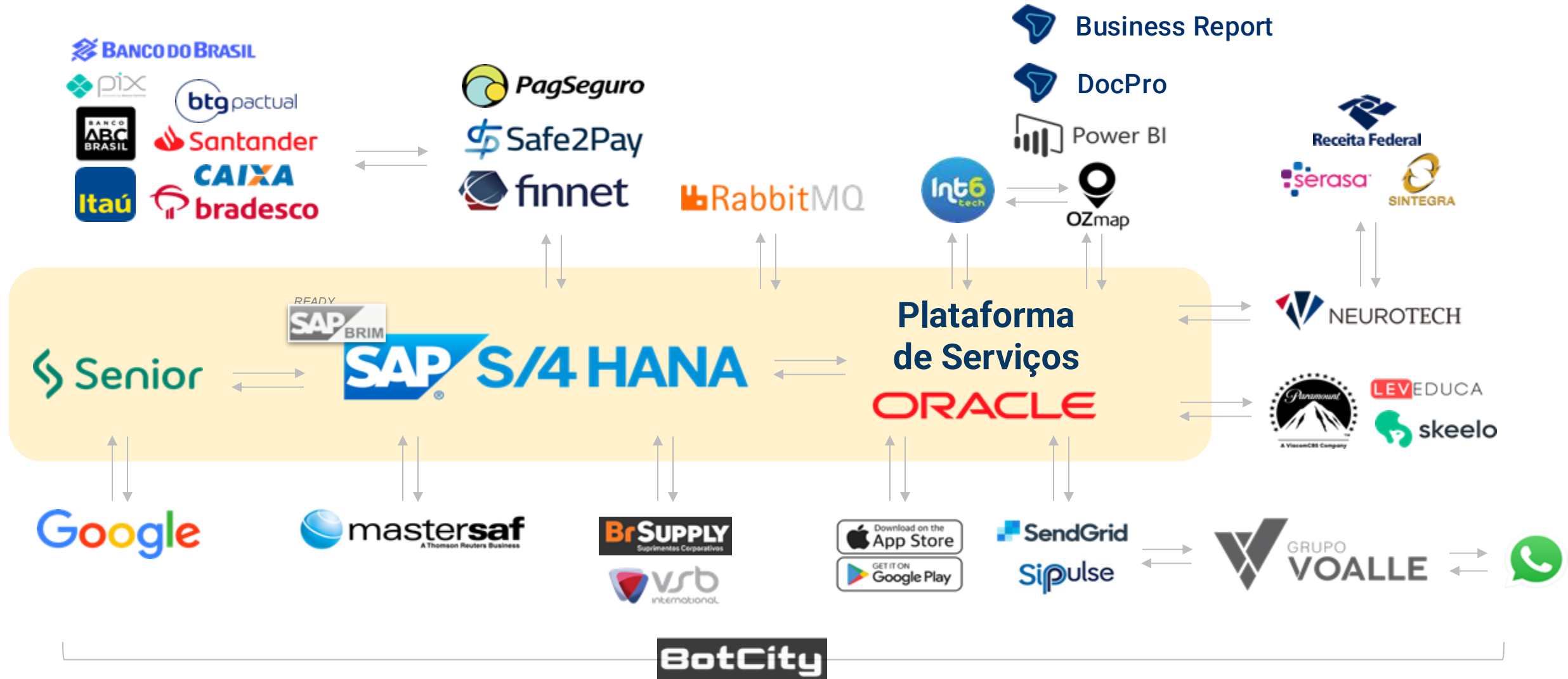


Fonte: Companhia

Notes: (1) A operação de Minas Gerais não está representada no mapa

Automação da Plataforma Através de um Sistema de Gestão Integrado

A Brasil TecPar faz uso dos melhores e mais renomados sistemas de gestão, de forma a automatizar os seus processos externos e internos



Plataforma PrePar como uma Alavanca para o Crescimento Inorgânico

Por meio da plataforma, a Companhia consegue estreitar laços com pequenos e médios provedores, tendo impulsionado +50 aquisições desde a sua criação



As aquisições marcaram a entrada da Brasil TecPar no estado de MG, fortalecendo a presença nacional e a posição de destaque na Grande Belo Horizonte. Ambas as empresas nasceram em 2021 oriundas do trabalho desempenhado pela PrePar, que organizou a fusão de vários pequenos ISPs gerando maior escala nestas duas empresas.



Aquisição da Blink Telecom e Justweb Internet

Outubro, 2023



R\$ 494mm
(Enterprise Value)

Destaques Operacionais e Financeiros da Blink



+188k
Acessos na Aquisição (Set23)

+207k (cresc. de 10%)
Acessos 6 meses pós-M&A (Mar24)



~R\$ 166mm
Receita Líquida Anualizada⁽²⁾



Top # 1
3º maior ISP de MG
Maior ISP da Grande BH
12% de market-share
Ultrapassou a VIVO na Grande BH

Destaques da Transação



Fortalecimento do posicionamento nacional e primeiro passo para a expansão no estado de Minas Gerais, que representa ~8% do PIB⁽¹⁾



Maior aquisição no Brasil de um provedor comprando o outro (Blink), permitindo com que a Brasil TecPar passasse a integrar o ranking das 10 maiores ISPs do país



A Brasil TecPar superou as metas estabelecidas para 2023 ao alcançar mais de R\$ 1 bilhão em receita e registrar mais de 600 mil acessos, de forma antecipada



Grandes vantagens para a Blink e Justweb:

- **Maior posição de caixa para novos projetos**
- **Aumento da visibilidade nacional, tornando a marca ainda mais competitiva na região da Grande BH**

Brasil TecPar adquiriu recentemente a Nova Rede Telecom por R\$ 97 milhões, acelerando seu plano de crescimento inorgânico e permitindo o fortalecimento da Companhia na região da Grande BH e Minas Gerais



Aquisição da Nova Rede Telecom

Julho, 2024⁽¹⁾



R\$ 97mm
(Enterprise Value)

Destaques Operacionais e Financeiros da Nova Rede



+45k
Acessos (Jun/24)



~R\$ 54mm
Receita Bruta Anualizada⁽²⁾



Presença em 7 Municípios do Estado de Minas Gerais
(Jun/24)

Destaques da Transação



Fortalecimento da posição da Brasil TecPar como a maior provedora independente na Grande BH, com ganho de ~3% de market share na região e atingindo ~15% de participação de mercado



Aquisição alinha-se com o plano de longo prazo da Companhia de consolidar sua presença nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, focando no mercado B2C e B2B



Com a incorporação, a Brasil TecPar se aproxima da casa dos 700 mil acessos



A transação pode gerar sinergias operacionais ao combinar infraestruturas de rede, reduzindo custos operacionais e melhorando a eficiência na prestação de serviços



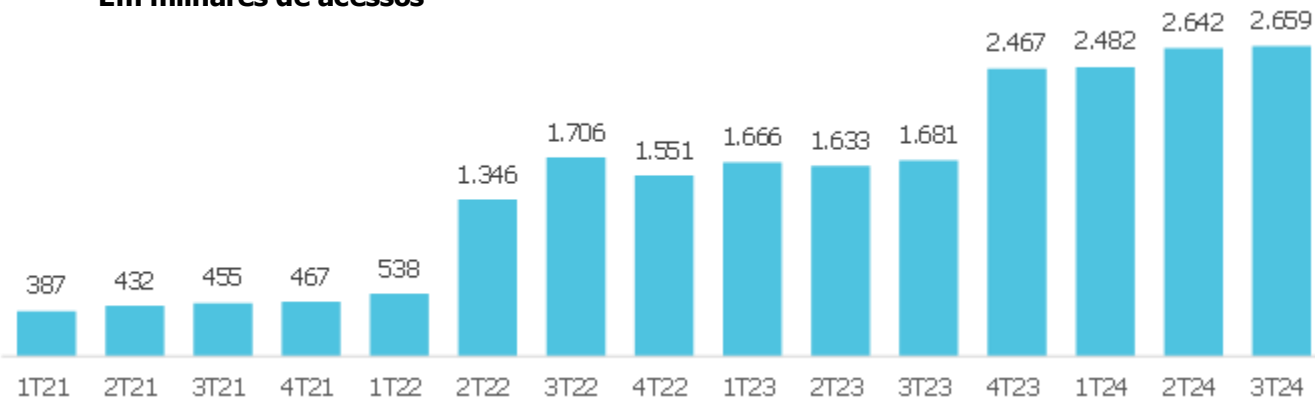
**Brasil
TecPar**

Capítulo 4

**Dados Operacionais
e Financeiros**

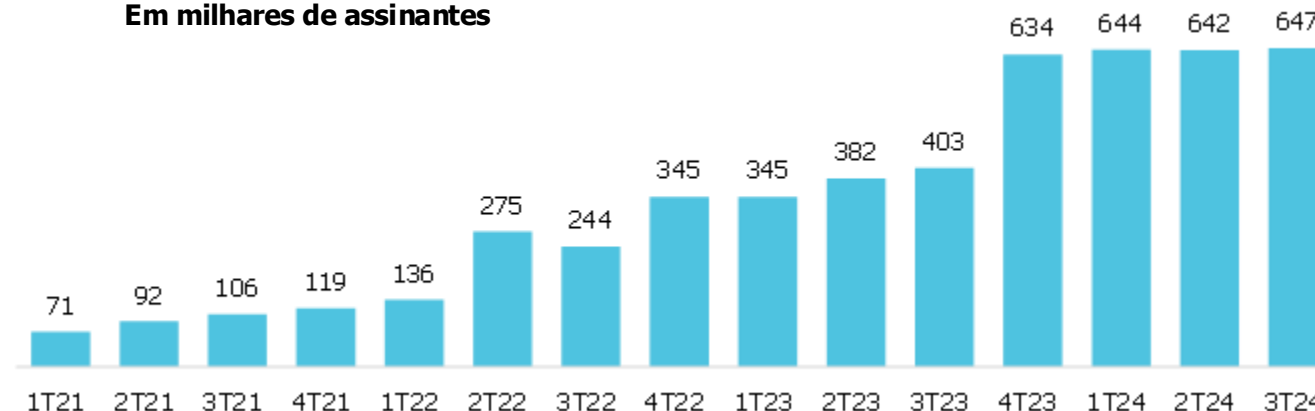
Homes Passed

Em milhares de acessos



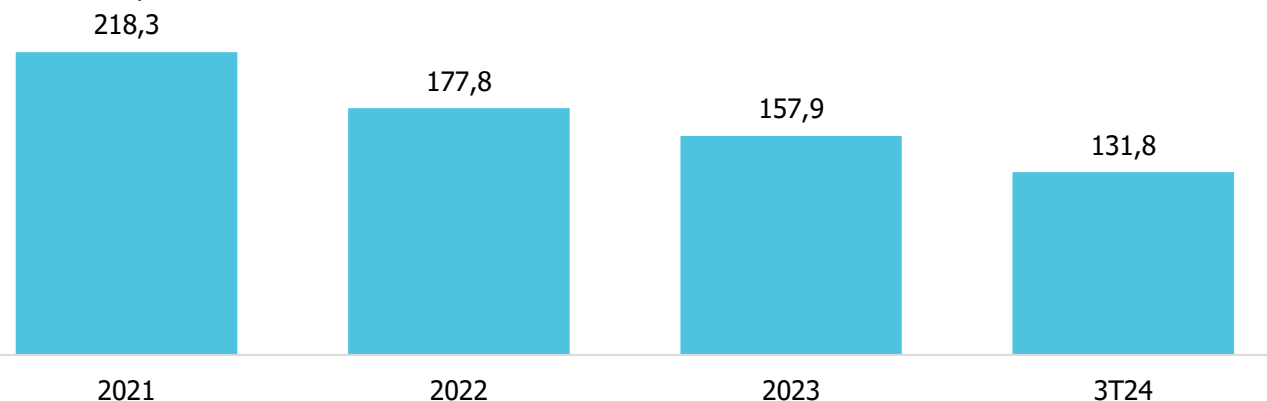
Homes Connected

Em milhares de assinantes



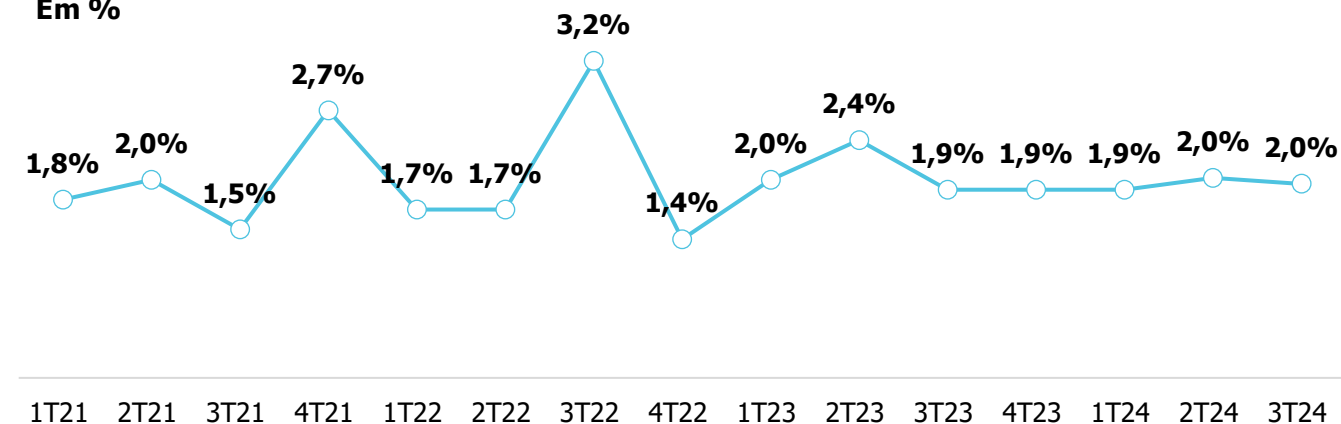
ARPU

Em R\$



Churn Rate

Em %

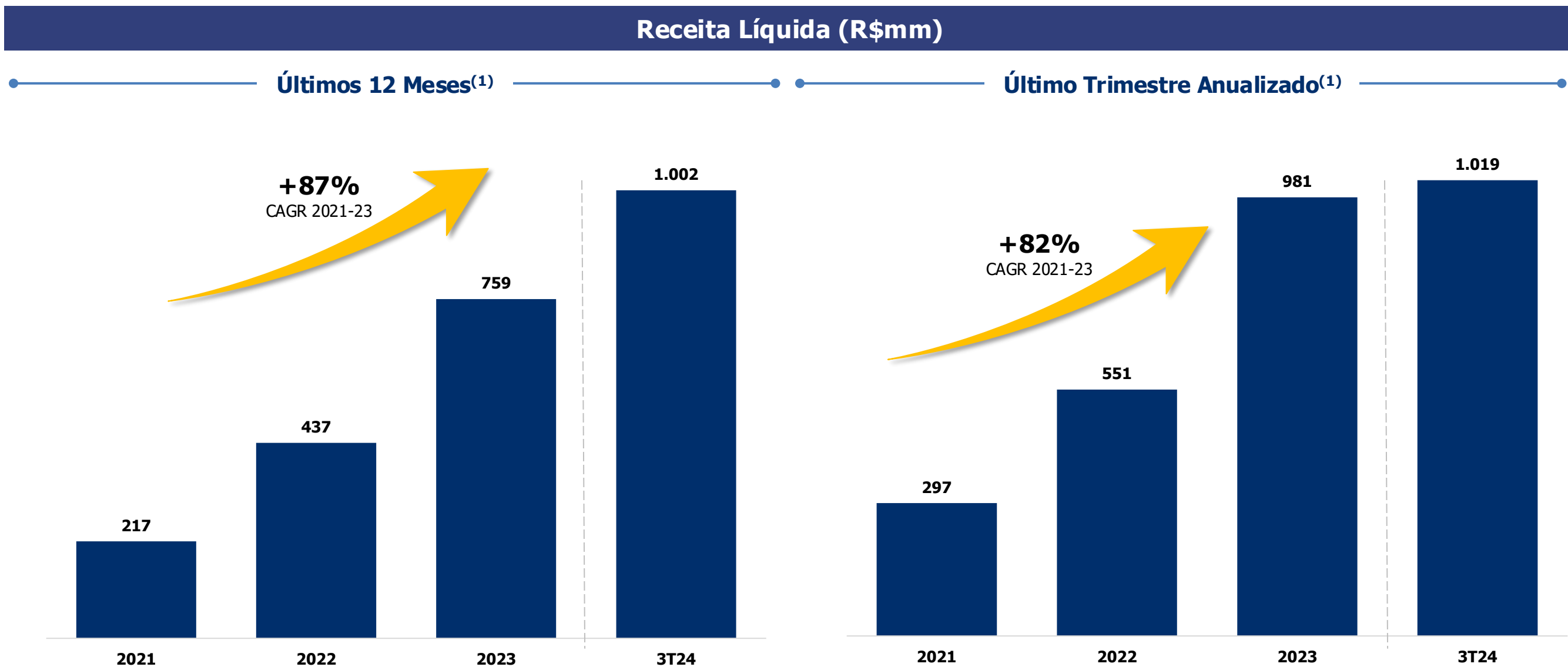


Fonte: Companhia e Anatel;

Notas: 1) As diferenças de HPs no 3T22 e 2T23 tratam-se de acuracidade de inventário e premissas de consolidação; 2) As diferenças de HCs no 3T22 trata-se de falha no report ANATEL, o número correto é 315

Constante Crescimento da Receita Líquida

Notas: (1) Considera soma dos 4 últimos trimestres para cada período, (2) Considera último trimestre anualizado até 2023 e primeiro trimestre anualizado para 2024

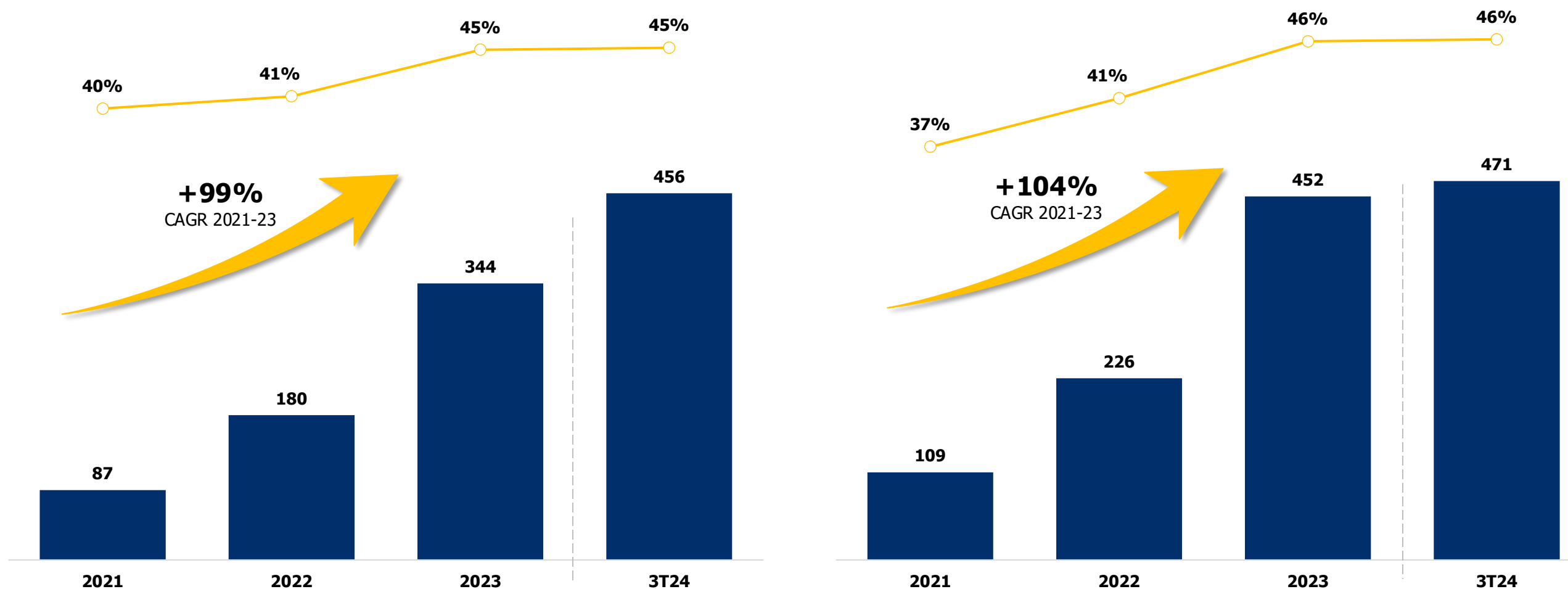


Notas: (1) Considera soma dos 4 últimos trimestres para cada período, (2) Considera último trimestre anualizado até 2023 e terceiro trimestre anualizado para 2024

EBITDA Ajustado (R\$mm) e Margem EBITDA Ajustado (%)

Últimos 12 Meses⁽¹⁾

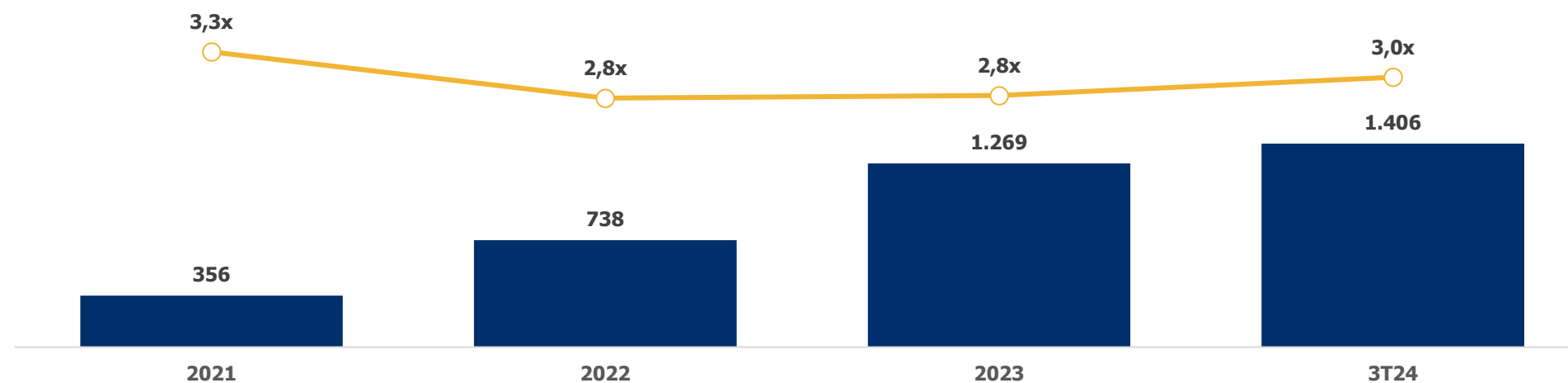
Último Trimestre Anualizado⁽²⁾



Notas: (1) Considera soma dos 4 últimos trimestres para cada período, (2) Considera último trimestre anualizado até 2023 e terceiro trimestre anualizado para 2024

Dívida Bruta, Dívida Líquida e Alavancagem

Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA (R\$mm, x)



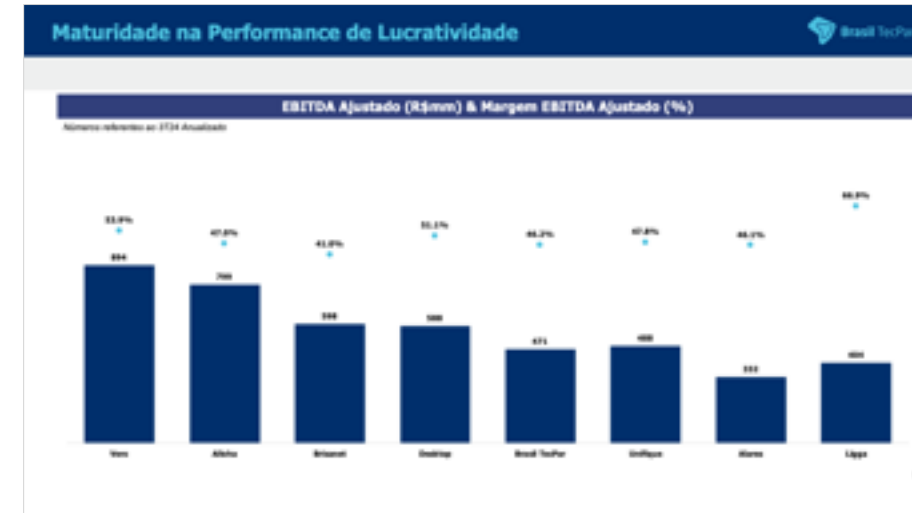
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	494	682	1,150	1,865
Obrigações a Pagar Sobre Aquisições de Negócios	-	113	297	169
Passivo de Arrendamento	-	29	51	79
Caixa e Equivalentes ⁽¹⁾	(139)	(190)	(230)	(706)
Dívida Líquida	356	738	1,269	1,406
EBITDA Aj. Anualizado ⁽²⁾	109	268	456	471
Dívida Líquida / EBITDA Aj.	3,3x	2,8x	2,8x	3,0x

Fonte: Companhia;

Notas: (1) Inclui aplicações financeiras com restrição (circulante e não-circulante), (2) Considera último trimestre anualizado até 2023 e terceiro trimestre anualizado para 2024

Bom Posicionamento Frente às Concorrentes do Setor

A Brasil TecPar apresentou destacada performance em crescimento de receita e EBITDA, com bom nível de eficiência na execução do CapEx e controlado nível de endividamento



Eficiência no Grau de Investimentos - CapEx

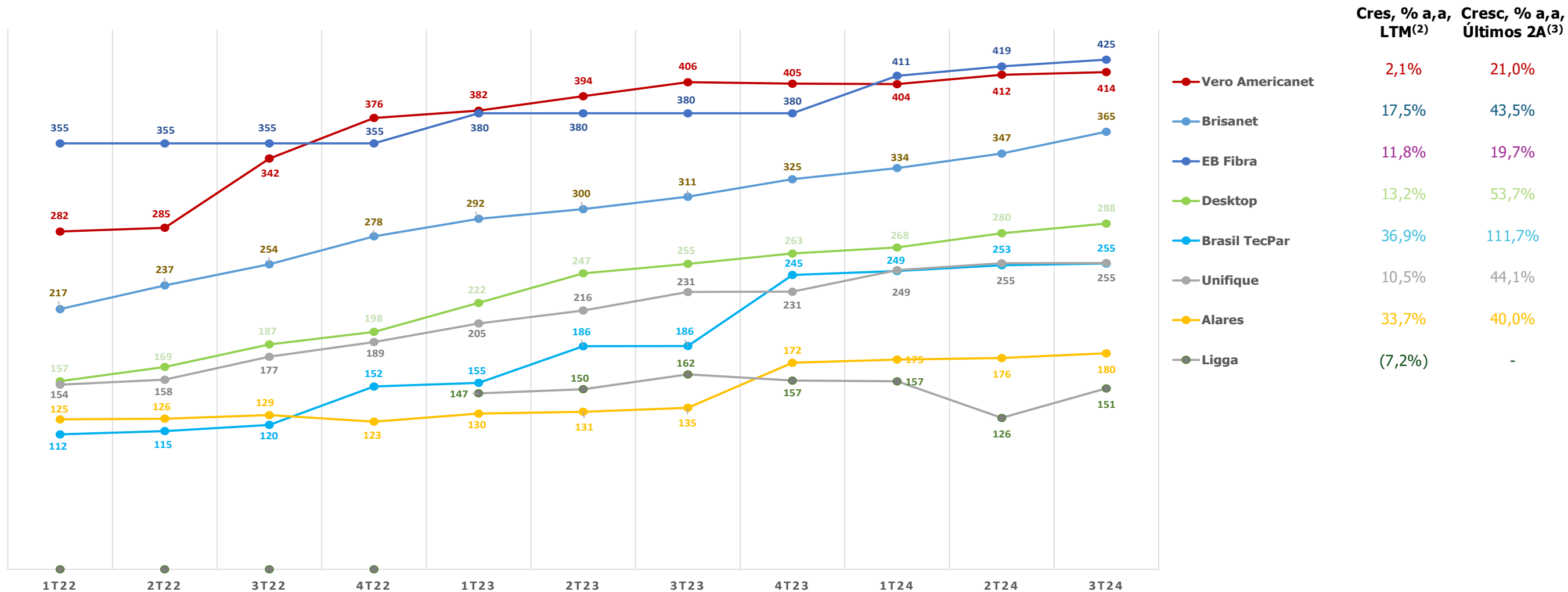
Set24 - LTM ⁽¹⁾	Brasil TecPar	Vero	Alloha	Brisanet	Desktop	Unifique	Ligga	Alares
Acessos (Média)	642	1.350	1.578	1.345	1.062	753	309	630
ARPU (Média)	0,14	0,12	0,10	0,09	0,10	0,14	0,19	0,10
Receita Bruta	1.108	1.941	1.903	1.530	1.280	1.235	714	794
Receita Líquida	1.002	1.636	1.635	1.371	1.100	991	591	703
EBITDA Ajustado	456	839	741	588	504	484	276	317
Margem EBITDA Aj. %	45,5%	51,3%	45,3%	42,9%	51,3%	48,8%	46,8%	45,0%
CapEx ⁽²⁾	(185)	(700)	(448)	(761)	(562)	(276)	(218)	(208)
CapEx ⁽²⁾ / Receita Líquida	(18%)	(43%)	(27%)	(56%)	(51%)	(28%)	(36%)	(30%)
CapEx ⁽²⁾ / EBITDA Ajustado	(40,5%)	(84,5%)	(60,5%)	(129,4%)	(99,6%)	(57,0%)	(76,1%)	(65,8%)
EBITDA Ajustado - CapEx ⁽²⁾	271	130	293	(173)	2	208	66	308
Margem EBITDA Aj. - CapEx ⁽²⁾ %	27,2%	8,0%	17,9%	(12,6%)	0,2%	21,0%	11,2%	15,4%

Controlado Nível de Endividamento – Dívida Líquida/EBITDA Inferior a 3,00x

3T-24 Anualizado ⁽¹⁾	Brasil TecPar	Vero	Alloha	Brisanet	Desktop	Unifique	Ligga	Alares
Rating S&P	A+	A+	A+	A-	A+	A-	A-	A-
Acessos (Média LTM)	642	1.350	1.578	1.345	1.062	753	309	630
Acessos (3T-24)	647	1.345	1.587	1.401	1.109	777	334	637
Receita Líquida Anualizada	1.019	1.657	1.699	1.459	1.152	1.021	603	730
EBITDA Ajustado Anualizado	471	894	799	598	588	488	404	332
Margem EBITDA Aj. %	46,2%	53,9%	47,0%	41,0%	51,1%	47,8%	66,9%	46,1%
Dívida Bruta	2.113	3.002	2.932	1.948	2.361	857	1.321	1.358
Dívida Líquida	1.407	2.598	2.146	1.030	1.409	342	961	1.152
Dívida Líquida / EBITDA Aj. Anualizado	2,99	2,91	2,69	1,72	2,39	0,70	2,38	3,47

Maior Crescimento de Receita Líquida nos Últimos Anos

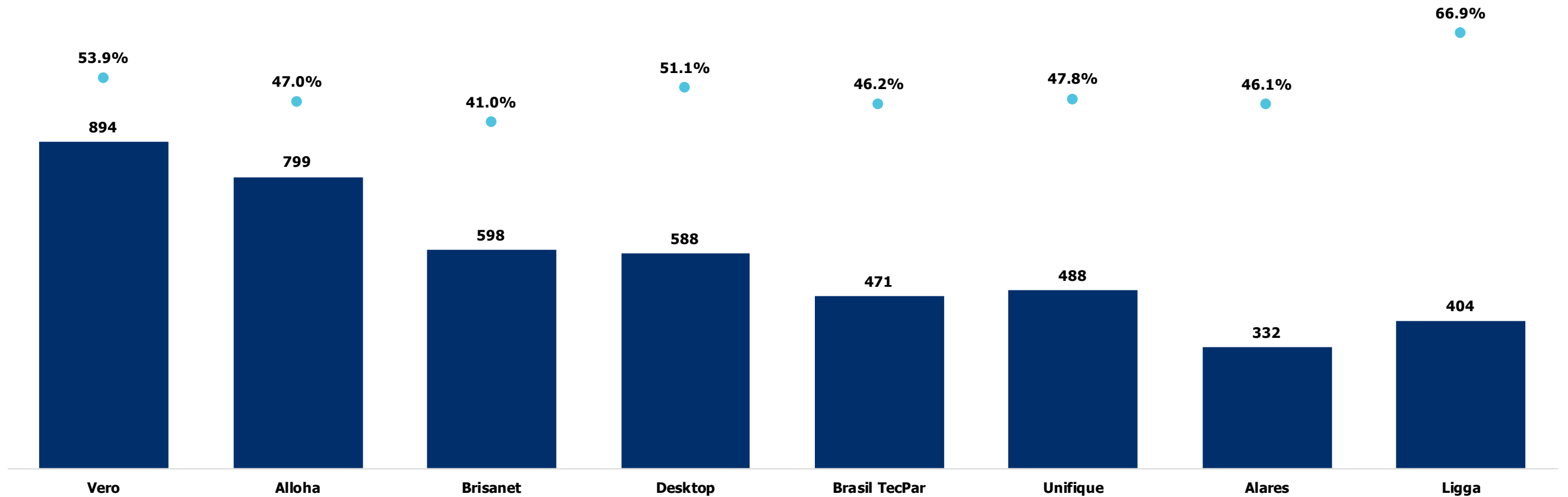
Receita Líquida Trimestral (R\$mm)⁽¹⁾



Notas: (1) Considera média do ano seguinte para os trimestres em que não há divulgação de informações; (2) Considera variação entre o 3T23 e 3T24; (3) Considera variação média anual entre o 3T22 e 3T24;

EBITDA Ajustado (R\$m) & Margem EBITDA Ajustado (%)

Números referentes ao 3T24 Anualizado



Set24 – LTM ⁽¹⁾	Brasil TecPar	Vero	Alloha	Brisanet	Desktop	Unifique	Ligga	Alares
Acessos (Média)	642	1.350	1.578	1.345	1.062	753	309	630
ARPU (Média)	0,14	0,12	0,10	0,09	0,10	0,14	0,19	0,10
Receita Bruta	1.108	1.941	1.902	1.530	1.280	1.235	714	794
Receita Líquida	1.002	1.636	1.635	1.371	1.100	991	591	703
EBITDA Ajustado	456	839	741	588	564	484	276	317
Margem EBITDA Aj. %	45,5%	51,3%	45,3%	42,9%	51,3%	48,8%	46,8%	45,0%
CapEx ⁽²⁾	(185)	(709)	(448)	(761)	(562)	(276)	(210)	(208)
CapEx⁽²⁾ / Receita Líquida	(18%)	(43%)	(27%)	(56%)	(51%)	(28%)	(36%)	(30%)
CapEx ⁽²⁾ / EBITDA Ajustado	(40,5%)	(84,5%)	(60,5%)	(129,4%)	(99,6%)	(57,0%)	(76,1%)	(65,8%)
EBITDA Ajustado – CapEx ⁽²⁾	271	130	293	(173)	2	208	66	108
Margem EBITDA Aj. – CapEx ⁽²⁾ %	27,1%	8,0%	17,9%	(12,6%)	0,2%	21,0%	11,2%	15,4%

Notas: (1) Considera o período de 12 meses terminado em 30 de setembro de 2024, (2) Considera linhas de "Compra de bens do ativo imobilizado" e "Compra de bens do ativo intangível"

Controlado Nível de Endividamento – Dívida Líquida/EBITDA Inferior a 3,00x

3T-24 Anualizado ⁽¹⁾	Brasil TecPar	Vero	Alloha	Brisanet	Desktop	Unifique	Ligga	Alares
Rating S&P	A+	A+	A+	AA-	A+	AA-	A-	A-
Acessos (Média LTM)	642	1.350	1.578	1.345	1.062	753	309	630
Acessos (3T-24)	647	1.345	1.597	1.401	1.109	777	334	637
Receita Líquida Anualizada	1.019	1.657	1.699	1.459	1.152	1.021	603	720
EBITDA Ajustado Anualizado	471	894	799	598	588	488	404	332
Margem EBITDA Aj. %	46,2%	53,9%	47,0%	41,0%	51,1%	47,8%	66,9%	46,1%
Dívida Bruta	2.113	3.092	2.932	1.948	2.361	857	1.321	1.358
Dívida Líquida	1.407	2.598	2.146	1.030	1.409	342	961	1.152
Dívida Líquida / EBITDA Aj. Anualizado	2,99	2,91	2,69	1,72	2,39	0,70	2,38	3,47

Nota: (1) Valor anualizado considera três meses encerrado em 30 de setembro de 2024 multiplicado por 4

Nossa Visão é "Até 2027 estar entre as 5 maiores e melhores companhias de Conectividade e Tecnologia do Brasil"



Mantermo-nos ativos e atentos aos movimento do mercado para continuar o crescimento sustentável, orgânico e através de M&As, capturando sinergias e melhorando a rentabilidade do negócio,



Incrementar o portfólio de produtos e soluções, trazendo inovação na experiência de nossos clientes,



Robustez na gestão financeira, entregando bons níveis de retorno aos seus stakeholders,



Fortalecer nosso posicionamento de mercado, tornando-se referência no setor, colocar a companhia para navegar em velocidade de cruzeiro,

