



APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS

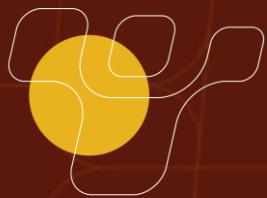
1T25



As informações consolidadas foram preparadas de acordo com as normas da CVM e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

As informações operacionais e financeiras são apresentadas com base em números consolidados em Reais (R\$). Os dados não financeiros tais como volume, quantidade, preço médio, cotação média em reais não foram objeto de exame dos auditores independentes.

Algumas afirmações contidas neste documento podem ser sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem, entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços domésticos e internacionais dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.



DESTAQUES 1T25



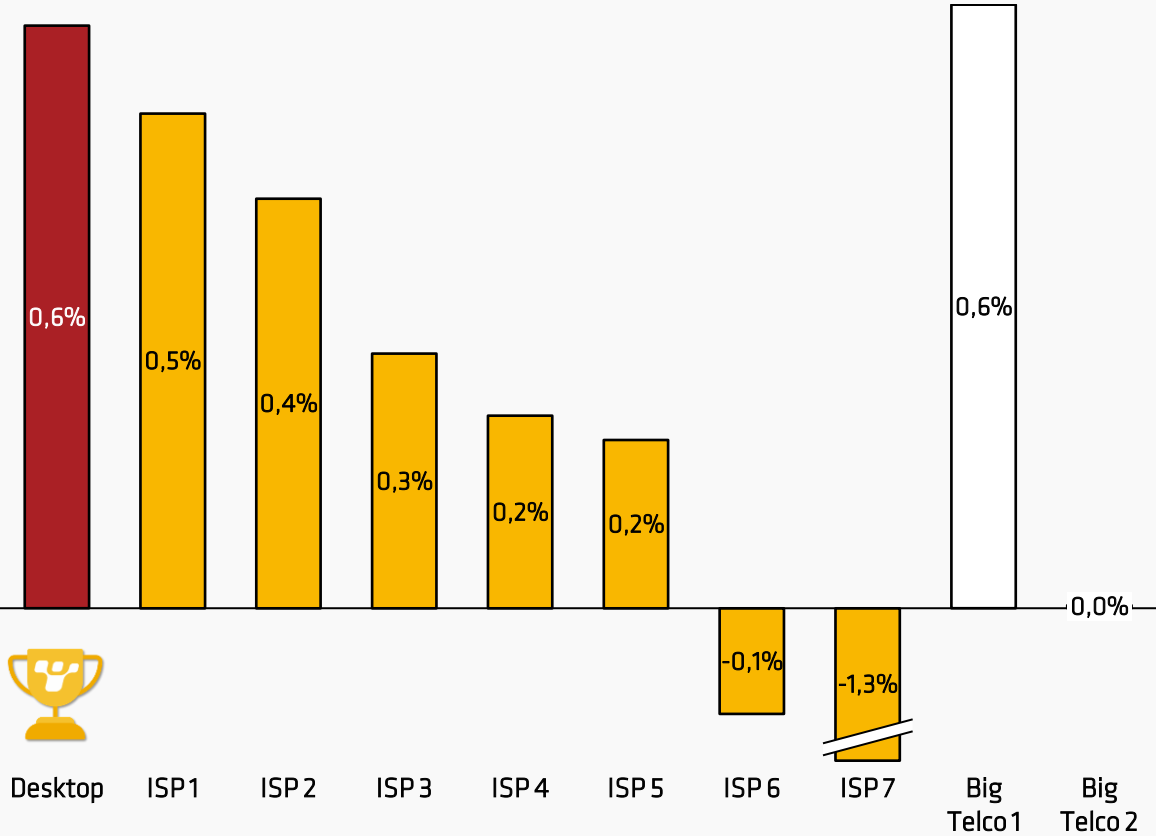
Destaque novamente em crescimento e aproveitamento de infraestrutura.

Entrada em Ribeirão Preto, passando a atuar nas 20 maiores cidades do interior e litoral paulista



A Desktop se destacou em crescimento de adições líquidas sobre casas passadas (cobertura de rede) entre os maiores players do setor.

(Total de adições líquidas orgânicas no 1T25 / Casas Passadas de dezembro 2024²)



No 1T25, a Desktop iniciou operações em Ribeirão Preto, a oitava maior cidade de São Paulo, que passa a ser atendida pela Melhor Internet do Estado de SP (Prêmio Melhor Escolha 2024 e 2025).



Com ~700 mil habitantes e ~13 mil empresas médias e grandes, Ribeirão Preto apresenta **amplo potencial para captura de novos clientes que poderão contar com o serviço de excelência da Desktop.**

Nota 1: ISPs são plataformas de internet de menor porte, geralmente focadas apenas em prover serviços de banda larga (não considera as Big /Large Telcos, como Vivo, Claro, Tim e Oi);
Nota 2: Conforme informações mais atualizadas disponibilizadas pelas respectivas empresas;
Fonte: Anatel e Companhias

Destaques 1T25



**Receita Líquida
1T25**

R\$ 295 milhões

+10%
vs. 1T24

**EBITDA Ajustado
1T25**

R\$ 153 milhões

+11%
vs. 1T24

**Lucro Líquido Ajustado
1T25**

R\$ 41 milhões

-5%
vs. 1T24

8º Trimestre Consecutivo
de Conversão de
EBITDA em FCO > 80%



4.654 mil

Casas Passadas (HPs)



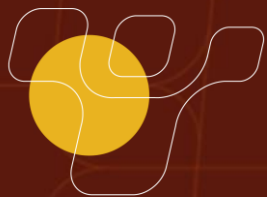
1.159 mil

Casas Conectadas (HCs)



28 mil

Adições Líquidas Orgânicas
no 1T25



EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO MAI/25



GIGA HOME OFFICE

Wi-Fi Mesh

CONEXÃO ESTÁVEL COM ALTA
PERFORMANCE EM TODOS OS
CANTOS DA SUA CASA



COM INTERNET
GIGA GAMER É

GG

LATÊNCIA BAIXA,
JOGABILIDADE MÁXIMA.



GIGA ESPORTES & CINEMA

CADA LANCE,
CADA CENA,
TUDO EM ALTA EMOÇÃO.



GIGA FAMÍLIA

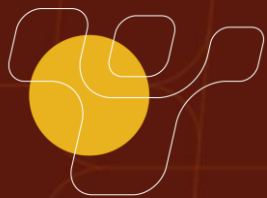
ENTRETENIMENTO PARA
TODAS AS IDADES, COM
SEGURANÇA GARANTIDA.



GIGA BLACK

O MELHOR DE TUDO,
EM UM ÚNICO PLANO
EXCLUSIVO.





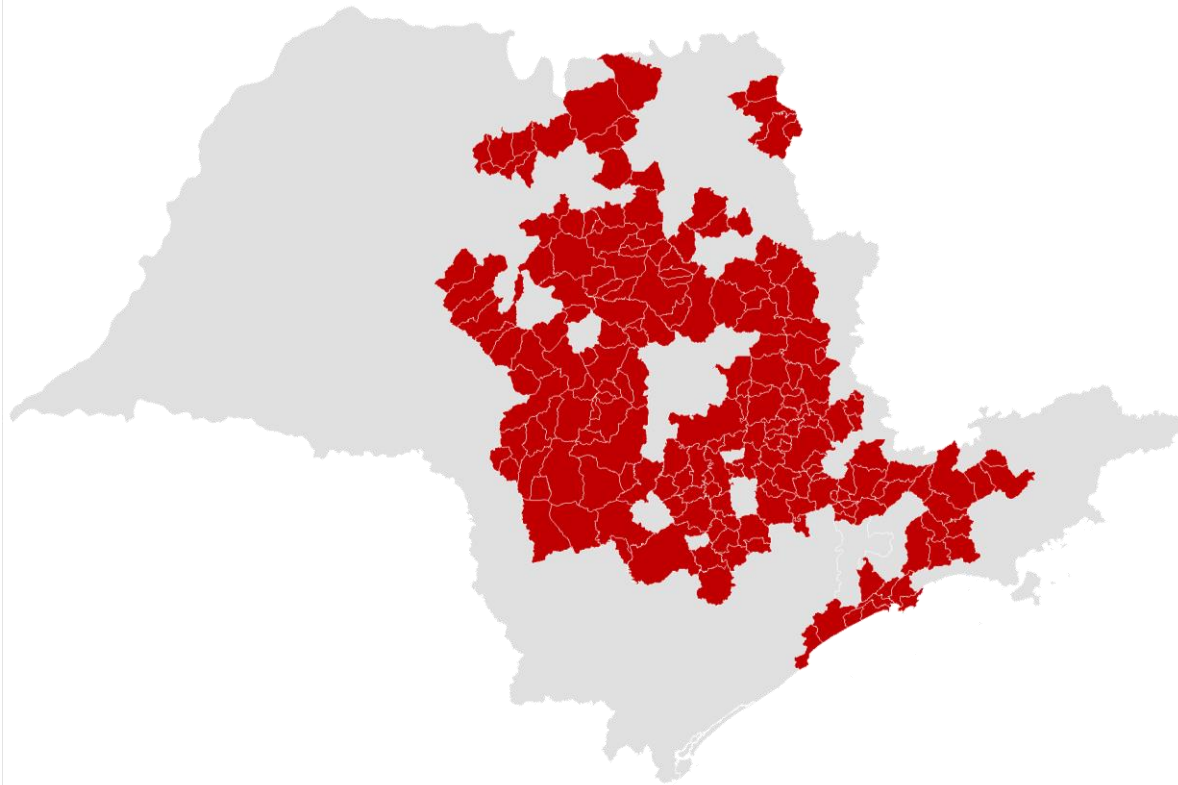
RESULTADOS 1T25



Sólido desempenho operacional



Presença Geográfica

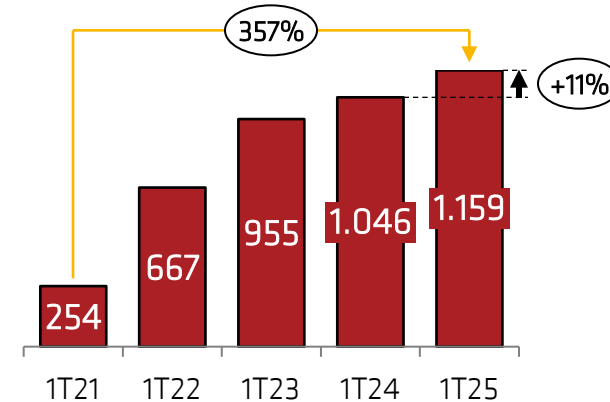



57 mil
quilômetros de rede

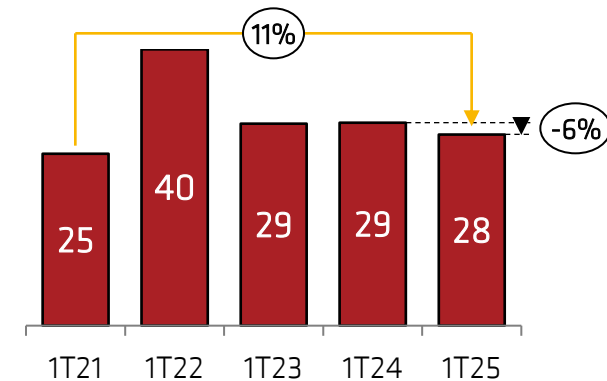

4,7 milhões
de domicílios


200 Cidades
atendidas

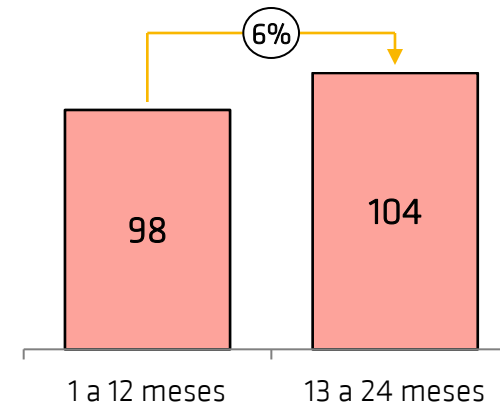
Casas Conectadas (HCs) FTTH (‘000)



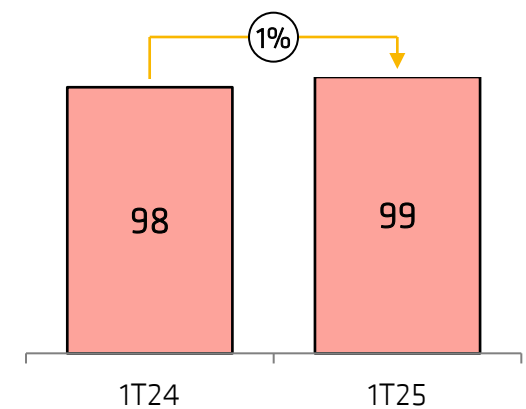
Adições Líquidas Orgânicas Trimestrais (‘000)



Ticket Médio da Base¹ (R\$ média do ticket das safras)



Ticket Médio de Venda² (R\$)



1 – Considera a média do ticket faturado dos clientes com aging entre (i) 1 e 12 meses ; e (ii) 13 e 24 meses (1T25);

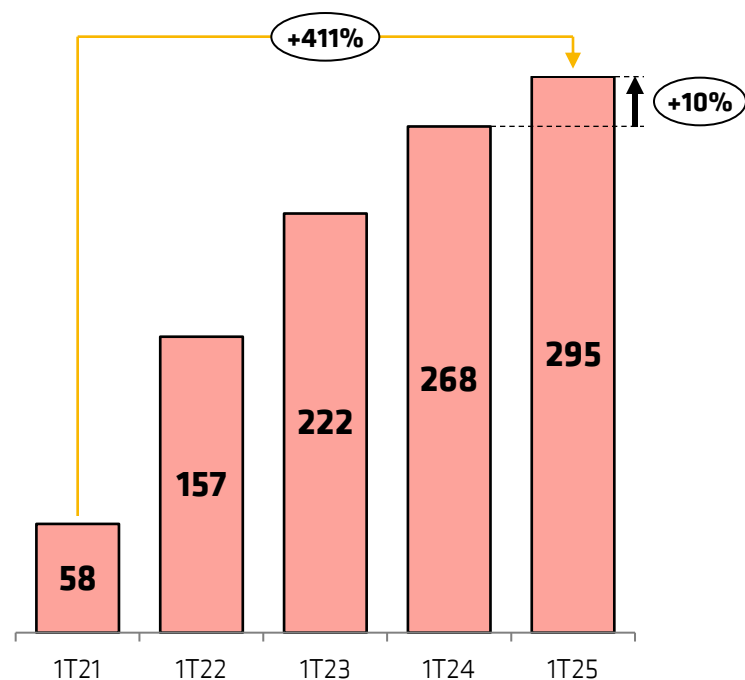
2 – Considera a média ponderada teórica dos primeiros 12 meses dos novos clientes.

Robusto desempenho econômico-financeiro



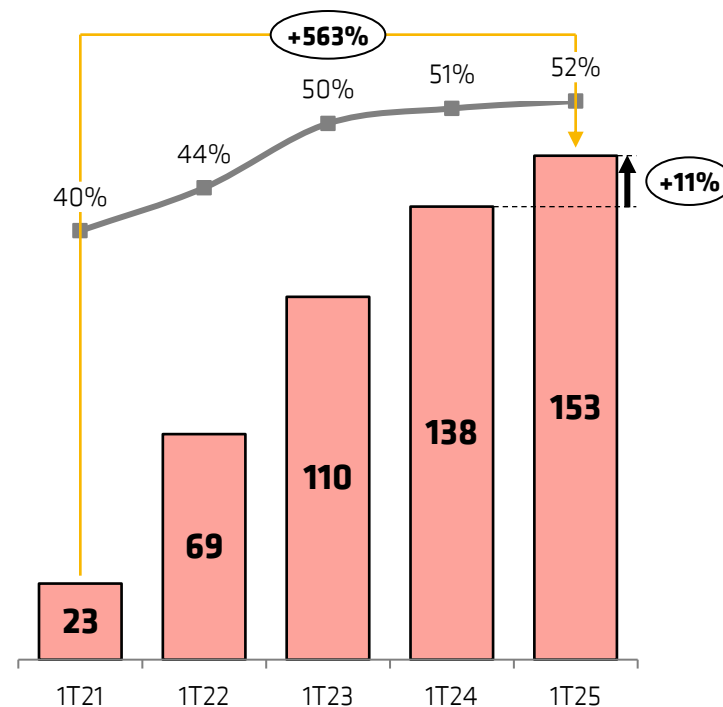
Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA Ajustado¹ (%)

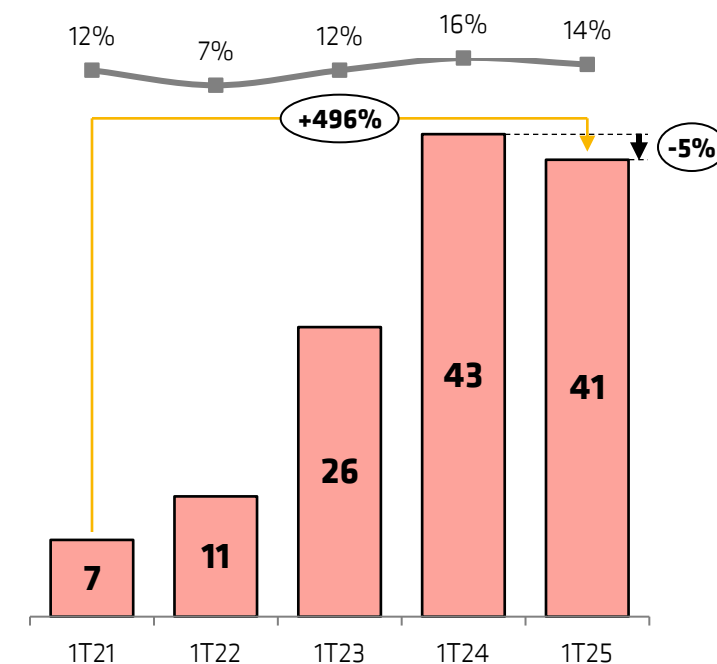
(R\$ milhões)



■ Margem EBITDA²

Lucro Líquido Ajustado³

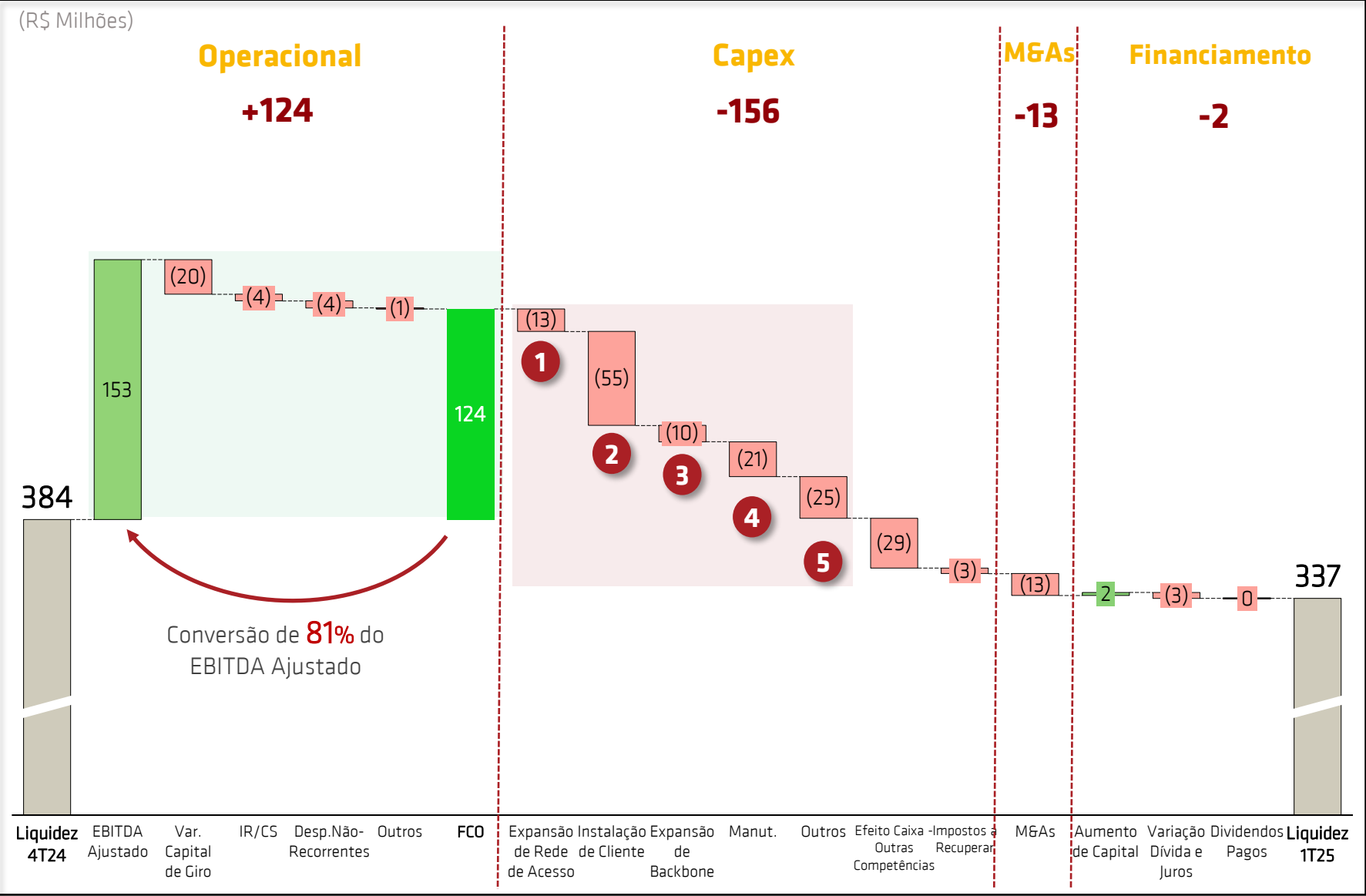
(R\$ milhões)



■ Margem Líquida²

1. EBITDA calculado conforme Resolução CVM nº 156/2023 e ajustado para excluir itens não-recorrentes que não devem ser considerados no cálculo de geração corrente de caixa operacional.
2. Sobre a Receita Líquida
3. Lucro ajustado exclui itens não-recorrentes e sem efeito caixa, que não devem ser considerados no cálculo de geração corrente de lucros, líquidos de impostos a uma alíquota de 34%.

Robusto desempenho econômico-financeiro



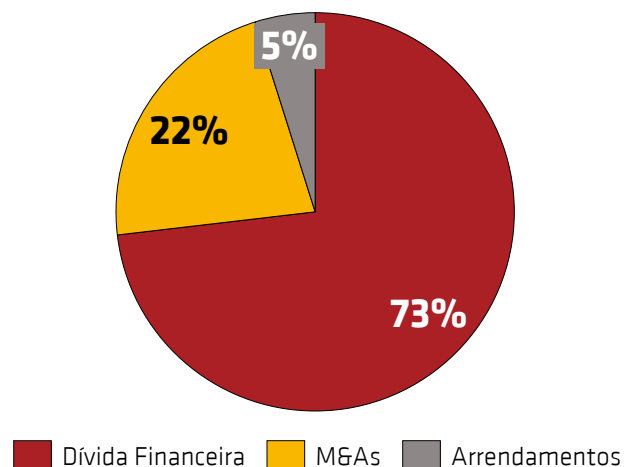
	CAPEX (R\$ mil)	1T25
1	Expansão de rede de acesso	13.264
	Aumento (redução) estoque	120
	Exp. de rede de acesso Ajustado	13.144
	Portas Adicionadas (mil)	57
	CAPEX/Porta	232
2	Instalação de Clientes	55.454
	Aumento (redução) estoque	(6.623)
	Instalação de Clientes Ajustado	62.077
	Adições Brutas (mil)	107
	CAPEX/Adições Brutas	578
3	Expansão de Backbone	9.646
	% do CAPEX Total	8%
4	Manutenção	20.545
	% da Receita Líquida	7%
5	T.I.	12.989
5	Outros	11.538
	CAPEX	123.436

Robusto desempenho econômico-financeiro



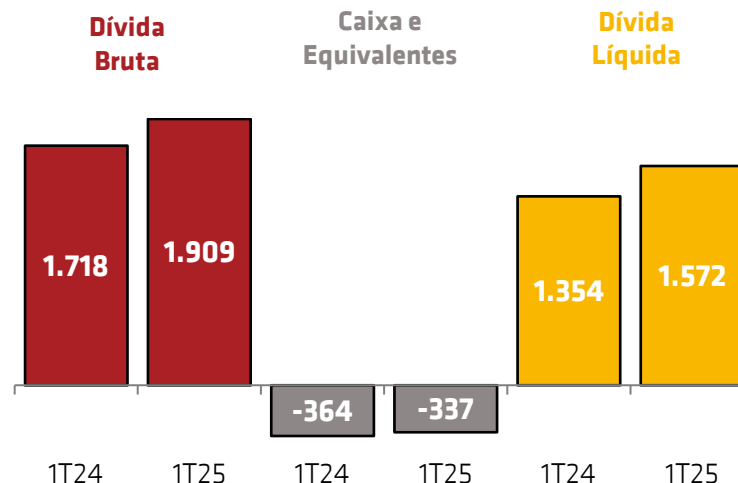
Composição do Endividamento

(%)



Endividamento Líquido

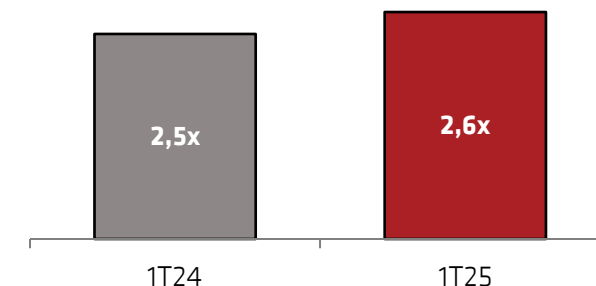
(R\$ Milhões)



Índices de Endividamento

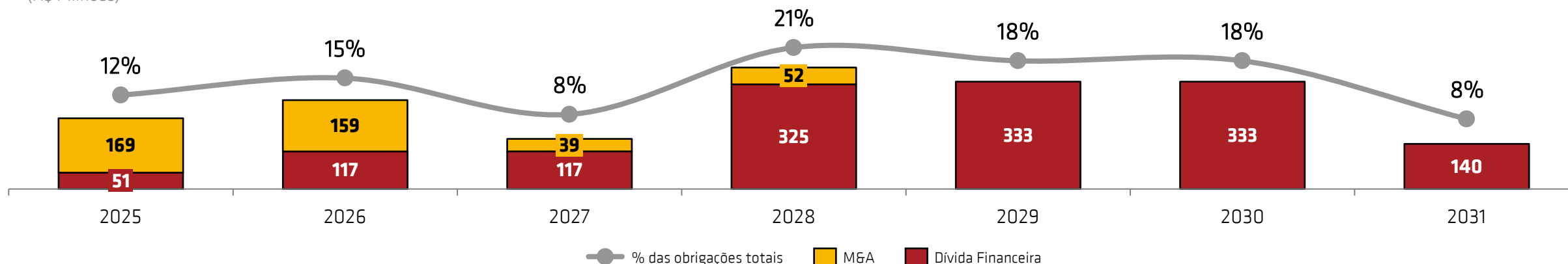
(x)

Dívida Líquida/EBITDA Proforma Anualizado¹



Cronograma da Dívida

(R\$ Milhões)



1. Considera o EBITDA Ajustado multiplicado por 4.

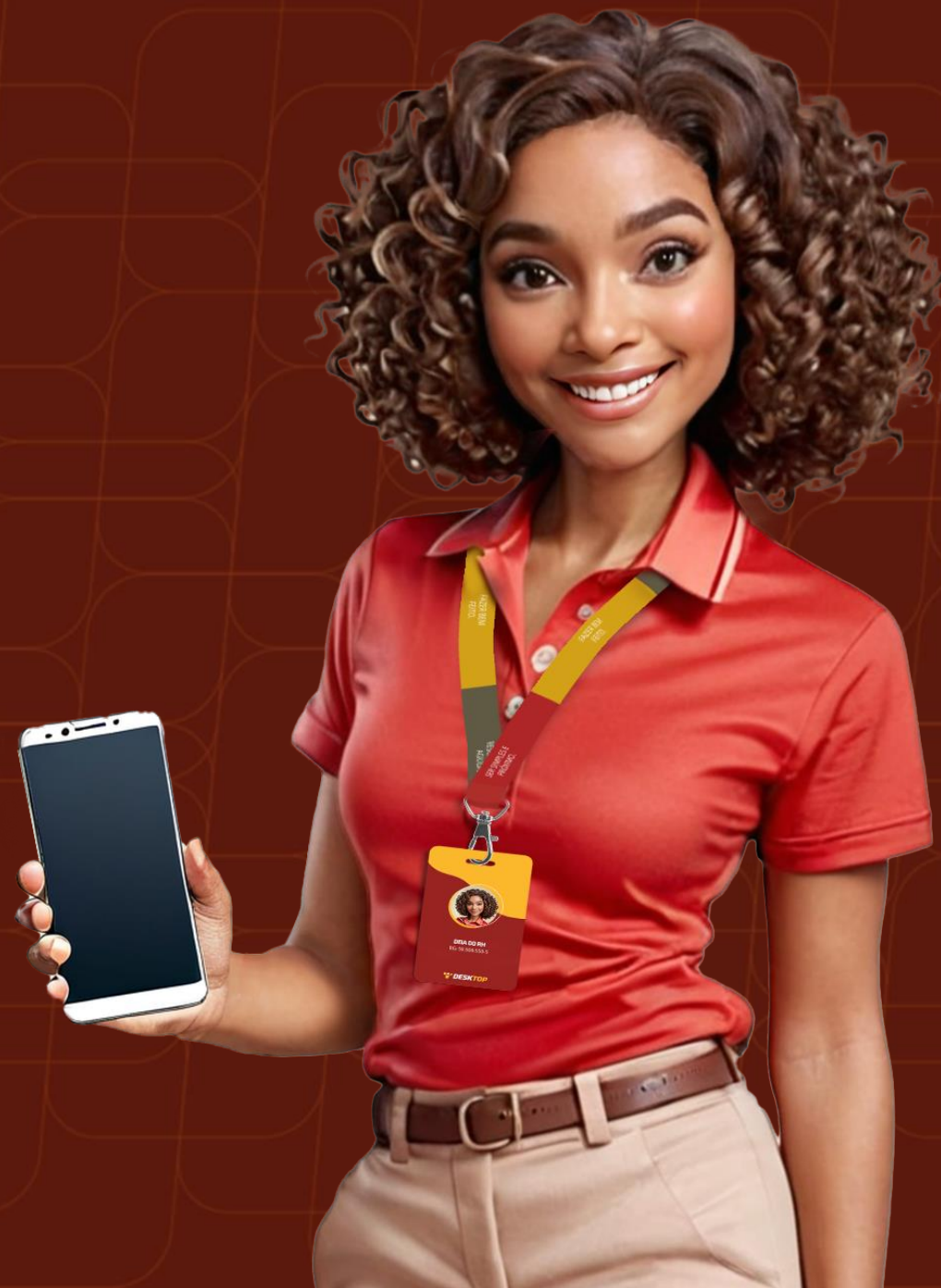
Relações com Investidores

ri@desktop.net.br
www.ri.desktop.com.br





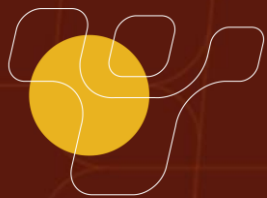
EARNINGS
PRESENTATION | 1Q25



The financial statements were prepared in accordance with the rules of the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Adjusted metrics, excluding non-recurring events, are also provided for better comparability. Non-financial information, such as volume, quantity and average price in reais, were not examined by the independent auditors.

Certain statements contained in this document may be forward-looking statements. Such statements are subject to known and unknown risks and uncertainties that could cause such expectations not to materialize or to differ materially from what was expected. These risks include, among others, changes in future demand for the Company's products, changes in factors that affect the domestic and international prices of the products, changes in the cost structure, changes in the seasonality of the Junkets, changes in prices charged by competitors, exchange rate variations, changes in the Brazilian political-economic scenario, in emerging and international Junkets.

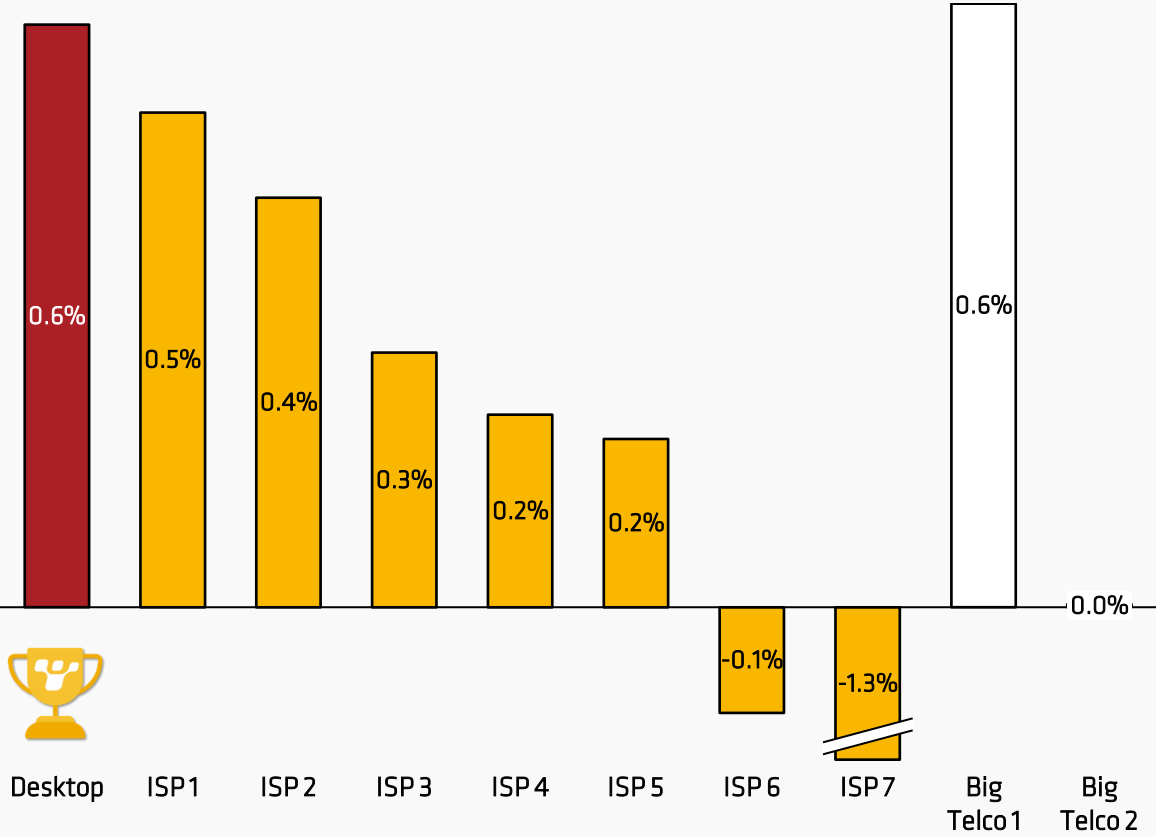


1Q25 HIGHLIGHTS



Continued growth and infrastructure leverage.
Entry into Ribeirão Preto, marking presence in the 20 largest cities in the interior and coastal regions of São Paulo state.

Desktop stood out in net adds growth relative to homes passed (network coverage) among the main players in the industry.
(Total organic net additions in 1Q25 / Homes Passed as of December 2024²)



In 1Q25, Desktop launched operations in Ribeirão Preto, the eighth largest city in São Paulo state, now served by the Best Internet Provider in the State of SP (Melhor Escolha Award 2024 and 2025).



With approximately 700,000 inhabitants and around 13,000 medium and large companies, Ribeirão Preto offers significant potential for acquiring new customers, who will benefit from Desktop’s high-quality service.

Note 1: ISPs are smaller internet platforms, generally focused solely on providing broadband services (excluding Big/Large Telcos such as Vivo, Claro, Tim, and Oi);
Note 2: According to the most up-to-date information made available by the respective companies;
Source: Anatel and Companies

1Q25 Highlights

1Q25
Net Revenue
R\$ 295 million

+10%
vs. 1Q24

1Q25
Adjusted EBITDA
R\$ 153 million

+11%
vs. 1Q24

1Q25
Adjusted Net Income
R\$ 41 million

-5%
vs. 1Q24

8th Consecutive Quarter

EBITDA to FCO
Conversion > 80%



DESKTOP



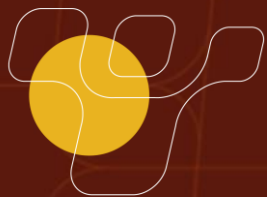
4,654 mil
Homes Passed (HPs)



1,159 mil
Homes Connected (HCs)



28 mil
Organic Net Adds in 1Q25



PORTFOLIO EVOLUTION MAY/25



GIGA HOME OFFICE

Wi-Fi Mesh

Stable connection with high performance in every corner of your home.



COM INTERNET
GIGA GAMER É

GG

Low latency, maximum playability.



GIGA ESPORTES & CINEMA

Every goal, every scene – all with high excitement.



GIGA FAMÍLIA

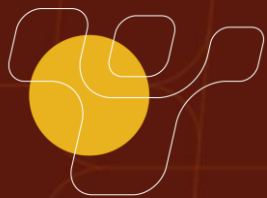
Entertainment for all ages, with guaranteed security.



GIGA BLACK

The best of everything in one exclusive plan.





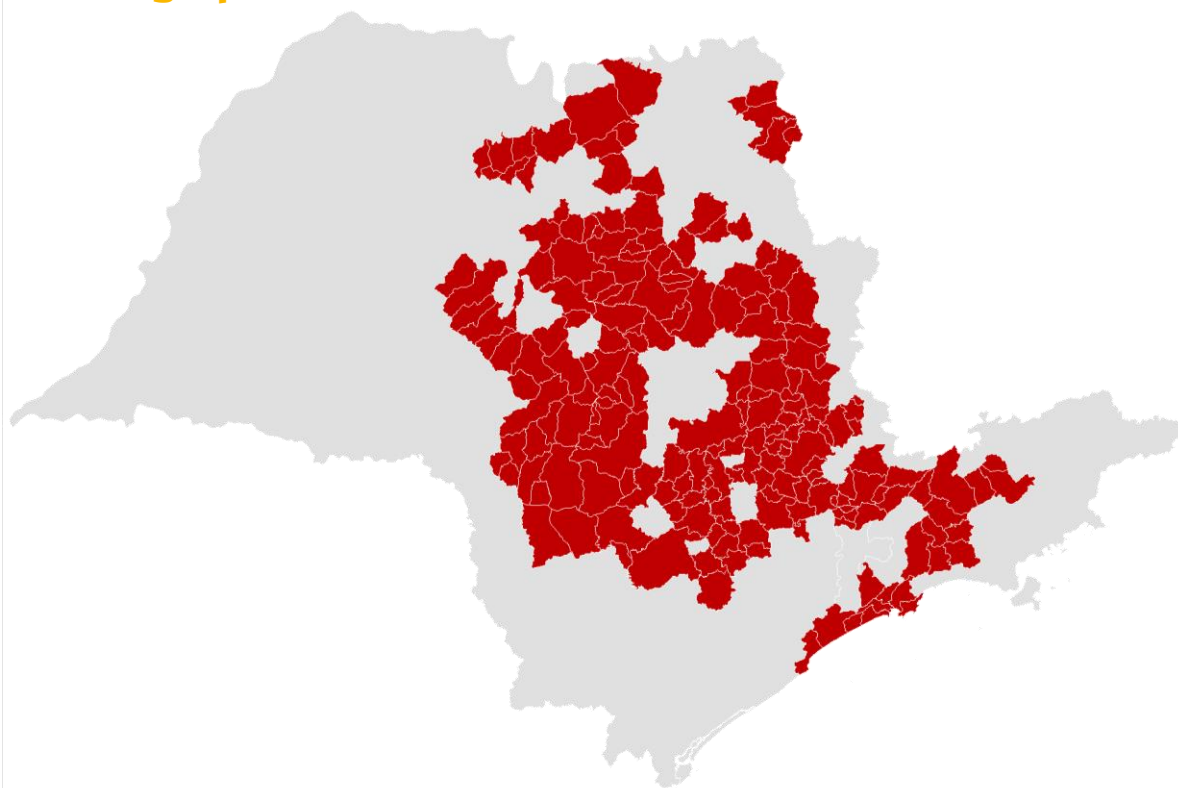
1Q25 RESULTS



Solid operational performance



Geographic Presence



57 k

KMs of network



4.7 million

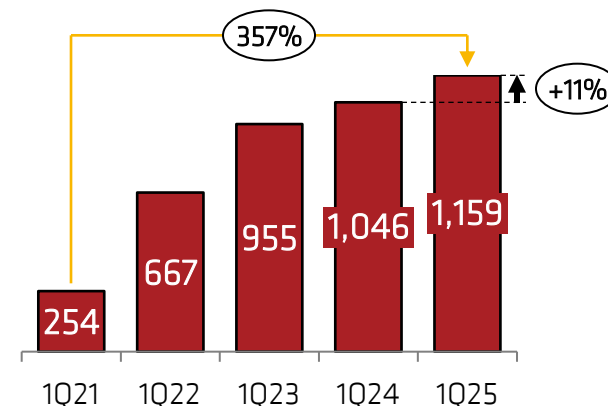
Homes passed



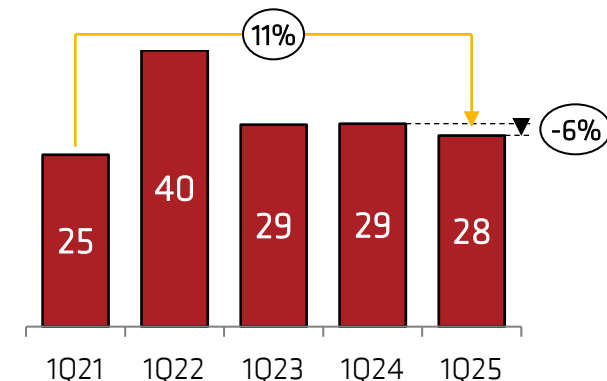
200 Cities

served

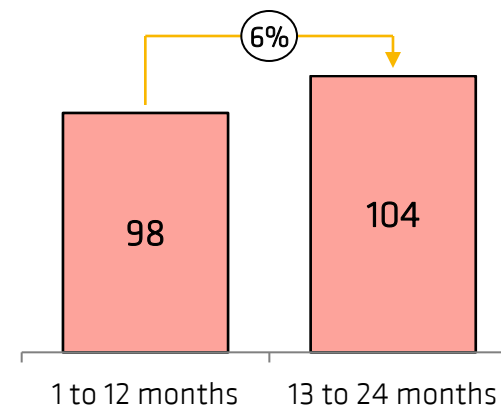
Homes Connected (HCs) FTTH (‘000)



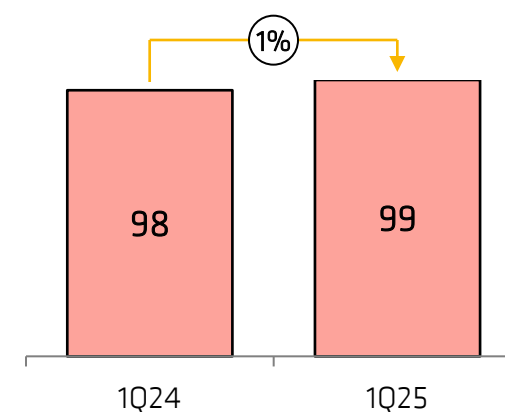
Quarterly Organic Net Additions (‘000)



Average Base Ticket¹ (Avg. R\$ ticket of customer cohorts)



Average Sales Ticket² (R\$)



1 – Considers the average billed ticket of customers with aging between (i) 1 and 12 months; and (ii) 13 and 24 months (1Q25);

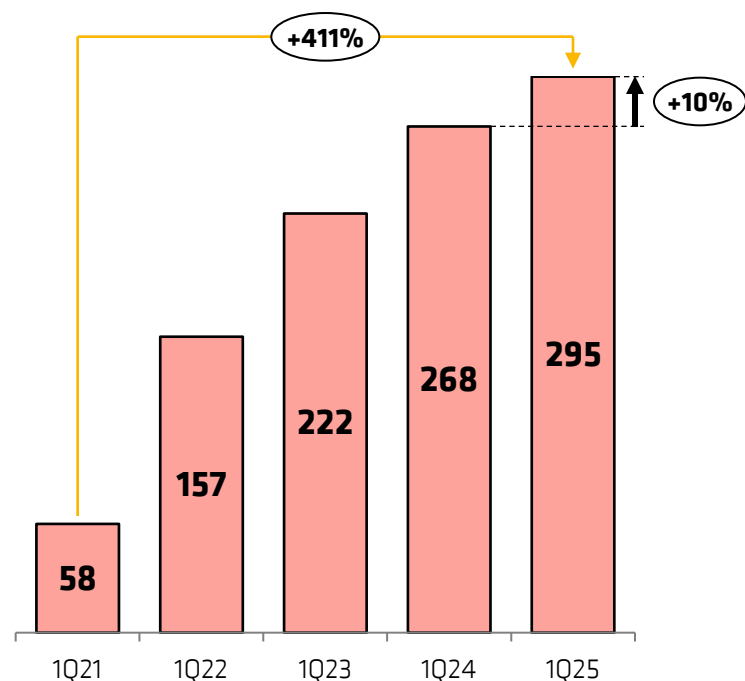
2 – Considers the theoretical weighted average of the first 12 months of new customers.

Robust economic and financial performance



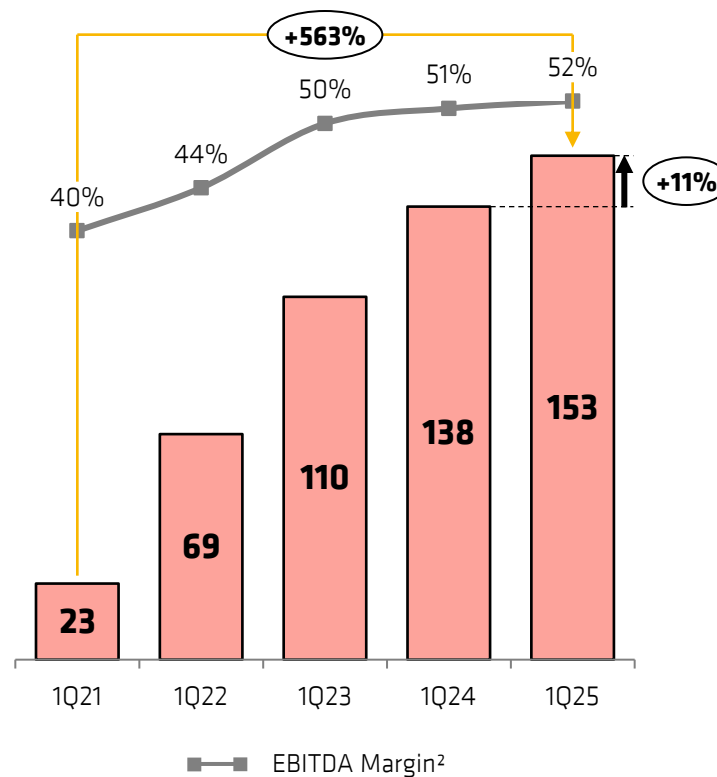
Net Revenue

(R\$ million)



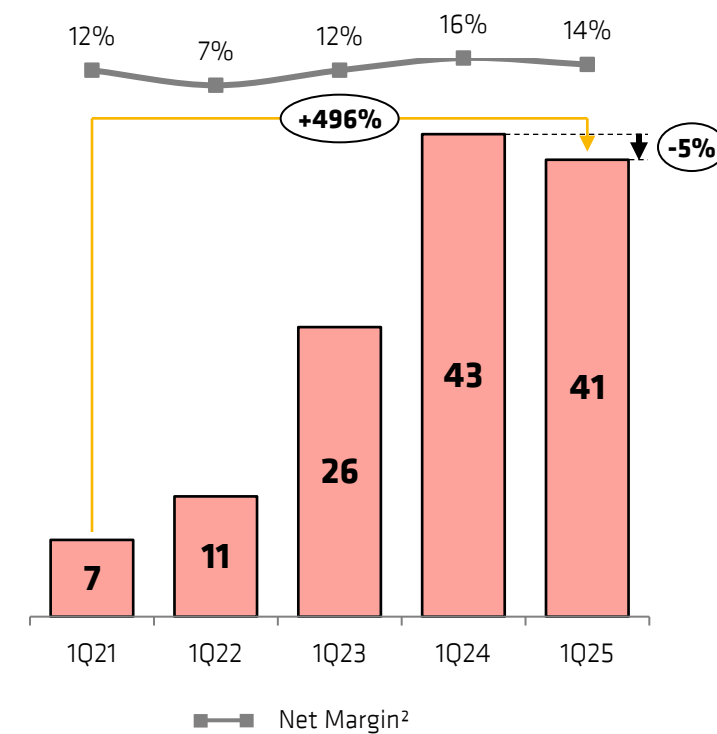
Adjusted EBITDA¹ (%)

(R\$ million)



Adjusted Net Income³

(R\$ million)

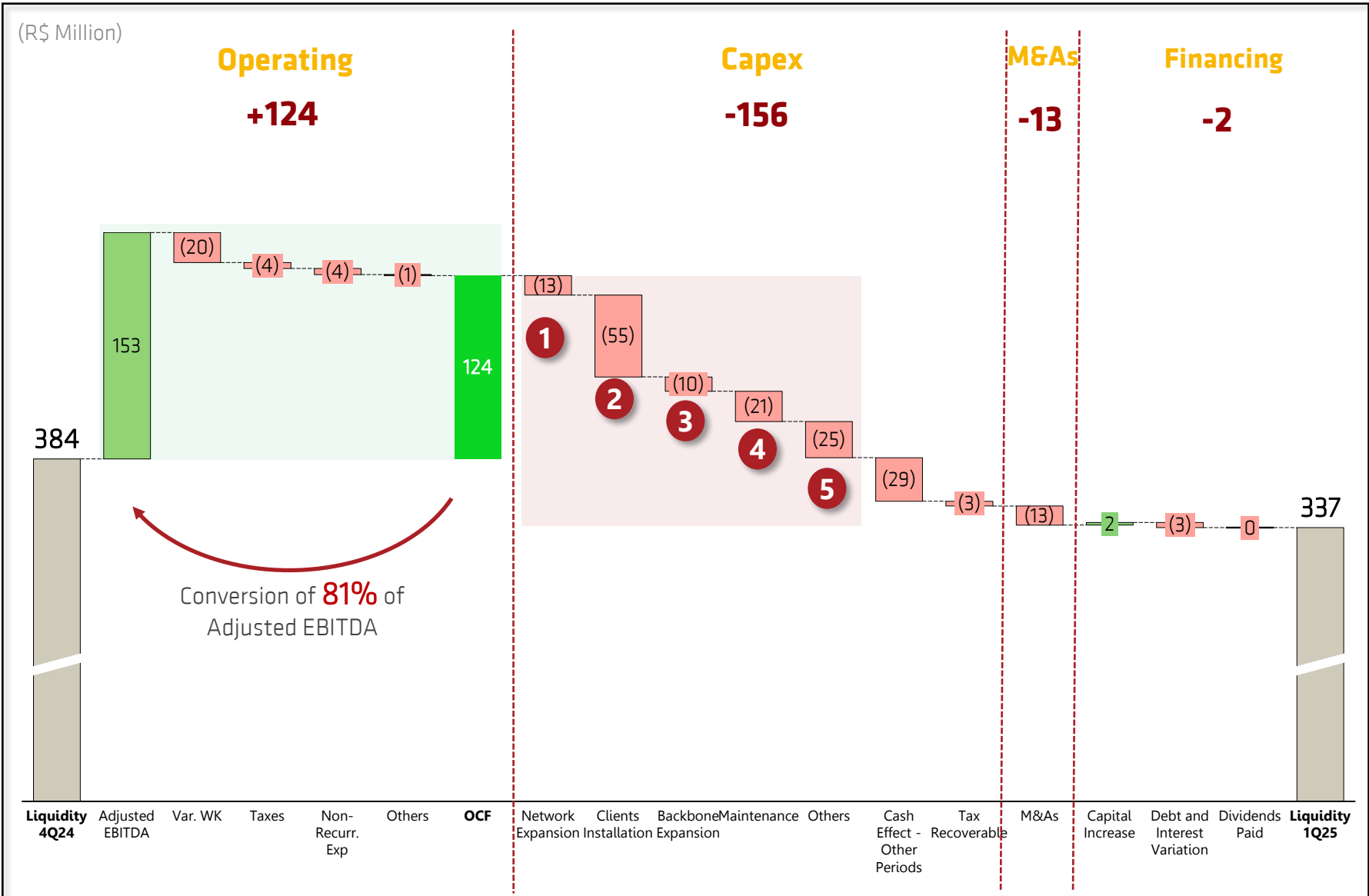


1. EBITDA calculated according to CVM Resolution No.156/2022 and adjusted to exclude non-recurring items that should not be considered in the calculation of operating cash current generation.

2. Calculated on net revenue

3. Adjusted profit excludes non-recurring and non-cash items, which should not be considered in the calculation of current profit generation, net of taxes at a 34% rate.

Robust economic and financial performance



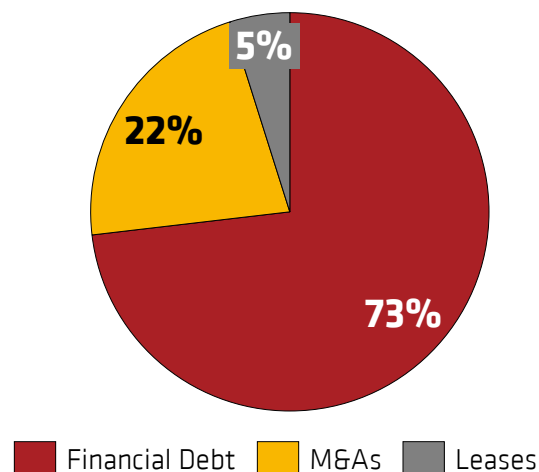
	CAPEX (R\$ '000)	1Q25
1	Network Expansion	13,264
	Inventory Increase (Decrease)	120
	Network Exp. - Adjusted	13,144
	Ports Added (thousand)	57
	CAPEX/Port	232
2	Clients Installation	55,454
	Inventory Increase (Decrease)	(6,623)
	Clients Installation - Adjust.	62,077
	Gross Adds (thousand)	107
	CAPEX/Gross Adds	578
3	Backbone Expansion	9,646
	% of Total CAPEX	8%
4	Maintenance	20,545
	% of Net Revenue	7%
5	I.T.	12,989
5	Others	11,538
	Adjusted CAPEX	123,436

Robust economic and financial performance



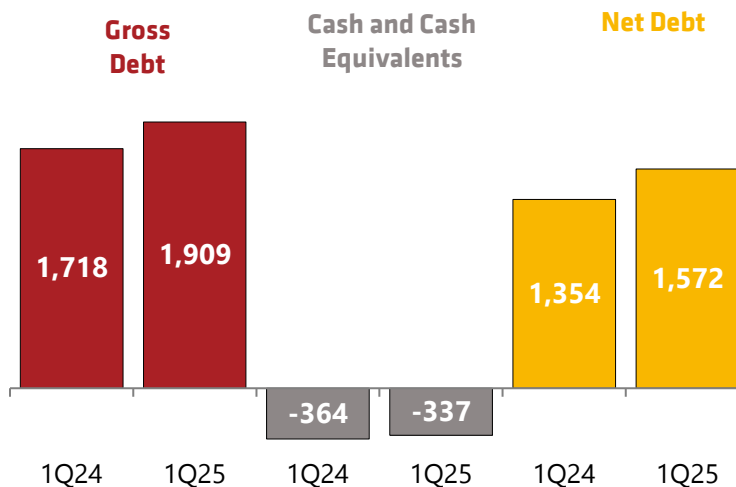
Debt Composition

(%)



Net Debt

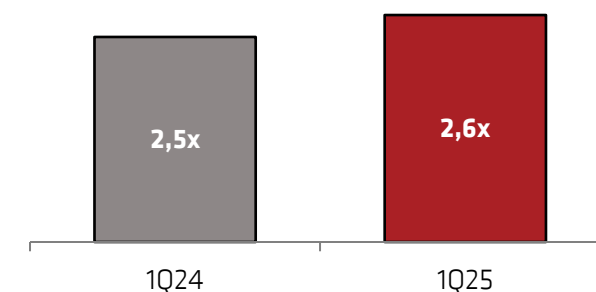
(R\$ million)



Debt Ratio

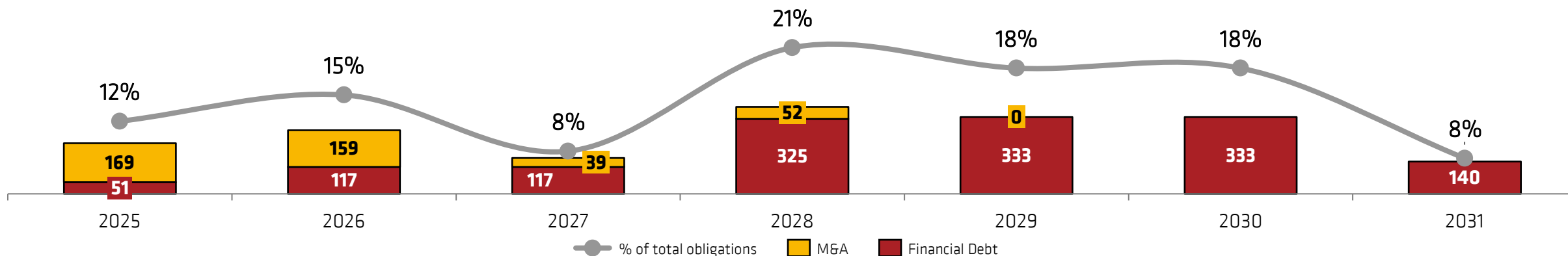
(x)

Net Debt/Annualized Proforma EBITDA



Debt Schedule

(R\$ Million)



1. Consider Adjusted EBITDA multiplied by 4.

Investor Relations

ri@desktop.net.br
www.ri.desktop.com.br

