

# 4T22

## Apresentação de Resultados (B3: VLID3)

09 de Março de 2023  
10h00 (BRT) / 8h00 (US ET) /  
13h00 (Londres)

Acesso à  
videoconferência:  
[clique aqui](#)

# Valid

 65 anos



# Aviso Legal



Esta apresentação contém declarações prospectivas que refletem crenças e expectativas atuais em relação aos resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Os analistas e investidores são advertidos a não depositar indevida confiança nessas crenças e expectativas, que se referem apenas à data desta apresentação. A Valid não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas crenças e Expectativas.



Tais crenças e expectativas não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas. Os resultados reais podem diferir materialmente daqueles projetados como resultado de vários fatores.



Os Resultados Financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção do IFRS 16.

## Destaques<sup>1</sup>:

### Receita

4T22: R\$ 479MM (9,5% A/A)

2022: R\$ 1.879MM (16% A/A)

- Aumento de vendas em todas as BUs

### EBITDA Normalizado

4T22: R\$ 129MM (29% A/A)

2022: R\$ 463MM (47% A/A)

- Melhor EBITDA Trimestral e Anual
- Margem de 26,9% no Tri e 24,6% no Ano

### Lucro Líquido Normalizado

4T22: R\$ 18MM (-36% A/A)

2022: R\$ 9MM (-77% A/A)

- Lucro antes do efeito USA de R\$97MM
- 2º ano seguido de resultado positivo
- Pagamento de JCP em 31/01/2023

### Alavancagem

Dív. Bruta: R\$840MM

Caixa: R\$ 513MM

DL/EBITDA: 0,7x<sup>2</sup>

- Redução de R\$315MM em Dívidas (27%)
- Redução de 1,1x na Alavancagem (60%)
- Menor Alavancagem Histórica da Valid

<sup>1</sup> Dados não incluem os números dos ativos americanos envolvidos no processo de venda.

<sup>2</sup> DL/EBITDA considerando o resultado dos ativos USA cairia para 0,6x

## ValidID

- Crescimento de emissão de 33% A/A em 2022 com + de 26MM docs
- Novos Contratos de RG: MG, ES, PI, com ampliação de serviços
- Nova Carteira de Identidade Nacional (Lei 10.977) e *roll-out* de pilotos de emissão nos novos padrões já iniciado em 4 estados
- Aquisição minoritária da Vsoft visando aumento do portfólio de produtos

## ValidPay

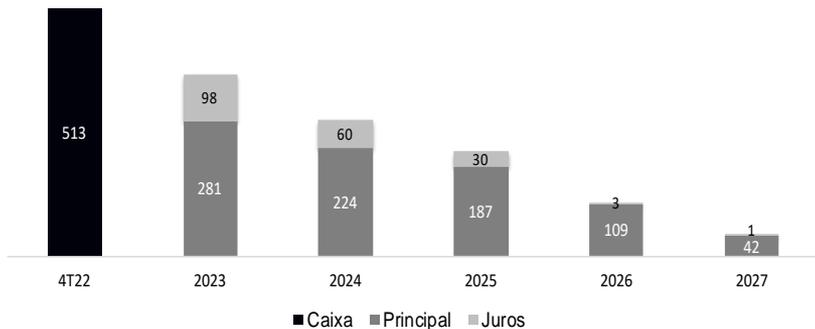
- Aumento expressivo de margens em função de melhor mix de produtos
- Único player do mercado que possui um cartão reciclado fabricado a partir de insumos nacionais e com processo certificado
- Unidade de Soluções Digitais continua avançando com clientes fora do setor financeiro representando 60% das vendas

## ValidMobile

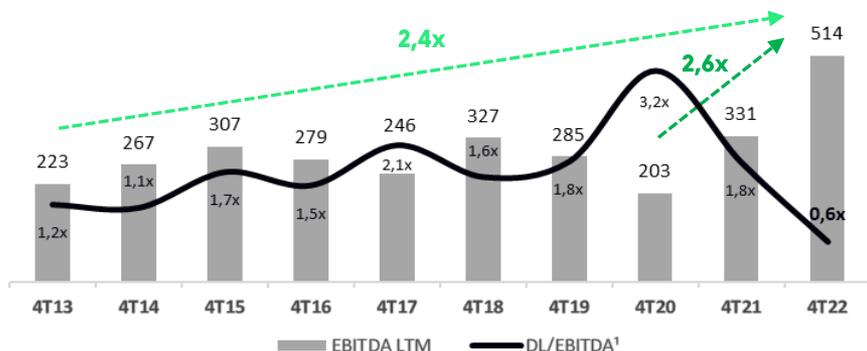
- Forte trabalho com nossos fornecedores de chips para atender os clientes em um contexto de escassez do produtos
- Mix de produtos, com foco em produtos high-end e 5G
- Margens operacionais no range de 20%-30%
- Avanços importantes na frente de Mobile Solutions e de OEM com a conquista de novos clientes e acordos comerciais

## Liquidez: Menor patamar de alavancagem da Empresa e confortável posição de Caixa

### Cronograma de Amortização Atual (R\$ MM)

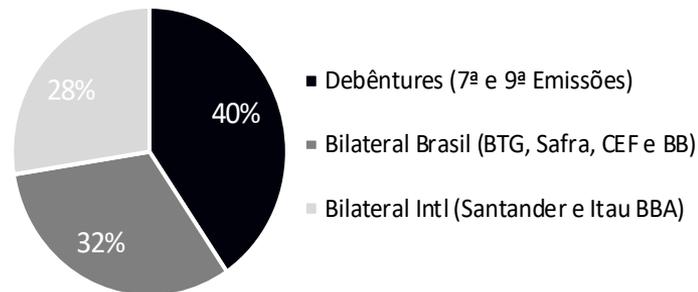


### Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA 12M)<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Dados do EBITDA incluem ativos dos USA até nov/22. Sem os EUA, alavancagem no 4T22 ficaria em 0,7x.

### Por Tipo de Dívida (R\$ 840 MM)

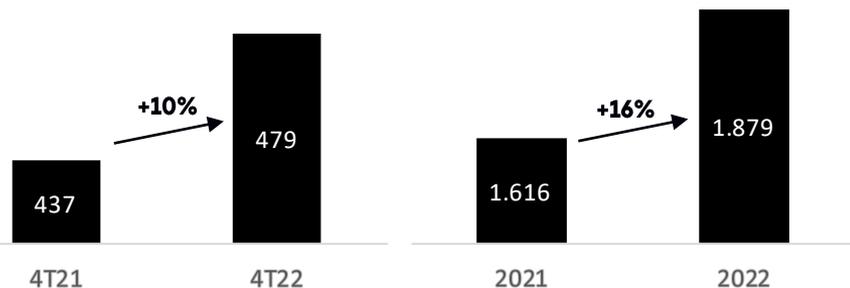


### Destaques

- Um dos focos do management ao longo dos últimos 2 anos foi o equilíbrio da estrutura de capital da Companhia
- Redução de quase 30% da Dívida Bruta desde dez/21, hoje em R\$840MM e Dívida Líquida de R\$ 327 MM
- Com redução expressiva da alavancagem e do serviço da dívida, visamos uma melhor dinâmica de EPS em 2023

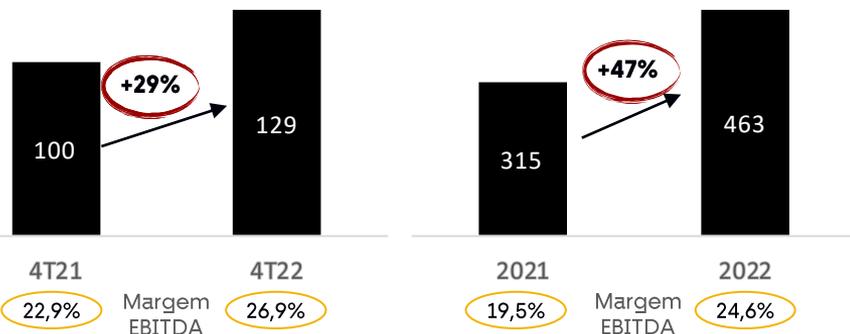
## Trimestre e ano marcados por recorde de EBITDA, com todos os segmentos contribuindo positivamente

### Receita Líquida (R\$ MM)



### EBITDA (R\$ MM)

### Margem EBITDA (%)

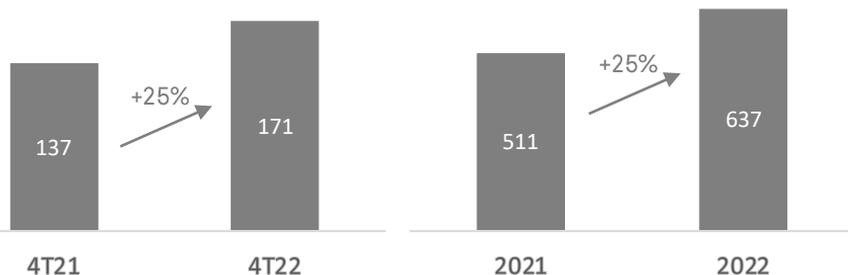


### Destaques

- **ID:** Emissão de documentos atingiu volumetria de 6,9 MM no trimestre e 26,4 MM no ano (+33% A/A)
- **Pay:** Margem expressiva no 4T22 em função da venda de cartões de maior valor agregado. Argentina foi o grande destaque de 2022, apresentando fortes resultados tanto em venda quanto em margens
- **Mobile:** Aumento de 15% A/A tanto na Receita, quanto em EBITDA, devido ao foco em mercados com produtos de maior ticket médio e melhores margens
- EBITDA LTM supera os R\$ 460 milhões, incremento de 47% quando comparado a 2021
- Margem EBITDA atinge 24,6% em 2022, aumento de 5p.p. frente ao resultado de 2021

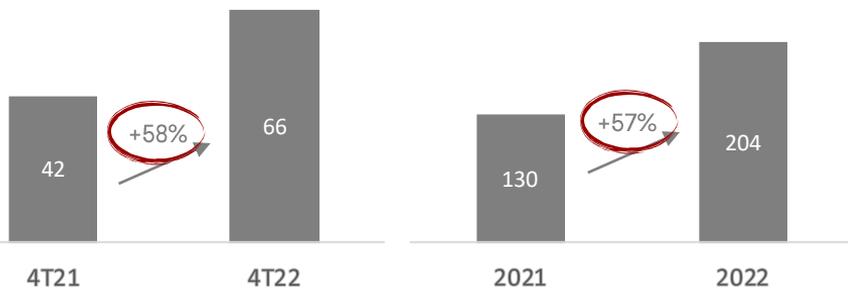
## ValidID: 2022 foi o melhor ano de emissão de documentos com 26,4 milhões

### Receita Líquida (R\$ MM)



### EBITDA (R\$ MM)

#### Margem EBITDA (%)



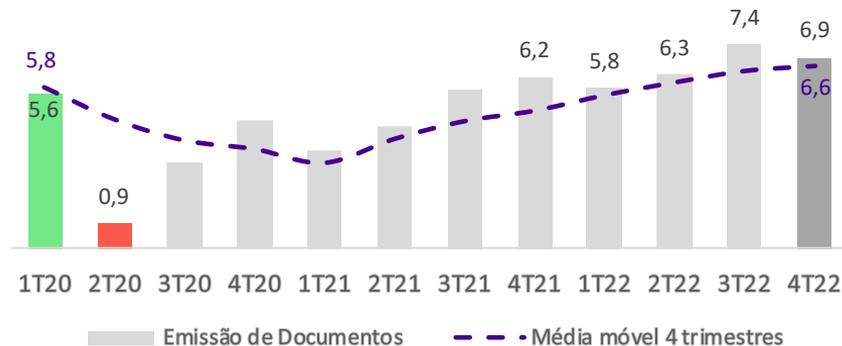
30,7% Margem EBITDA 38,7%

25,4% Margem EBITDA 32,0%

### Destaques

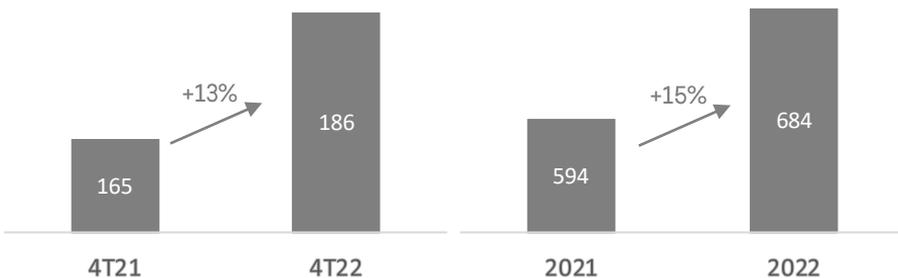
- Volume recorde de emissões em função da volta à normalidade operacional além da entrada de novos estados
- 4T22 teve a melhor margem trimestral do ano. Ano de 2022 apresentou aumento de margem de 7p.p.
- Em 2023, a implantação do novo RG Nacional poderá ser alavanca positiva

### Documentos físicos (BR - MM de un.)



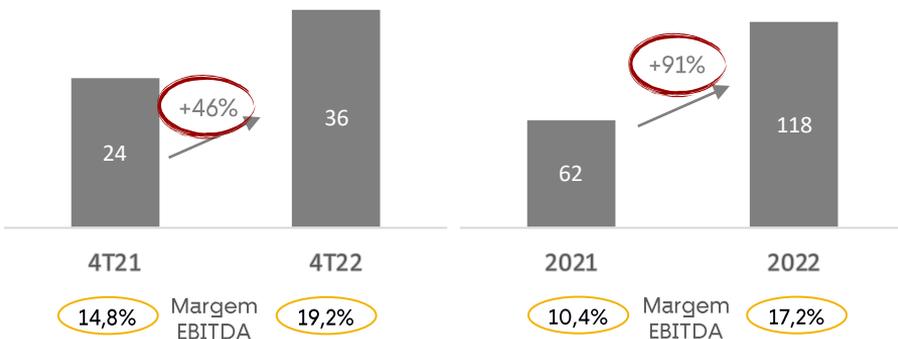
## ValidPay: Mais um período com margens expressivas em função de melhor mix, foco em redução de custos e vendas na Argentina

### Receita Líquida (R\$ MM)



### EBITDA (R\$ MM)

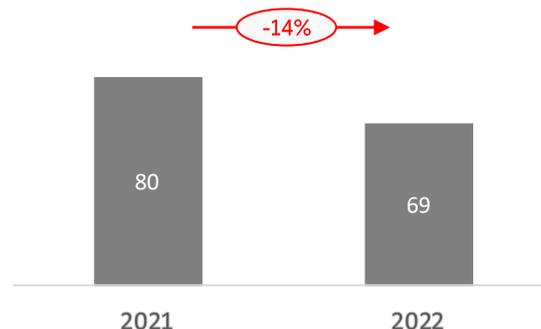
### Margem EBITDA (%)



### Destaques

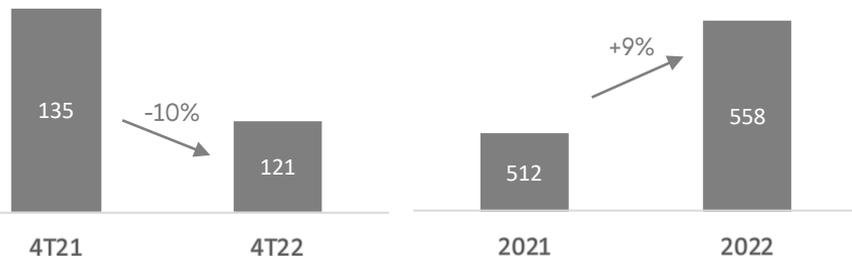
- Apesar da redução da volumetria de cartões, apresentamos aumento de faturamento e margens
- Argentina teve aumento expressivo de vendas em 2022 e foi um dos principais responsáveis pelo aumento do EBITDA quando comparado ao ano de 2021
- Margem de 17,2% obtida no ano representa crescimento de 7p.p. frente ao alcançado em 2021

### Smart Cards (BR e ARG - MM de un.)



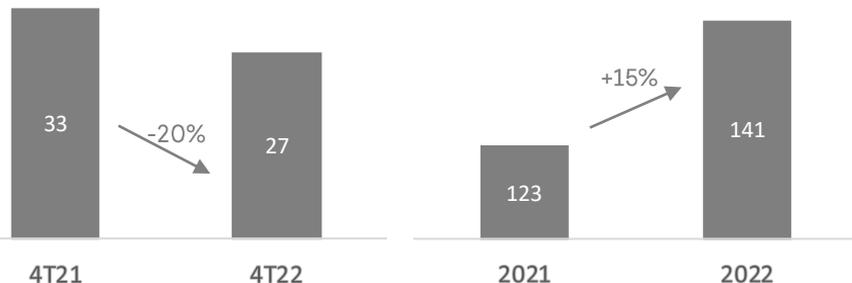
## ValidMobile: Mais um ano de recorde de Receita e EBITDA

### Receita Líquida (R\$ MM)



### EBITDA (R\$ MM)

#### Margem EBITDA (%)



24,6%

Margem  
EBITDA

22,0%

24,1%

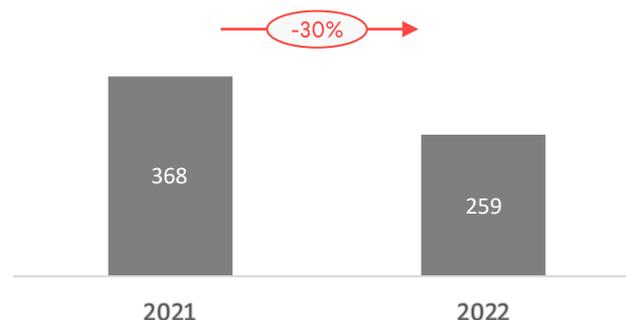
Margem  
EBITDA

25,3%

### Destaques

- Apesar de um ano com queda de 30% na volumetria, a falta de chips levou a um maior preço médio o que ajudou na Receita e nas margens
- Quarto trimestre é sazonalmente mais fraco, e em 2022 houve uma maior antecipação das compras de chip para as campanhas de final de ano das operadoras
- Obtivemos mais um trimestre de margens operacionais no range de 20%-30%

### SIM Cards (Global - MM de un.)



Ano de 2022 apresentou forte crescimento do EBITDA mas tivemos os efeitos contábeis negativos da baixa dos ativos dos EUA e dos mútuos que totalizaram mais de R\$120MM

R\$ MM

+47% (2021)

463

-75

-19

-100

-145

132

-41

-79

9

Em função da expressiva redução de alavancagem nos últimos 12 meses (1,8x > 0,6x), despesas financeiras em 2023 serão bem abaixo do observado em 2022

Desconsiderando as despesas com o Mútuo e Op. Descontinuadas

EBITDA ex EUA Normalizado

Outras receitas (despesas) operacionais

IR e CS

Depreciação e amortização

Despesas financeiras

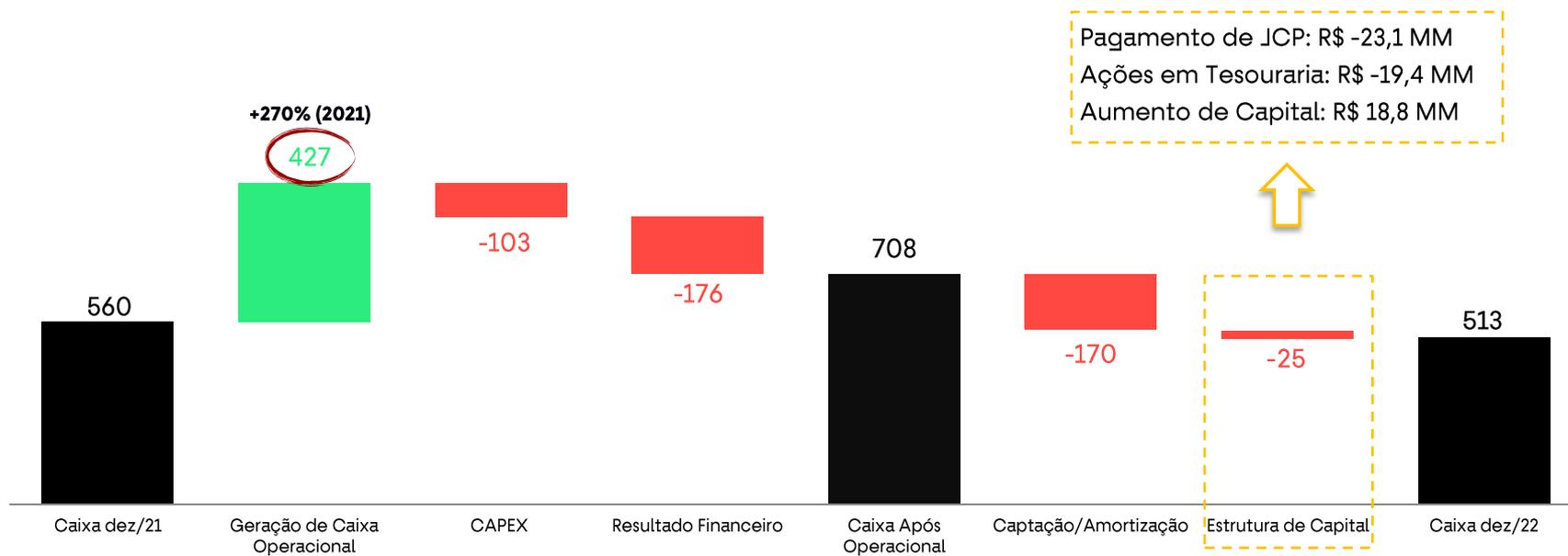
Resultado das operações

Mútuo

Resultado das operações descontinuadas

Lucro Líquido Normalizado 2022

**FC 2022:** Obtivemos Geração de Caixa Operacional de R\$ 427 MM vs R\$ 116 MM no 2021. Ao longo de 2022, reduzimos o endividamento e realizamos o pagamento de JCP e a recompra de ações



**Geração Caixa Operacional: EBITDA - Impostos sobre Resultado - KGiro**  
**Captação/Amortização inclui Venda de Ativos**

## Eventos subsequentes

### **Pagamento de JCP**

- R\$ 21 MM em 31/01/2023

### **Data AGOE**

- 20/04/2023

## Revisitando nossos Objetivos (Valid Day 2021 e 2022)

### In the Short-term, We Will Focus on Five Objectives...

Objectives	1 	2 	3 	4 	5 
	"Profit from the core"	"Achievescale on digital"	"Go digital on mobile"	"Go simple and lean"	"Transform the organization and culture"
KRs (2021 FY)	<p>Recover <b>R\$ 200 MM</b> in Revenues</p> <p>Reach <b>48%</b> Contribution margin (Physical/core products)</p> <p>Retain <b>Gov. Contracts</b> volume</p>	<p>Grow <b>R\$ 90 MM</b> in Revenues</p> <p>Reach <b>50%</b> Contribution margin</p>	<p>Secure <b>14 projects</b> to sell SM-, DP+ and profile generation to MNOs</p> <p>Secure at least <b>1 deal</b> with a large OEM To sell e-SIM OS</p> <p>Create track record on <b>Secure OS</b> business</p>	<p>Divest selected business <b>~R\$ 0</b> Net Debt</p> <p>Ensure at least <b>~R\$ 20 MM</b> EBITDA (impact from cost efficiency initiatives)</p> <p>Improve <b>Cost Control</b> and restructure IR, highlighting long-term business sustainability</p>	<p><b>Data-driven</b> decision Process to periodically review portfolio</p> <p>Structure <b>Digital</b> Products Area (development &amp; partnerships)</p> <p><b>&gt;50%</b> of Tech Teams using Agile methods</p> <p>Structure <b>ESG</b> Area</p> <p><b>Valid</b></p>

## Revisitando nossos Objetivos (Valid Day 2021 e 2022)

Considerações Finais Valid Investor Day

### Cinco objetivos apresentados em 2021

**Visão**

Facilitar a jornada de digitalização de nossos clientes, assegurando a privacidade das pessoas, a segurança dos dados e da transação e uma experiência fluida.

---

Objetivos

**1**



**Maximizar o core**

**2**



**Aumentar escala no digital**

**3**



**Construir a transição V/Mobile**

**4**



**Ser simples e ágil**

**5**



**Transformar a cultura e a organização**

30

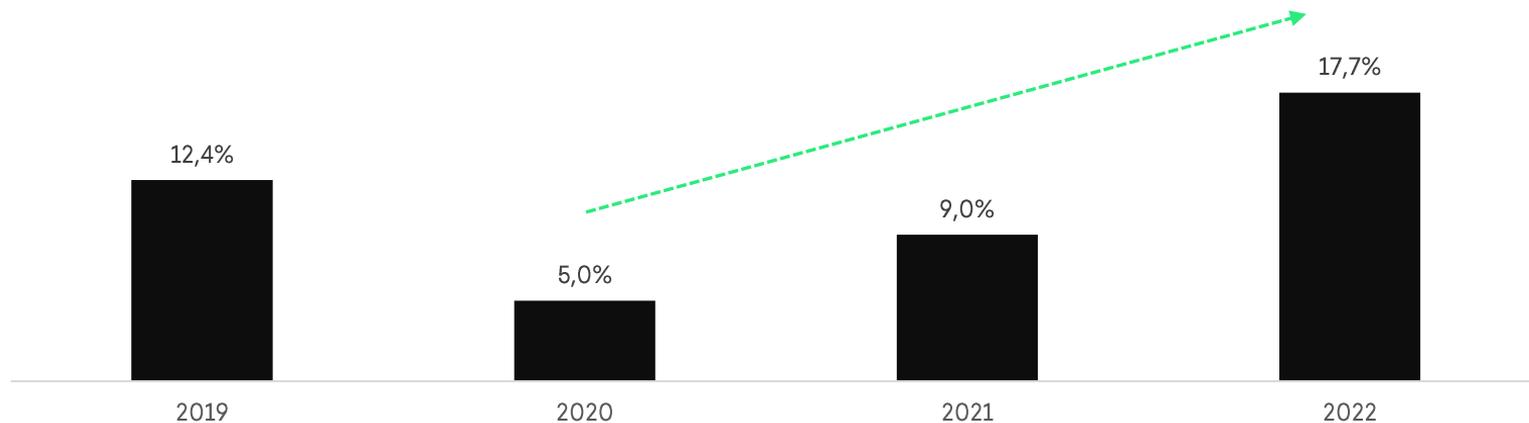
junho

2022

### Algumas ações realizadas nos últimos dois anos:

- Foco contínuo em rentabilidade dentro das 3 verticais de atuação com a entrega dos melhores resultados históricos;
- Otimização operacional no Brasil: Concentração das operações de São Bernardo e Caju em Sorocaba (SP);
- Descontinuidade de iniciativas com pouca margem ou baixa geração de caixa, exemplo: venda dos ativos dos USA;
- Avanço da Vhub, Smart Cities e lançamento do CVC com aquisição Vsoft.

## Evolução do ROIC



### Ações em implantação / e a serem desenvolvidas:

- Busca contínua pela melhoria de margens;
- Identificação de oportunidades de otimização fiscal;
- Descontinuidade / Venda de negócios não rentáveis;
- Melhoria do capital de giro, com foco em Estoque, Contas a Receber e Contas a Pagar;
- Otimização do Imobilizado.

Valid

65 anos

Ivan Murias  
CEO

Renato Tyszler  
CFO e IRO

Olavo Vaz  
Head de Finanças Corporativas

Julia Araujo  
Supervisora de Fin. Corporativas e RI

Paulo Vitor Lima  
Analista de RI

Angela Carolina Barbatti  
Estagiária de RI

## Relações com Investidores

[www.Valid.com/ri](http://www.Valid.com/ri)  
[ri@Valid.com](mailto:ri@Valid.com)



Acesse nosso site!

# Perguntas e Respostas

Obrigado por participar!