

**Olavo Vaz:**

Bom dia a todos. Sejam bem vindos ao *call* de resultados do 1T23 da Valid. Eu sou Olavo Vaz e serei o moderador desta transmissão.

Antes de darmos início à apresentação, gostaria de fazer alguns avisos importantes. Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a transmissão.

A apresentação está sendo disponibilizada com tradução simultânea para o inglês e os slides estão disponíveis no site de RI da Valid. O *replay* deste evento estará disponível logo após o seu encerramento. Ao fim das apresentações, daremos início à sessão de perguntas e respostas. As perguntas poderão ser feitas a qualquer momento durante o evento e deverão ser enviadas através do chat da plataforma.

Esclarecemos ainda que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência, relativa às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem em crenças e premissas da nossa diretoria, bem como informações que hoje estão disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Os investidores devem compreender que as condições econômicas gerais da indústria, além de outros fatores operacionais, também podem afetar o futuro da empresa e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Aqui comigo hoje estão o Ivan Murias, Diretor Presidente e Renato Tyszler, Diretor Financeiro de RI. Ivan, passo agora a palavra para você. Boa apresentação.

**Ivan Murias:**

Bom dia Olavo e a todos que estão junto conosco acompanhando mais essa divulgação de resultados. Como o que vamos apresentar é um resultado que nos enche de orgulho, em nome de toda a Diretoria Executiva e do Conselho, eu gostaria de deixar pessoalmente a cada um dos mais de 3000 colaboradores da Valid espalhados pelo mundo, o nosso agradecimento. Sem o esforço, a dedicação e o espírito de time, não seríamos capazes de escrever um novo capítulo na longa história da Empresa. Muito obrigado a vocês.

Começaram pelos destaques do 1T23. A virada do ano marcou o início de uma nova etapa da Valid. Agora temos uma Empresa sem efeitos expressivos de itens não recorrentes, o que vai facilitar a análise por parte de todos os nossos acionistas e investidores em geral.

Os dados que mostraremos ao longo do material de hoje deixam claro que os esforços de todos os nossos colaboradores levaram a resultados robustos em todas as nossas três verticais. Isso mostra que estamos indo no caminho certo para entregar uma Valid de melhor para todos.

Vale lembrar que ainda em 2022, concluímos a venda dos ativos de ID, Pay e Data nos Estados Unidos. Por esse motivo, os dados do 1T23 não contarão mais com os números

daquela geografia e faremos os devidos ajustes nos resultados históricos, de forma a facilitar a comparação entre os períodos.

Vamos aos números. Fechamos o 1T23 com receita de 529 milhões, um crescimento de 18% em relação ao 1T22 e de 10% frente ao 4T22. O crescimento *double digit* mostra este novo momento da Valid, onde buscamos crescimento de *top line*, mantendo margens sustentáveis. As principais contribuições para o crescimento do *top line* vieram dos segmentos de ID e de Pay.

Em termos de EBITDA, chegamos a 149 milhões, o que passa a ser um novo recorde trimestral histórico da Valid, representando um crescimento de 51% no ano contra ano. O aumento do EBITDA foi alcançado nas três verticais da Empresa, com destaque para o segmento de Pay.

Vale destacar, a margem EBITDA de 28,2%, o melhor resultado já alcançado pela Empresa em um único trimestre em toda a sua história. Conforme já havíamos comentado em *calls* anteriores, após os ajustes realizados em 2022, a Valid passaria a ter uma DRE limpa, especialmente nos lançamentos entre o EBITDA e o lucro líquido.

Nesse trimestre, sem o efeito de lançamentos não recorrentes, apresentamos um lucro líquido de 65 milhões. No mesmo período de 2022, havíamos apresentado um prejuízo de 16 milhões. O resultado trimestral alcançado também é um recorde histórico para a Companhia e representa cerca de três vezes todo o lucro líquido obtido em 2022.

No *call* de fechamento de 2022, comentamos que passaremos a olhar com mais detalhes para algumas das novas métricas a partir de 2023, tais como o ROIC, que o Renato falará um pouco mais adiante e também para o EPS. No caso do EPS, o resultado obtido neste trimestre indica o montante de R\$0,75 por ação em circulação.

Em função desse resultado, o Conselho de Administração aprovou ontem o pagamento de R\$0,18 por ação em circulação, o que representa cerca de 14 milhões. O pagamento ocorrerá no dia 22 de maio, contemplando a base acionária do dia 15 de maio.

E em termos de alavancagem, a Valid permanece com seu índice dívida líquida EBITDA próximo aos menores patamares históricos, com uma posição confortável de caixa, fator esse que tem favorecido muito a Empresa nas tratativas com seus parceiros em um ambiente de maior volatilidade e maior escassez de operações do mercado de dívida.

Passemos agora para os destaques dentro de cada uma de nossas verticais. Começando por ID, onde tivemos um crescimento expressivo do volume de emissões quando comparado ao 1T22, atingindo 7,3 milhões de documentos, com 26% de crescimento.

Temos observado uma forte volumetria em função dos novos contratos que se iniciaram no 2S22 e pela captura de volumes represados da pandemia em função da extensão de prazo dado pelo CONTRAN.

Na ValidPay, tivemos um crescimento expressivo de vendas e ainda mais forte em termos de EBITDA. Boa parte desse resultado veio da eficiência da operação brasileira, mas a outra, em função do cenário econômico na Argentina, que já se arrasta por alguns meses, mas que tem gerado oportunidades muito interessantes de curto prazo para a Valid naquele país.

Embora acreditemos que seja sim um resultado recorrente, não acreditamos que ele seja sustentável no médio e longo prazos, pois ele está associado a um quadro macroeconômico que não temos condições de precisar até quando irá perdurar. Mas temos analisado periodicamente e com bastante diligência o cenário econômico argentino com o nosso time local, que tem feito um excelente trabalho comercial e operacional, e também com parceiros financeiros que atuam naquele país.

Finalmente, na ValidMobile tivemos outro trimestre com baixa volumetria de chips, porém sem perder *top line*. Em termos de EBITDA, esse foi o melhor resultado em reais alcançado pela Empresa nos últimos quatro anos. Continuamos atentos aos desenvolvimentos do mercado global de semicondutores, olhando com especial atenção para as retomadas de volume, o que pode levar a uma pressão de preços e de margens no futuro próximo.

Passa agora a palavra ao Renato. E volto ao final para as considerações. Renato, bom dia.

## **Renato Tyszler:**

Obrigado Ivan. Bom dia a todos presentes na nossa apresentação de resultados, como comentado pelo Ivan e também apresentado por mim no último trimestre, passamos a acompanhar internamente o ROIC como uma medida de evolução da Companhia, principalmente após a eliminação de itens não recorrentes que foram feitos ao longo de 2022 e que deixou o nosso balanço mais adequado a partir de agora, em relação à operação e também para o acompanhamento desse indicador ao longo dos trimestres.

Em 22, terminamos o ano com um ROIC de 17,7%. Já no 1T23 evoluímos para um ROIC de 12 meses acumulado de 19,3%. Isso em função apenas do melhor resultado de margem operacional neste trimestre, se comparado ao 1T22.

Já no slide seis, reforçamos a mensagem da divulgação do 4T22, onde atingimos o menor patamar de alavancagem da história da Companhia, com 0,6x. Também mostramos no gráfico inferior à esquerda a evolução dos últimos dois anos, onde vocês podem ver que saímos de 3,2x para 0,6x.

Esse efeito é ainda mais importante, pois reduzimos também a dívida líquida em 45% ano contra ano, chegando no nível atual de 321 bilhões. No momento que os juros estruturais estão tão altos e onde o mercado sofre com altos valores de despesas financeiras, a Valid reduziu as mesmas em 35% versus o 1T22, e isso já excluindo do 1T22 o efeito da variação cambial negativa do ano passado.

Isso nos coloca em uma situação muito confortável para remunerar os acionistas e reinvestir no futuro da Companhia ao invés de pagar juros. Também continuamos com o gerenciamento da dívida de longo prazo, com uma posição de caixa suficiente para pagar praticamente todos os vencimentos de 23 e 24. Mas é claro que continuamos a conversar com os nossos bancos parceiros sobre a possibilidade de rolar algumas dessas dívidas com prazos mais longos e custos mais baixos.

No slide sete eu vou passar um pouco mais rápido porque o Ivan já comentou os principais resultados da Empresa no início da nossa apresentação. Mas nunca é demais reforçar o crescimento de receita de 18% e EBITDA 51% versus o 1T22, e resultado recorde histórico

para um trimestre. Falaremos nos próximos slides por unidade de negócio, mas este resultado consolidado reflete a evolução em todos os nossos negócios.

Indo agora para o slide oito. Eu só queria trazer estes dois gráficos para ilustrar três pontos principais. O primeiro, ao longo de todos esses anos e mesmo com uma pandemia no meio, sempre apresentamos EBITDA trimestral positivo.

O segundo, a retomada da pandemia e que também coincide com o início da reestruturação da Companhia, mostra claramente a evolução trimestral de resultados de EBITDA e, principalmente, com uma consistência ao longo dos últimos 8 a 10 trimestres.

E o terceiro ponto, o lucro líquido foi muito impactado negativamente em 2020 pela pandemia e em 21 e 22 pelo efeito cambial das ações de reestruturação e alguns outros itens de balanço que nós fizemos também ao longo da reestruturação, mas que ficam para trás e dão espaço novamente para lucros saudáveis.

Haja visto que os últimos 12 meses do 1T23, com todos os ajustes não recorrentes de 22 dentro dele, já apresentam um resultado próximo ao do melhor histórico. Isso traz uma perspectiva muito positiva para o resultado do ano.

No slide nove começamos então a passar pelas nossas três unidades de negócio. Na ValidID, tivemos um crescimento de receita de 31% versus o 1T22. Isso se dá pelo fato de que em 22 ainda tivemos uma onda de Covid forte no 1T e isso impactou a volumetria de documentos naquele período, e os novos contratos que atingiram a *ramp up* no 3T22 e já estão *full* nesse trimestre.

No EBITDA, tivemos crescimentos de 69% versus o 1T22. Além do aumento de volumetria já explicado na receita, tivemos os ganhos de eficiência operacional obtidos através das ações implementadas ao longo de 22 e também uma maior diluição de custos fixos pela maior volumetria.

Indo para o slide dez temos os resultados da unidade de ValidPay. Aqui tivemos um crescimento de receita de 26%, puxado principalmente pelo aumento expressivo da receita na Argentina, onde o fechamento do país acaba beneficiando os produtores locais, como a Valid.

No EBITDA, tivemos um crescimento percentual ainda maior, chegando a 87% versus o 1T22. Apesar de uma pequena queda na volumetria de cartões neste trimestre, a Argentina teve ganhos expressivos de EBITDA, puxados pelo aumento de receita, e o Brasil puxado por ganhos de eficiência operacional e gestão de portfólio de produtos e clientes. Fechamos então o trimestre com uma margem de 21,6%, o que representa 7p.p. superior ao mesmo período do ano passado.

No slide 11 temos a unidade Mobile, que representou uma receita estável versus o 1T22, apesar do menor volume vendido no período. Aqui temos o efeito dos aumentos de preços praticados ao longo de 22, em função do chip *shortage*, já discutido em trimestres anteriores. Em EBITDA, tivemos crescimento de 11% versus o 1T22, e com mais um trimestre de margem percentual entre 20% e 30%.

Entendemos que os efeitos do chip *shortage* estão dando os primeiros sinais de flexibilização e, conforme já havíamos comentado em trimestres anteriores, pode trazer um

efeito positivo de volumes, mas negativo em margens ao longo dos demais trimestre deste ano e o ano que vem.

No slide 12 vamos para o lucro líquido, onde apresentamos um resultado de 65 milhões de lucro e que é superior aos anos de 20, 21 e 22 somados. Esse resultado equivale ao EPS de 0,75 no trimestre, mostrando a boa perspectiva para o ano de 23 e a virada de lucro líquido que temos em relação ao ano anterior.

Já no slide 13 e ainda sobre o lucro líquido, mostramos aqui a evolução versus o 1T22, em que tivemos um prejuízo de 18 milhões. Essa evolução para 65 milhões no 1T23 se dá principalmente pelo aumento de EBITDA e a redução das despesas financeiras.

Parte delas em função de termos eliminado praticamente todo o mútuo com nossa empresa da Espanha e, conseqüentemente, também a variação cambial negativa que ocorreu em 22, mas também pela própria redução de juros em função da significativa redução da dívida líquida no período, como eu já comentei em slides anteriores,

No slide 14 mostramos a geração de caixa no trimestre, onde tivemos uma geração operacional de 58 milhões e um caixa antes da estrutura de capital de 548 milhões acumulado. Tudo isso mostra que o trabalho de dois anos tem trazido o resultado por nós esperado, com o EBITDA crescente e consistente geração de caixa a cada trimestre, mesmo após CAPEX e despesas financeiras, e tudo isso com um lucro líquido significativo.

Bom, no slide 15 nós mostramos que não tem efeito melhor disso tudo somado que a nossa performance de ação, principalmente quando comparada ao Ibovespa e o Small Caps. Enquanto ambos tiveram queda de menos de 2,8 e -23,1% nos últimos 15 meses, a Valid teve valorização de 19,3% no período.

Claro que ainda não estamos satisfeitos, mas já demonstra o impacto de tudo isso que foi apresentado até aqui. Pagamos 23 milhões JCP em 22, 21 milhões em janeiro, agora de 23 e já anunciamos um JCP parcial de 14,4 milhões, já para serem pagos esse mês de Maio.

Por fim, no slide 16, apresentamos os eventos subsequentes. O único item ainda não comentado ao longo da apresentação foi justamente a aprovação de todos os itens da AGO, que foi realizada agora no mês de abril.

Agradeço a todos novamente pela presença e passo de volta para o Ivan que vai falar das principais mensagens do trimestre.

## **Ivan Murias:**

Pessoal antes de passar para o *recap* final e para a sessão de perguntas e respostas, acho que vale a pena compartilhar com vocês essa matéria do Globo. É provável que muitos de vocês tenham visto, mas não tenham se dado conta da importante presença da Valid aqui.

Por solicitação de alguns estados, a data oficial da entrada da nova carteira de identidade nacional foi alterada de março para novembro de 2023. Na parte que nos compete, nós já implementamos o processo de emissão do novo documento em todos os estados em que atuamos.

A emissão em si está avançando em velocidades diferentes em cada estado, mas conforme avançar a emissão, vamos avançar também com o faturamento destes novos documentos. Além disso, como estamos muito bem posicionados em boa parte das unidades da Federação, o adiamento tem aberto novas conversas da Valid com o Instituto de Identificação de Estados que ainda não são clientes da Companhia, especialmente aqueles que ainda emitem seus documentos de forma primarizada.

Fazendo então um *recap* dos resultados do trimestre. Acreditamos que a Empresa está passando por uma profunda mudança na leitura da sua tese, deixando de ser uma história de *turnaround* e de recuperação de margens para uma tese de crescimento de receita, manutenção de margem EBITDA e expansão de lucro, alicerçados em nossa sólida estrutura de capital.

Após os ajustes feitos em nossa estrutura, apresentamos recorde trimestral, de EBITDA e de lucro líquido, possibilitando retornar boa parte desses ganhos aos acionistas de forma sustentável e recorrente. Continuamos atentos e cautelosos com o cenário de juros, optando nesse momento por não ficarmos expostos aos *spreads* mais altos que o mercado tem demandado.

Governo digital é um segmento que, particularmente, estamos muito bem posicionados, buscando alavancar os clientes atuais no desenvolvimento de novos produtos, serviços e soluções, todos focados em tudo o que está acontecendo no mundo em torno das demandas por desmaterialização, desintermediação e descentralização.

O nosso *mindset* startup de Empresa que se reinventa há 65 anos, nós temos convicção de que somos uma mudança para a qual o tempo chegou. As grandes mudanças de comportamento em uma sociedade cada vez mais digital têm trazido as pessoas, as oportunidades, as ferramentas e os clientes para soluções em que a Valid vem trabalhando, mais silenciosamente do que deveria nos últimos anos.

E é com esse olhar, inclusive, em nosso time de CVC continua analisando oportunidades que têm o *fit* com o nosso *core*. Vocês sempre serão informados de qualquer avanço. Muito obrigado e vamos agora ao Q&A.

**Carlos Herrera (via webcast) :**

Por favor, vocês poderiam se aprofundar sobre a consolidação da divisão Argentina? Vocês têm um balanço lá em dólares ou em pesos argentinos? Independentemente disso, ao consolidar em reais, a taxa de câmbio usada é a oficial ou alguma das diferentes taxas disponíveis no mercado?

Quais seriam as consequências de uma hiperinflação ou desvalorização da moeda por consolidar em reais?

**Renato Tyszler:**

Bom, Carlos. Obrigado pela tua pergunta. Aqui então por partes da tua pergunta. Primeiro, a Argentina. O balanço lá é em pesos, apesar de boa parte da economia lá já ser dolarizada, mas o balanço é em pesos, nós consolidamos aqui para reais e nós fazemos as conversões necessárias, sempre usando a taxa oficial do Banco Central da Argentina. Isso acho que responde à tua primeira pergunta.

A tua segunda pergunta, o que acontece é que nós estamos nos programando já considerando que a eleição, agora do fim do ano, existe uma tendência local de entrar um governo de oposição, um governo que vá relaxar um pouco, entre aspas, as condições de fechamento da economia da Argentina.

E isso, segundo os economistas locais, pode levar a uma desvalorização do peso mais forte, até para se aproximar à taxa oficial da taxa do paralelo, que é o que eles chamam de dólar blue lá na Argentina. Então, o que nós estamos fazendo e já nos programando para isso.

O que nós temos de caixa em pesos, nós aplicamos a uma taxa bastante alta, hoje alguma coisa em torno de 70, 80% ao ano. Então, toda a parte da inflação argentina nós recuperamos no investimento, e a parte que é em dólares, nós estamos estudando algumas possibilidades de ter ativos em dólar, ativos de algum *bond*, alguma coisa de empresas AAA Argentina em dólares. De modo que, se houver uma desvalorização, o nosso caixa em dólar também vai estar protegido.

Mas, independente disso, nós hoje temos um caixa relativamente pequeno na Argentina e que hoje, por exemplo, se tivesse uma mega desvalorização hoje do peso, o nosso impacto seria muito pequeno, praticamente vocês não conseguiriam reconhecer isso aqui no nosso resultado dado a gestão de caixa que nós já estamos fazendo naquele país.

Então a preocupação hoje nossa com isso é pequena, mas independente de ser pequena, as ações estão sendo tomadas, para caso haja uma mega desvalorização, nós estejamos preparados aqui para proteger o nosso dinheiro em dólares na Argentina.

**Fábio, (via webcast):**

Sem dar *guidance*, favor informar quais são as expectativas para o 2T e para o 1S23. Prevendo lucro ao final de 23, há oportunidade para algum tipo de distribuição de proveitos?

**Renato Tyszler:**

Bom, Fábio aqui dividindo também por partes. Quando nós olhamos a nossa projeção para o restante do ano por unidades. A unidade de ID, nós continuamos fortes porque nós viemos fortes no 4T do ano passado, seguimos fortes no 1T deste ano e a tendência é que nós continuemos fortes ao longo do ano.

Tanto em relação à parte de documentos, que é a nossa maior parte dentro do ID, com uma volumetria alta e toda eficiência operacional se mantendo, e também de outros negócios menores que acabam contribuindo para essa unidade.

Quando nós vamos para a unidade de Pay, nós também prevemos que o 2T e o restante do ano vão seguir também em uma batida forte, em função de que o Brasil tem uma volumetria boa e saudável, com a parte de gestão de portfólio de produtos e cliente com rentabilidade boa.

E, por outro lado, a Argentina que nós estávamos falando aqui na resposta anterior, é justamente por essa situação do governo ter fechado as fronteiras de divisas, isso acaba beneficiando os produtores locais. Como nós temos produção local, nós temos tido esse

benefício, e o resultado que nós vimos agora, ele tende a se manter ao longo do ano em função de que a mudança de governo só vai acontecer no início do ano que vem.

E mesmo isso acontecendo, o que acontece? A Argentina é um país que apresenta uma rentabilidade que tem uma instabilidade, ou seja, tudo o que tem lá é recorrente, não tem absolutamente nada que seja fora do recorrente, só que ele tem altos e baixos justamente em momentos em que a economia da Argentina se fecha ou se abre mais do que a média.

Nós estamos em um momento em que ela está mais fechada que a média, dependendo de como ficar e em como seja abertura versus a média a partir de janeiro, o nosso resultado pode sofrer o impacto, mas isso só para o ano que vem. Esse ano a nossa expectativa ainda é positiva.

E o negócio de Mobile, nós tivemos um 1T muito bom, e aqui, em função de gestão também, de produtos de maior valor agregado dentro do nosso portfólio, também um pouco de gestão de estoques, com um custeio mais barato. Aqui a previsão depende um pouco também de quanto vai flexibilizar a questão da falta de chip global, que nós estamos comentando já há cerca de dois anos.

Então, a nossa expectativa é que no 2S haja uma flexibilização dessa questão. E aí isso tem, por um lado, um efeito no preço, o fato de você aumentar a oferta, mas, por outro lado, também nós vamos ter uma oferta disponível e nós vamos conseguir aumentar a nossa volumetria, que ao longo desse ano e do ano passado sofreu uma redução forte em função da falta de chip global.

Então nós não sabemos ainda exatamente esse comportamento, como vai ser representado no resultado, mas nós estamos nos preparando aqui para caso haja a flexibilização, nós tenhamos um volume interessante também, e maior, para colocar no mercado. Então acho que isso passa para você uma perspectiva olhando aqui, negócio a negócio.

E a segunda pergunta, é sim, uma vez que nós mantemos esse ritmo de lucratividade na linha final e tendo reservas no balanço para que nós possamos pagar a JCP. A nossa intenção é, sim, levar a discussão para o Conselho de Administração. E, uma vez aprovada, fazer os devidos pagamentos de JCP, ou ao longo do ano ou então no fim do ano. Mas isso vai depender das discussões trimestrais aqui com o nosso Conselho.

## **Iuri e João (via webcast):**

Em relação a forte volumetria em ID, sem dar *guidance*, podemos considerar que o volume de 7 milhões é recorrente considerando os novos contratos? Ou devemos descontar algum efeito *backlog* olhando para frente? Qual seria a volumetria trimestral sem o efeito do *backlog* de Covid.

## **Ivan Murias:**

Obrigado pelas perguntas. Na prática, desde o 4T21, nós atingimos um patamar pouco acima de 6 milhões, que nós consideramos como um bom *baseline* da Companhia, rodando aproximadamente 2 milhões de documentos por mês. Quando nós enxergamos o 2S, a partir do 2S22, com a entrada de alguns contratos mais expressivamente Minas Gerais, RG de Minas Gerais, nós já percebemos a volumetria da Companhia subindo para um outro patamar.

Tipicamente, Minas Gerais tem representado próximo de 5% da nossa volumetria mensal e o restante ainda é um pouco desse *backlog*. Então nós imaginamos que o *baseline* deve estar rodando aproximadamente por 6 milhões, mais 5% de Minas Gerais, e o restante deveria ser atribuído a esse *backlog*.

Na medida que vai passando e que vai se aproximando do prazo do CONTRAN que é no 2S desse ano, essa volumetria de *backlog* deve desaparecer e nós devemos voltar ao *baseline* normal, mas algo entre 6 e 7 milhões por trimestre deve ser um volume consistente para a Companhia operar todos trimestres daqui para frente.

**Eduardo Nishio (via webcast):**

Quais são as oportunidades de crescimento além da nova ID, que nós vemos hoje e se tem oportunidade de ganho de *market share*, seja em CNH e RG.

**Ivan Murias:**

Nishio, bom dia. Acho que na parte de ID tem uma melhora importante do ponto de vista de produto, que você tem acompanhado conosco, o novo ID, em termos de segurança deve melhorar a volumetria do produto, mas também tem o volume em policarbonato, que deve começar no 2S. Na medida que nós entendemos o volume em policarbonato, nós também conseguimos entender o que isso pode impactar a nossa receita.

Além disso, acho que tem frentes muito importantes na parte de autenticação e biometria. Essa é uma adjacência muito importante do negócio principal da Valid, ela atua muito forte no privado. A Companhia não atuou na durante muito tempo e esse é um mercado que nós gostaríamos de atuar por estar muito próximo do nosso *core*.

Mas ainda na parte de governo, existe uma oportunidade muito interessante de nós ajudarmos os estados na transformação digital da Jornada do Cidadão. Então, aqui nós temos liderado desde o ano passado algumas missões para a Estônia. No final desse mês nós estamos patrocinando o E-Gov na Estônia, levando algumas missões estaduais para lá.

E nós acreditamos que vários estados, alguns já de forma bastante avançada, têm se dado conta da oportunidade que nós temos aqui de melhorar a Jornada do Cidadão no acesso aos serviços públicos, aos benefícios públicos. E acho que nós devemos também ver uma atuação importante da Valid nesse segmento.

E além do ID, eu acho que as oportunidades também não se restringem em ID. Quando nós olhamos, por exemplo, para a área de VMobile, nós temos uma oportunidade muito grande de transformar o *value pool* dessa indústria para a Valid na parte de plataformas. Nós já temos 43 contratos assinados com MNOs e MVNOs, que estão utilizando a nossa plataforma de *subscription management* e aqui também é uma área de oportunidade de crescimento futura do nosso negócio bastante importante.

**Bernardo (via webcast):**

Poderiam explorar o efeito da Argentina no EBITDA? E qual é a representatividade do *one off* no número reportado? Além disso, dada a restrição de capitais, é razoável assumir que o caixa gerado pelas operações na Argentina são acessados por nós investidores.

**Renato Tyszler:**

Então vamos à primeira parte aqui da pergunta. A Argentina em termos de representatividade. Acho que o primeiro ponto aqui que eu queria deixar bem claro, esse *one off* não existe. Isso aqui tudo é recorrente. Isso é tudo nossa operação normal da Argentina, que assim como nós temos no Brasil, nós produzimos os cartões e vendemos para todos os bancos na Argentina.

Então aqui, não é que tem *one off* esse trimestre, ou que teve no trimestre que vem, o que terá no próximo trimestre. Essa é nossa operação normal de produção e venda de cartões na Argentina. De novo, a questão é que a Argentina é um país com uma instabilidade política e econômica muito grande. E essa instabilidade gera situações onde você tem menos margem em alguns anos e mais margens, outros anos. E ela também não acontece de um dia para o outro, em geral, isso vai evoluindo.

Então, em termos de representatividade, só para se ter uma ideia, em 2021 o nosso EBITDA lá foi algo muito próximo de zero. Depois, quando você pega em 22, nós ficamos com uma representatividade em torno de quatro, 5%. E esse ano nós estamos rodando em torno de 8 a 10%. Então ele vai variar de acordo com a situação em que o país acaba possibilitando de competição. Então, esse é o momento que está favorável.

De novo, ao longo do ano esse momento nós continuamos vendo ele muito favorável e para o ano que vem ele deve continuar positivo, mas dependendo das decisões econômicas, essa margem pode estar diminuindo. Se ela vai ser entre 5 e 10, entre 3 e 5, é uma questão que algumas decisões fora do nosso controle vão acontecer. O que importa é que nós estamos trabalhando o tempo inteiro lá para trazer o maior valor aqui para os nossos acionistas.

O segundo ponto, primeiro, nós mesmos somos o maior fornecedor da Argentina que nós temos os nossos chips, que nós compramos globalmente e mandamos para a Argentina. Então, sim, nós conseguimos tirar esse valor de pagamento de fornecedores da Argentina. Isso tudo ao dólar oficial, sem nenhum prejuízo para a Companhia e para vocês, investidores.

E o lucro gerado lá teria que sair do país através de pagamento de dividendos. E isso é uma coisa que a Argentina não permite. Isso não é um caso exclusivo da Valid, mas todas as empresas que têm operações na Argentina, atualmente não conseguem trazer o dinheiro de volta. Nós, nesse momento, como nós viemos de um 21 ruim e o 22 nós tivemos uma recuperação importante, ou seja, nós não tivemos aqui um acúmulo de caixa muito relevante, como eu comentei em uma pergunta anterior.

Então nós não temos ainda essa preocupação de acumular muito caixa na Argentina sem conseguir transferir ele para os acionistas aqui no Brasil. Mas, de novo, entendemos que esse novo governo tende a flexibilizar essa questão, porque isso é um ponto primordial para quem quer fazer investimento estrangeiro dentro da Argentina. E aí talvez venha em um momento adequado, que é onde nós temos esse acúmulo e nós já possamos trazer isso para o Brasil através de dividendos, usando a taxa oficial de câmbio do Banco Central.

**Alexandre Brasil (via webcast):**

Vocês poderiam compartilhar algumas iniciativas em (37:19) tech, e indicar expectativa de receita para os próximos anos? Apenas uma ordem de grandeza estimada.

**Ivan Murias:**

Brasil, bom dia. Nesse momento eu prefiro não te dar nenhum *guidance*, porque nós ainda não conhecemos o formato dessas contratações. Mas na medida que saírem os editais, acho que nós vamos conseguir te dar alguma clareza no sentido de: o edital vem com o CAPEX envolvido ou apenas o OPEX, e assim por diante.

Mas essas iniciativas, elas estão centradas todas na Jornada do Cidadão. Então, em alguns momentos nós percebemos isso, por exemplo, na distribuição de serviços públicos, na distribuição de material escolar, na distribuição de uniforme escolar. Em alguns estados nós enxergamos essa preocupação no acesso aos serviços públicos.

Mas o que nós percebemos de uma forma geral, é uma evolução muito grande no conceito de que, para digitalizar a Jornada do Cidadão de um determinado estado, não basta abrir um portal na internet e colocar todas as secretarias lá. Como é que é feito esse acesso? Como é feita essa relação? E o ID forte é uma chave muito importante nesse processo.

Então, a partir de um documento oficial emitido pelo próprio Estado que já detém a chave biométrica do cidadão, os Estados estão despertando para essa possibilidade de começar a transformar a distribuição destes benefícios, desse acesso, de *wallets* governamentais, através do ID.

O momento também é muito favorável. Nós acabamos de começar o mandato dos governadores. Nós tivemos, por exemplo, essa semana com a Secretária de Planejamento de Minas Gerais, a Luíza Barreto. Eles acabaram, por exemplo, de consolidar todo o Detran dos municípios de Minas Gerais para dentro da estrutura do UAI, que é o Poupatempo local.

E isso já é o início dessa movimentação, de você perceber dentro de uma esfera governamental, nesse caso do governo de Minas Gerais, a preocupação com o acesso, com o atendimento ao cidadão.

Nós também percebemos, por exemplo, no Estado do Nordeste, uma intenção de intensificar a emissão do novo RG, já no formato de policarbonato, para que nós usemos essa identidade forte no acesso à distribuição de benefícios públicos estaduais para aquela população.

Então, de novo, acho que essa é uma matéria que vocês vão ouvir nos bastante e nós temos, me repetindo aqui, o patrocínio do E-Gov *Conference* na Estônia, no final de maio. E acho que a partir dessas iniciativas, nós também devemos compartilhar com todo o mercado bastante conteúdo.

E na medida que essas iniciativas se materializem também, quais são as iniciativas que estão se materializando? Onde e quais os *economics* que nós podemos esperar de cada uma delas, Brasil.

**Alexandre Brasil (via webcast):**

Existe uma previsão para a manutenção da alavancagem em patamares abaixo de uma vez ou podemos esperar um movimento de M&A tendo em vista a estrutura de capital bastante saudável nesse momento?

**Renato Tyszler:**

Oi Brasil. Nós, neste momento, estamos muito felizes com a alavancagem baixa, principalmente em um momento de juros estruturais altos no Brasil e provavelmente essa sequência é até o fim do ano, pelo menos. Então, nós estamos felizes de ter desenhado uma estratégia e ter conseguido executar essa estratégia e chegar em um ano difícil de juros e nós aqui com uma situação bastante confortável de alavancagem e de serviços da dívida.

Os M&As, em princípio nós não temos nada aqui que nós possamos falar: olha, vai ter e vai mexer radicalmente na alavancagem. Então, em princípio, o que nós temos conversado são coisas que não vão ter um efeito na alavancagem relevante. Então, em princípio, ficaria abaixo de 1. Qualquer coisa diferente disso, certamente teria que ser bastante discutido aqui internamente antes de ir para frente.

**Olavo Vaz:**

Obrigado, Renato. Nós chegamos aqui na última pergunta que chegou através do chat. Eu queria agradecer a presença de todos, Renato e o resto da equipe. Nós estamos disponíveis através dos canais aqui, de RI. Qualquer conversa, esclarecimento. Fiquem à vontade para nos acessar. Obrigado. Bom dia a todos.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"