

Olavo Vaz:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos ao webcast de resultados do 2021 da Valid. Eu sou Olavo Vaz, Gerente de Finanças Corporativas, e serei o moderador ao longo desta transmissão.

Antes de darmos início à nossa transmissão, gostaria de fazer alguns avisos importantes. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os importantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a transmissão. Este webcast está sendo disponibilizado com tradução simultânea para o inglês, e a apresentação está disponível no site de RI da Valid e aqui na própria plataforma de webcast. A seleção dos slides será controlada pelos senhores e o replay deste evento estará disponível logo após o 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, que fica localizado no canto esquerdo da página e sinalizado com a luz piscando.

Esclarecemos ainda que eventuais declarações que possam ser feitas durante este webcast são relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, se constituem em crenças e premissas da nossa Diretoria, bem como em informações que hoje estão disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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 e outros fatores operacionais, também podem afetar os resultados futuros da empresa, e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Feitos os devidos avisos, apresento agora os participantes da videoconferência de hoje: Ivan Murias, Diretor Presidente; Renato Tyszler, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e; Ilson Bressan, Diretor de ID.

Agora, eu passo a palavra para o Ivan, e ao final da apresentação acessaremos as perguntas enviadas pelo chat para dar início ao Q&A. Bom dia, Ivan. Por favor, pode prosseguir.

Ivan Murias:

Obrigado, Olavo. Bom dia a todos. Gostaria de agradecer a presença de cada um de vocês. Espero que todos estejam bem e com saúde. Nessa primeira parte, gostaria de repassar com vocês os principais pontos de nosso resultado do 4T21 e do ano de 2021.

No 4T, o nosso EBITDA alcançou R\$100 milhões, o maior de toda a nossa série histórica. Encerramos o ano com R\$ 2,2 bilhões em receitas, um crescimento de 13% sobre 2020 e R\$ 331 milhões em EBITDA, um crescimento de 64% sobre 2020.

Esse resultado nos evidencia dois pontos importantes. O primeiro deles é que os dois últimos trimestres de 2021 somados foram capazes de superar um primeiro semestre de 2021, ainda mais tímido em função da segunda onda de Covid. Mas fazendo com que juntos reportássemos o ano com receita e EBITDA recordes.

O segundo ponto é que a taxa de crescimento em EBITDA 5x superior à taxa de crescimento em receita mostra uma Companhia muito mais capaz de alavancar operacionalmente os resultados em seus mercados de atuação core, com consequência da implementação efetiva de uma agenda de eficiência de gestão tanto operacional como comercial destes ativos core.

No segmento de soluções para governos, o VGS o nosso EBITDA cresceu 184% atingindo R\$ 126 milhões no ano, sendo que o 4T apresentou a maior volumetria de emissões de documentos desde o primeiro 3T20, antes da pandemia.

No ano, o volume de emissões cresceu 38%, mas o fato positivo é que embora alto, a Companhia ainda não enxergou neste volume a materialização do *backlog* dos documentos não emitidos em 2020 durante a pandemia.

Esse *backlog*, conforme Resolução do Contran publicada em novembro de 2021, deve ir se materializando gradativamente até agosto de 2023.

No segmento de soluções para negócios, o VBS, a demanda por *smartcards* e a situação competitiva entre os bancos, *neobanks* e *fintechs*, seguem alavancando a nossa receita que cresceu 31% no ano de 2021.

A nossa margem EBITDA anual fechou acima dos 9% como consequência de um bem-sucedido processo de efficientização fabril iniciado e concluído em 2021. Isso pode ser evidenciado na margem EBITDA do 4T que superou a casa dos 12%.

Nas soluções digitais, o VDS, o ano de 2021 encerrou com crescimento de 39% em receita e EBITDA positivo de R\$ 12 milhões. Nessa frente, o foco da Companhia segue na busca da manutenção do crescimento do *topline* nesses negócios.

Mas entre o EBITDA negativo de menos R\$ 3 milhões em 2020 e o positivo de R\$ 12 milhões em 2021, ou seja, uma passagem de ponta a ponta de R\$ 15 milhões.

Isso demonstra que estamos focados em apenas seguir perseguindo iniciativas que façam sentido estratégico para a Empresa, sem queimar o dinheiro do acionista em oportunidades que possam soar sedutoras, mas que não tenham nenhuma relação com o *ability to win* da Valid. Dessa forma, encerrar aquilo que não vai bem torna-se tão importante como reforçar as frentes que começam a mostrar maior tração.

No segmento internacional, Telco Global foi o grande destaque em 2021, com um crescimento de 13% em receita e 31% em EBITDA. Isso só foi possível devido à melhora de preços, *mix* de chips e de alocação de chips entre geografias, mas também devido à otimização de custos operacionais.

Mesmo com a retração de EBITDA em nosso negócio nos Estados Unidos, perceber que o negócio de Telco Global é capaz de gerar um EBITDA de R\$ 123 milhões no ano, aproximadamente R\$ 30 milhões por trimestre, rivalizando com EBITDA de R\$ 126 milhões da vertical de VGS mostra que a Companhia vem sendo capaz de diversificar as suas fontes de receita e EBITDA, bem como gerenciar esse negócio de maneira muito profissional e com margens crescentes.

Como resultado de toda essa entrega, poder entregar o indicador de dívida líquida EBITDA em 1,8x, exatamente a metade dos 3,6x no 3T20 quando a maior parte desse time de gestão iniciou a sua jornada na Companhia, aproximadamente 18 meses atrás,

nos dá segurança de olharmos para frente e para a situação de liquidez da Companhia em 2022 de forma muito distinta a que entramos o ano de 2021 com melhores pré condições de alongamento do perfil da dívida e redução das taxas que devem impactar estruturalmente o serviço da dívida. Consequentemente a capacidade de converter EBITDA em *earnings per share* para os nossos acionistas ao longo dos próximos anos.

Por fim, gostaria de agradecer e parabenizar o time da Valid. O resultado que pude discorrer nesse slide é fruto da dedicação de todos, das diferentes verticais de negócio e das diferentes geografias. Meu agradecimento do pessoal e de toda a diretoria executiva a cada um de vocês.

Passo agora a palavra ao Renato que dará maior detalhamento à composição dos resultados do 4T21 e do ano de 2021. Ao final, volto para as considerações e para a sessão de perguntas e respostas. Renato, bom dia.

Renato Tyszler:

Obrigado, Ivan. Indo agora para o slide quatro, nós mostramos a evolução sequencial dos nossos resultados por unidade de negócio ao longo dos últimos cinco trimestres.

Aqui podemos observar, não só a evolução trimestral na receita, mas acho que principalmente na margem EBITDA percentual se comparado com o mesmo trimestre do ano anterior e também na evolução trimestre a trimestre que nos mostra a sustentabilidade dos nossos negócios.

Destaques aqui para a retomada do nosso negócio de carteiras ao longo do ano e do crescente aumento no negócio de *smartcards* no Brasil e do contínuo crescimento de VDS em receita, já com o EBITDA positivo, que acho que é um ponto importantíssimo. E a melhoria significativa das margens do negócio de Telco. Apenas os Estados Unidos que ficaram um pouco abaixo em relação a 2020.

Passando para o slide cinco, aqui podemos ver uma performance destacada no 4T21, mostrando um crescimento de receita e EBITDA e, principalmente, a maior receita e EBITDA da história da Empresa para um ano com R\$ 2,2 bilhões e R\$ 331 milhões, respectivamente, como já comentado pelo Ivan também.

É interessante notar o crescimento expressivo de 64% no EBITDA do ano. Como principais destaques, nós temos o aumento das emissões de carteiras considerando também o efeito da pandemia mais forte em 2020. Então, um pouco melhor em relação a 2021 contra 2020, mas que já estamos também caminhando para volumes próximos do período pré pandemia em 2019.

Tivemos o maior volume de vendas de cartões bancários com ganhos de margens em função de eficiência operacional, VDS crescendo a receita em 39% versus 2020 e já com margem EBITDA positiva.

Por fim, a unidade de Telco que cresceu 13% em receita e 38% em EBITDA versus 2020, fruto de melhorias na operação e melhora de *mix* de produtos com maior valor agregado.

Indo para o slide seis, gostaria de reforçar também uma mensagem que já passei na última divulgação de resultados. A Valid demonstra mais uma vez a sua capacidade de

se transformar e se diversificar, reduzindo riscos macroeconômicos e trazendo mais regularidade também para os resultados operacionais.

Aqui podemos ver a evolução que tivemos em apenas dois anos, não só com maior diversificação na receita, mas acho que principalmente a maior diversificação nas margens EBITDA com maior participação das unidades de Telco, Digital e *Smartcard*. Como vimos no slide quatro também, essas unidades vêm apresentando margens crescentes e consistentes trimestre a trimestre.

No slide sete, comentamos sobre nossas unidades de negócio. Começando pela unidade de VGS, fica clara a evolução ao longo dos trimestres de 2021 com o lockdown no 1T21 e 2T21, e depois uma forte recuperação a partir do 3T21.

O 4T21 já apresentou volumetria similar a 2019 com R\$ 6 milhões de emissões. A Receita também cresceu 21% e o EBITDA 184% no *full year* 2021. É importante lembrar que tivemos um aumento no EBITDA não só pela volta da volumetria, mas também por ações de eficiência operacional tanto na produção como também na prestação de serviço na ponta.

Passando para o slide oito, falamos da unidade de VBS. Aqui tivemos um ano de forte crescimento puxado pela maior demanda de *smartcards*.

Esse segmento cresceu 63% nos últimos três anos com receita saindo de R\$ 322 milhões para R\$ 525 milhões, seguindo a alavanca de crescimento dos *neobanks*, *fintechs* e digitalização dos bancos tradicionais. Em 2021, crescemos 31% a receita e 27% EBITDA em função do aumento da eficiência operacional fabril e comercial.

No slide nove, podemos ver a unidade de VDS e a sua evolução em 2021, onde obtivemos crescimento de 39% na receita e viramos para um EBITDA positivo.

Tudo isso puxado pelo aumento na receita de certificação digital, crescimento da Valid Hub com importantes contratos que fechamos com grandes bancos. Esta unidade segue crescendo com iniciativas em todas as frentes de ID, Pay e Link.

Indo para o slide 10, nossos negócios internacionais foram puxados positivamente pela unidade de Telco, com crescimento de 13% em receita e 38% em EBITDA versus 2020. alavancado por um melhor *mix* de produtos e cliente com maior valor agregado. E também tivemos um impacto no preço relacionado ao *shortage* de chips global.

Por outro lado, nosso negócio dos Estados Unidos teve ligeira perda versus 2020 em função de *mix* de cliente, mas que também compensamos com a venda do ativo de **Monroe** por US\$ 5,5 milhões em dezembro.

Esta ação não está no EBITDA por não ser algo recorrente do negócio, mas é importante para melhorar a eficiência operacional e reduzir os ativos fixos da Companhia seguindo adiante.

No slide 11, podemos ver a recuperação do lucro líquido após um 2020 muito afetado pela pandemia. Saímos de um prejuízo contábil de R\$ 124 milhões para um lucro contábil de R\$ 38 milhões, ou seja, um ganho de R\$ 162 milhões em apenas um ano. E mostramos também novamente a nossa capacidade de se recuperar rapidamente.

O principal efeito positivo nesta melhoria veio do próprio EBITDA, mas também tivemos pequena ajuda da venda de ativos nos Estados Unidos como já comentado no slide anterior.

Indo para o slide de 12, temos o fluxo de caixa com três efeitos negativos vindo do pagamento de principal de dívidas, CAPEX e juros. Por outro lado, temos três positivos vindo da geração de caixa, captação de recursos e aumentos de capital.

(14:35) tivemos um leve aumento do caixa no ano, mas é interessante notar que os primeiros meses foram negativos em função do *lockdown* e o quarto trimestre muito positivo com R\$ 130 milhões de geração de caixa, mostrando boa recuperação e perspectivas positivas para 2022.

No slide 13, trazemos a nossa estrutura de amortização de dívida atualizada, mas sem grandes mudanças versus a apresentação do fim do terceiro trimestre. Temos vencimentos importantes até o fim do primeiro semestre do ano, mas já com conversas muito avançadas para renegociação de prazos e taxas para reperfilamento dessa curva.

Ainda estamos carregando uma posição de caixa alta se comparado ao nosso histórico pré pandemia, mas isso deve ser ajustado ao longo de 2022 uma vez que o cenário ruim já ficou para trás.

77% da nossa dívida está em moeda local, mas temos possibilidade de reduzir um pouco já que temos parte relevante da nossa geração de caixa que é proveniente de operações realizadas em moeda forte, principalmente Telecom.

Por fim, a curva da nossa alavancagem mostra tudo o que apresentamos até aqui no material. Uma redução rápida, sequencial a cada trimestre e voltando até abaixo de níveis históricos com um 1,8x EBITDA. Esse é o nosso compromisso em manter a estrutura de capital adequada e a Empresa com alavancagem controlada.

No slide 14, apenas para informação, trazemos os eventos subsequentes ao encerramento de 2021. Divulgamos o pagamento de JCP em 31/12 e pagamos os R\$ 23 milhões em janeiro desse ano.

Como parte do que comentei no slide anterior, já realizamos o alongamento de uma dívida de US\$ 15 milhões nos Estados Unidos e de R\$ 33 milhões no Brasil, ambas com alongamento e redução de taxas. Também temos agendada já a AGE para o dia 20/04.

Tivemos também a aprovação do Plano de Recompra de Ações que consiste em 2 milhões de ações para fazer frente ao Plano de Incentivo de Longo Prazo dos executivos. Até o momento já foram recompradas 82% desse total.

Por fim, tivemos uma parcela da conversão do bônus de subscrição realizada agora na semana passada. Este valor foi baixo conforme já esperávamos, mas a segunda data de exercício deve ser forte em setembro desse ano.

Agora queria apresentar o Bressan, nosso diretor de ID, que vai falar um pouco para vocês sobre as novas regras de ID no Brasil.

Illson Bressan:

Obrigado a todos. Bom dia a todos. Eu sou Ilson Bressan, Diretor de ID da Valid. É um prazer estar com vocês para compartilhar informações sobre o decreto 10.977 que estabelece as regras do novo RG publicado no Diário Oficial da União em 23 de fevereiro.

Inicialmente é importante destacar que o decreto do novo RG representa um marco na identificação civil nacional protagonizado pelo Executivo Federal via Secretaria de Modernização do Estado do Ministério da Justiça e da Segurança Pública, do Ministério da Economia e em conjunto com os Institutos de Identificação de cada estado, além da indústria.

Decreto esse que estabeleceu padrões de segurança, integridade e interoperabilidade há muito tempo aguardados. Embora não consideremos um produto completamente novo, o decreto representa um grande avanço e modernização do atual RG.

Em um breve resumo sobre o nosso ponto de vista, os principais elementos a destacar são os seguintes. Primeiro, o novo RG é físico e digital. O modelo físico terá uma versão em papel de segurança com a primeira via gratuita para o cidadão, assim como conhecemos hoje. E também a opção em policarbonato. Essa por sua vez paga.

Um segundo aspecto é que o CPF passa a ser o número primário do novo RG, unificando e integrando as informações da identidade do cidadão no CID, que é o Serviço de Identificação do Cidadão.

Um terceiro ponto é que o novo RG passa a ter prazo de validade. Detalhando um pouco cada um desses itens, a versão física do novo RG conterá as informações essenciais incluindo-se aqui o nome social do cidadão, um elemento importante de diversidade.

Já a versão digital do RG vai conter informações ampliadas onde a pedido do cidadão poderão ser incluídas tipo sanguíneo, doador de órgãos, suas observações sobre saúde etc. Além de na versão digital termos um método seguro de validação via QR Code.

Destaca-se que o RG digital será gerado após a entrega do documento físico e estará disponível no *app gov.br* e também nos aplicativos do Instituto de Identificação de cada estado. Como por exemplo, aqui em São Paulo, o RG Digital de São Paulo.

Detalhando o tema do CPF como o número único do novo RG, isso significa dizer que não mais será possível, como é hoje, a emissão de diferentes documentos em cada um dos estados mais a DF.

Com os bancos de dados interoperáveis e baseados no número do CPF e com as devidas validações nos diferentes bancos biométricos disponíveis, a emissão em unidade distinta da primeira via passa a ser uma segunda via do documento.

Isso significa muito mais segurança e menos exposição a fraudes, especialmente porque estarão reforçados os elementos de verificação e interoperabilidade proporcionados pelo CID, o Serviço de Identificação do Cidadão.

Além disso, com a segurança adicional da existência de uma Câmara Executiva Federal, a **CFIC** que está encarregada de definir e revisar sempre que necessário as especificações de integração e elementos de segurança do novo RG.

Aprofundando um pouco item de prazos de validade, ficou estabelecido no decreto que os documentos antigos ficam válidos pelo período de 10 anos e é mandatório que todos os institutos de identificação estejam aptos a emitir o novo RG até o prazo limite de 25 de março de 2023, daqui a menos de um ano.

Os prazos de validade para cidadão ficaram dessa forma: validade de cinco anos para idades até 12 anos; validade de 10 anos para idades entre 12 e 59 anos; e direito a validade indeterminada para todos os maiores de 60 anos.

Um ponto importante aqui é destacar que a versão em papel do novo RG, assim como conhecemos hoje, vai acabar em até dez anos. Ou seja, a partir de março de 2032 serão emitidos novos RGs em formato físico somente na versão de policarbonato.

Trazendo isso mais para perto da realidade dos negócios da Valid, nós estamos lendo o cenário com bastante otimismo.

Na condição de ser o principal *player* de emissão de documentos de identificação segura no Brasil, sejam físicos ou sejam digitais, com mais de 60% da emissão dos RGs e aproximadamente 80% da CNH, nos alegra participar desse momento em que cada cidadão brasileiro vai desfrutar de um novo Documento de Identidade que representa o exercício da sua cidadania da mais básica genuína expressão.

Mas também estamos especialmente otimistas porque vislumbramos um mercado mais atrativo e promissor muito aderente à *expertise* da Valid nesse segmento. Essa nossa boa expectativa com o futuro está fundamentada em pelo menos três aspectos principais.

O primeiro deles é que nós esperamos um aumento de emissões de documentos nos próximos anos. Além dos *early adopters* que querem um documento mais moderno imediatamente, haverá a necessidade de substituição dos documentos para toda a população menor que 60 anos no prazo máximo de 2032.

Um segundo ponto é que nós também esperamos um aumento do *ticket* médio em cada região emitido por conta da possibilidade e a expectativa de adesão crescente já nos próximos anos da emissão da versão física em policarbonato que tem um *ticket* médio maior, uma versão mais cara a ser paga pelo cidadão.

Esse *ticket* médio maior vai se aplicar a 100% das novas emissões a partir de 2032, visto que essa será a única forma de versão física do documento naquele ano. E aqui é bom ressaltar que o cartão em policarbonato já é um produto no qual a Valid tem *expertise* de produção e emite aproximadamente hoje 90% do volume de documentos nesse formato no Brasil.

Já emitimos, por exemplo, as carteiras funcionais de identificação em policarbonato para diversos clientes como a Polícia Rodoviária Federal; o CFM, Conselho Federal de Medicina; o Confecom, Conselho Federal de Economia; o CAU BR, Conselho de Arquitetura e Urbanismo; a Câmara dos Deputados; a Força Aérea Brasileira e; a Noreg entre outros.

O terceiro aspecto é que nós já temos uma *expertise* reconhecida na oferta de produtos mais serviços para diversos órgãos públicos, sejam Conselhos, Detrans e Institutos de Identificação.

Nós somos habituados a operações de grande volumetria e alta complexidade, provendo com segurança e de maneira integrada produtos e serviços aos nossos clientes.

Esse combo produto mais serviço acreditamos que é um diferencial importante da Valid para atender bem aos nossos clientes que, por sua vez, entregam um excelente serviço aos seus cidadãos.

Sendo o RG uma evolução do que já existe, seja em processos, em serviços ou em produtos, acreditamos muito na nossa capacidade de gerar ainda mais valor nesse mercado, uma arena de competição já conhecida pela Valid.

Então, em um grande resumo, expectativa super positiva e estamos super animados com o futuro. Obrigado a todos. Obrigado. Um abraço.

Ivan Murias:

Obrigado, Renato e Bressan. Pessoal, antes de passar para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar três importantes mensagens com vocês.

A primeira delas diz respeito às entregas de 2021. Reforçando o que foi super detalhado ao longo de todo o *call*, foram as maiores receita e EBITDA anuais da história da Valid. Com destaque para as margens operacionais, especialmente do 4T21.

Houve também ao longo deste ano um melhor balanceamento da receita e do EBITDA entre as regiões e as verticais de negócio. Ou seja, tão importante quanto é para nós percebermos a vertical de VGS e a nossa área de ID retomando ao seu patamar histórico, é ainda mais relevante percebermos a proporção que os negócios de *Bankcards*, VBS e Telco Global estão assumindo no resultado da Companhia e a diversificação que isso representa para os negócios da Empresa.

E o tema do novo RG, com uma mudança regulatória importante e positiva para a Companhia porque se contrapõe ao movimento de aumento do prazo de validade da CNH tão discutido e precificado em 2021.

Diferente da CNH que é um documento de qualificação, o RG é um documento de identificação do cidadão brasileiro e é nesse sentido que a Valid atua há anos, no ciclo de vida do documento físico e ou digital.

Vamos seguir fazendo tudo o que for preciso ser feito para garantir a produção do documento de identificação civil e profissional, de acordo com as regras e as demandas de nossos clientes, participando desse ecossistema como líder que somos.

O segundo diz respeito à estrutura de capital. Nós tivemos ao longo de 2021 uma redução expressiva da alavancagem da Companhia em função da nossa retomada operacional.

Nós iniciamos o ano de 2022 numa posição muito mais confortável. Isso nos dá segurança para olharmos para a frente, para a nossa situação de liquidez de forma muito distinta a que adentramos no ano de 2021.

Certamente com melhores pré-condições de alongamento de dívida e redução de taxas que devem impactar estruturalmente o serviço da dívida e, como falei, a capacidade de

convertermos o EBITDA em *earnings per share* para os nossos acionistas ao longo dos próximos anos. E também a retomada do pagamento de JCP de R\$ 23 milhões que foi realizada em janeiro de 2022.

E, por fim, o tema da transformação cultural, que é um tema super importante para o futuro da Valid. Nós começamos com a mudança da nossa identidade visual e a redefinição dos nossos valores. As pessoas e os profissionais se reúnem através de símbolos e foi muito importante termos renovado a identidade visual da Companhia para marcar esse novo momento.

A criação das Diretorias de Gente, Cultura, e de Governança e Compliance para também nortear o crescimento e a evolução dos nossos negócios. Tão importante como atrair novos talentos é combinar esses talentos com a retenção dos bons talentos que conhecem o ativo da Companhia, que conhecem a Valid.

Essa combinação é super poderosa e que vai seguir fazendo essa Companhia uma Companhia melhor. E, por fim, a retomada do programa de *stock options* com participação expressiva dos nossos Gerentes.

Nós aprovamos esse programa em Assembleia Geral Extraordinária em abril de 2021. Esse programa teve uma adesão de mais de 90% dos nossos Gerentes Sêniores da Companhia e, isso também marca um novo momento de senso de pertencimento e de *ownership* dos nossos Gerentes Sêniores.

Dito isso, eu, o Renato, o Bressan e o time nos colocamos à disposição para dúvidas ou pontos de maior aprofundamento que os senhores possam julgar oportuno. Obrigado.

Christian Faria, Itaú BBA (Via webcast):

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Tenho uma dúvida. Gostaria de explorar melhorar a dinâmica de receita da vertical de *Government Solutions*. Vimos que o nível de emissão de documentos crescendo trimestre contra trimestre enquanto as receitas caíram. Poderiam nos dar mais cor sobre a dinâmica, por favor? Obrigado.

Ivan Murias:

Bom dia. Eu queria começar essa resposta primeiro trazendo um ponto de atenção. Quando falamos da unidade de negócio de VGS e de Governo, não estamos falando aqui só de carteiras.

É claro que hoje, carteiras ainda é o negócio mais importante dessa vertical. Só que nós temos também outros negócios que impactam tanto a receita quanto o EBITDA dessa unidade.

Então, ao ver o volume subindo de carteiras no trimestre, obviamente que como é o mais importante, vai puxando também puxar receita e EBITDA. Mas só para citar um exemplo, nós temos também outras coisas como, por exemplo, provas que também são provas relacionadas ao Governo e estão nessa unidade de negócio.

Por exemplo, no terceiro trimestre nós tivemos uma receita mais significativa em provas do que no quarto trimestre. Então, por exemplo, se nós pegarmos o resultado do quarto trimestre, eliminamos por exemplo essa diferença de provas, já estaríamos falando aqui

de um trimestre com a receita praticamente igual ao terceiro trimestre e estaríamos falando de um EBITDA superior ao que nós tivemos no terceiro trimestre.

Nós estamos buscando também não só a parte do *topline* de questão de volumetria e preço, mas também estamos buscando constantemente aqui a eficiência operacional. Como já comentamos anteriormente, toda a parte de centralização da operação de Governo.

Isso aqui está sendo feito com bastante sucesso. Isso aqui acaba contando também que mesmo num trimestre com resultados de *topline* um pouco inferior ao terceiro trimestre, temos um resultado de EBITDA superior, levemente superior ao terceiro trimestre.

Então, queria só trazer esse ponto e lembrar novamente que VGS compõe alguns negócios. A parte de carteiras é o mais importante ainda hoje, mas tem outros negócios que estão sendo desenvolvidos até da plataforma digital que são relacionados ao Governo e que também se encaixam nessa unidade de VGS.

Então, só para termos esse cuidado ao ver volumetria, receita e EBITDA que não necessariamente é 100% correlacionado uma coisa com a outra.

Fábio Giobbi, PHCI (Via webcast):

Bom dia. Parabéns pelo resultado do 4T21 e 2021. Favor informarem em qual fase está a venda das plantas de São Bernardo e no Rio de Janeiro? Como está a integração operacional em Sorocaba?

Renato Tyszler:

Bom dia, Fábio. Com relação à planta de São Bernardo do Campo, já concluímos a transferência operacional no 4T20 e este ativo já foi disponibilizado para venda. Portanto, o impacto contábil dele já aconteceu no 4T21 na ordem de grandeza de aproximadamente R\$ 8 milhões.

Com relação à planta do Caju, ainda estamos em processo de transferência operacional. Esse processo deve ser concluído ao longo do 2T22 ou 3T22 desse ano. E ato contínuo, esse ativo também vai ser disponibilizado para venda.

Os dois ativos somados devem ter um impacto caixa da ordem de R\$ 15 milhões eu estimaria, sendo que para o ativo do Caju, na tratativa contábil, não deve ter nenhum impacto uma vez que ele já se encontra praticamente depreciado integralmente em nossos livros.

Então, acho que de uma forma geral é isso. E a integração operacional em Sorocaba, especialmente, da parte de São Bernardo que já foi concluída tem fluído super bem e estamos bastante satisfeitos com a integração e com as eficiências provocadas a partir desse movimento.

Condor Insider (Via webcast):

Bom dia, pessoal. Tudo bem? Tenho três perguntas para vocês. Primeira, como vocês estão vendo o mercado EUA em 2022? Estão enfrentando muitos problemas de chips? No VDS, qual margem EBITDA vocês acreditam atingir esse ano?

Ivan Murias:

Obrigado pela pergunta. Sim, nos Estados Unidos temos percebido uma dinâmica operacional bastante intensa em função do *chip shortage*. Especialmente, pelo fato de que o mercado americano também tem algumas restrições na homologação de chips de origem chinesa. Portanto, você fica ainda mais restrito no fornecimento com fornecedores não chineses.

Não obstante a isso, temos sido capaz, por enquanto, de suprir a nossa operação fabril. É uma operação cada vez mais intensa porque uma fábrica tem que receber o chip com antecedência e um chip não recebido no momento em que você está com a linha de produção pronta, e uma capacidade que você não recupera depois.

Então, essa dinâmica de *order to stock*, tem sido muito mais *order to order* e a intensidade logística tem se intensificado bastante.

Na parte de cartões, é um mercado bancário bem mais maduro que o Brasil. Não enxergamos essa competitividade que enxerga agora entre bancos tradicionais, *fintechs* e *neobanks*, como o Renato comentou.

E também, o número de cartões por cidadão nos Estados Unidos já é quase 3x maior do que a média por indivíduo no Brasil. Então, a volumetria americana deve ser de intensidade competitiva bem menos intensa do que estamos percebendo no Brasil nesse momento.

Thales, Pessoa Física (Via webcast):

Como o 5G no Brasil beneficiará a companhia? Podem falar um pouco sobre o desenvolvimento dos eSIM no país?

Ivan Murias:

Em termos de 5G, certamente, vai beneficiar a questão do churn porque é uma coisa que as operadoras enxergam como uma possibilidade de receita bastante grande, uma vez que toda a plataforma de conteúdo e entretenimento ganha muita relevância a partir do 5G. Mas ainda é um movimento incipiente em escala mundial.

De acordo com os dados do GSAM, o mercado mundial fechou em aproximadamente 5% de 5G em 2021, sendo que o mercado americano é o mercado que lidera esse movimento com aproximadamente 85% do mercado mundial.

A penetração do 5G nos Estados Unidos em 2021 foi de 36% versus 5% de média mundial. Agora, sem dúvida, como o chip embarcado tem mais tecnologia, não só é a oportunidade do *churn*, mas a oportunidade também de vendermos um produto com um preço médio maior.

Mas de novo, por enquanto, observamos isso de uma maneira muito intensa nos Estados Unidos. Isso já está consolidado no nosso resultado de Telco Global apresentado no 4T21. Para as outras geografias é uma tendência que deve ir se consolidando ao longo do tempo gradativamente.

De 2G para 3G foi uma transição que demorou aproximadamente oito anos. De 3G para 4G foi uma transição que demorou aproximadamente seis anos e, de 5G, que é um

movimento iniciado ali por volta de 2019 ou 2020, estimamos que vai ser ali por volta de talvez uns cinco anos para fazer essa transição na média mundial. Mas de novo as geografias vão reagindo de forma diferente.

eSIM tem uma outra característica. Imagina que o mercado deve também ir penetrando ao longo do tempo, ao longo dos próximos anos. Estimamos que aproximadamente em 2025, o mercado tenha uma penetração de eSIM entre 26% e 40%, um cenário médio também seria alguma coisa próximo da casa de 30%.

175 operadoras já lançaram serviços de eSIM em escala mundial e 80% das operadoras vêm o tema de eSIM como uma prioridade no *pipeline* delas. E nós temos aproximadamente 50 smartphones que já são eSIM enabled. Da Apple são todos, mas já tem alguns produtos da Samsung, da Google, da Huawei, da Motorola e da Oppo que já começam a sair com essa característica.

Na ponta do consumidor, por outro lado, ainda é um *awareness* mais baixo. Somente 20% dos consumidores entendem ainda o que pode ser o eSIM. Uma vez que a China e a Xiaomi lancem os seus smartphones com um eSIM, muito possivelmente se inicia um movimento de aceleração de adoção de eSIM.

Mas de novo, é um movimento que ainda é gradativo. Por volta de 30% em 2025 e a Valid vem se capacitando internamente para seguir sendo um *player* importante também nessa transição.

Henrique, Forpus Capital (Via webcast):

Bom dia e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. Vocês falaram que ganharam Piauí, Minas e Espírito Santo. Poderiam comentar sobre esses contratos? Repassam inflação? Quantos documentos a mais podemos considerar?

Ivan Murias:

Olá, Henrique. Bom dia. De fato, nós estamos com esses três estados em processo de implantação. Piauí e Espírito Santo já estão mais adiantados, já estão em operação. Piauí inclusive lança oficialmente o conjunto de novas funcionalidades da Carteira de Identidade, incluindo o RG Digital do Piauí na próxima terça feira, dia 15.

Em Minas Gerais, estamos com um cronograma de implantação e as primeiras emissões acontecerão agora no mês de abril. Em termos de volumetria, esses três estados adicionam aproximadamente 2,5 milhões de documentos adicionais emitidos por ano.

Minas Gerais com volume maior e Espírito Santo e Piauí, por uma população menor, com volume um pouco menor. Os contratos são contratos que sim têm cláusulas de repasse de inflação por índices como IPCA ou eventualmente algum similar e, na sua grande maioria, são muito similares aos contratos, aos demais contratos que nós temos em operação.

Fábio Giobbi, PHCI (Via webcast):

Qual será a estratégia da Valid com a nova alta de juros no Brasil? Qual é a expectativa da Valid para os próximos trimestres em 2022 e início de 2023?

Ivan Murias:

Estamos seguindo a nossa estratégia que elaboramos nos últimos meses. Agora estamos em processo de execução. Basicamente, estamos aproveitando agora a oportunidade onde os resultados da Empresa estão num momento muito superior ao que estava um ano atrás.

Então, nós estamos aqui com uma estratégia basicamente de alongar as nossas dívidas, reduzir o custo da dívida e estamos estudando aqui também a possibilidade, com esse aumento de juros aqui no mercado brasileiro, de voltar a ter um peso um pouco maior de dívidas em moeda estrangeira.

Hoje, estamos com 77% da nossa dívida em moeda em Reais. Temos uma geração de caixa bastante relevante da Companhia que advém de operações em dólar, principalmente a nossa unidade de Telco e a nossa unidade dos Estados Unidos.

Em função disso, temos a possibilidade de aumentar um pouco esse percentual, aproveitando taxas de juros também um pouco mais baixas no mercado internacional. Isso ainda está em estudo, estamos vendo quais são as melhores taxas e também estamos já no processo de execução, conversando com diversos bancos.

Como já anunciamos também, já obtivemos aqui uma nova captação nos Estados Unidos com uma taxa bastante competitiva e com prazo de três anos. E também já aqui no Brasil já começamos o processo de renovação daquelas dívidas que vão vencer agora no segundo trimestre do ano.

Então, estamos bastante tranquilos na execução para que passemos esse segundo trimestre, onde temos um vencimento maior e que consigamos também esticar nossa curva de vencimentos ao longo dos próximos anos.

Gabriel Nilson Coelho, Pessoa Física (Via webcast):

Com a melhora de geração de caixa, a Companhia tem expectativa de pagamento de dividendos?

Ivan Murias:

Sim, nós temos uma política aqui. Na verdade, tem duas coisas aqui que são importantes lembrarmos. Primeiro, é a questão da reforma tributária e a questão do JCP. Por hoje, existia o receio de que o JCP fosse extinto em 2021 o que não foi, ainda está válido.

Então, é claro que se o JCP ainda estiver vigente até o final desse ano, a nossa preferência vai ser pagar JCP em função do benefício tributário que isso traz para a Empresa.

Mas mesmo que não tenhamos mais a possibilidade de pagar JCP, pretendemos continuar pagando dividendos dentro da Política baseado no lucro líquido. Então, vamos lembrar isso, que o JCP ou dividendos são calculados baseados no lucro líquido e não necessariamente na geração de caixa operacional.

Essa é a única coisa que corrigiria aqui é que sim, temos pretensão de pagar, mas sempre baseado no lucro líquido.

Ricardo Strobino, 4Um Gestão (Via webcast):

Do ponto de vista regulatório. Como será o processo licitatório das novas IDs? A emissão será feita por estados, como é hoje, ou um único *player* poderá emitir as IDs em nível nacional? Obrigado e parabéns pelos resultados.

Ibson Bressan:

Obrigado Ricardo pela pergunta. Bom dia. Os processos licitatórios continuam ocorrendo absolutamente de forma normal como acontecem hoje. O Decreto do novo regime estabelece padrão nacional por documento com todos os elementos que citamos aqui no *call*, mas o processo de emissão é inclusive a participação de cada instituto de identificação continua sendo protagonista em cada um dos estados.

A emissão é descentralizada em cada um dos estados e os processos licitatórios continuam absolutamente normal. Como o Decreto prevê a adição de um novo substrato, além do papel vamos ter também o policarbonato e o policarbonato a partir de 2032, vai ser o único na versão física a ser emitido.

Então, o que vai acontecer é que naturalmente cada um dos estados adicionará esse objeto ao seu Edital de Licitação, fato que já vinha ocorrendo. Inclusive porque a Lei anterior a 9.278 já previa a criação do policarbonato.

Inclusive em alguns contratos que já estão existentes hoje, será possível fazer alguma adjetivação de objeto já criando a emissão do documento em policarbonato, assim que estivermos aptos a fazer emissão, posteriormente aos processos de integração que forçosamente têm que ocorrer entre cada Instituto de Identificação em cada estado como o Serviço de Identificação do Cidadão, Receita Federal e as APIs do Ministério da Justiça etc.

Então, segue normal descentralizado. Nós somos o maior *player* de emissão desses documentos. Não tem, do ponto de vista regulatório, nenhuma exigência, é mercado. O mercado é competitivo então vamos continuar competindo nesse mercado.

Não acreditamos na possibilidade de emissão por um único *player*, diferentemente por exemplo de um documento como o passaporte. A emissão é descentralizada, os *data bases* de cada estado continuam sendo de cada estado e tudo corre como uma evolução do processo atual.

Acho que a nossa visão indica uma talvez profissionalização ou até terceirização da carteira de identificação porque hoje alguns estados, em torno de 12 ou 13 estados no Brasil ainda emitem o seu próprio documento com estrutura própria.

Eles comprem, por exemplo, o papel base e fazem a emissão no seu próprio sistema. A tendência que enxergamos aqui é que esses estados passem a investir mais em tecnologia como o ABIS para municiar as suas Polícias Técnicas a terem um *data base* cada vez mais forte.

Então, acreditamos que até pela adição do policarbonato, não vai fazer muito sentido cada estado em paralelo continuar fazendo isso porque o investimento necessário para isso não justifica para pequenos volumes.

Então, acho que cremos que no futuro, esses estados que hoje emitem por conta própria acabem também licitando para o mercado respeitando todas as premissas da Lei de Licitações. Acho que o mercado é bastante promissor. O Decreto estabelece mudanças no RH e os editais continuam sendo tocados por cada um dos estados. EÉ isso.

Ricardo Strobino:

Podem dar mais informações a respeito da venda de ativos nos Estados Unidos?

Ivan Murias:

Bom dia, Ricardo. Desde que fizemos o trabalho junto com a Bem no ano passado, temos avaliado os nossos ativos de forma contínua, especialmente os ativos internacionais e, especialmente dentro dos ativos internacionais, aqueles que têm uma dinâmica operacional fabril mais intensa.

Nesse sentido, não apenas os Estados Unidos, mas temos avaliado o ativo da Argentina, temos avaliado o nosso ativo da Colômbia no pensamento de *ability to win*. A capacidade da Valid de vencer a longo prazo e de importância estratégica, como ele retroalimenta a estratégia da Companhia no futuro.

Então, nesse sentido, seguimos avaliando esses ativos que mencionei, mas neste momento sem nenhum *guidance* específico, seja para os Estados Unidos ou para nenhum dos outros ativos.

Alexandre Assaf, Pessoa Física (Via webcast):

Como vocês se enxergam, como uma empresa do setor financeiro, varejo ou tecnologia? Acreditam em que nível de margem EBITDA sustentável para o VDS? Tem dado certo a estratégia de cidades inteligentes? Acreditam que este tema será importante no faturamento e margens para o futuro da Valid?

Ivan Murias:

Obrigado, Alexandre. Nós definimos como uma *trust power house*. Então, qualquer processo fabril e serviços que envolva informações e dados de segurança fazem parte do nosso escopo de atuação.

Atualmente isso tem uma característica fabril muito importante na parte de *bankcards*, uma característica de serviços muito grande na parte de documento uma vez que é uma operação que o cliente intermediário é o Governo, mas o cliente final é o próprio cidadão.

É uma operação bastante capilar, quase similar a uma operação varejista e uma operação que também tem bastante conteúdo de tecnologia. Nessas duas verticais, tanto *bankcards* como documento, mas também nas coisas novas que começamos a fazer como o Valid Hub que aproveita um ativo muito importante nosso que é o certificado digital e uma esteira de entrega de contratos de financiamento bancário e de contratos de registros de imóveis que aproveitam uma relação também que já temos bastante bem estabelecida com os bancos.

Então, voltando, é uma *trust power house* com características fabris e de serviços bem importantes, tendo o Governo, Telcos e Bancos como seus principais clientes.

Em termos de nível de margem EBITDA, Alexandre, para o negócio de VDS, ainda que estejamos muito satisfeitos e felizes em ter trazido esses negócios para um patamar de EBITDA positivo e escolhendo muito bem aquilo que queremos fazer e aquilo que não queremos fazer, eu ainda não esperaria para os próximos anos uma evolução muito expressiva de EBITDA.

Em outras palavras, eu preferiria seguir apresentando a evolução aqui do EBITDA na medida em que escolhermos melhor as coisas que não fazemos. Portanto, dedicando (54:50) para iniciativas que estão fracionando e naturalmente o EBITDA vai melhorando, como foi um pouco da história da passagem de 2020 para 2021.

Mas ainda eu me preocuparia muito mais em conquistar mercado e conquistar *topline* para poder, de fato, fazer com que as nossas soluções, como por exemplo essa do Valid Hub que acabei de mencionar, ganhem *market share*, em uma dinâmica muito mais parecida com a indústria de tecnologia que nesse momento privilegia um pouco mais de *growth*.

Ao longo do tempo, as esteiras vão ficando tão maduras, o *vendor lockin* acaba ficando tão importante que você consegue de fato trazer novos contratos para a base e a margem EBITDA vai melhorando naturalmente.

E, por fim, a respeito da sua pergunta sobre cidades inteligentes, a Valid no passado recente fez um volume expressivo de aquisições. Nós fizemos cinco aquisições relevantes. Uma delas que é a Blue Pay, foi uma iniciativa que já descontinuamos.

No outro extremo, uma delas que é essa Valid Hub, é uma iniciativa que está tracionado muito bem. Estamos muito satisfeitos com a forma como ela vem desempenhando. Houve outras três aquisições, a Grotupus, estacionamento digital, e a Mitra, essas últimas duas dentro desse segmento de cidades inteligentes que você nos pergunta, que ainda está sobre uma análise um pouco mais profunda.

São negócios que individualmente apresentam perspectivas operacionais e de rentabilidade bastante interessantes, mas também temos algumas dúvidas de como fazer o *growth to market* e de escalar esses mercados de forma mais rápida.

Então, por enquanto, não tenho nenhum *guidance* específico com relação à relevância que esse *business* pode ter. Mas estou junto com o time, aqui dentro dos nossos das nossas reuniões de RDO trimestrais avaliando com bastante carinho qual estratégia de *growth to market* que podemos implementar.

Se positiva, certamente vamos escalar mais rápido, se negativa talvez caminemos para descontinuar o negócio, como fizemos com o Blue Pay, mas vamos mantendo vocês informados ao longo dos próximos trimestres.

Olavo Vaz:

Com essa gente fecha aqui o bloco de perguntas e respostas. Ivan, você quer passar uma mensagem final antes de terminarmos.

Ivan Murias:

Pessoal, uma vez mais gostaria de agradecer a presença de todos e as perguntas feitas. Também reforço que todo nosso time de RI, encabeçado pelo Renato pelo Olavo, assim

como toda a nossa Diretoria Executiva, nós estamos à disposição para sessões de aprofundamento e sessões individuais, caso seja do interesse de vocês.

Por fim, apenas reforçar o quão confiante nós estamos com relação ao futuro da Valid e os desafios que temos pela frente. Obrigado pela presença de todos mais uma vez. E um ótimo dia para vocês. Um abraço.

“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”