

Júlia Araújo (Moderadora):

Bom dia à todos, e sejam bem-vindos à videoconferência de resultados do 1T22 da Valid. Eu sou Júlia Araújo, supervisor das áreas de Finanças Corporativas e Relações com Investidores, e serei a moderadora ao longo deste evento.

Antes de darmos início à apresentação, gostaria de fazer alguns avisos importantes. Informamos que este evento está sendo gravados, e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a transmissão. Este webcast está sendo disponibilizado com tradução simultânea para o inglês, e a apresentação estará disponível no site de relações com investidores da Valid, e aqui na plataforma de webcast.

A seleção dos slides será controlada pelos senhores, e 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, que fica localizado no canto esquerdo da página, sinalizado com a luz piscando.

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

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, além de outros fatores operacionais, também podem afetar o futuro da Empresa, e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações.

Feito os devidos avisos, apresento agora os participantes da videoconferência de hoje. São eles: Ivan Murias, Diretor Presidente; e Renato Tysler, Diretor Financeiro de Relações com Investidores da Valid.

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

Ivan Murias:

Obrigado, Júlia. Bom dia a todos. Eu gostaria de agradecer a presença de cada um de vocês. Espero que todos estejam bem e com saúde. Nessa primeira parte, eu gostaria de repassar com todos os principais pontos do nosso resultado do 1T22.

Nós encerramos o 1T com R\$580 milhões em receitas, um crescimento de 18% versus o 1T21, e R\$103 milhões em EBITDA, um crescimento de 69% versus o 1T21. Pelo terceiro trimestre consecutivo, este é o maior EBITDA trimestral da história da Valid. Isso só foi possível pois no segmento de soluções pra governos, o VGS, a nossa receita cresceu 39% e o nosso EBITDA cresceu 105%, atingindo R\$38 milhões no trimestre, com volumetrias estáveis e alinhadas com o patamar pré-pandêmico.

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 17% versus o 1T21. Nossa margem EBITDA trimestral fechou próxima a 13%, como consequência de um bem-sucedido processo de eficiência fabril que estamos comentando com vocês periodicamente em nossos calls.

Nas soluções digitais, o VDS, a receita seguiu crescendo 24%, sendo que nos últimos 12 meses, a receita acumulada dessa vertical já ultrapassa os R\$200 milhões com manutenção de margem EBITDA. Isso demonstra que seguimos focados em perseguir iniciativas que façam sentido estratégico pra empresa sem queimar o dinheiro do acionista em oportunidades que não tenham tração com o ability to win da Valid.

No segmento internacional, telco global obteve o grande destaque, apresentando o crescimento de 20% em receita e 30% em EBITDA, atingindo um EBITDA absoluto de R\$39 milhões. Isso só foi possível devido a melhora de preços, de mix de chips, e de alocação entre as geografias, mas também devido a otimização de custos operacionais.

Mesmo com a variação cambial negativa no período versus o 1T21, nosso negócio nos EUA também apresentou melhora significativa versus o ano anterior, fruto da melhor performance operacional do negócio de cartões, somadas às eficiências obtidas com o fechamento de uma das nossas unidades fabris naquela geografia. Somadas, as unidades de telco global Estados Unidos apresentaram um crescimento de 65% de EBITDA.

Como resultado de toda essa entrega, nosso indicador de dívida líquida EBITDA recuou para 1,5x, o que nos propiciou melhores condições de renegociação de vencimentos e taxas, proporcionando maior alongamento pra dívida e maior favorabilidade para convertermos EBITDA em earnings per share para os nossos acionistas ao longo dos próximos anos. Assim que o ciclo de aperto monetário hora vigente também revertera sua direção.

Passo agora a palavra ao Renato que dará maior detalhamento à composição do resultado do 1T22. Ao final, eu volto para as considerações e para a sessão de perguntas e respostas com todos vocês. Renato, bom dia.

Renato Tysler:

Obrigado, Ivan. Indo pro slide quatro, apresentamos mais uma vez a evolução trimestral das nossas unidades de negócio, se comparadas ao 1T21.

Aqui, vocês podem ver que tivemos crescimento de receita em todas as unidades de negócios versus o 1T21 e também com um crescimento de margens e EBITDA expressivas, com exceção de VDS, que a margem ficou estável versus trimestres anteriores, mas inferior ao 1T21.

Mais relevantes aqui, os crescimentos de 39% em VGS e 17% em VBS, 24% em VDS e 20% em telecom, mostrando um início de 2022 muito forte e sustentável.

No slide cinco, mostramos o expressivo crescimento de receita e EBITDA versus o 1T21 no consolidado da empresa, com 18% e 69% respectivamente em receita e EBITDA. Tivemos, pelo terceiro trimestre seguido, o maior EBITDA histórico, com R\$103 milhões.

Isso é muito importante, pois mostra que a performance tem sido sustentável ao longo de três trimestres seguidos, tanto percentualmente quanto em valores absolutos. Como principais destaques desse crescimento, tivemos o maior volume de emissões de documentos, maior produção de smartcards, aumento no faturamento e margem da Argentina, forte volume de Sim Cards no 1T, e melhorias operacionais, industriais e comerciais que se somaram à performance de EBITDA de quase 18% no período.

No slide seis, entramos na análise por unidade de negócios, e começamos com VGS. No 1T, mantivemos um forte e estável volume de emissões, mesmo com períodos de sazonalidade baixa, em funções de feriados. Crescemos 57% versus ano passado em emissões, 39% em receita, e 105% em EBITDA, dado também que em 2021 tivemos forte impacto de Covid nesse mesmo período. Renovamos contratos importantes no Rio Grande do Sul, iniciamos operações no Piauí e Espírito Santo, além de Minas Gerais com entrada prevista ao longo do 2T22.

Indo pro slide sete, falamos da unidade de VBS, que teve manutenção de forte demanda por smartcards, com crescimento de 17% em volume versus o 1T21. O forte volume no Brasil e a retomada de negócios na Argentina levaram a unidade a um crescimento de 17% em receita e 50% em EBITDA, que também teve a contribuição de melhorias operacionais na fábrica, e negociações de preços em função do aumento do custo de chips no mercado internacional. Além dos smartcards, também tivemos melhorias em outros negócios VBS que nos levaram a uma margem EBITDA de 12.8% no período.

No slide oito, mostramos a unidade de VDS, que segue ganhando força e já supera R\$200 milhões em faturamento nos últimos 12 meses, atingindo R\$53 milhões no 1T, e crescendo 24% versus o 1T21. Principais alavancadas de crescimento no trimestre vieram do Valid Pay, com destaque para soluções para bancos e fintechs, bem como crescimento na Colômbia e em Valid Cities. Continuamos com o foco em geração de negócios ao longo de 2022.

No slide nove, apresentamos o contínuo crescimento do nosso negócio de telco global, tanto em receita quanto em EBITDA. Tivemos aumento de 15% no volume de sim cards no período, e focando em mercados com maior valor agregado do produto. Isso nos proporcionou um crescimento de 20% em receita e 30% em EBITDA no 1T22, mesmo com o pequeno efeito cambial negativo.

As margens EBITDA têm se mantido entre 20% a 25% nos últimos sete trimestres. Já nos EUA, vimos uma recuperação de receita de 5%, mas principalmente recuperação na margem EBITDA, saindo de negativo no 1T21 pra R\$6 milhões positivo nesse trimestre. EBITDA dos negócios internacionais apresentou crescimento expressivo, saiu de R\$27 milhões para R\$45 milhões, e de 10.5% pra 15.4% em margem EBITDA.

Indo para o lucro líquido no slide dez, vemos um resultado operacional muito positivo, porém mais do que off setado por um perda cambial temporária dos nossos mútuos intercompanhia em euros. É importante lembrar que esse efeito não é caixa no período.

Pegando o gancho com o slide 11, podemos ver que os efeitos financeiros praticamente se anulam e, por outro lado, os efeitos operacionais são positivos, com geração líquida de caixa menos o CAPEX, outros e JCP. Por fim, temos o efeito cambial negativo sobre o caixa equivalente mantido no exterior em moeda estrangeira.

A Companhia continua com uma política de caixa conservadora e acima do seu histórico, e seguiremos monitorando as condições econômico-políticas junto ao nosso Conselho.

No slide 12, mostramos a contínua evolução do nosso nível de alavancagem, representado pela dívida líquida EBITDA. Começamos 2021 com 3,5x, e já estamos com 1,5x, sendo que o EBITDA 12 meses acumulado está em R\$373 milhões. É importante reforçar nossos contínuos esforços com a estrutura de capital, o reperfilamento das dívidas com antigos credores com prazos mais alongados e spreads mais baixos.

Podem ver que o 2T22 teria um volume alto de amortizações, porém, após o fechamento do trimestre, já obtivemos sucesso no alongamento da dívida na nossa subsidiária na Espanha desse valor em vermelho apontado no gráfico que vocês podem ver, que é o maior volume do total. O restante será o pagamento do primeiro vencimento da oitava emissão e a sétima emissão.

Em 2023, também temos um volume alto, mas que já está sendo trabalhado com a nona emissão que sairá nos próximos dois meses.

Por fim, mas não menos importante, alguns eventos subsequentes ao fechamento do trimestre apresentado no slide 13. Alongamos as dívidas na Espanha com o Santander e Itaú por três anos, conforme já mencionado no slide anterior, divulgamos a nona emissão de debêntures no valor de R\$250 milhões e com prazo de cinco anos, realizamos a GOE, aprovamos um novo programa de recompra de ações com volume de R\$1 milhão de ações e, por fim, temos aqui o bônus de subscrição que ocorrerá em setembro de 2022.

Com tudo isso, e mais uma vez agradecendo a participação de todos, eu gostaria de passar de volta a palavra pro Ivan pra fazer as considerações finais.

Ivan Murias:

Obrigado, Renato. Pessoal, antes de passar pra sessão de perguntas e respostas, eu gostaria de reforçar três importantes mensagens com vocês: a primeira delas diz respeito às entregas do 1T22. Nós estamos entregando o maior EBITDA trimestral da história da Valid, com importante destaque pra evolução da margem operacional, atingindo aproximadamente 18% no 1T22, e, acima de tudo, a consistência na entrega de resultados.

No 3T21, quando atingimos o primeiro resultado trimestral recorde em EBITDA da história da Valid, com R\$98 milhões, compartilhamos com o mercado que acreditávamos que, naquele momento, a Companhia havia alcançado um patamar de EBITDA que navegaria entre R\$90 e R\$100 milhões e que, pra nós, parecia sustentável, quase que um baseline pra trimestres futuros. Alguns fundos de acionistas, inclusive, nos ligaram naquele momento perguntando se esse comentário havia escapado ou se era, de alguma forma, uma percepção verdadeira, genuína do management que havia sido compartilhada com o mercado.

Pois bem. Nós repetimos a dose no 4T21, apresentando um EBITDA de R\$100 milhões e, agora, novamente, no 1T22, apresentamos um EBITDA de R\$103 milhões mesmo na pior sazonalidade trimestral da Companhia, porque verdadeiramente, enxergamos uma Companhia muito mais capaz de alavancar operacionalmente os resultados dos seus

mercados de atuação core, como consequência da implementação efetiva de uma agenda de eficiência e gestão operacional, comercial desses ativos core, e que a gente acredita que isso é perene e é sustentável.

Eu vou me repetir: desde que a gente falou isso, esse é o terceiro trimestre consecutivo que entregamos resultados consistentes dentro do range comentado naquela ocasião. O segundo ponto tem relação com a estrutura de capital. Todos os resultados acumulados desses últimos três, quatro trimestres, nos proporcionaram uma redução expressiva da alavancagem, encerrando o trimestre com 1,5x.

Isso tem nos proporcionado condições muito favoráveis de reperfilamento de dívida, com alongamento de prazo e redução de taxa em termos substancialmente distintos do que enfrentamos no ano passado.

O terceiro ponto, e eu tenho trazido isso com bastante frequência aqui, diz respeito à transformação cultural. Nós temos evidenciado muito a vocês também o retorno do foco às atividades core da Companhia como parte dessa transformação cultural, sem perder a atenção pro futuro e pra evolução das verticais de negócio. No começo do ano, retomamos o pagamento da JCP, mas também ao final desse 1T, pagamos o PPR e os bônus pras equipes, gerando liga e reforçando o orgulho em pertencer à Valid.

O pagamento do PPR também nos ajuda muito na tração de novos talentos e na retenção dos bons talentos que conhecem profundamente a Companhia.

Por fim, eu gostaria de convidar todos aqui presentes pro Valid Capital Markets Day que irá acontecer em junho, e em breve divulgaremos a data exata. Nessa ocasião, a gente pretende passar com vocês e potenciais novos investidores uma visão desses últimos 12 meses no sentido daquilo que foi prometido, o que entregamos, a parte de equacionamento de dívida e estrutura de capital, como enxergamos a efficientização dos nossos ativos, como percebemos a perspectiva futura de alguns dos nossos principais produtos (temos falado com vocês o impacto do nosso novo RG, como o Valid hub tem tracionado, queremos entrar em mais detalhes a respeito disso).

Também uma nova pincelada sobre telco global. Nós encerramos um trimestre excepcional de resultados, mas constantemente recebemos perguntas a respeito da situação de chips e como enxergamos trimestres futuros e, também, como tudo isso tem dado forma à cultura interna da Companhia.

Antes de passar novamente a palavra à Júlia, eu gostaria de agradecer e parabenizar o time da Valid pelos resultados apresentados. Tudo que podemos discorrer ao longo da apresentação dessa manhã é fruto da dedicação de todos, das diferentes verticais de negócio, das diferentes geografias. Meu agradecimento pessoal e de toda a diretoria executiva a cada um de vocês.

Dito isso, eu, Renato, Júlia e todo o time nos colocamos à disposição para dúvidas ou pontos de maior aprofundamento que vocês queiram abordar. Júlia.

Fábio (webcast):

Bom dia Ivan e Renato, parabéns pelo trimestre. Qual foi o principal motivo para o prejuízo no trimestre? No 2T voltaremos ao lucro, como foi em 2021? Como está a integração das operações em Sorocaba?

Renato Tysler:

Bom dia, eu vou responder essa pergunta. No primeiro ponto, em relação ao prejuízo nesse 1T, ele está 100% ligado à variação cambial, lembrando a vocês que temos operações de mútuo entre nossa matriz aqui e nossa filial da Espanha, e esse mútuo é, na verdade, um contas a receber aqui do Brasil, ou seja, ele é contraintuitivo, talvez, porque, em geral, quando vocês pensam em variação cambial, vocês pensam em relação ao Brasil tomando uma dívida, e quando o Real se valoriza, é melhor, quando o Real desvaloriza é pior.

No nosso caso, é o contrário, por isso é contraintuitivo. Como é um contas a receber que temos no Brasil, em euros, em dólares, então, na verdade, quando o Real se valoriza, a gente receberia, em teoria, contabilmente, menos reais, e isso impacta negativamente o nosso resultado. Esse efeito foi aproximadamente de R\$56 milhões no 1T, lembrando que o câmbio de fechamento de dezembro foi R\$6,39 do euro e, em março, R\$5,47.

Então, tivemos uma valorização do Real de mais ou menos 14% nesse período. É um período muito curto e uma valorização muito alta, isso gerou esse resultado negativo de variação cambial. Não fosse essa variação cambial que, volto a dizer, é puramente contábil, não tem um impacto caixa pra empresa, nós teríamos registrado um lucro bastante significativo nesse 1T.

Em relação ao 2T, operacionalmente, EBITDA, lucro operacional, seguimos essa perspectiva positiva que temos apresentado ao longo de todos os trimestres anteriores positivo. A questão da variação cambial que tem um impacto forte, ela vai depender da taxa de câmbio do último dia do trimestre, em 30 de junho. Então, hoje, se a gente fosse falar, a taxa de câmbio tá, o Real se desvalorizou em relação a 31 de março, então, hoje, essa variação cambial estaria sendo positiva pro nosso resultado.

Agora, é difícil eu te dizer o quanto isso vai ser, porque isso vai depender, de novo, da taxa de câmbio do último dia útil do trimestre, mas a perspectiva operacional, que é a mais importante e afeta o caixa, seguimos bastante forte, como tivemos no 1T.

Em relação à integração das operações de Sorocaba, a parte de São Bernardo já foi totalmente finalizada, e a parte do Caju está em fase final de implementação. Então, estamos bem otimistas como andamento do Caju e estamos bem felizes com o resultado da integração de São Bernardo para Sorocaba.

Márcio (webcast):

Bom dia, parabéns pelos resultados. Com a proximidade do prazo final do exercício do bônus de subscrição, que é setembro 2022, e o preço do mercado de ações abaixo do valor de exercício, a Companhia estuda alguma prorrogação de prazo? Isso possibilitaria passar o período eleitoral, reduzir o pessimismo dos investidores com o mercado acionário, e uma maior estabilidade inflacionária refletindo na valorização (22:26).

Renato Tysler:

Bom dia, Márcio. É uma ótima pergunta, ainda acreditamos que o mercado ainda não teve a oportunidade e tempo de digerir os nossos resultados que acabamos de divulgar do 1T, e muito menos do 2T, porque ele ainda está em andamento. Então, nós ainda

continuamos acreditando que ao longo desse 2T com um pouco mais de estabilidade política-econômica, e principalmente com resultados consistentes que a Valid vem entregando, e criando expectativa de continuar entregando, nós ainda podemos, de fato, super esse preço da ação como estávamos há algumas semanas, quando divulgamos primeiro o 4T21, nossa ação superou até bastante o R\$10,67, que é esse threshold, e ele vem caindo em função de todo o mercado.

Mas nós continuamos otimistas de que com resultados consistentes e um pouco de estabilização do mercado, consigamos, ainda, em setembro, ter esse patamar. Agora, isso dito, nada impede que nós estejamos acompanhando de perto, como você bem colocou, e vamos estudar a possibilidade de fazer isso caso seja necessário. Então, existe essa discussão, mas, no momento, continuamos otimistas de que vamos ter a subscrição feita em setembro.

Fábio (webcast):

A guerra da Rússia e Ucrânia pode impactar o ano de telco? Com o problema dos chips automobilísticos mundiais, a Valid consegue entrar nesse mercado pensando em abastecer as montadoras que operam no Brasil?

Ivan Murias:

Bom dia, Fábio. Do ponto de vista de receita, de venda, nós, nesse momento, não atendemos nenhuma operadora nem na Rússia nem na Ucrânia, portanto, na parte de receita não vemos impacto.

Do ponto de vista de supply, mapeamos a cadeia, existe aparentemente um fornecedor de uma cola que é aplicada no chip que fazíamos supply na Ucrânia, mas temos outras fontes de substituição, então, também do ponto de vista de supply, não é uma coisa que deve nos impactar.

Portanto, acho que o que sobra é a preocupação não apenas da Valid, mas uma preocupação global do distúrbio da cadeia logística como um todo. Esse é um tema pra todos nós seguirmos alertas e seguirmos acompanhando.

Com relação à segunda parte da tua pergunta, embora ela faça sentido do ponto de vista teórico, ela não faz muito sentido comercial pelo seguinte motivo: as operadoras usam um chip que é desenvolvido acima de 90 nanos, a parte de telco e bank cards usam chips desenvolvidos entre 20 e 40 nanos, e na medida que você vem trabalhando na cadeia com devices mais potentes e mais modernos, você se trabalha abaixo de 20 nanos. Quanto menor, maior o valor agregado, maior o preço médio.

Então, num cenário de escassez, as próprias condições globais têm direcionado a sua capacidade produtiva pra atender às indústrias que consomem chip que são desenvolvidos numa gama de nanos menor. Por esse motivo, apesar de ser um cenário de escassez global, a indústria automobilística está sentindo muito mais do que outros segmentos que também estão sentindo, mas numa intensidade menor.

Nesse momento, não faz sentido usar nossa capacidade e parceria com essas condições, que estão direcionadas pra telco e pra bank cards, pra atender um mercado de menor valor agregado e de menor preço médio.

Carlos (webcast):

Boa tarde, pessoal. Apesar da redução de dívida líquida sobre EBITDA, a geração de caixa desse ano deverá ser majoritariamente destinada para redução de dívida bruta?

Renato Tysler:

Carlos, talvez eu consiga entender um pouco melhor, nas entrelinhas, tua pergunta, talvez a tua pergunta seja mais se a gente vai utilizar o nosso caixa para redução da dívida bruta, a contínua redução da alavancagem, dívida líquida EBITDA, ou se vamos, talvez, investir essa geração de caixa e qualquer outro caixa adicional em CAPEX de crescimento ou M&A e outras iniciativas que possam fortalecer o crescimento futuro da empresa.

Vimos trabalhando ao longo do ano passado inteiro e esses dois primeiros trimestres, temos, de fato, trabalhado para aumentar a geração de caixa operacional para que possamos, aos poucos, reduzir nossa alavancagem. É isso que temos feito, tanto que saímos há um pouco mais de um ano de 3,5x EBITDA pra alguma coisa próxima de 1,5x EBITDA. Isso é uma evolução muito grande.

Vamos continuar isso, sim, também estamos trabalhando umas frentes potenciais de investimento, sempre estamos de olho nisso, coisas que estejam dentro do nosso core ou das regiões onde privilegiamos, e o que vamos sempre fazer aqui é avaliar as potenciais de crescimento que tenhamos, seja no nosso core business, seja em novas oportunidades, e estaremos sempre mensurando a alavancagem com potenciais CAPEX de crescimento ou projetos de crescimento, potenciais M&As.

Essa é uma avaliação que fazemos aqui constantemente, como o Ivan mencionou durante a apresentação dele, qualquer investimento que vá ser feito daqui pra frente, será feito de uma forma extremamente responsável pra que coloquemos o dinheiro do investidor onde acreditamos que o retorno é bem interessante.

Então, no momento continuamos trabalhando pra redução da dívida bruta e consequente desalavancagem, mas, como eu falei, seguimos avaliando projetos, pensando também no crescimento futuro da empresa.

Carlos (webcast):

Estão vendo algum impacto da emissão de cartões com o aumento da inadimplência? Estão vendo os bancos digitais com uma postura mais conservadora nesse 2T22?

Ivan Murias:

Bom dia, Carlos. Acho que tem duas formas de responder a tua pergunta. Quando olhamos sobre o 1T21, crescemos o volume de emissões como a apresentação colocou em aproximadamente 17%. Por outro lado, quando olhamos o volume do 4T, decrescemos aproximadamente entre 15% e 20% o volume de cartões emitidos no 4T21.

Na nossa visão, isso representa um efeito de inadimplência, embora eu não controle, estamos observando, mas também do aumento da própria Selic. A Selic é insumo de produção pros bancos e financeiras, e quando o custo aumenta, naturalmente, acho que a postura de todos os bancos têm sido uma postura mais conservadora com relação ao

seu (30:42). Então, acho que o custo de aquisição do cliente, numa taxa Selic acima de 13, ele muda substancialmente, e acho que o apetite pra abertura de contas muda.

Agora, pra Valid de uma forma geral, mesmo com essa queda volumétrica de 15%, 20%, quando a gente compara com o 4t, você pode perceber que o nosso EBITDA absoluto praticamente se manteve inalterado entre o 4T e o 1T desse ano em função de uma melhora comercial, então, o tema da escassez de chip, o tema de falta de fornecedores ajuda do ponto de vista das relações comerciais, e, ao mesmo tempo, pela nossa eficiência fabril, como o Renato comentou.

Então, no fundo, embora possa haver, por parte dos bancos, pela inadimplência, pelo aumento da Selic, uma postura mais conservadora, temos nos posicionado de forma a ser a primeira opção, seja dos bancos incubanks, dos neobanks ou das fintechs, quando eles pensam em fabricar cartão.

Acho que isso o time comercial tem conseguido implementar, essa estratégia, com bastante sucesso, e é assim que eu percebo que devemos seguir nos posicionando pelos próximos trimestres.

Júlia Araújo (Moderadora):

Não havendo mais perguntas, eu volto a palavra para o Ivan para o encerramento.

Ivan Murias:

Pessoal, uma vez mais, gostaria de agradecer a presença de todos vocês e as perguntas feitas no call de hoje. Eu também reforço que todo nosso time de RI, encabeçado pelo Renato, pelo Olavo, pela Júlia aqui presentes, assim como toda a diretoria executiva estão à disposição de vocês pra sessões de aprofundamento, ou sessões individuais caso seja do interesse de vocês.

Por fim, apenas reforçar o quão confiantes nós estamos com relação ao futuro da Valid e os desafios que nós temos pela frente. Muito obrigado a todos pela presença e um ótimo dia.