

Lucas Miyasaka: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos a mais um *call* de resultados da Valid.

Antes da Companhia começar a apresentação, farei alguns avisos. Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas assistindo a teleconferência durante a transmissão. Para aqueles que tenham interesse, a apresentação também está sendo disponibilizada com tradução simultânea para o inglês. Os slides de apoio que vamos apresentar estão disponíveis em nosso site de RI, e logo após o evento o *replay* também estará em nosso site.

Assim que acabar a apresentação, daremos início à sessão de Perguntas e Respostas. As perguntas podem ser enviadas desde já e a qualquer momento durante a transmissão.

É importante esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da nossa Diretoria, bem como informações que hoje estão disponíveis para a Empresa. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Estas 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 daquelas expressas em tais considerações.

Hoje apresentarão Walter Silva, nosso CFO e Diretor de RI; e Ilson Bressan, CEO da Valid, que chamo agora para dar início à apresentação.

Ilson Bressan:

Olá, muito bom dia a todos. Em nome da nossa Diretoria Executiva e todos os colaboradores da Valid, quero agradecer a presença de todos vocês nesse nosso *call* de resultados do 2T26 e quero agradecer, em especial, a toda a nossa base de acionistas.

Antes de irmos para os números, eu tenho um item importante: Está comigo hoje aqui o Walter, nosso novo CFO e Diretor de Relação com os Investidores, que, após 13 anos de Valid, nos conhece muito bem, assume esta posição e vai nos ajudar com a agenda estratégica, não só de melhorias operacionais, como também na aceleração de portfólio digital e também na integração dos nossos negócios globais e locais.

Ao mesmo tempo, eu quero agradecer ao Olavo, que fez um trabalho importante conosco nos últimos anos e, Walter, seja muito bem-vindo e sucesso na sua nova função e jornada conosco.

Walter Silva:

Obrigado, Bressan. Bom dia a todos!

Ibson Bressan:

Boa, vamos lá. A leitura do trimestre, enxergamos que os nossos dois motores funcionaram muito bem. Nós superamos aquelas pressões simultâneas em ambos os motores do 1T e nós voltamos a crescer nas três verticais no sequencial do trimestre a trimestre. Esse trimestre é melhor porque o Motor 2 acelerou com novos produtos e clientes e o Motor 1 financiou investimentos, mas o nosso foco continua sendo consistência e evolução no patamar da entrega dos resultados.

Antes dos números – nós entramos logo em seguida –, eu quero destacar um pouco o *framework* que organiza a nossa gestão entre o Motor 1 e o Motor 2. Aqui eu quero destacar, como já temos feito a partir dos últimos *calls*, no final do ano passado, do 1T também, que organizamos o nosso *frame* de gestão atuando em três mercados fundamentais, que já são de histórica competência da Valid, onde o Motor 1 representa as nossas fundações, os nossos produtos mais tradicionais, e eles são representados por cartões, por emissão de documentos, por SIM cards, e eles nos entregam liderança nos mercados que atuamos, nos entregam margem e geração de caixa, que servem para financiar a natureza do Motor 2.

O Motor 2 é um motor criado para ser um motor escalável, de natureza digital e receita mais recorrente, organizado em três frentes: o de Governo Digital, que significa a evolução das jornadas entre governo e cidadão; o nosso mais novo conceito de Plataforma Integrada de Segurança Digital, onde a identidade é o principal pilar de proteção das transações nesse mundo digital que vivemos; e também a frente de mobile digital. Essa é uma frente um pouco mais madura que começamos há bastante tempo a operar.

Esses dois motores não competem entre si, ao contrário, eles se reforçam. Enquanto esse Motor 1, a nossa fundação, ele nos entrega capacidades, competências históricas de lidar com biometria, hiperpersonalização, conectividade segura, eles entregam, além dessas capacidades, rentabilidade, entregam caixa, entregam relacionamento com clientes em mais de 100 países e nos entregam muita capilaridade.

O Motor 2 transforma essa base em soluções digitais recorrentes, mais escaláveis, com potencial de atingir muito maior crescimento, especialmente quando pensamos nos nossos clientes ao longo de todos os países em que atuamos.

A nossa disciplina é manter o Motor 1 muito eficiente e relevante enquanto aceleramos o Motor 2, sem comprometer margem, caixa ou a qualidade de execução. Então, é dessa maneira que enxergamos o nosso *frame* de gestão, levando a Valid para esse mundo de ser líder no mundo de identidade, nos posicionando como uma *Identity First Company*.

Indo agora para os destaques do 2T26, queremos destacar, primeiramente, dois M&As importantes que nós fizemos: um do Diazero Security; e outro da HST Technology, onde ambos reforçam a nossa presença dentro de portfólio e clientes da nossa Plataforma digital. Então, a Valid concluiu as aquisições do Diazero e também concluiu a aquisição da HST.

Diazero representa algo como entre 8 e 10 milhões de receita líquida por ano, com um EBITDA de aproximadamente 2 milhões. A HST representa algo como 60 milhões de receita líquida anual, com uma margem EBITDA de em torno de R\$ 9 a 10 milhões.

Nós não temos nenhum resultado destes M&As no 1S. Eles foram concluídos a partir de julho e vão compor a nossa base de receita e resultados neste 2S.

Um segundo destaque muito importante é que vemos a fortaleza que temos no mercado de identidade e Governo Digital, onde a CIN continua acelerando o nosso crescimento geral em ID, inclusive *offsetando* aquela diferença, aquele *gap* que temos no documento de CNH, que passa a ser cada vez menos relevante na composição da nossa receita, e nós somos menos dependentes deste item de produto. Então, tem praticamente 56 milhões de CINs emitidas no Brasil, dos quais a Valid emitiu 44 milhões, algo em torno de 75%.

É importante destacar também que dentro desta frente de emissão de documentos de segurança e documentos oficiais, nós também começamos a emitir a Carteira Nacional do Docente. É um marco importante porque neste período emitimos mais de 300 mil carteiras e é uma frente que vai continuar *rampando* nos próximos trimestres.

Um terceiro destaque importante é que conseguimos continuar entregando geração de resultado e de valor para o acionista, não só pelo pagamento de 44 milhões em dividendos e JSCP, que foram feitos neste período, com mais 14 milhões anunciados para este final de mês, como também fizemos o cancelamento de 2 milhões de ações, o que significa que cada um da nossa base de acionista ganhou mais 2,51% de relevância contendo as nossas ações pelo fato de termos cancelado esse número de 2 milhões de ações.

Vamos agora aos resultados consolidados de receita, especialmente receita líquida, onde vemos que, no 2T26, nós tivemos esse crescimento trimestre contra trimestre das três verticais, dos três segmentos de atuação, em sequencial. O consolidado é 506 milhões ante 447 do 1T e ante 490 do 2T25, o que significa crescer 3% ano contra ano e 13% no trimestre a trimestre, onde Pay cresce 14%, Mobile cresce 39% naquela estratégia de podermos aumentar o nosso *market share*, e ID tem um crescimento de 2%.

Destaque aqui para aquele item de que, em ID, conseguimos crescer 2% mesmo com aquele baque forte da MP 1.327 em relação à emissão de CNH, que afeta tanto o nosso Motor 1 com a emissão da CNH, quanto o Motor 2 na VSoft.

A qualidade desta retomada está no fato de que crescemos nas três. Então, reassumir uma posição de crescimento no 2T foi o nosso grande foco, ao mesmo tempo que fizemos toda uma série de medidas operacionais para garantir maior eficiência naquelas frentes que tiveram um abalo, especialmente no nosso 1T.

No ano contra ano, temos uma pequena redução de 4% na receita líquida, mas aqui o nosso 1S26 obviamente está contaminado pelo 1T ruim, o que esperamos que, na sequência, tenhamos um crescimento maior aqui no 2S. Tradicionalmente, a sazonalidade nos favorece nesta frente.

Fazendo um recorte no nosso portfólio digital, a receita líquida digital está composta de R\$ 123 milhões neste trimestre, o que significa um crescimento de 8% no ano contra ano, e de 10% trimestre a trimestre. Mesmo crescendo a nossa receita consolidada, as receitas digitais como um todo passam a representar 24% da nossa receita total ante 23% no ano passado. Então, esse crescimento está consistente.

Lembro que nós já falamos que queremos chegar, até 2030, que essa receita seja pelo menos metade das receitas totais da Valid, nós aumentando não só a base da receita digital, como fazendo um crescimento de *top-line* maior.

Dentro das receitas digitais, temos destaque tanto para Governo Digital quanto para Selo Água, que representam um crescimento importante esse ano contra o ano anterior, especialmente pela entrada de São Paulo na operação do Selo Água, o que significa que temos, em volume, pelo menos três vezes mais do que nós tínhamos no acumulado do ano anterior.

Tanto o Governo Digital como o Digital Mobile, quanto a Plataforma de Segurança, quando fazemos um recorte dos negócios mais novos que temos nas frentes digitais, enxergamos que o Digital Mobile teve um crescimento muito importante, muito importante quando nós acumulamos o resultado do ano contra ano, crescemos 36%. Nós, olhando o Mobile Digital, em 26 foi R\$ 31 milhões, representando esses 56% de crescimento. Então, vimos ganhando muita tração, especialmente no e-SIM e no OEM, e Digital Mobile representa hoje uma raridade já consolidada. Esperamos um crescimento bastante grande nessa frente.

A Plataforma está, nos dois trimestres, praticamente igual, porque temos na Plataforma Integrada per se o início das operações neste ano de 26. Então, aqui esperamos um crescimento, mas vemos que pouco a pouco estamos ganhando não só mais maturidade de portfólio, como também mais capilaridade na base de clientes.

É importante dizer aqui que tanto o Governo Digital, quanto o OEM, o Digital Mobile, quanto a Plataforma, eles têm ciclos diferentes. Cada um tem um ciclo de fechamento de vendas diferente, tem um ritmo diferente de maturidade do negócio. Mobile Digital começou há cinco anos atrás, Governo Digital começou em 23, Plataforma Integrada começou agora no ano de 26, mas eles têm uma mesma lógica, que é aproveitar as competências que temos, que foram criadas no Motor 1 e aprimoradas com o Motor 2, todas essas competências aplicadas aos clientes que a Valid tem para construirmos receitas mais recorrentes, mais escaláveis e menos dependentes de projetos, porque eles passam a ser produtos que têm uma recorrência marcando essa nossa entrada no mundo da recorrência e abandonando aquele mundo, ou pelo menos compondo aquele mundo, onde temos uma receita *one-off*, seja pela emissão de cartão, de SIM card, etc.

Então, a lógica aqui de todos os nossos novos negócios do Motor 2 é conseguir aproveitar essas competências e transformá-las, na base atual de clientes da Valid, a entrega de um portfólio que tem muito mais recorrência.

Especialmente sobre a Plataforma, que é o nosso produto mais novo, eu gostaria de dar um pouco mais de destaque para vocês, fazendo um *deep dive* no que é o entendimento da Plataforma Integrada de Segurança Digital, onde a identidade é o pilar central das relações de confiança que estamos oferecendo o portfólio, e os destaques do trimestre foram exatamente três: Primeiro, fizemos uma evolução de produto. Nós temos dito nos *calls* anteriores que nós preenchemos *gap* em relação a outros *players* que já nasceram digitais e que já têm 10 anos de estrada, enquanto temos um ano de estrada nessa frente. Então, avançamos bastante no lançamento de novos produtos neste trimestre, o que aumenta o suporte para o time comercial.

Igualmente, passamos a ter mais pessoas no time comercial e veremos que essas capacidades, essas estruturas, esses recursos alocados para a Plataforma, que inicialmente foram focados em produto tecnologia e que agora passam a ser mais focados em ampliação de time comercial, vão permitir que tenhamos a capacidade de crescer nas receitas. Então, esperamos, sim, para a Plataforma Integrada para o 2S deste ano, um crescimento importante, não só pela natureza per se das receitas e dos clientes da Plataforma, como também pela adição da HST e também do Diazero Security dentro do conceito da Plataforma.

Então, evoluímos em produtos, também temos um marco importante, um pilar da Plataforma é a frente de Governança de Identidade e Cibersegurança. Neste 2T, iniciamos com um time orgânico de Cyber e isso passa a incorporar cada vez mais uma integração dos times com FlexDoc, com Plataforma, com a Diazero Security, de maneira que começamos a ter mais representatividade, tem clientes que nós já vendemos e nós, a partir disso, com um portfólio que já começa a ser construído de Cibersegurança, passamos a ter mais capacidade de crescer nas receitas neste pilar da Plataforma de Cibersegurança também.

E nós também avançamos com o Hub de Biometria proprietário com uma alta qualidade e com uma cobertura absolutamente alta, o que permite que consigamos entrar nos clientes e disputar a verificação de identidade com os *players* que atualmente estão nesses clientes finais de uma maneira mais completa, porque a nossa cobertura atinge mais de 99% da população brasileira.

Então, de novo, aqui temos quatro pilares da Plataforma, o nosso produto mais novo dentro do Motor 2, onde não só participamos da jornada de *onboarding*, como fazemos um acompanhamento permanente desta pessoa, desta credencial, num ambiente digital, de forma que consigamos proteger a identidade e a credencial naquele ambiente digital com os itens de Cibersegurança e Governança de Identidade no segundo pilar, como nós acompanhamos esta pessoa, esta credencial, no ambiente transacional oferecendo um portfólio antifraude e indo para um mundo onde passamos a operar com *open data*, com uma *wallet* de ID, passando a integrar e a oferecer soluções de credenciais verificáveis, que passa a ser uma tendência importante no mercado brasileiro.

Então, esse *deep dive* sobre a Plataforma Integrada de Segurança Digital, que tem esses quatro pilares, é algo que nós, cada vez mais, estamos apostando no crescimento, estamos confiando que não só no 2S, como no ano de 2027, o crescimento vai ser bastante importante nessa frente, e isso vai nos ajudar a acelerar a presença dos negócios digitais e a relevância dos negócios digitais em toda a nossa receita da Companhia.

E aí, eu quero falar explicitamente sobre as duas aquisições que fizemos nesse *quarter*, que se encaixam exatamente no conceito da Plataforma. E aqui temos um *disclaimer* importante, que é: a régua de M&A permanece absolutamente igual, o ciclo de fechamento de *deals* é um ciclo incerto, às vezes um pouco demorado, mas temos o prazer de anunciar neste *call* de resultado as duas aquisições que se encaixam exatamente na nossa régua de M&A, que é: o *target* precisa se encaixar nessa estratégia de Plataforma Integrada de Segurança Digital. Então, precisa ter aderência à essa estratégia; conexão com Identidade e Segurança; um negócio que já está em operação, mesmo que seja pequeno, mas que permita uma integração rápida com todo o nosso time e toda a nossa estrutura de recursos para poder chegar mais rápido ao cliente; e que já tenha receita e clientes que consigamos ampliar, não só o portfólio, como a nossa capacidade de fazer receita no curto prazo. Então, essa é a régua de M&A.

O Diazero representa um passo importante nesse pilar de Governança de Identidade e Cibersegurança. Ele nos traz o conceito de SOC-less, onde o Security Operation Center é turbinado por muitos agentes de AI, que conseguem fazer uma leitura muito mais rápida no monitoramento do ambiente de cada cliente. E ele também nos traz um conceito de o produto do TPCRM que nos ajuda a melhorar o nível, a régua de entrada de um fornecedor na frente do KYB dentro de qualquer empresa, especialmente do porte de Valid ou maiores, porque nós aqui, nesses dois produtos, tanto de SOC-less quanto na gestão de compliance do fornecedor que entra numa empresa, passamos a ter mais capacidade de fazer gestão de vulnerabilidades, de fazer respostas a incidentes e garantir que a empresa que é fornecedora de qualquer outra empresa consiga estar com o seu *background check* perfeito e consiga ser habilitado para ser fornecedor.

Então, Diazero nos traz uma receita aproximada de R\$ 8, 9 milhões por ano, um EBITDA já no último ano de R\$ 2 milhões e, a partir desse 2S, passa a compor a nossa matriz de receita do Motor 2 dentro da Plataforma.

A HST, por outro lado, o *deal* que anunciamos nesta segunda-feira, ela é um ponto fundamental para que consigamos reforçar a nossa presença na Plataforma com mais produto, mais clientes e mais equipe na frente de transações e antifraude. A HST é uma empresa que tem aproximadamente 200 colaboradores, uma receita de R\$ 60 milhões, um EBITDA de R\$ 9 milhões, a partir do 2S, a partir de agosto, vai passar a compor a nossa base de receita também, mas ela reforça a nossa presença com tokenização, com autenticação para estar presente nas transações pelo lado do emissor, nessa frente que ajuda a compor o nosso portfólio de antifraude fornecido para bancos, para e-commerce, de forma que consigamos linkar o mundo de pagamentos com o mundo da identidade.

Então, aqui temos uma conexão muito clara com as competências que nós adquirimos junto com a HST, tanto de tokenização com *wallets*, com NFC, ou com autenticação de compras pelo lado do emissor, ou pela emissão e gestão digital de cartões, ou pelas transferências *peer-to-peer* e *cross-border*, com o destaque de que a HST tem clientes em todos os países da América Latina, o que ajuda com que façamos o próximo passo de integração dos nossos times e passe a oferecer o portfólio da Plataforma Integrada de Segurança Digital não só para os clientes do Brasil, como também para os clientes da América Latina.

Então, essas duas aquisições, que já foram concluídas, elas reforçam essa nossa estratégia de manter a disciplina de escolher o *target* adequado, que se encaixa na estratégia, com a sabedoria de poder fazer a precificação e a entrada dessas companhias a um preço justo, comparável àquilo que temos nos nossos múltiplos de Valid.

Então, bem-vindos aos times da Diazero, bem-vindos aos times da HST à Valid. Nós estamos muito empolgados com essas aquisições. Nesta semana, enquanto estamos fazendo o *call* de resultados, nós já vemos uma interação muito grande entre os nossos times, e estamos muito otimistas que isso vai reforçar todas as nossas capacidades, como vai também acelerar a nossa velocidade de ampliação de receita e conquista de clientes neste conceito da Plataforma Integrada de Segurança Digital.

Feito isso, feitos esses anúncios, passados pela nossa receita, pelas notícias dos M&As, pelo *deep dive* de Plataforma, eu quero passar a palavra para o Walter, para que ele explicita para nós um pouco mais o nosso trabalho feito em EBITDA, em lucro líquido, em capital de giro e a operação de caixa neste 2T.

Walter, bola contigo. Muito bem-vindo, sucesso para nós, sucesso para você. Vamos aos nossos resultados na frente do EBITDA e abaixo.

Walter Silva:

Obrigado, Bressan. Bom dia a todos novamente. Gostaria de falar um pouco sobre os nossos resultados.

Na parte de EBITDA, como podemos identificar, nós fechamos o nosso 2T26 com R\$ 112 milhões, um avanço de 22% em relação ao mesmo período do ano anterior, e uma margem de 22%, que nos traz um crescimento de 3 p.p. no período de comparação. Já na base do acumulado, fechamos em R\$ 227 milhões, um crescimento de 16%, com margem de 24%, que nos dá um avanço de 4 p.p. sobre o período acumulado do ano anterior.

Antes de passar aqui na análise contra cada vertical, eu acho que é importante mencionar que no 1T26 nós tivemos um efeito especial e fomos beneficiados na ordem de R\$ 29 milhões relacionado ao Sistema S, e como fazemos uma análise de ajustado do nosso EBITDA, teríamos um resultado de aproximadamente R\$ 85 milhões, que nos traz um crescimento bastante relevante de 30% do 1T26 analisando e olhando para o 2T26.

E aí sim, podemos falar um pouco de cada vertical. Olhando o resultado da vertical de ID, tivemos R\$ 79 milhões versus 63, que nos traz um avanço de 25%, um crescimento de 25%, com uma margem de 31%. Um avanço aqui também de 3 p.p. em relação ao período de comparação.

E aqui eu faço uma pausa para pontuar dois itens importantes, sendo o primeiro, como bem mencionado pelo Bressan, o aumento da emissão de documentos de ID, então a CIN e o Documento Docente foram um avanço bastante significativo, e sendo o segundo a parte de eficiência, controle de gastos e gestão de custos, que também ajudou muito nessa vertical.

Passo para a parte de Cartões, de Pay, onde fechamos com R\$ 9 milhões nesse trimestre ante um período anterior negativo de 2. E aqui, sendo bem pragmático e objetivo, é fruto de uma reestruturação e gestão de eficiência que nós comunicamos no período anterior focado na Argentina, ou no trimestre anterior.

E indo para Mobile, fechamos em R\$ 25 milhões o nosso resultado versus 31. E aqui, sim, uma pausa importante, que foi a nossa vertical, que nesse trimestre apresentou uma redução, mas sendo essa redução de margem muito focada em dois elementos, que aqui eu gostaria de pontuar, sendo eles relevantes: sendo o primeiro a nossa estratégia de acompanhar a dinâmica de mercado, de preços, e, diante disso, avançarmos dentro dos nossos clientes e aumentarmos nossa expansão de *market share*, sendo ela muito relevante nesse processo de transição para o e-SIM. Então, queremos estar próximos dos clientes e cada vez mais ampliando a nossa base de clientes; e, vis-à-vis a isso, nós também temos que nos preparar para o que vem pela frente, que cada vez mais estamos vendo a oferta de *chips* sendo restringida por conta de alta demanda da inteligência artificial por *chips* e também por questões geopolíticas, o que nos traz aqui a fazer uma gestão de estoque bastante importante e relevante com o nosso *working capital*.

E aí eu gostaria de passar para o lucro líquido. Olhando para o nosso lucro líquido, podemos identificar que fechamos o 2T26 com R\$ 38 milhões, uma margem líquida de 7,4 e um lucro

por ação de 0,48. Já no acumulado, fechamos com R\$ 93 milhões, uma margem de 10% e um lucro por ação de 1,19. E aí eu volto para analisar o trimestre. Quando olhamos o nosso trimestre de 38 comparado com o mesmo período anterior, nós tivemos uma redução de 31%. Mas eu acho que, no meu entendimento aqui, essa base tem que ser um pouco mais explorada, porque quando voltamos em 2025, no 2T25, nós tínhamos ali um efeito especial do TBU numa ordem de R\$ 22 milhões, e aí, sim, quando ajustamos essa base de comparação, teríamos uma base comparável de lucro líquido de R\$ 33 milhões. Disto posto, na verdade, temos um crescimento de 15% ano contra ano.

E aqui também gostaria de pontuar dois temas: Na parte de resultado financeiro, continuamos com os resultados financeiros em um decréscimo. Nesse período foram R\$ 17 milhões, sendo eles R\$ 12 milhões com efeito caixa e R\$ 5 milhões de efeito não caixa. Na parte de imposto de renda, nesse período tivemos uma alíquota um pouco mais elevada, advindo de dois itens importantes para pontuar para vocês: um sendo despesas não dedutíveis; e o outro sendo ajuste de IR diferido diante de uma operação.

E na parte de outros, só gostaria de pontuar, apesar de ser um número menos expressivo, aqui estão alocados todos os nossos gastos no trimestre relacionados à nossa reestruturação no período.

E aí passo para o nosso fluxo de caixa. Quando eu olho o nosso fluxo de caixa, é importante aqui pontuar dois temas: O primeiro deles é o nosso compromisso e o pagamento de proventos e com a recompra de ações de tesouraria, que acumularam R\$ 48 milhões no período; e quando olhamos a nossa conversão de caixa para o período de 12 meses, analisando isso, chegamos a 74% de conversão, sendo essa conversão dentro do histórico que nós apresentamos que entendemos ser razoável entre 60% e 80%.

Passo adiante para a nossa liquidez. Quando olhamos a nossa liquidez e a nossa alavancagem, passamos de um caixa positivo para dívida líquida, algo extremamente irrelevante no contexto. Temos uma posição de dívida líquida de 38, sendo 0,1x o nosso múltiplo.

Aqui, passando à direita, acho que vale a pena explorar um pouco a parte de cronograma. Nossa posição de cronograma para o ano de 26 encontra-se extremamente confortável. Quando comparamos ela vis-à-vis à nossa posição de caixa, temos uma posição de 4x caixa ao nosso cronograma e compromisso. Se estendemos mais essa análise, olhamos num ciclo de 26 e 27, estaríamos falando de 2x a nossa posição de caixa para os nossos compromissos que temos da dívida, o que nos traz aqui um bom perfil de maturidade.

E aí, para concluir, antes de passar para você, Bressan, só gostaria de deixar duas mensagens, sendo elas: a nossa liquidez e nossa estrutura de capital nos permite avançarmos em pequenas aquisições, em aquisições menores de M&A, e também continuar remunerando nossos acionistas.

Passo para você, Bressan.

Ilsan Bressan:

Obrigado, Walter. Vamos para o nosso fechamento. Esse é um slide que temos sempre compartilhado com todos vocês. As diretrizes de 2026 são conhecidas, elas não mudam e essas diretrizes conectam a nossa estratégia com a Alocação de Capital. M&As e CAPEX de Expansão, eles constroem o nosso Motor 2. Nós continuamos investindo, continuaremos investindo para, cada vez mais, fazer o Motor 2 ser mais potente.

Dividendos e Recompra, eles devolvem capital para o acionista. Nós tivemos uma ótima geração de valor para o acionista neste 2T, seja pelo cancelamento de ações, o que aumentou a participação de cada um de vocês em 2,51% na Companhia, como também dos R\$ 44 milhões já pagos, mais 14 anunciados. E a Agenda de Eficiência é aquela que protege a geração de caixa do Motor 1 para retroalimentar o investimento do Motor 2.

Para o 2S, as prioridades continuam muito claras, são: integrar as aquisições que nós fizemos ao longo dos anos e também HST e Diazero Security agora; temos que ampliar a tração comercial da Plataforma; e também capturar melhorias adicionais em Eficiência e Capital de Giro. Essa é a agenda que estamos comprometidos para o ano, para o 2S, e que vai continuar *drivando* o nosso crescimento e garantia da gestão correta daquilo que compete ao Motor 1, quanto aquilo que precisa ser acelerado também no nosso Motor 2.

Para encerrar, eu gostaria de deixar uma mensagem de que neste 2T, nós mostramos uma recuperação e um avanço estratégico importante. Nós voltamos a crescer, mas isso é um passo, isso não é o destino. A nossa responsabilidade é continuar elevando o patamar de resultados e manter os dois motores evoluindo de forma equilibrada. Nós sabemos da natureza do Motor 1 e aposta muito na natureza do Motor 2 de ser muito escalável, de ter um crescimento forte nos próximos anos.

Então, a nossa convicção da Diretoria Executiva, dos gestores da Valid, do Conselho, nesta estratégia, ela é total. O caminho está claro e a execução é diária. Então, o nosso compromisso é voltar com vocês, trimestre a trimestre, fazendo essa execução, de forma que tenhamos resultados consistentes, progressivamente melhores, que vamos ter o prazer de reportar para cada um de vocês.

Quero agradecer a todos, agradecer ao Walter pela primeira participação no novo cargo. Peço dois minutos para que consigamos nos organizar aqui para abrir para o nosso momento de Q&A, teremos o prazer de poder responder às perguntas de cada um de vocês. Obrigado a todos e excelente dia!

Sessão de Perguntas e Respostas

Luccio [via webcast]: “Bom dia, Bressan e Walter, parabéns pelos resultados. Nos últimos dois trimestres, a conversão ficou abaixo do histórico da Companhia. Como vocês veem essa conversão para o resto do ano?”

Walter Silva: Obrigado, Luccio. Bom dia. Aqui temos que analisar o tema sob algumas óticas. Acho que em termos de histórico, temos a perspectiva de sempre estar entre 70% e 80%. Acho que o importante é sempre olhar o horizonte de 12 meses. Mas a nossa conversão também foi impactada neste 1S, eu diria, por dois grandes temas: O primeiro tema é que parte da nossa geração de EBITDA veio advindo do Sistema S, como comentado

anteriormente, e que temos a prerrogativa de fazer a geração de caixa através de compensações de impostos futuros no 2S, em uma ordem de R\$ 30 milhões; e também, como estamos em um ciclo de crescimento de receita, o nosso ciclo de conversão de caixa é um pouco mais longo, então aqui vemos de forma prospectiva a nossa geração de caixa melhorando no 2S.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Walter. A próxima aqui para o Bressan, sobre os M&As.

Fábio [via webcast]: “Bom dia, parabéns pelos resultados. Poderiam explicar melhor as aquisições da Diazero e da HST com suas respectivas estratégias dentro da Valid, seus campos de atuação e seus respectivos valores de aquisição, informando como ficará o caixa e o endividamento da Companhia para os próximos trimestres?”

Ilsan Bressan: Boa, Fábio. Obrigado, bom dia. Bom, repito aqui alguns números de Diazero e de HST. HST, fizemos o Fato Relevante na segunda-feira, o valor total do *deal* é um valor de R\$ 73 milhões. Os números da HST são 130 clientes em 19 países, temos 200 colaboradores, R\$ 60 milhões de receita, EBITDA de R\$ 9 milhões aproximadamente, e temos no fluxo de caixa desta aquisição aproximadamente metade, R\$ 35 milhões, foi feita agora à vista e as outras três parcelas em 12, mais 12 e mais 12 meses pela frente. Então, nos próximos três anos, teremos pagamentos de R\$ 12 milhões, R\$ 12 milhões e R\$ 11 milhões.

O que faz a HST? A HST está presente – e por isso que fizemos a aquisição, não só pelos talentos técnicos, pelas capacidades técnicas que a HST construiu ao longo do tempo, mas também pela qualidade do seu quadro de colaboradores – A HST é muito especialista em tokenização e virtualização de pagamentos com inserção, abrindo possibilidade de inserção do elemento Identidade para garantir que essa transação seja segura, que não tenha fraude nessa transação.

Então, esse elemento de tokenização, transferência *peer-to-peer*, *cross-border*, *wallets*, autenticação de compras, *pass keys*, *tap-to-pay* e toda essa emissão digital de cartões ou de gestão deste fluxo digital de um pagamento é a expertise da HST, e por isso que fizemos um *approach* cuidadoso, seletivo, para que pudéssemos encontrar a capacidade técnica correta, com os recursos corretos e inserir isso dentro da nossa estratégia da Plataforma.

Na Plataforma, daqueles quatro pilares que eu comentei no slide de *deep dive*, ela entra naquele item, naquele pilar de Transações e Antifraude. É claro que o mercado brasileiro e o mercado global têm muitos *players* de antifraude. Nós começamos a colocar o pé nesse mercado, começamos a estruturar o nosso portfólio, e pouco a pouco vamos adotar a mesma estratégia de um dos pilares mais maduros de KYC, de *onboarding*, que nós já estamos um pouco mais avançados, de também ir integrando capacidades nesta frente de Transações e Antifraude.

Mas a HST, com certeza, acelera muito esse nosso caminho, porque nos traz pelo menos 130 clientes, presença em 19 países da América Latina, onde vamos expandir todo o conceito da Plataforma, incluindo o Cibersegurança, e nos ajuda a crescer bastante aqui nos próximos trimestres.

Dia zero, por outro lado, é um *deal* específico naquele segundo pilar de Governança de Identidade e Cibersegurança. Dois grandes produtos é um SOC hiperautomatizado, o

conceito de SOC-less, que tem pouca operação de pessoas, mas muita operação tecnológica, ele é muito *high-tech* e ele é *low-touch* por isso, e ele nos ajuda a poder fazer o monitoramento de ambientes e gestão de vulnerabilidades, de modo geral, em qualquer cliente. Banco precisa disso, uma indústria precisa disso, um e-commerce precisa disso, todas as empresas que têm alguma preocupação e que lidam com dados sensíveis precisam estar protegidos, e nós, com a Diazero, colocamos um pé de maneira muito importante dentro deste pilar da Plataforma, que é Governança de Identidade e Cibersegurança.

Diazero é um elemento da nossa estratégia. Nós temos um segundo elemento, que é um portfólio que já temos dentro da Valid, com as competências de criptografia, então o nosso portfólio próprio também de Governança de Identidade passa a ser vendido pelo nosso time comercial que iniciou a operação no final do 2T, e nós também temos mais alguns projetos de desenvolver produtos na frente de Cibersegurança.

Então, ao longo dos próximos trimestres, cada um desses quatro pilares, eles vão ter muitas novidades do ponto de vista de produto, e continuamos priorizando o crescimento, tanto orgânico, com capacidade comercial, capacidade de igualar e superar a oferta de produtos das empresas concorrentes, como também de avanço em receita, que vamos atualizando trimestre a trimestre para vocês.

Então, de modo geral, são esses os grandes números. São *deals* que integramos muito rapidamente. No D1, todas as equipes já estão trabalhando integradas, de maneira que temos essa estratégia de integração muito rápida como uma nova forma de poder fazer o crescimento inorgânico, porque ela permite que, uma vez que temos a identificação correta do *target* e o encaixe estratégico na Plataforma perfeito, a operação precisa ser intensificada, por isso a integração muito rápida, e estamos felizes com a entrada desses dois novos importantes portfólios dentro da Plataforma Integrada.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Bressan.

Augusto [via webcast]: “Bom dia, vocês vinham comentando sobre uma linha aprovada do BNDES. Como andam os desembolsos?”

Lucas Miyasaka: Essa daqui eu vou direcionar para o Walter, por favor.

Walter Silva: Obrigado, Lucas. Aqui, em relação ao BNDES, como já foi divulgado anteriormente, temos uma linha aprovada de R\$ 300 milhões. Nós já tenhamos desembolsado ali entre R\$ 30 e 50 milhões, perdão, a desembolsar, e que nós já estamos trabalhando com o banco, passando toda a documentação, já passamos, e estamos esperando um retorno da análise do banco para, efetivamente, termos um desembolso.

E sobre o FNEP, aqui também, nós já tivemos um desembolso de R\$ 60 milhões no passado, continuamos trabalhando na segunda *tranche* e aguardando o retorno do banco sobre o tema e juntando documentação adicional.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Walter.

Fábio [via webcast]: “Como foi a Argentina no 2T26?”

Lucas Miyasaka: Essa, Walter, por favor, também.

Walter Silva: Obrigado, Fábio, pela pergunta. Aqui, quando falamos de Argentina, como anteriormente mencionado, nós trabalhamos em todo o processo de reestruturação da planta e, nesse momento que nos encontramos no mercado, é um mercado bastante pressionado, onde cada vez mais temos visto margens menores e bastante apertada, e a nossa estratégia aqui para a Argentina nesse momento tem sido utilizar, beber da fonte de utilizar nossos estoques e ir limpando os nossos estoques e melhorando o nosso *working capital* e, assim, liberando caixa para outras operações.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Walter.

A próxima pergunta é aqui do Douglas. Eu vou direcionar aqui tanto para o Walter quanto para o Bressan.

Douglas [via webcast]: “Bom dia, Bressan, Walter e Lucas. Parabéns pelos resultados. Em relação às aquisições, poderiam falar mais sobre a gestão das pessoas-chaves? Os *founders* dessas empresas continuam atuando após a aquisição?”

Ilson Bressan: Obrigado, Douglas. Obrigado pela pergunta. Sim, nos dois casos, os *founders* estão no dia a dia, que já é conosco. No caso da Diazero Security, temos um contrato de três anos também com o Oscar, que é um *founder* junto com mais o seu sócio, então ele permanece conosco por pelo menos três anos, como também as pessoas-chaves da Diazero Security já estão trabalhando integradas aqui na Valid desde o início de julho.

Então, esse é um tema importante, quando nós buscamos um M&A ou estamos buscando clientes ou funcionalidades de produtos ou talentos, cliente significa receita, produto significa complementar aquilo que não fizemos dentro de casa, talentos nos ajuda a continuar desenvolvendo o portfólio, então isso foi bastante claro nas duas aquisições.

No caso da HST, tanto o Eduardo, quanto o Sérgio, quanto o Marcelo já estão integrados conosco. A operação foi anunciada na segunda-feira. O Eduardo, o Marcelo e o Sérgio estão permanentemente já em contato com os nossos times. Nesse exato momento que estamos falando aqui, está acontecendo um workshop técnico para poder fazer o *onboard* do nosso time comercial de Brasil para todo o portfólio da HST. Então, esse elemento é bastante importante porque complementamos produto, cliente e talento de maneira que tenhamos mais capacidade de acelerar o Motor 2. Então, essa tem sido a estratégia.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Bressan. A próxima pergunta aqui também é ainda sobre o M&A do Fábio.

Fábio [via webcast]: “Qual o valor da aquisição da Diazero? Como ficará o caixa e o endividamento da Companhia para os próximos trimestres?”

Aqui pode ser tanto Bressan e Walter.

Ilson Bressan: Boa, Fábio. O valor da aquisição de ambas foi mais ou menos 1x receita. No caso da Diazero, um pouco mais, nós temos um valor total comprometido de R\$ 15 milhões, dos quais aproximadamente metade foi feito agora, e temos metas para serem atingidas para poder completar os R\$ 15 milhões. Então, prevemos um crescimento de receita para os próximos dois anos, que, caso sejam atingidos, eles, sim, farão jus ao pagamento adicional.

Mas, inicialmente, temos algo como um valor próximo de 1x receita e o restante significa crescimento de receita para poder ter o *earnout* para o *founder* da Diazero.

Caixa e endividamento para os próximos trimestres, Walter, talvez você possa me ajudar, mas o fato é que nenhuma dessas aquisições acelera muito o nosso endividamento porque temos um 2S um pouco mais robusto em termos de receita. Historicamente, a sazonalidade faz isso. Tem também alguns elementos de liberação de caixa. O nosso *free cash flow* deve ser maior nesse 2S. Tem alguns outros elementos de pagamentos de impostos, que passamos a fazer uso de alguns incentivos no 2S que não foram possíveis no 1T.

Mas o caixa deve finalizar o ano com algo muito próximo daquilo que temos no momento atual, eventualmente um pouco acima, mas nada excessivamente acima do que temos finalizado o 1S. Então, em linhas gerais, é assim que ficará o caixa para os próximos trimestres.

Lucas Miyasaka: Obrigado, Bressan. Obrigado, Walter. Assim, terminamos a nossa sessão de perguntas e respostas e mantemos aqui os canais de comunicação do Departamento de RI da Valid abertos para qualquer dúvida.

Obrigado e bom dia a todos.