

## Júlia Araújo:

Bom dia a todos e sejam bem-vindos ao *call* de resultados do 2T24 da Valid. Eu sou Júlia Araújo, Coordenadora de Finanças Corporativas e RI.

Antes de começarmos a apresentação, farei alguns avisos. Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas assistindo à teleconferência durante a transmissão. Para aqueles que têm 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. E para enviar, basta acessar o chat aqui da plataforma.

É importante esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência relativa às perspectivas de negócio 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 empresa. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

Hoje estarão comigo aqui Ilson Bressan, CEO da Valid, e Olavo Vaz, nosso CFO e Diretor de RI.

Eu chamo agora o Bressan para dar início à apresentação. Bressan, bom dia.

## Ilson Bressan:

Bom dia, Júlia e Olavo, e bom dia a todos vocês que nos acompanham nessa entrega de resultados. Em nome de todos os colaboradores da Valid, agradeço o interesse em nossa apresentação e conto com vocês na sessão de perguntas e respostas.

Vou começar esse *call* falando dos destaques que tivemos nesse período e mais para frente entramos no detalhe dos números. Em primeiro lugar, destaco a ótima performance das nossas atividades *core* nesse 2T. A parte do portfólio de produtos que representa nossas atividades mais físicas vai muito bem e consolida um platô de resultados muito consistente, que nos dá confiança de ir fazendo o complemento de portfólio digital e obtenção de novas receitas de maneira muito mais segura e planejada.

Alcançamos 518 milhões de receita líquida, nos quais a vertical de ID cresceu forte ano contra ano, a vertical de PAY manteve alto o patamar de receitas e a vertical de *Mobile* iniciou a sua recuperação, como havíamos antecipado no *call* do 1T do ano.

Na parte de ID, continuamos vendo um efeito misto de volumes entre RG e a nova CIN versus a CNH, com as emissões do primeiro crescendo mais de 20% no ano contra ano e a CNH caindo 9%. Raridade já esperada e anunciada nos *calls* anteriores. Destaco que os estados em que a Valid está presente na emissão da CIN, o que tem mostrado o menor aumento de volumes até agora é São Paulo. Nesse estado, a emissão do novo documento para todos os cidadãos começou após o cronograma original e temos expectativa que esse volume possa aumentar no 2S.

Falando brevemente do mercado de cartões, tivemos pouca mudança no cenário brasileiro nesse 2T, com volumetria em patamares que ainda não viabilizam crescimento e tampouco não vimos nenhuma queda brusca. Já na Argentina, vimos nos primeiros seis meses a volumetria ficar em linha com o mesmo período de 23, porém, com incremento de vendas em reais de 34%, um resultado acima das nossas expectativas considerando o contexto do país.

Um segundo ponto a destacar neste 2T foi a performance do lucro líquido, que cresce mais de 40% comparado com o mesmo período do ano anterior. Chegamos a 80 milhões de lucro líquido no Q2, 228 milhões no semestre e 324 milhões nos últimos 12 meses, resultado recorde para a companhia.

Temos aqui, claro, o efeito da venda de ativos anunciado no 1T, a Cubic, mas mesmo sem ela, chegamos a 212 milhões de lucro líquido nos últimos 12 meses. Também contribuiu para esse resultado a nossa melhor estrutura de capital, com menos despesas financeiras, especialmente num trimestre em que não tivemos os efeitos negativos de desvalorização cambial na Argentina e Nigéria, como tivemos no 1T24.

Um terceiro ponto de destaque é o crescimento das novas receitas, oriundas do portfólio de produtos e soluções adjacentes ao *core* que não existiam antes de 2022. No 1S deste ano, seja por crescimento orgânico ou inorgânico, essas receitas já representam 8,5% das vendas e 12% do EBITDA global. Somente no 2T, as receitas desse portfólio chegaram a 54 milhões, mais de 10% das vendas totais da Valid. No próximo slide, eu entro em detalhe dessas soluções.

Por fim, destaco a nossa estrutura de capital fortalecida e a consistência em termos de distribuição de dividendos aos nossos acionistas. Nosso caixa líquido no final do 2T chegou a 136 milhões. A geração de caixa operacional acumulada no 1S ficou em 161 milhões, o que representa dois terços de conversão do EBITDA em encaixa no período, mostrando uma recuperação importante no 2T, com ganhos nas contas que compõem o capital de giro. Em termos de ROIC, o retorno sobre o capital investido, atingimos o percentual de 22,5% na janela dos últimos 12 meses.

Sobre a remuneração aos acionistas, este já é o oitavo trimestre consecutivos que a empresa faz pagamentos de dividendos aos acionistas e somente nesse ano de 24 já pagamos 51 milhões em proventos e já anunciamos mais 35 milhões, que serão pagos na próxima semana.

Em nosso último *call* comentamos que uma das metas da administração em 2024 é a de avançar a receita em novos negócios e passamos a fazer a abertura desses números. Lembro que novos negócios são aqueles que não faziam parte do portfólio de soluções da Valid antes de 2022.

Nosso objetivo é que estas soluções representem, ao fim de 24, aproximadamente 8% do faturamento da companhia. Encerrado o 1S, temos o seguinte: Governo Digital representando 41 milhões; Soluções de *Onboarding* Digital alcançando 25 milhões; e Soluções *Mobile* com 20 milhões. Portanto, esses negócios adicionaram juntos 86 milhões ao faturamento da Valid, 8,5% do faturamento total deste ano até o final do 1S.

Considerando o *ramp-up* e a maturação dos projetos em que já estamos envolvidos e as novas oportunidades em que trabalhamos, devemos alcançar o objetivo em que foi traçado em *budget*. Outro ponto a destacar é o foco de que não haja perda de rentabilidade nesse portfólio de novos negócios. Isso aconteceu porque tais iniciativas responderam por 12% do EBITDA da companhia nesse período.

Hoje já temos serviços de Governo Digital, tais como ID digital, plataforma de interoperabilidade, motor biométrico, balcão digital e monitoramento de aula rodando em vários estados.

Na solução de *onboarding*, estamos avançando com oferta em serviços em mais setores além do financeiro e em *mobile* temos algumas entregas de projetos acontecendo 2S, o que tem nos deixado muito animados quanto ao atingimento do objetivo do ano.

Relembro agora aquelas que são as nossas diretrizes em 2024. O que nos move nessa etapa da companhia são dois grandes objetivos: O primeiro é continuar demonstrando capacidade de extrair valor significativo das nossas atividades *core*, gerando *earnings* para remunerar acionista e investir no futuro da companhia; e o segundo grande objetivo é acelerar a geração de novas receitas, criando uma estrutura de crescimento escalável e permanente da Valid.

Como nós estamos fazendo isso ou quais são os pilares para sustentar essa estratégia? Em primeiro lugar, estamos fazendo e vamos intensificar o investimento em inovação e plataforma de tecnologia. Isso representa complementar nosso portfólio de produtos para manter relevância nos ecossistemas em que atuamos, ID, Governo Digital, bancos e pagamentos e Conectividade Segura. E esse processo está acontecendo pela reorganização e retenção dos talentos que já temos, da atração de novas pessoas para todas as frentes de geração de valor e negócios da Valid, especialmente as equipes de produto e tecnologia.

Um segundo pilar importante é o investimento na consolidação de uma cultura forte de geração de valor, de inovação, de foco no cliente, com nossos talentos encontrando na Valid o melhor lugar do mundo para desenvolver e expressar sua melhor versão e onde possam evoluir junto com a empresa, de forma a valorizar os talentos internos, atrair novos e continuar sendo uma empresa que entrega grande valor aos seus clientes.

Um terceiro pilar é a nossa atenção à excelência operacional e em manter as bases de competitividade que nos permitem continuar extraindo valor do portfólio de produtos *core* em todos os ecossistemas em que atuamos. Foco na execução consistente, que gera valor permanente para todo o ecossistema onde a empresa atua.

O quarto pilar é manter uma gestão financeira sólida, que nos permita fazer investimentos criteriosos e consistentes e que acelerem o crescimento sustentado da companhia. Pilar sempre importante, mas agora ainda mais com a estrutura de capital forte e com caixa líquido recorte.

Por fim, reforço a mensagem que passei no *call* de fechamento do 1T: temos a intenção de utilizar em 2024 o limite máximo permitido para o JCP, o que com base no patrimônio líquido poderia chegar ao pagamento de até 110 milhões em 2024. Além disso, continuamos através do nosso time de VC e M&A, buscando oportunidades e soluções já testadas que possam agregar ao nosso portfólio e que a Valid dê aos empreendedores a oportunidade de acelerar os seus negócios.

Agora chamo o Olavo para que entre com mais detalhes nos números e retorno em breve para as mensagens finais e sessão de perguntas e respostas. Bola com você, Olavo!

## **Olavo Vaz:**

Obrigado, Bressan, e bom dia a todos. Encerramos o 2T com receita de 518 milhões, redução de 3% frente ao 2T do ano passado, mas um aumento de 7% em relação ao 1T desse ano. Com isso, o acumulado de vendas no ano chegou a R\$ 1 bilhão, 6% a menos do que o 1S de 2023.

Olhando as vendas por unidade, temos o seguinte: Em ID e Governo Digital com aumento tanto no trimestre contra trimestre, quanto no ano contra ano. Em *Banking* e *Payments*, há uma certa estabilidade de vendas em ambos os períodos. E finalmente em *Mobile*, sendo a vertical que apresentou o maior avanço frente ao 1T, ainda que o volume de vendas esteja bem abaixo do apresentado no 2T23.

Com base no *pipeline* que já temos de produtos e serviços, acreditamos que o *Mobile* terá resultados mais fortes no 2S, tendo sido o 1T o ponto mais baixo do ano. Em termos de EBITDA, tivemos nesse tri 129 milhões, uma queda de 4% em relação aos 135 milhões apresentados no 2T do ano passado, mas um aumento de 11%, ou R\$ 13 milhões, frente ao reportado no 1T. Com isso, a margem ficou em 25%, em linha com a do 2T e 1 p.p. a mais que no 1T.

A Valid encerrou o semestre com 246 milhões de EBITDA, uma queda de 12% frente ao ano anterior. Dessa queda, a unidade de *Mobile* foi responsável por 46 milhões, a de *Payments* por 6 milhões e a ID e Governo Digital agregou 18 milhões na comparação entre os semestres.

Nesse semestre, temos margem de 24,5%, 1,6 p.p. abaixo do mesmo período de 23. Logo mais, eu trago mais detalhes sobre cada um dos negócios.

Vamos passar agora para o lucro líquido. No trimestre, nós tivemos lucro de R\$ 80 milhões, o que representa uma margem de 15%. O resultado alcançado no trimestre mostra que após ter equacionado a sua estrutura de capital, a Valid tem total capacidade de compensar quedas de margem operacional com avanços no resultado financeiro.

Quando nós analisamos o comportamento do EBITDA ao lucro, nós saímos de um EBITDA de R\$ 129 milhões. Sobre isso, temos 23 milhões de depreciação e amortização, valor em linha com o apresentado em trimestres anteriores. O resultado financeiro no período foi negativo em 16 milhões. Isso mostra uma importante redução frente aos 33 milhões do 2T e 30 milhões do 1T24.

Naqueles trimestres, havíamos sido impactados por desvalorizações cambiais na Argentina e na Nigéria, eventos que não ocorreram nos últimos meses. Completando a (13:14), tivemos 9 milhões em despesas com o IR e CS e tivemos gastos diversos que somam R\$ 2 milhões. Nesse trimestre, não houve nenhuma venda de ativos, portanto, chegamos a um lucro de 80 milhões, com margem de 15%, o que representa R\$ 0,97 por ação.

Já na visão do semestre, nós saímos de um EBITDA de 245 milhões e chegamos num lucro de 228. Nós tivemos 46 milhões de depreciação no semestre e os mesmos 46 milhões de resultado financeiro negativo, com boa parte sendo explicado com as perdas da Argentina e Nigéria no 1T. Os gastos com impostos ficaram em 32 milhões no semestre e a conta de outros soma 6 milhões e inclui diversas despesas da empresa.

Tivemos então o efeito positivo de R\$ 112 milhões ocorrido no 1T, que representa o efeito líquido contábil da venda da participação na Cubic, de 137 milhões, somado à baixa da participação na VCMC, negativa em R\$ 25 milhões. Com todas essas movimentações, chegamos ao lucro líquido acumulado de R\$ 228 milhões, ou R\$ 2,76 por ação.

Vamos passar agora para a evolução de alguns importantes indicadores financeiros. Se nós considerarmos a janela dos últimos 12 meses, a Valid apresenta um EBITDA de R\$ 534 milhões e um lucro líquido de 323 milhões. Este é o maior patamar de lucro da história da empresa.

Como o Bressan disse agora há pouco, na parte dos destaques, ainda que nós tirássemos o efeito não recorrente das vendas de ativo no 1T de 112 milhões, nós teríamos agora, em junho de 2024, um acumulado de lucro de 212 milhões, valor que está em linha com o que nós apresentamos no final do ano passado.

Olhando para o ROIC, continuamos avançando com o indicador e chegamos a 22,5% no final desse semestre. Nós também tivemos evolução no ROE e fechamos o semestre com 19,3%.

Vamos falar agora um pouquinho do fluxo de caixa tanto trimestral quanto semestral. Esse foi um trimestre marcado por uma importante geração de caixa operacional de 173 milhões, o que representa 134% do EBITDA no período. Nós tivemos importantes avanços acontecendo na linha de capital de giro, especialmente em contas a receber, estoques e impostos. No trimestre, nós tivemos um gasto controlado de CAPEX de R\$ 19 milhões e despesas financeiras de 16 milhões.

Em cima de um caixa operacional de 893 milhões, nós realizamos uma importante redução do endividamento. Aqui eu destaco os pré-pagamentos das operações que a Valid detinha na Espanha, que estavam com os custos acima do que nós vimos trabalhando. Nós também realizamos nesse trimestre a realização do *Exchange Offer*, que nós já mencionamos no *call* passado, o que vai representar uma importante redução de custos para a Valid ao longo dos próximos anos.

Nesse tri, nós tivemos 52 milhões de pagamento de proventos, sendo 27 milhões de JCP do ano de 2024 e 25 milhões de dividendos extraordinários de 23, conforme deliberado na Assembleia Geral. Nesse tri, nós não tivemos nenhuma venda de ativo e os efeitos cambiais contribuíram positivamente em 7 milhões, fechando assim o nosso período de caixa e aplicação com R\$ 721 milhões.

Agora eu vou passar para a visão semestral do caixa. A importante geração operacional do 2T fez com que nós revertêssemos o resultado que estava negativo no 1T e chegamos a 66% de conversão de EBITDA em caixa nos primeiros seis meses do ano.

Para o CAPEX e para as despesas financeiras no semestre, nós estamos com um gasto de 32 milhões e 28 milhões, respectivamente. Como eu disse no slide anterior, nós tivemos uma importante redução da dívida bruta no 2T24, assim como o pagamento de proventos de R\$ 52 milhões. Ainda no 1T, nós tivemos a venda de alguns ativos importantes, a Cubic, Serbet, São Bernardo do Campo, que todas essas juntas adicionaram 178 milhões ao caixa da empresa. Sendo assim, nós chegamos ao final do 1S com 721 milhões entre caixa e disponibilidade.

Vamos passar agora para as principais variações do capital de giro, onde tivemos importantes avanços nesse trimestre. Tanto para contas a receber quanto para os estoques, houve ganho em relação ao 1T deste ano. Ganhos estes que são mais marcantes quando comparamos com o mesmo trimestre de 2023. Na comparação anual, temos avanço de 11 dias, ou 35 milhões no contas a receber, e de 12 dias em estoques, ou R\$ 48 milhões. Na conta de fornecedores, houve uma piora em termos de dias, o que se reflete em 15 milhões, tanto na comparação trimestral quanto anual. Porém, um avanço em contas a receber e em estoques compensaram essa queda.

Nesse slide, nós apresentamos as principais contas que compõem o capital de giro da Valid. Mas vale destacar que, no 2T, nós também tivemos êxito na reversão de um pleito judicial que envolvia o recolhimento de impostos, no caso INSS, sobre terceiros. Como o valor já estava provisionado, realizamos a baixa desse no mês de abril. Nós continuamos focados em melhorar os indicadores de capital de giro, ainda que nos níveis atuais os grandes ganhos já foram absorvidos.

Vamos falar agora um pouquinho de liquidez. O trabalho que temos feito nessa frente ao longo dos últimos trimestres é o de *liability management*, focando em alongar *duration* e reduzir custos. Como eu já disse antes, nós continuamos com uma sólida posição de caixa, com as disponibilidades superando as obrigações em 137 milhões. Nós temos hoje apenas 17% da dívida da Valid vencendo no curto prazo.

Nós também temos recebido constantemente propostas indicativas dos principais bancos parceiros buscando melhorar as condições das dívidas atuais. Um exemplo recente foi o alongamento da operação que tínhamos com o Banco ABC. Nós conseguimos manter por mais um ano uma operação a CDI +1.

Olhando o comportamento da Valid no mercado de ações, nós continuamos a apresentar na janela de 12 meses uma performance acima dos principais indicadores, seja o Ibovespa e o índice de Small Cap, mesmo considerando a queda recente do papel nos últimos seis meses. Além do comportamento positivo da ação, eu destaco os proventos já pagos no ano de 2024, que somam R\$ 52 milhões, além da nova rodada de JCP, que será paga na próxima semana de mais 35 milhões.

Nós estamos com o programa de recompra em aberto e já realizamos cerca de 150 mil em recompra, o que representa 8% do total do plano. Em termos de liquidez da VLIDE3, o papel

apresentou no trimestre evolução de 13% frente ao mesmo período de 2023, negociando cerca de 6,2 milhões ao dia.

Eu passo agora para os slides das verticais de negócio e começo pela parte de ID e Governo Digital. Nesse trimestre, a emissão de documentos atingiu 7,3 milhões de volume. Essa quantidade, salvo uma pequena sazonalidade, é o número que temos visto desde o 3T22. Nós já prevíamos para esse ano uma certa redução na volumetria de CNH, mas o aumento da volumetria em RG de mais de 20% no ano contra ano tem sido uma surpresa positiva, podendo vir a aumentar com os estados emitindo assim em maior quantidade.

Adiciona-se a isso a vitória recente que tivemos na Bahia, em estado que a emissão do ID era primarizada e que passaremos a emitir gradualmente a partir do mês de agosto. Além dos avanços nas frentes tradicionais de negócios, volto a destacar a participação de Governo Digital e das soluções de *onboarding*, que juntas representaram 17% da receita vertical de ID no ano.

Outra unidade que temos dentro da vertical de ID, que não é muito comentada, mas que vem apresentando avanços, é a de Selo Água. Com mais estados passando a adotar a marcação e o rastreamento das garrafas de água, vimos o faturamento dessa unidade crescer 58% no 1S24 contra o 1S23, chegando a R\$ 21 milhões. Sendo assim, temos a receita de ID Governo Digital fechando o trimestre em 202 milhões, aumento de 19% frente ao 2T23 e no ano um total de 397 milhões, avanço de 16%.

O avanço nas vendas também tem ocorrido em termos de rentabilidade com o EBITDA no trimestre, fechando em 70 milhões, 27% acima do 2T23, levando o acumulado do ano para R\$ 130 milhões, 16% de aumento. A margem no 2T ficou em 34,3%, acima dos trimestres anteriores, e no acumulado dos primeiros seis meses estamos com 32,7%, o mesmo patamar que tínhamos no ano passado.

Vamos passar agora para a vertical de *Payments*. A dinâmica no 2T foi bem semelhante a do 1T, com pequena queda de margem. O volume total de emissões no Brasil mais Argentina chegou a 17,5 milhões no trimestre e a receita alcançou 205 milhões. Em termos de EBITDA, tivemos 39 milhões contra 41 milhões no 1T e 42 milhões no 2T23. Analisando a dinâmica por geografia, temos no 2T no Brasil uma volumetria 4% maior do que a observada no 2T23, com o volume de vendas se mantendo, o que levou a uma pequena queda nas margens. Já no acumulado do ano, a volumetria cresce 8% para um aumento de vendas de 2%, quando comparado ao 1S23.

A dinâmica de volumetria no cenário local deve continuar pressionada em função da redução do ritmo de corte das taxas de juros. Sendo assim, através dos nossos times de inovação, buscamos oferecer soluções de maior valor agregado e tecnologia aos clientes, como, por exemplo, o cartão com biometria focado na redução de fraude.

Já na Argentina, a quantidade de cartões emitidos no 2T24 ficou em linha com o 2T23, mas com um aumento no faturamento em 28%. No acumulado dos primeiros seis meses, temos a manutenção da volumetria associada a um aumento de vendas de 34%, o que levou a maiores margens.

Como eu disse no slide do lucro líquido, à medida que a Argentina consegue avançar a sua situação econômica e fiscal, nós devemos ter menos volatilidade nos resultados naquele país, aumentando assim a competitividade local.

Vou passar agora para o slide do segmento de *Mobile*. Nós encerramos o período com vendas de R\$ 111 milhões e EBITDA de 21 milhões, o que representa uma margem de 18,5%. Desde o 3T23, o segmento de *Mobile* vem apresentando queda de vendas e EBITDA na comparação ano contra ano. Nesse trimestre, vimos o EBITDA apresentar um importante avanço de 43% frente ao observado no 1T desse ano, com um aumento de 4,4 p.p. na margem. Ainda que o resultado esteja aquém daquele visto no mesmo período de 23, após três trimestres com margens na casa dos 14% ou 15%, atingimos uma melhoria de resultado mesmo com uma baixa volumetria, o que parece ser um bom indicativo de que o pior momento do segmento tenha ficado no 1T.

Eu lembro que, historicamente, o segmento de *mobile* tem um 2S melhor do que o primeiro. E para os próximos meses, tanto em nosso mercado tradicional de *Sim Cards*, quanto em soluções, temos boas perspectivas. Em *Sim Cards*, já temos programadas em carteiras mais vendas com melhores preços. E já na parte de plataformas, teremos entregas programadas para algumas operadoras em diferentes continentes.

Vale frisar que soluções *Mobile* representam hoje cerca de 9% da receita dessa vertical e que no 1S24, essa divisão teve crescimento de cerca de 70% frente aos primeiros seis meses de 23, o que mostra o potencial que temos pela frente.

Antes de ir para a sessão final, falo brevemente de dois eventos que ocorreram após o fechamento do 2T: O primeiro deles é a renovação que nós tivemos da operação de capital de giro com o Banco ABC. Essa é uma operação de R\$ 30 milhões que vence agora em julho e nós conseguimos alongar por mais um ano mantendo a taxa de CDI +1. E nós também tivemos na última RCA a aprovação de uma nova rodada de JCP de R\$ 0,44 por ação, o que representa cerca de R\$ 35 milhões, que vai ser paga no dia 16 de agosto, na próxima semana.

Pessoal, agora eu convido novamente o Bressan para falar brevemente sobre as perspectivas de 2024. Bressan, é contigo!

## **Ibson Bressan:**

Obrigado, Olavo. Quero apenas destacar alguns pontos nesse final em relação aos nossos desafios de curto e de longo prazo. No curto prazo, nós estamos dedicados a fazer a retomada da vertical de *Mobile* no 2S. Vocês acompanharam o desempenho fraco no Q1, seguido da boa recuperação no Q2. E nós esperamos uma retomada substancial no Q3 e no Q4.

Adicionalmente, nós temos também um foco em acelerar a conversão do *pipeline* em receita nas três verticais. Destaco algumas conquistas recentes. Em ID, conforme o Olavo já falou, nós ganhamos um novo contrato na Bahia para a emissão de CNH e da nova CIN, que se soma a outros dois, Detran Distrito Federal e Instituto do Maranhão, contratos renovados recentemente em novo processo licitatório. Em Valid Pay, nós lançamos recentemente na

Febraban 24 o nosso Cartão Biométrico, um produto inovador e pioneiro no Brasil e nós já estamos com três bancos em POC com esse produto.

Esse é um exemplo claro da nossa direção no aproveitamento das competências *core*, mas levando a empresa a estar presente nas transações do cliente através da prova de identidade, dessa vez aplicada a um cartão de crédito e no futuro aplicadas a muitas outras jornadas. Em *Valid Mobile*, convertemos um importante *player* Tier 1 global e já temos a primeira P.O. para entrega nesse próximo *quarter*.

Um terceiro item importante no curto prazo é intensificar a evolução do nosso portfólio de produtos e plataformas de tecnologia. Por isso anunciamos na semana passada o Rudy, que chega como Diretor Executivo de Tecnologia e se junta aos nossos demais talentos nessas áreas para acelerar o complemento de portfólio adjacente ao *core* e que nos levará a estar presentes no ciclo de uso dos nossos produtos, a exemplo do cartão biométrico, ou seja, presente nas transações das pessoas como o *trust provider* no consumo dos seus serviços públicos ou privados.

Nós também estamos dedicados a endereçar alguns desafios de longo prazo que tem a ver com a Valid ocupar esse espaço de plataforma de identidade segura para os ecossistemas em que atuamos, ID, Governo Digital, bancos e pagamentos e Conectividade Segura. Claro que a evolução de portfólio é um desafio permanente, tanto de curto quanto de longo prazo. E também, com uma posição de caixa líquido no patamar que estamos, estaremos sempre fazendo uma alocação criteriosa de capital, equilibrando o presente e futuro da Valid.

É importante destacar que olhando para o cenário competitivo dos próximos anos, será fundamental o olhar mais agressivo em relação ao crescimento de receitas, o que significa reforçar o olhar permanente para oportunidades de mercado mais estruturantes. Faremos sempre esse equilíbrio e continuar remunerando o nosso acionista e avaliando oportunidades inorgânicas para a companhia.

Pessoal, peço agora dois minutos enquanto nós nos organizamos para o Q&A. Já estaremos de volta. Obrigado.

## Sessão de Perguntas e Respostas

**Paulo (via webcast):** “Bom dia e parabéns pelos resultados. Gostaria de saber como tem sido o início da operação da nova carteira de identidade nacional. Já existe uma migração para o policarbonato?”

**Iison Bressan:** Bom dia, Paulo, bom dia a todos. Obrigado, Ju.

Paulo, o governo anunciou recentemente, através do Ministério da Gestão e Inovação, o MGI, que foram emitidos até agora aproximadamente 10 milhões de CIN no Brasil. Lembra que nós temos uma lei que fala que em dez anos nós temos que toda a população brasileira precisa reemitir uma carteira de identidade através dos padrões da nova CIN. Então, até agora, desde janeiro, que foi a data mais recente de formalização, já foram emitidos 10 milhões de documentos.

Desses, a Valid admitiu aproximadamente 5,5 milhões, porém o Estado que tem mais emissão, que é o Estado de São Paulo, ainda não *rampou* num ritmo desejado. Tem várias iniciativas ainda de poder *rampar* o volume integral e nós vamos ver esse volume geral de CIN, ele crescer ao longo desse 2S e também nos próximos anos, na medida que todos os Estados já estão completamente integrados.

O policarbonato não *rampou* ainda. Nós temos um documento como esse que eu tenho em mãos, que é o documento em policarbonato, já é possível emitir normalmente no Distrito Federal. Alguns outros estados estão se habilitando a poder fornecer o policarbonato. Por que isso acontece? Primeiro, porque os contratos são antigos, então não previam a emissão desse substrato. Segundo que o policarbonato, ele não será entregue gratuitamente para a população, somente a primeira via em papel é que será gratuita. E tem um terceiro ponto que é necessário criar uma taxa que prevê o princípio da anuidade, ou seja, eu só posso criar uma taxa para 25 no ano de 24.

Então, vários desses contratos e taxas estão sendo viabilizados pelos governos e nós esperamos que esse *ramp up* comece a acontecer mais efetivamente a partir de 2025. Mas sem dúvida que a volumetria geral, ela já está começando a se refletir nos nossos números de volumetria. E aí quando nós incorporamos outros contratos, como nós citamos, por exemplo, nós ganhamos um contrato na Bahia, nós vamos adicionar aproximadamente entre 1 e 1.2 milhões de documentos por ano adicionais, que já serão todos no padrão da nova CIN.

**Carlos (via webcast):** “Vocês mencionaram sobre os novos contratos que venceram na Bahia, Distrito Federal, Maranhão. Qual seria o escopo destes? Seria o tradicional de emissão ou algo de Governo Digital?”

**Ibson Bressan:** Obrigado, Carlos. De fato, esses três que nós ganhamos são Bahia, Distrito Federal e Maranhão. Maranhão é um contrato que ele é uma renovação, uma nova licitação para a identidade. Esse contrato ele é aproximadamente 40% maior que o contrato anterior, e desses 40% maiores, boa parte disso são de produtos para Governo Digital, especialmente o que é interoperabilidade e o que é o ID Digital.

No Distrito Federal, ele já é um contrato de emissão de CNH que ele praticamente dobra, porque nós temos aqui, além da emissão da CNH, todo o nosso portfólio construído em conjunto com Proctor e auditoria de aulas, que ele é um portfólio completamente de Governo Digital. Então, aproximadamente 35% desse contrato total, que é o dobro do atual, ele vira coisas de Governo Digital.

Já na Bahia nós temos um maior incremento, porque nós até então tínhamos o contrato junto ao Detran de emitir esse NH, porém agora, nós adicionamos também a emissão da carteira de identidade nacional. Então, ele naturalmente já teria um escopo muito maior, mas além de adicionar CIN, nós também adicionamos jornadas de Governo Digital e interoperabilidade.

Então, no fim das contas, esse contrato da Bahia, ele será aproximadamente três vezes maior, e isso, de todos eles, nós temos uma boa parte das receitas que já vão nos ajudar a compor o portfólio e as receitas de novos produtos a partir de agora.

**Fábio (via webcast):** “Como a Valid continua visualizando as operações da Argentina?”

**Olavo Vaz:** Oi, Fábio, bom dia. Então, o tema da Argentina, nós citamos muito ao longo dos últimos anos. Ainda em 21, nós tentamos fazer a venda da operação local, os resultados estavam muito depreciados, acabamos não saindo de lá. De lá para cá, muita coisa mudou no cenário fiscal, cambial, político E foi uma, tem sido uma excelente contribuição para o nosso resultado na vertical de *pay*.

Nós continuamos surfando essa onda lá. O cenário que nós vemos hoje, econômico, político no país, ele está melhorando, mas está muito longe ainda de ser o melhor dos mundos. Então, quando você tem um cenário mais favorável, você tende a ter um pouco mais de competição, facilita a retirada de recursos do país, o que nós já nos beneficiamos, mas nós somos sempre muito cautelosos em relação ao médio e longo prazo, o que vai acontecer.

Então, nós estamos muito sólidos lá, vamos continuar atuando, nós estamos com uma presença de mercado muito importante, muito atentos ao que as mudanças recentes podem gerar no ambiente competitivo, mas sem grandes alterações. Eu acho que essa é a mensagem.

**Felipe (via webcast):** “Como está sendo a estratégia da *digital onboarding*?”

**Ibson Bressan:** Obrigado, Felipe. Desde que nós anunciamos a compra da Flexdoc no ano passado, nós temos nos dedicado a estudar um pouco mais esse mercado de *digital onboarding* por entender que primeiro nós entramos um pouco atrasados nessa jornada, mas agora a recuperação de terreno passa muito pela evolução de portfólio. Então, tem um aspecto primeiro que nós estamos muito felizes com os nossos parceiros da Flexdoc, que fazem um excelente trabalho junto aos contratos que já temos hoje, especialmente o da Caixa Federal, mas a partir dele, nós temos uma série de bons relacionamentos e um bom *pipeline* para crescer o *onboarding* também nessa linha mais de prestar serviços de *onboarding* para o Governo Federal de modo geral, não só para as instituições financeiras, como também para as outras empresas ou entidades que precisam dessa tecnologia.

Por outro lado, nós também estamos enxergando a plataforma de *digital onboarding* como um mecanismo importante de começarmos a estar presentes mais no mundo das transações a partir de um documento de identidade ou a partir do *onboarding*. Então, nós inclusive anunciamos na semana passada a chegada do Rudy, que é um diretor de tecnologia, mas ele simplesmente é uma peça adicional que nós estamos trazendo para encorpar nossa capacidade de poder melhorar esse portfólio. Ele se junta a um time de produto que nós também estamos criando em paralelo para poder buscar soluções *cross* e aí tem várias das *features* que já são boas na Flexdoc que nós vamos continuar investindo.

Um exemplo claro é documentoscopia, que já é superacurada, mas nós aceleramos a performance de documentoscopia com inteligência artificial. Um outro exemplo é que também com uma plataforma de DPO, nós começamos a acelerar a evolução do produto com inteligência artificial para que nós tenhamos uma hiperautomação dos processos e isso inclusive nos ajude nas jornadas de Governo Digital, porque vários dos processos que nós precisamos implementar, seja no Governo Digital ou seja inclusive em empresas, passam por esse processo de hiperautomação com o uso de inteligência artificial.

Um outro complemento que nós vamos fazer é inserir *features* de AML, ou *features* de poder fazer prova de vida, para que exatamente essa fase de estar no ciclo de uso, nas transações

as ações das pessoas, nós sejamos cada vez mais relevante e explorando isso inclusive em outras frentes, não só a indústria financeira.

E aqui acho que tem um último elemento que nós enxergamos como importante nesta plataforma, é que nós começamos a identificar muitas similaridades e muitas sinergias entre várias das empresas que nós temos investido nos últimos anos. Então, a Flexdoc com esta plataforma sem dúvida tem *features* que se juntam ao *core* de ID que nós já temos. As funcionalidades e as *features* importantes que nós temos na certificadora digital, que tem criptografia, assinatura qualificada, que podem ser complementadas a esse processo, e aí nós entramos em um outro mercado de assinaturas qualificadas que tem um grande valor também.

Nós temos outras habilidades, com a turma da Mitra em municípios ou também com a Vsoft, que são as funcionalidades de biometria. Então, o nosso esforço aqui com essa especialização do time de produto, o reforço do time de tecnologia, é utilizar essa plataforma como uma grande frente para crescimento nos próximos anos, explorando isso continuamente nas jornadas do público, mas especialmente nas jornadas do privado a partir de agora.

**Fábio (via webcast):** “Bom dia. Primeiramente, parabéns a todos os colaboradores pelos fortes resultados do 2T. Sem dar *guidance*, como a Valid vê o 2S24?”

**Ibson Bressan:** Obrigado, Fábio. Bom, a primeira coisa para o 2S é, nós olhamos para a vertical de Mobile e nós esperamos uma recuperação de *mobile* nesse 2S. Então, esse é o grande ponto, foi o grande *gap* que tivemos nesse 1S, já recuperou no 2Q, mas ainda tem evoluções para acontecer no Q3 e no Q4. Então, acho que esse é o principal elemento de que nós esperamos um segundo melhor em *mobile* muito melhor.

Quando nós olhamos ID, acho que nós temos dois fatores aqui. Um é o crescimento normal, orgânico, que nós já temos de emissões da CIN, que vai estar acrescido especialmente aos contratos novos que nós ganhamos da Bahia. Bahia é um contrato de identidade que nós não tínhamos até então, só tínhamos da CNH. Então, os volumes de ID que já cresceram bem em torno de 20% no 2Q e no 1S inteiro, eles devem manter esse ritmo de crescimento, inclusive ampliar um pouco em termos de volumetria.

Aqui nós temos também, na frente de Governo Digital, alguns contratos que começaram a ser implementados, Ceará talvez seja o mais representativo nisso, e aí o *ramp-up* das soluções nesse 2S, na hora que nós vamos implementar a interoperabilidade entre as diferentes instâncias de governo lá de Ceará, isso tende a mostrar um crescimento e um *ramp-up* um pouco maior também.

Já em *pay* nós vemos uma estabilidade como vimos nesse 1S. Tivemos uma boa surpresa com a Argentina, não dá para cravar o que vai acontecer com a Argentina no 2S, mas nós vemos que *pay* vai muito bem, obrigado. O ritmo que nós eventualmente esperamos de ter uma redução de volumes não se concretizou no 1S e nós enxergamos estabilidade ao longo dos próximos anos.

Então, de forma geral, eu vejo de forma muito otimista, porque tanto o nosso *core* vai muito bem, obrigado, quanto às coisas novas passam a ter mais capacidade de *ramp-up* nesse 2S e ao longo dos próximos anos também.

**Fábio (via webcast):** “Com a companhia estando com caixa líquido, como serão as análises para futuros M&A e crescimento para o 2S24 e o ano de 2025? E como serão as distribuições de proventos para o 2S e 2025?”

**Olavo Vaz:** Obrigado, Fábio, pela pergunta. Sobre a gestão do nosso caixa e a posição que nós atingimos desde o 1T, chegando a ser uma empresa de caixa líquido, ela tem surgido bastante nos *calls*. Eu acho que o primeiro ponto é, a situação que nós estamos hoje mostra o quão forte nós somos na geração de resultado nos negócios que nós temos dentro de casa e que nós temos sido muito controlados na gestão do capital de giro, na alocação de recursos.

Algo que é extremamente importante para nós, nós começamos a fazer, acho que já está no oitavo trimestre consecutivo, é remunerar o nosso acionista. A remuneração principal nós tendemos a fazer através da JCP se aproveitando dos limites legais. E no ano de 2024 nós vamos utilizar isso novamente, até quando a legislação permitir nós vamos fazer. Então, se fizermos uma conta relativamente simples do nosso patrimônio líquido vezes a TJLP, isso indicaria, para o ano de 2024, cerca de 120 milhões de proventos vindos da JCP. Isso nós vamos fazer.

Acho que a partir daí, começa uma segunda parte da pergunta, que é, existe espaço para fazer distribuições além disso? E aqui, tanto o time executivo da Valid, quanto o Conselho, nós somos muito cautelosos onde nós vamos colocar esses recursos. Seja no investimento interno da empresa, reforçando os times, os produtos que nós temos aqui, buscando novos M&As. Então, essa estratégia de buscar M&As, nós anunciamos a primeira vez, se não me engano, foi em 2022, com o time de CVC que nós montamos, começamos a olhar dezenas de oportunidades, seja de maneira ativa, seja de maneira reativa. A Flex apareceu aí, a Vsoft apareceu aí e nós continuamos olhando.

Eu acho que a nossa posição hoje nos coloca confortáveis para olhar até *deals* um pouco maiores do que o que nós vimos no passado. Até mesmo encaixando aqui com o que o Bressan disse, quando nós começamos a olhar a Valid num universo maior de serviços, de funcionalidade, talvez os nomes que apareçam aqui são nomes maiores do que nós temos visto.

Então, para resumir e concluir, continuaremos remunerando o nosso acionista, pelo menos nos limites legais e podendo ser mais do que isso, isso vai ser analisado aqui de tempos em tempos, e continuamos muito fortes na busca por oportunidades, sejam internas, sejam externas e muito cautelosos como nós vamos alocar esse capital.

Bressan, você quer comentar ou botar algum ponto aqui nesse item a mais?

**Ilson Bressan:** Acho que talvez o ponto adicional aqui, Olavo, é nós sempre temos falado de fazer um foco muito grande de fazer uma integração de todas as investidas que nós tivemos até agora olhando para um equilíbrio muito perfeito entre o que nós fazemos bem dentro de casa e por isso o reforço dos times de produto e tecnologia, aliados aos times comerciais, aliados aos times de *back office* e, em paralelo um olhar, talvez um pouco mais ambicioso

para os M&As, porque nós começamos a olhar para *tickets* um pouco maiores, visto que a nossa estrutura de capital está muito melhor e nós pretendemos continuar reforçando ela nessa linha.

Mas aqui é aquele equilíbrio que nós já falamos no 1S entre presente e futuro, continuar sendo uma empresa que paulatinamente vai se consolidando como também uma boa pagadora de dividendos para todos os nossos acionistas, para todos aqueles que enxergam esse futuro cada vez maior da Valid, ao mesmo tempo que nós investimos exatamente nesse futuro, para nós olhamos com muita otimismo, ambição e fortaleza para um crescimento perene da Valid nesse ponto.

**Renan (via webcast):** “Bom dia. A Valid pretende entrar em novas áreas de negócio no curto prazo? Poderiam expandir ainda mais quais as principais iniciativas da empresa para reduzir o risco de obsolescência nos negócios existentes a médio e longo prazo? Obrigado.”

**Ilson Bressan:** Obrigado pela pergunta, Renan. Eu acho que eu começo dizendo, na verdade, o que é o *core* da Valid, o que nós queremos ser nesse ambiente, especialmente inicialmente na sociedade brasileira.

Nós queremos ter o portfólio para que a Valid seja a empresa de identidade segura que o brasileiro confia para estar presente nas suas transações do dia a dia. Então, acho que esse é o grande movimento que nós fazemos, de mudar o nosso status de ser um emissor, seja de cartões de crédito ou de CIN cards ou de documentos, para nós criarmos um portfólio que integra esse *core* e esteja presente nas transações das pessoas.

Então, acho que esse talvez seja o grande movimento aqui de portfólio que nós estamos fazendo. Como é que nós imaginamos esse futuro nas atividades mais tradicionais desta emissão? Acho que aqui nós temos, primeiro, demonstrado nos números que o nosso *core* vai muito bem e esse futuro não é um futuro que o cartão de crédito vai acabar imediatamente, muito ao contrário. Quando nós vemos o índice de bancarização do brasileiro, e olhando isso também na América Latina, e a forma como o cartão de crédito ele é presente, seja pela facilidade de uso ou pelo *share* que ele tem no consumo das famílias do Brasil, nós não vemos nada catastrófico que vai acontecer nesse médio prazo.

Então, aqui o esforço é continuar tendo excelência operacional, continuar conseguindo extrair valor e rentabilidade desses negócios e gerando a rentabilidade adequada para nós irmos modernizando esse portfólio de forma a continuar entregando bem o que é o nosso *core*. Então, algumas coisas elas são bastante óbvias para nós fazermos neste futuro imediato, que é continuar ampliando os nossos *capabilities* em Governo Digital.

Então, nós, claro, vamos ampliar, seja em *pipeline* de conversão de novos contratos, seja robustecendo o nosso portfólio de produtos, a partir disso nós continuar investindo na plataforma digital *onboarding* ou todos os produtos de identidade segura para ser o grande terceiro de confiança que o brasileiro confia. E isso naturalmente nos leva a olhar para coisas como o *cloud*. Por quê? Porque os nossos clientes compram *cloud*, eles compram funcionalidades que precisam ser providas por alguém, nós também começamos a entrar nesse mercado. E nós também estamos olhando para a cibersegurança como uma forma de proteger a credencial de acesso a ambientes que precisam ser seguros através da identidade,

sejam em ambientes especialmente de órgãos públicos, que precisam ter rastreamento do comportamento de uma credencial de acesso, assim como em qualquer uma das empresas.

Então, acho que essa mudança para o transacional é o que nos faz investir no time interno de produto e tecnologia e também de novos negócios, ao mesmo tempo que nós temos esse olhar para os M&As que complementarão ou vão eliminar o *gap* daquilo que nós não tem tempo de desenvolver internamente, comprando esses *capabilities* no mercado e integrando isso, aquilo que nós já fazemos muito bem e que vamos continuar entregando com uma evolução de portfólio que cada vez se torna mais digital.

Mas lembrando que, aquilo que já é o nosso tradicional, ou nossos produtos físicos, eles têm um platô de faturamento espetacular para que nos próximos anos essa transição seja feita de maneira planejada, de maneira segura.

**Bruno (via webcast):** “Bom dia, qual é o *share* da participação da Valid de Argentina nos negócios de *Pay*?”

**Olavo Vaz:** Obrigado, Bruno. Em termos de receita, a Argentina representa hoje no segmento de *Pay* cerca de 40%. Como, nos últimos anos, o ambiente local tem favorecido em termos de preço, representa um pouco mais do que isso quando nós olhamos para o EBITDA.

**Bruno (via webcast):** “Nos números de *Pay* não entram negócios em outros continentes como África e Europa?”

**Olavo Vaz:** Não entram, Bruno. Na verdade, em outros continentes, saindo aqui das Américas, o que a Valid tem de faturamento é na vertical de Telecom, de *Mobile*. Nos números de *Pay*, nós temos exclusivamente Brasil e Argentina.

**Rafael (via webcast):** “Bom dia pessoal. Sobre M&As, qual é o foco, tamanho e mercados? E como a empresa se blinda ou tenta se blindar de um histórico que não foi favorável na alocação de capital inorgânica?”

**Olavo Vaz:** Rafael, eu acho que nós falamos um pouquinho sobre M&A aqui numa pergunta anterior e o Bressan acabou de falar um pouquinho sobre foco e mercado que nós temos olhado. Eu acho que nós não fazemos uma restrição do que é o tamanho do M&A para nós. Claro que a Valid é uma empresa que vai passar por transições ao longo da sua história e ela passou por M&As ao longo da sua história. M&As bons e M&As ruins. Quem faz M&As acontece isso e eu acho que o processo, a cautela para ver quais são iniciativas que se encaixam com o nosso portfólio é o que nós temos sido muito criteriosos.

Eu lembro em alguns *calls* passados, quando nós anunciamos a nossa participação na Vsoft ou na Flex, nós brincávamos que quando nós anunciamos esses *deals* e muitas vezes o mercado não conhece, não sabe quem são, é muito bom para nós, porque é um *player* que nós identificamos que faz sentido com o nosso portfólio, seja atual, seja para frente, e nós conseguimos ir lá e botar para dentro de casa. e começa então o trabalho para integrá-los.

É claro que quando nós começamos a olhar *cases* maiores, essas integrações vão levar mais tempo, exigem muito mais cuidado e é por isso que nós temos reforçado os times, os canais, e isso tem sido uma busca, uma evolução constante aqui dentro da empresa.

Então, nós não estamos restritos a *ticket*, acho que o nosso balanço hoje, seja o que nós temos dentro de casa, seja o que eventualmente nós poderíamos buscar de funding com os nossos principais parceiros, nos possibilitam olhar coisas maiores. Mas não tem essa restrição aqui.

**Ibson Bressan:** Só se me permite complementar, Olavo, eu acho que implícito nisso, tem um medo na tua pergunta, e eu acho que esse medo de nós fazermos uma alocação ruim de capital em um M&A que pode eventualmente ser um M&A ruim, acho que nós temos duas proteções muito importantes, além daquilo ou reforçando aquilo que o Olavo falou: Primeiro, nós sabemos onde queremos chegar, então querendo ser o ID seguro do brasileiro, nós acabamos entendendo muito mais claramente qual é esse foco e como é que esse portfólio precisa evoluir e identificando claramente o que nós podemos fazer dentro e o que nós precisamos acelerar comprando fora. Acho que esse é um ponto bem importante, saber o que nós queremos, o que reduz bastante o nosso risco de apostar em algo errado.

Um segundo ponto, acho que nós temos uma governança muito legal já estabelecida, já madura na Valid, seja pelo Conselho, que é muito apoiador de todas as discussões que nós temos de crescimento, seja no Comitê de Novos Negócios. Então, acho que essa governança para que nós não faça nenhuma besteira com esse momento novo, com o caixa líquido que nós temos, ele está muito presente. Então, esse equilíbrio entre o presente e o futuro, entre a agressividade de crescer, mas também uma gestão superespecializada em sermos muito eficientes, operacionalmente muito competitivos, mas ao mesmo tempo termos essa ambição para o futuro, faz um *blend* aqui de comportamento e de governança que nós temos bastante confiança que vai fazer as apostas corretas, como temos feito recentemente, mas continuar fazendo muito nesse novo momento da Valid.

**Rafael (via webcast):** “Tentando olhar um horizonte de mais longo prazo, como vocês imaginam que seja a composição da receita com as novas iniciativas como o Governo Digital, *Onboarding* e *Mobile*? A esperada queda de receita vinda de CNH deve ser mais do que compensada com as emissões de CIN das novas receitas? Se puder falar um pouco mais sobre o futuro comportamento de margens, também nos ajudaria a entender o que esperar do futuro da Valid.”

**Olavo Vaz:** Obrigado, Rafael. Eu tenho dito em conversas mais individuais dentro da Valid ou no mercado que aquele medo que eu tinha há 3 anos atrás, quando eu entrei na Valid, que era olhar para um horizonte onde a CNH ia ter uma queda muito brusca, ele é um medo que já passou completamente. Primeiro porque nós temos vários elementos novos: Um primeiro elemento é o elemento de que a CIN passa a ser uma realidade no Brasil, acabamos de ver o quanto nós já emitimos de documentos dentro do novo padrão.

E olhando para esse futuro, onde a CIN primeiro passa a ter prazo de validade, então aquilo que a CNH dobra em termos de prazo de validade, que nós vamos perder boa parte do volume que nós fazemos hoje, que são de remissões, de uma certa maneira, o aumento da CIN vai compensar esse volume. Então, eu já estaria tranquilo quase que só por essa troca entre aumento de volume de CIN com a redução de volume de CNH.

Mas acho que a novidade de 23, e o que começa a ser cada vez mais forte, é que de fato o nosso portfólio de receitas novas, seja em Governo Digital, seja em digital *onboarding*, seja

em estar presente nas transações, seja na vertical de *mobile*, elas têm se mostrado até melhores em termos de *share* do total da receita do que nós vimos até agora.

Então, eu diria assim com tranquilidade que nós praticamente já *offsetamos* esse futuro em relação a CNH. Claro que seria ótimo continuar com a emissão nos níveis anteriores, porque aí em vez de *offsetar* nós iríamos crescer muito. Mas que bom que nós vamos estar *offsetando* e eventualmente as receitas de Governo Digital ou das iniciativas novas que nós temos vão continuar nos proporcionando um crescimento importante nas novas receitas, ao mesmo tempo que o *core* se mantém super estável.

Então, acho que esse conjunto das duas coisas nos dão muito otimismo para esse futuro.

**Júlia Araújo:** Bem, pessoal, essa foi a última pergunta. Com isso nós encerramos a sessão de perguntas e respostas. Obrigada, Olavo. Obrigada, Bressan.

Gostaria de agradecer a todos que estão conosco no *call* de resultados e deixar todos os canais de RI totalmente disponíveis para eventuais dúvidas e esclarecimentos. Bom dia.

“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”