

## **Júlia Araújo:**

Bom dia a todos, sejam bem-vindos ao *call* de resultados do 3T24 da Valid. Eu sou a Júlia Araújo, Coordenadora de Finanças Corporativas e RI.

Antes de começarmos a apresentação, farei alguns avisos. Esse evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas assistindo a teleconferência durante a transmissão. 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. E para enviar, basta acessar o chat 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, 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 daqueles expressos em tais considerações.

Hoje, estarão comigo o 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. Bom dia a todos vocês que nos acompanham nesse *call* de resultados do 3T24. Agradeço a vocês, em nome da Diretoria Executiva e de todos os colaboradores da Valid. Construímos juntos o resultado que vamos agora apresentar.

Começo falando dos destaques do período e, em seguida, a nossa visão do que vemos pela frente. Na sequência, o Olavo entra em detalhes sobre os dados financeiros e ao final faremos a sessão de perguntas e respostas.

O primeiro destaque é: tivemos o melhor trimestre do ano. Melhor em receita, melhor em EBITDA, em lucro líquido recorrente e em receita gerada por novos negócios. A receita líquida foi de 580 milhões e o EBITDA de 132 milhões, margem de 22,8%.

Isso se deve ao ótimo desempenho da vertical de ID Governo Digital, que cresce 16% em receita líquida ano contra ano, e também a recuperação obtida pela vertical de Mobile ou Conectividade Segura.

Essas duas contribuições foram suficientes para *offsetar* os resultados mais fracos nesse trimestre da Vertical de Pay, com pequena queda, mas que mesmo assim representa um negócio importante de mais de 200 milhões de receita líquida no trimestre.

Mobile executou boas entregas de portfólio digital, e uma melhor dinâmica dos SIM cards ajudou no resultado consolidado. Em ID, além dos avanços nas entregas de Governo Digital, continuamos com alta demanda pela nova CIN em todos os estados em que atuamos.

Sobre cartões, tivemos pouca mudança no cenário brasileiro, com uma volumetria fraca, o que deve se manter visto o cenário atual da taxa de juros. Já na Argentina, por conta de um dólar mais alto, vimos um cenário com um aumento dos custos, mas continuamos obtendo bons resultados nessa geografia.

O lucro líquido no 3T foi de 90 milhões, o melhor resultado recorrente da história da Companhia. Isso leva o acumulado do ano para 318 milhões e dos últimos 12 meses para 353 milhões. O resultado é favorecido pela venda da Cubic no 1T24 e que, sem esse efeito, representa um lucro líquido nos últimos 12 meses de 240 milhões.

Outro destaque extremamente importante é a performance da receita digital de novos negócios, oriundos do portfólio de produtos e soluções não presentes antes de 2023. No 3T foram 62 milhões e no acumulado do ano totalizamos 148 milhões, representando 10% das vendas totais da Valid e 16% do EBITDA global.

Tivemos avanços em todas as BUs de novos negócios, em Governo Digital, em Digital *Onboarding* e nas Soluções Mobile, e continuamos muito confiantes com o potencial desses segmentos.

Em relação à estrutura de capital, a geração de caixa operacional ficou em 103 milhões, convertendo 78% do EBITDA no período. E encerramos o mês de setembro com o nosso caixa excedendo a dívida em 150 milhões.

E reforçando o nosso compromisso em remunerar os nossos acionistas, já realizamos neste ano o pagamento de 87 milhões em proventos e recentemente anunciamos mais uma rodada de JCP de 43 milhões, que será pago no próximo dia 18 de novembro.

Os resultados do 3T estão em concordância com o que são as diretrizes do time executivo nessa gestão, que anunciamos os dois últimos *calls* e resultados. Mostramos os objetivos do ano, os pilares de execução dessa estratégia, como iríamos fazer a alocação de capital e quais eram os desafios de curto e de médio longo prazos.

Temos aqui na esquerda do slide, o detalhamento de cada um deles. Sobre o primeiro ponto, o 3T demonstra mais uma vez a resiliência do nosso *business* tradicional. No geral, a receita líquida aumentou 4% em relação ao 3T23 e 12% em relação ao 2T24. Com isso, o acumulado de vendas no ano chegou a R\$1,58 bilhões, 2% a menos do que no acumulado dos nove meses de 2023.

Olhando as verticais, Pay permanece estável frente ao 2T, Mobile cresce forte e se recupera do desempenho mais fraco do 1S e ID continua com o desempenho consistente de crescimento.

Sobre o EBITDA, o resultado nesse trimestre foi de 132 milhões. O melhor trimestre do ano, 2% acima do reportado no 2T, embora 6% menos em relação ao 3T23. No acumulado do ano temos 378 milhões, queda de 10% frente aos nove meses de 2023. Dessa queda, a unidade de Mobile foi responsável por 31 milhões a menos, a de *Payments* por menos 28, e ID e Governo Digital adicionaram 17 milhões ano contra ano.

Sobre o item dois, dos objetivos do ano, que é a capacidade de gerar novas receitas, daqui vem a melhor notícia recente A evolução trimestre a trimestre da receita líquida gerada por novos negócios é consistente, e já representa 10% da receita líquida total da Valid no ano, somando mais de 150 milhões. Digital *Onboarding* obteve 40 milhões no ano. Soluções digitais em Conectividade Segura já somam 45 milhões e Governo Digital já são 66 milhões no ano de 2024.

O desempenho dessas frentes habilita uma Valid a acelerar em investimentos na frente de inovação e portfólio de produtos digitais, acessando novos mercados que conectam com nossas competências *core*, que é garantir plataforma de identificação segura para as transações das pessoas nos ecossistemas de ID e Governo Digital, Bancos e Pagamentos, e Conectividade Segura, acessando um mercado infinitamente maior.

Isso nos conecta com o próximo ponto, que são os pilares sobre os quais estamos executando essa estratégia. Conforme anunciamos recentemente a chegada do novo CTO, é prioridade agora a atração de mais talentos nas áreas de produto e tecnologia, de forma que possamos intensificar a criação de novas soluções.

Em paralelo, a ocupação do time executivo nessa tarefa ambidestra de inovar por um lado, mas garantir *earnings* por outro, também está representada nos resultados apresentados neste trimestre.

O terceiro ponto relacionado a alocação de capital, reforçamos aqui a nossa filosofia de equilibrar presente e futuro. No presente ser uma fonte geradora de recursos para os nossos acionistas, mas também construir capacidade financeira e disponibilidade de crescer inorganicamente, de maneira mais agressiva, de forma a pavimentar também o nosso futuro.

Em paralelo a um caixa líquido de 150 milhões, já temos anunciado 130 milhões em proventos nesse ano de 2024, 87 milhões já pagos ao longo do ano e mais 43 que serão pagos no próximo dia 18 de novembro. Por fim, em relação aos desafios de curto e longo prazos, já demonstramos aqui a recuperação de Mobile nesse 3T, que era uma prioridade absoluta.

Sobre os desafios de médio e longo prazo, nossa atenção se volta agora para além da consolidação das entregas das três frentes, de Digital *Onboarding*, Soluções Mobile e Governo Digital, também para complementação do portfólio de plataforma de ID seguro do brasileiro, para que estejamos presentes nas transações das pessoas com todos os entes públicos e privados, em qualquer ecossistema, especialmente o de Bancos e Pagamentos, e Conectividade Segura.

Eu chamo agora Olavo, para que possa detalhar um pouco mais os nossos resultados. Volto em breve com vocês na sessão de perguntas e respostas. Olavo, é contigo.

**Olavo Vaz:**

Obrigado, Bressan. Bom dia a todos que estão nos acompanhando. Já que o Bressan falou um pouco de receita e EBITDA, eu vou falar aqui do lucro. No trimestre, nós tivemos 90 milhões de lucro, o que representa uma margem de 16%.

Passando pela *bridge* entre o EBITDA ao lucro, nós saímos de um EBITDA de 132 milhões. Tivemos em cima disso 23 milhões de depreciação e amortização. Esse valor está em linha com o apresentado em trimestres anteriores, tanto que no próximo slide vocês vão ver que no ano, nós temos 70 milhões acumulado em depreciação e amortização, que nada mais é do que esse trimestre multiplicado por três.

O resultado financeiro no período foi positivo em 4 milhões. Isso mostra uma importante redução das despesas frente às receitas financeiras quando comparado aos últimos trimestres. No 2T esse valor havia sido negativo em 16 milhões e menos 24 milhões há um ano atrás.

O volume lançado de impostos no trimestre ficou em 20 milhões, o que representa uma alíquota efetiva de 18%. E finalmente, tivemos gastos diversos que somam R\$3 milhões. Nós chegamos assim a R\$90 milhões, o maior lucro trimestral recorrente da história da Valid, o que representa um ganho por ação de R\$1,14.

Quando nós passamos para a visão acumulada do ano, a Valid sai de um EBITDA de 378 milhões para um lucro de 318. Como eu mencionei há pouco, a depreciação no ano está em 70 milhões.

Em termos de resultado financeiro, temos 42 milhões negativos, com boa parte desse resultado tendo sido explicado no 1T, em função de perdas cambiais na Argentina e na Nigéria.

Os gastos com impostos ficaram em 52 milhões no ano, o que representa uma alíquota efetiva de 14%. E a conta de outros somou R\$9 milhões. Nós chegamos assim, em um lucro líquido recorrente de 206 milhões nos primeiros nove meses do ano. Esse valor é praticamente o lucro que nós tivemos no ano de 2023, que havia sido de 213 milhões.

Como eu mencionei nos últimos trimestres, nós tivemos um efeito positivo não recorrente de R\$112 milhões no 1T, o que representa o efeito líquido contábil da venda das participações na Cubic menos a baixa da participação na VCMC. O efeito positivo de 137 e o efeito negativo de 25 milhões. Com todas as movimentações contempladas, nós chegamos a um lucro de 318 milhões no ano ou quase R\$4,00 por ação.

Eu vou passar rapidamente pelo evolutivo de alguns dos nossos principais indicadores financeiros. Quando nós consideramos uma janela de 12 meses, a Valid apresenta um EBITDA de 525 milhões e um lucro líquido de 353.

Em termos de ROIC, apesar de uma pequena redução frente ao trimestre anterior, nós continuamos com o indicador acima do patamar de 20%. Já para o ROE, nós temos mais um trimestre de evolução, chegando aos 20,5%.

Vamos analisar agora as variações do caixa, tanto no trimestre quanto no ano. Esse foi mais um trimestre marcado por uma importante geração de caixa operacional, chegando a R\$103 milhões, o que representa 78% do EBITDA do período.

Nós tivemos neste trimestre um maior volume de CAPEX de cerca de R\$30 milhões, o que se deve à implantação de alguns projetos, especialmente no segmento de ID, que nós vencemos ao longo dos últimos meses. O resultado financeiro caixa no período foi de 21 milhões em despesas financeiras.

Então, sobre esse caixa operacional de 773 milhões, nós tivemos amortizações de 3 milhões em empréstimos e o pagamento de 35 milhões em JCP. No 3T nós não tivemos nenhuma venda de ativo e os efeitos cambiais contribuíram positivamente em R\$8 milhões, fazendo com que o caixa e as aplicações fechassem em 743.

Eu vou passar agora para a visão acumulada no ano. Nós tivemos 263 milhões de geração de caixa operacional, o que representa 70% do EBITDA, mesmo com o resultado tendo sido negativo no 1T. Para o CAPEX e as despesas financeiras acumuladas no ano, nós estamos, respectivamente, com R\$61 milhões e 49 milhões.

Além dos projetos de identificação que eu mencionei no slide anterior, nós também tivemos neste ano o pagamento de *earn-out* em função da transação da Flexdoc ocorrida em 2023. E de todo o volume que a Valid investiu no ano, sem o pagamento de *earn-out*, 85% se refere a CAPEX de expansão, o que mostra a baixa necessidade da Empresa de gastar com CAPEX de manutenção.

Então, sobre o caixa operacional de 772 milhões, nós tivemos uma importante redução no endividamento. Aqui eu destaco o pré-pagamento que foi feito nas operações que a Valid Espanha detinha, que estavam bem acima de custos do que nós temos no nosso balanço.

Nós tivemos até agora 87 milhões de pagamentos de provento, sendo 62 milhões de JCP referentes ao ano de 2024, e 25 milhões referentes aos dividendos extraordinários de 2023 que nós aprovamos em AGE.

No 1T nós tivemos a venda de alguns ativos, a Cubic, a Serbet e o nosso imóvel em São Bernardo do Campo, o que junto adicionou 178 milhões ao nosso caixa. No ano nós também temos efeitos cambiais positivos de 29 milhões. Com tudo isso junto, nós chegamos ao final de setembro com o caixa mais disponibilidades em 743 milhões.

Vamos olhar agora para as principais contas que compõem o nosso capital de giro: estoque, contas a pagar e contas a receber. Tanto para estoque quanto para contas a pagar, nós tivemos ganho em relação ao 2T deste ano. Na comparação anual nós temos avanço de 11 dias ou R\$49 milhões em estoques, e uma redução de nove dias no contas a pagar ou R\$23 milhões.

Na conta de clientes, houve uma piora em termos de dias na comparação trimestral, o que se reflete em R\$54 milhões, enquanto na comparação anual esse patamar está estável. Esse aumento do contas a receber já era esperado, e deve-se a recuperação das vendas no segmento de Mobile, que possuem prazo médio de pagamento mais longo do que a média da Empresa. Nós continuamos focados em melhorar os indicadores de capital de giro e devemos ter melhorias até o final do ano.

Passo agora para liquidez. O trabalho que nós temos feito nessa frente ao longo dos últimos trimestres é o de *liability management*, focado em alongar *durations* e reduzir custos. Neste

trimestre nós alongamos duas operações. Uma delas com o ABC, em que nós conseguimos manter a taxa original de CDI +1. E com a Caixa Econômica, onde nós conseguimos reduzir o *spread* das nossas operações em 25 *basis points*.

Nós mantemos uma sólida posição de caixa, com as nossas disponibilidades superando as obrigações em cerca de R\$150 milhões. E hoje, apenas 19% da dívida da Valid vence no intervalo de 12 meses.

Antes de eu chegar aqui no detalhamento por vertical, eu vou apresentar o desempenho da nossa ação nos últimos meses. Nós tivemos uma forte evolução do papel no último trimestre, com crescimento de quase 49%. Essa mesma valorização se deu nos últimos 12 meses, com a Valid superando os principais indicadores do mercado.

Além do bom desempenho do papel, eu queria destacar aqui os proventos que já foram pagos no ano de 2024 que somam 87 milhões, além da nova rodada de JCP, anunciada recentemente, de 42 milhões, que será paga no próximo dia 18. No nosso programa de recompras que está aberto, nós já realizamos a compra de 566 mil ações ou 28% do total do plano.

E por último, eu queria falar um pouco de liquidez. O nosso papel apresentou neste trimestre uma importante evolução de 36% frente ao volume negociado quando nós comparamos um ano atrás, chegando a quase 9,5 milhões sendo “treidado” por dia. Esse é o maior patamar da Empresa dos últimos 16 trimestres.

Vamos agora começar a detalhar as verticais de negócio. Começando por ID e Governo Digital. Nesse trimestre nós alcançamos a marca de 8,3 milhões documentos emitidos. Esse é o recorde histórico da Valid. E esse aumento se deve a três fatores.

Primeiro, a maior demanda pela CIN em todos os estados em que nós atuamos. Segundo, nós tivemos o início do nosso contrato de ID na Bahia, que se deu no final de agosto, conforme nós mencionamos no último trimestre, e é um estado que tem uma relevância grande em termos de volume de documentos. Por último, nós tivemos uma maior quantidade de dias úteis neste trimestre.

Além dos avanços nas frentes tradicionais, nós temos acompanhado o avanço da participação de Governo Digital e das soluções de *Onboarding*, que hoje já representam 17% da receita da vertical de ID e quase 19% do EBITDA da vertical.

No nosso último *call* eu também falei sobre a unidade Selo Água. O faturamento dessa unidade atingiu R\$32 milhões nos primeiros nove meses de 2024, um aumento de 46% no ano contra ano.

O Selo Água passou a ser obrigatório em Minas desde o início de setembro, nas embalagens retornáveis acima de quatro litros. E essa é uma ótima notícia para a Valid, pois boa parte das envasadoras do estado já eram clientes da Companhia.

Sendo assim, nós temos a receita de ID fechando o trimestre em 225 milhões, um aumento de 16% frente ao 3T23. E no ano nós chegamos a 621 milhões, o que também é um aumento de 16% na comparação com os nove meses.

Em termos de EBITDA, nós fechamos o trimestre com R\$72 milhões, praticamente em linha com o mesmo trimestre do ano anterior. No ano, o volume alcançado é de 202 milhões, 9% de aumento.

Falando um pouco de margem, nós temos no 3T24 quanto no acumulado de nove meses, um patamar um pouco abaixo do que nós vimos nos comparativos com os mesmos períodos anteriores. Nós fechamos o trimestre com 31,9% de margem, e no ano com 32,5%.

Essa pequena redução se dá pelo mix de produtos e serviços comercializados e, assim como pelo *ramp up* de algumas novas praças, na qual os custos acabam entrando um pouco antes das receitas.

Vamos passar agora para a vertical de *Payments*. A dinâmica no 3T foi bem semelhante à dos últimos dois. O volume total de emissões no Brasil e na Argentina chegou a 17,7 milhões no trimestre, e a receita alcança 201 milhões. Em termos de EBITDA, tivemos 27 milhões contra 49 milhões no 3T23.

Nesse segmento temos certa pressão no custo em função de um dólar mais alto, o que impacta especialmente o valor unitário de alguns itens que compõem os cartões. Tal efeito é sentido tanto no Brasil quanto na Argentina. Essas pressões levaram uma margem de 13% no trimestre e o acumulado do ano para 18, o que representa uma queda contra os mesmos períodos de 2023.

Olhando para frente, acreditamos que a volumetria no Brasil ficará estável, já que os movimentos recentes da Selic não dão força para o ambiente de crédito. Na Argentina, o governo local continua com as medidas para melhorar as dinâmicas de pagamento e de fluxo cambial, o que deve levar a uma maior competição, ainda que facilite a relação com os fornecedores e elimine eventuais pênaltis para retirada dos recursos do país.

Vamos agora para o segmento de Mobile. Nós encerramos o período com vendas de 154 milhões e EBITDA de R\$34 milhões, o que representa uma margem de 22%. Após alguns trimestres ruins, o segmento de Mobile apresentou uma importante recuperação no 3T, com importantes entregas realizadas em diferentes geografias.

O EBITDA de 34 milhões nos últimos três meses está praticamente em linha com tudo o que nós tínhamos feito no 1S deste ano. O resultado no ano continua pressionado pelo 1S mais fraco, mas temos boas expectativas em relação ao 4T e quanto à possibilidade de encerrar um ano com uma margem próxima aos 20%.

Eu ressalto também que a parte de soluções Mobile representa hoje cerca de 16% da receita dessa vertical, um crescimento de 87% no ano contra o ano. Em termos de EBITDA, essas iniciativas apresentam no ano 6 milhões de resultado positivo, uma margem de 19%.

Nesse mesmo momento, em 2023, o EBITDA destas era negativo em 1,3 milhão. À medida que essa nova BU vai ganhando escala, acreditamos que podemos chegar a melhores contribuições em nosso resultado, seja dentro da BU de Telecom como no resultado consolidado.

Pessoal, com isso eu fecho aqui a parte do material de resultados, e eu peço para vocês dois minutos enquanto nós organizamos para a sessão de perguntas e respostas. E aproveito para

já pedir para quem quiser fazer perguntas, para fazer aqui através do chat da plataforma. Nós já voltamos.

**Douglas (via webcast):**

Bom dia, pessoal. Gostaria de saber como tem se dado o desenvolvimento do contrato de interoperabilidade no Ceará, se há algum desafio na implementação e a expectativa de expansão dos serviços.

**Ibson Bressan:**

Bom dia a todos. Obrigado, Ju. Obrigado, Douglas pela pergunta. De fato, a implementação do nosso serviço de interoperabilidade no Ceará está em plena execução. Nesse momento nós já temos duas instâncias de Estado já funcionando com o modelo de interoperabilidade, tanto o *database* do Detran conectado inicialmente com o *database* da Pefoce, que é da Secretaria de Segurança Pública vinculada a emissão dos documentos de identidade.

Então isso já está em andamento. O desafio desse momento é um desafio de coordenação das demais instâncias do Estado, as outras secretarias, como Educação, como Planejamento, como Saúde, de forma que nós consigamos também ter todos os elementos internos dessas secretarias preparados, para que a parte da tecnologia e de produto consiga começar a trazer avanços específicos dentro da interoperabilidade geral do Estado do Ceará.

É importante dizer que isso também está conectado com a implementação do nosso portal de serviços, que é o *hub* onde nós conectamos todo o redesenho das jornadas que estão sendo providas, para que o cidadão tenha uma melhor experiência e para que o Estado do Ceará tenha mais eficiência no uso dos recursos.

Então essas coisas estão sincronizadas. O ritmo de andamento é um ritmo bom. Nós já estamos com bons avanços nesse mercado, e nós esperamos que nos próximos meses, no início de 2025, esse avanço seja ainda maior.

Tem uma outra característica desse contrato também do Ceará, que nós fizemos ele em parceria com a empresa de tecnologia do Estado. Então, igualmente, o próprio Estado está tentando fazer a comercialização desse modelo para outros entes fora do Estado do Ceará, o que também é uma outra oportunidade para 2025, que nós acabamos esperando que tenha desdobramentos do ponto de vista de conversão de novos contratos.

**Letícia (via webcast):**

Bom dia, pessoal. Gostaria de saber quais são as principais oportunidades de crescimento que enxergam para o próximo período. Existem planos de expansão para os novos mercados ou lançamento de novos produtos? Obrigada.

**Ibson Bressan:**

Oi Letícia, obrigado pela pergunta. Eu acho que tem algumas boas notícias que esse trimestre revelou para nós. Fora os resultados do ponto de vista de receita, de EBITDA ou de lucro líquido, um ponto que eu destaquei foi como os novos negócios passam a ser relevantes dentro da nossa composição de receita.



Então acho que uma das principais expectativas que nós temos para o próximo ano é nós continuarmos, por um lado, extraíndo um bom resultado daquilo que é o nosso *business* tradicional. Ele tem se mostrado muito resiliente. Vocês vejam os resultados nas três verticais.

Eventualmente nós temos uma oscilação em uma ou outra. Mas então acho que uma grande frente para o próximo ano é nós conseguirmos continuar demonstrando capacidade de extrair o maior valor possível desse *business* tradicional, muito resiliente.

E a outra frente, que são os novos negócios, é nós conseguirmos gerar valor através da ampliação do portfólio com as três frentes. Então eu vejo aqui, para os novos negócios, três dinâmicas um pouco distintas. Você tem, por um lado, o Digital *Onboarding*, que nós temos hoje um grande cliente do setor público.

Nosso foco está aqui em converter outros clientes do setor privado, o que vai exigir que nós tenhamos adaptações do nosso produto. Então nós complementamos a solução de portfólio que nós temos no Digital *Onboarding* para dentro do que já fazemos na Caixa Federal, por exemplo, adaptando ela para conquistar novos clientes no privado. Então tem um esforço aqui tanto de mercado quanto de produto.

Na frente das soluções Mobile, acho que essa é uma dinâmica que o 3T mostrou muito do nosso potencial de crescimento nessa frente. Então, acho que tanto em plataformas nós continuamos na busca por conquistar clientes Tier 1 globais. Estamos muito focados na conversão desses clientes para ter plataformas de gestão do iSIM implementadas em todos eles.

E nós abrimos também uma outra frente, que é uma frente bastante promissora, que é a frente de prover para os fabricantes de *devices* o nosso modelo de OEM. Nós estamos super bem posicionados com esse portfólio, especialmente na Ásia.

E na medida que nós vamos entregando esses projetos e conquistando novos, e também ampliando o nosso time, que está focado tanto em produto quanto no atendimento de suporte a esses *players* mais asiáticos, nós esperamos um crescimento também grande para o ano que vem.

E por fim, Governo Digital conectado com a primeira pergunta aqui em relação ao Ceará. Nós temos também um esforço aqui maior de conversão de *pipeline* e, por outro lado, também é uma complementação de portfólio, que são coisas que vão evoluindo.

Então, para todas essas frentes nós enxergamos esses dois focos muito importantes de conversão de *pipeline*, por um lado, e de gestão de produto. Mas nós enxergamos que, na medida que avançamos neste 2024, com um bom volume de receita que já representou ao longo do ano quase 10%, nós esperamos que isso represente ainda mais no próximo ano.

## **Fábio (via webcast):**

Bom dia. Parabéns a todos pelos resultados robustos. Nesse momento de caixa líquido da Valid, a Companhia está analisando algum M&A? Como será a relação risco retorno caso a Companhia venha a fazer algum?

**Olavo Vaz:**

Fábio, bom dia. Obrigado pela pergunta. A estratégia de M&A da Empresa existe desde 2022. Naquele momento nós montamos um time aqui dedicado para olhar oportunidades, e desde então nós temos olhado bastante coisa. Nós fizemos a aquisição minoritária da VSoft, e depois nós fizemos a aquisição integral da Flexdoc. E nós continuamos nessa jornada.

Nós acreditamos que o nosso crescimento futuro vai se dar tanto internamente quanto através de parcerias, de movimentos inorgânicos. Eu acho que o que muda um pouco ao longo dos últimos trimestres, é que com uma posição muito confortável de caixa, com um baixo endividamento, isso possibilita que nós olhemos *tickets* maiores.

Há dois anos atrás nós estávamos muito focados em organizar o nosso balanço, então nós não conseguíamos olhar oportunidades maiores. Agora nós conseguimos. E aqui, quando você menciona a questão de risco e retorno, acho que nós somos bem pragmáticos no que nós olhamos.

Nós queremos ver *cases* já testados, que gerem resultados, comprovadamente gerem resultados, e em que possa a Valid encaixar dentro do nosso portfólio e nós gerarmos um crescimento maior para ele.

Pego até o gancho aqui com o que o Bressan falou na parte de *Onboarding*, que nós temos feito através da Flex. Hoje nós somos muito concentrados em um cliente, e nós temos testado, avançado na possibilidade de colocar esses produtos e serviços em outros clientes, o que aumentaria aqui bastante o potencial de receita. Então continuamos focados no M&A, faz parte do nosso dia a dia.

**Fábio (via webcast):**

Qual será a estratégia com relação às operações na Argentina?

**Ilson Bressan:**

Obrigado, Fábio. Na Argentina, nós temos falado bastante sobre a nossa posição de liderança local. Então acho que 2025 continua apresentando para nós as oportunidades de que ser um *player* que tem uma liderança local nós tiramos vantagem dessa posição.

Então, acho que o relacionamento estabelecido ao longo dos anos, que nós temos para dentro do mercado argentino, é uma vantagem competitiva importante. Nós pretendemos continuar explorando isso como primeiro foco. Outros desafios em relação a Pay na Argentina, eles se tratando de nós conseguirmos extrair mais valor daquela planta para os outros países da região.

Então um foco de expansão é regionalmente para os outros países e em volta da Argentina. Nós também continuarmos uma retomada de conquista de clientes de maneira fora da Argentina, que possa nos ajudar a ter mais volumetria, ser mais eficiente, ter mais competitividade. E dessa forma, administrar eventuais oscilações que nós tenhamos dentro do mercado específico, com o risco e o país que nós muito temos falado ao longo dos últimos anos.

Mas de uma maneira até surpresa, de uma surpresa positiva ao longo desse 3T, nós vemos que a Argentina continua entregando excelentes resultados. Então, temos um ativo que é importante, e nós vamos continuar olhando para expansão e também para o tema de eficiência.

## **Olavo Vaz:**

Só para adicionar um ponto aqui no que o Bressan falou, eu acho que nós, ao longo dos últimos trimestres, anos, temos uma preocupação em relação ao cenário macro da Argentina. O que eu acho que é a surpresa muito positiva que nós temos visto lá é a melhora aqui.

Se nós lembrarmos, há dois anos atrás, você não conseguia pagar *invoice* da Argentina direito. Depois disso passou a ser com uma janela de 180 dias. Depois em quatro pagamentos: 30, 60, 90, 120. Depois 30 e 60. Hoje está em 30. Isso faz com que, óbvio que você cria um cenário competitivo maior lá, mas facilita a dinâmica.

Nós tínhamos que fazer *Bypass* muitas vezes para Argentina passando pelo Brasil. Nós já conseguimos fazer direto. Então, a dinâmica do mercado argentino tem ficado favorável também no transbordo de recursos, o que é uma notícia muito boa para nós.

## **Henrique (via webcast):**

Bom dia. Poderiam comentar sobre a intenção do Governo em acelerar a implantação da carteira de identidade nacional? E também, se puderem falar, o que isso representaria para a Valid em números versus o que temos hoje?

## **Ibson Bressan:**

Obrigado, Henrique. Bom dia. O Governo claramente tem manifestado a intenção de poder acelerar e disponibilizar mais recursos para os estados fazerem a emissão da carteira de identidade nacional pelo Decreto novo 10.977.

O que acontece aqui é que nós ainda não estamos a pleno na emissão da CIN em todos os estados. Nós temos a emissão direta em nove desses estados. Nós estamos fazendo o *rollout* da implementação em todos eles.

Vocês viram pelos números apresentados nesse 3T comparado ao ano passado, nós já vemos um crescimento bastante consistente na volumetria. E essa é uma curva que continua em aceleração, nós enxergamos pelo menos para os próximos dois ou três anos.

Nós temos uma previsão legal de que até 2032 toda a população brasileira precisa refazer o seu documento. Esse ano de 2024 é um ano onde todos os estados estão conseguindo fazer as integrações com o Ministério da Justiça ou com a Receita Federal, de modo que nós consigamos emitir todos os documentos de toda a população de uma maneira mais acelerada. Então, acho que os próximos anos representam mais crescimento nisso.

Acho que tem um outro lado desse momento do Brasil ter um novo documento de identidade. É que conforme nós temos visto também o Governo se manifestar, o Governo pretende disponibilizar uma infraestrutura pública de dados, o que deve trazer oportunidades em uma outra frente, que nós também temos bastante capacidade de atuar.

Capacidade de propor soluções, especialmente conectando o mundo do público com o mundo do privado, naquilo que nós temos dito nos últimos tempos, de sermos, de nos posicionarmos como uma plataforma de gestão de identidade, de prova de identidade, para que todos nós possamos ter mais segurança nas nossas transações com todo o ecossistema público ou privado.

Então, acho que isso também vai trazer no futuro uma oportunidade que nós nem estamos precificando agora, mas estamos preparados, do ponto de vista de produto e de tecnologia, para poder aproveitar eventuais oportunidades que surjam desta frente, que tem como base a expansão da CIN.

**Nishio (via webcast):**

Como a Empresa está se preparando para a queda de receita vinda de menores renovações a partir de 2025 por conta da pandemia, e a extensão do prazo de validade de cinco para dez anos?

**Ibson Bressan:**

Nishio, obrigado pela pergunta. Outubro de 2024, eu diria que na minha cabeça esse é um medo inexistente. Se nós voltássemos três anos atrás e fosse outubro de 2021 ou dois anos atrás, em outubro de 2022, sem dúvida, eu não teria tanta confiança em relação ao futuro, de como nós “*offsetaríamos*” a diminuição de volumes de CNH frente ao portfólio de produtos que existiam naquele momento.

Hoje eu enxergo uma curva muito ascendente da emissão da CIN, o que isso por si só já seria quase suficiente para nós “*offsetarmos*” a redução de volumes já em 2025 da CNH, que é importante, já é significativo.

Mas nós temos uma outra frente de negócios, que é a frente de Governo Digital, que dentro da vertical de ID somado com aquilo que é Digital *Onboarding*, ela nos ajuda a poder ainda esperar que nós consigamos crescer na receita total.

Então, aquilo que antes era um medo absoluto, hoje ele tem uma confiança também absoluta de que esses volumes de CIN ou as receitas novas do portfólio digital nos ajudam a poder “*offsetar*” essa diferença. De fato, era a maior preocupação. Hoje é confiança no futuro de que nós conseguimos fazer isso, fazer essa passagem de maneira tranquila. Ela já está estabelecida em nossa cabeça.

**Davi (via webcast):**

Poderia comentar um pouco sobre a entrada do Rudy, o novo CTO? Quais capacidades ele agrega para o time e principais projetos que ele está liderando? E o que muda na estrutura organizacional?

**Ibson Bressan:**

Bom dia, Davi. Obrigado. A chegada do Rudy tem a ver com uma necessidade que nós detectamos de poder alocar recursos, que são especialistas em poder fazer o

desenvolvimento de uma plataforma de tecnologia que sirva a todas as nossas unidades de negócio terem portfólio adequado para atender as demandas dos três ecossistemas, de ID, de Governo Digital, de Bancos e Pagamentos e também de Conectividade Segura.

O que acontecia e ainda acontece hoje, é que nós temos uma dinâmica muito isolada de cada uma dessas três unidades de negócio. E quando nós olhamos nos fundamentos da tecnologia, seja modelo de arquitetura, seja a linguagem, seja o modelo de componentes, nós muitas vezes temos que replicar um esforço para poder atender a outra BU, ao outro portfólio e ao outro produto.

Então, a chegada do Rudy tem a ver com essa preocupação básica de nós podermos estabelecer uma plataforma comum, tecnológica, que nos permita ter escala a partir do portfólio de produtos novos que nós atendemos. Então acho que a dinâmica futura, ela fica em sim, cada BU tem a sua dinâmica, ela precisa aproveitar o *full potential* dessa dinâmica.

Mas ao mesmo tempo, a criação desses elementos, desses componentes que são *cross*, nos ajudam a ter um portfólio que aproveita os *capabilities* de cada uma das BUs, mas que se elas não estiverem estruturadas de uma maneira escalável, nós não vamos conseguir chegar de uma maneira de crescer muito as vendas sem igualmente crescer os custos associados.

Então, nós queremos exponencializar a nossa capacidade de criar essas novas receitas no futuro. E isso passa por essa revisão e por essa estruturação da tecnologia. É a principal tarefa do Rudy.

Junto com ele, também nós estamos em modelo de *hiring*, temos novos talentos chegando. Temos pessoas do time de produtos, que já é uma estrutura muito melhor do que aquela que nós tínhamos no passado. Então essa é uma coisa que ao longo de 2025 será, inclusive, intensificada.

## **Douglas (via webcast):**

Pessoal, podem comentar sobre qual é a visão de vocês sobre o panorama do orçamento público previsto para ser investido em pautas de digitalização? Os planos plurianuais, por exemplo, animam?

## **Ibson Bressan:**

Douglas, eu não sei se eu consigo te responder isso com tanta certeza. Oportunamente nós podemos detalhar isso mais, em alguma hora *one*. A primeira constatação é que sim, o Governo cada vez mais percebe que ao digitalizar os seus processos e os seus serviços, ele tem uma eficiência maior no uso do recurso.

Boa parte desse recurso hoje é drenado por conta de fraudes. Então, ter uma plataforma que evite fraudes no consumo do serviço público ou do benefício que o próprio Estado entrega, é algo que tem um ganho fenomenal.

Por outro lado, eu acho que também tem uma preocupação nossa, como Valid, de conseguir fazer uma conversão mais rápida de vendas para conseguir aproveitar essas oportunidades. O que acontece quando nós temos que negociar com o setor público, é que nós temos uma

trava legal, um processo legal que é muito moroso. Então, o ciclo de fechamento de negócios é muito lento.

O que nós estamos buscando agora é encontrar mecanismos. Por isso que nós começamos a mudar um pouco os nossos canais de venda. Claro que nós vamos continuar participando de editais em licitações para poder defender os contratos que nós já temos.

Mas à medida que nós vamos querendo converter novos projetos como o Ceará, como o Piauí, como o Detran do Rio Grande do Sul ou os outros, nós temos a necessidade de chegar em mais lugares em menos tempo.

Então, aqui nós abrimos dois canais novos. Eu acho que um é parceria com as *big techs*, na linha de incrementar no portfólio coisas como *cloud* que conseguem vender. E estar presentes nos *marketplaces* das *big techs* nos ajuda a atingir um mercado que nós não atingimos diretamente com o nosso time comercial.

E, por outro lado, nós também intensificamos essa parceria que nós estabelecemos nos últimos anos com as empresas de tecnologia de cada um dos estados. Um exemplo é a Etice do Ceará. Outro exemplo é a Etipi, no Piauí. Outro exemplo é a Prodesp, em São Paulo. Outro exemplo é a Celepar, naquele case de automação de chamada escolar que nós tivemos. E várias outras Prodes, a Aprodemge, a Proderj.

Enfim, cada estado tem a sua Prode. Os grandes municípios têm as suas empresas de tecnologia e na maioria das vezes, pelas características dessas empresas poderem, por exemplo, vender um produto pela Lei 13.303 a outros municípios sem um processo ser tão moroso, do ponto de vista de contratação, nos ajuda a poder chegar mais rápido nessa frente.

Então, acho que sim, tem um grande orçamento. Sim, tem a percepção de que o Estado pode ser mais eficiente. E do nosso lado, nós temos que ter esse jeito de atacar o mercado de uma maneira que explora novos canais, para nós conseguirmos converter isso em mais receita. E isso dá para nós uma oportunidade de crescer no futuro.

## **Fábio (via webcast):**

Como está o avanço do eSIM?

## **Ibson Bressan:**

Muito legal, Fábio. Aqui nós temos o 3T mostrando um excelente resultado nesta frente. Recupero aqui o que eu disse há pouco, quando eu olho para o mercado de soluções mobile, soluções digitais mobile ao redor do mundo, uma preocupação nossa, um foco do time liderado pelo Salvador é nós conquistarmos novos grandes clientes do mundo, para poder prover para eles as plataformas de gestão do iSIM. Isso está acontecendo de uma maneira boa.

E, por outro lado, é explorar as nossas oportunidades com OEM, na medida que nós temos novos fabricantes trazendo para o mercado novos *devices*. Na hora que essas duas coisas, novos *devices* vierem para o mercado preparados para ter o elemento do eSIM ou do *integrated SIM* junto com uma curva de adoção do eSIM pelas MNOs, pelas operadoras, aí

nós conseguimos ver essa conversão, essa curva, essa escala, essa exponencialização da receita do iSIM acontecer de maneira mais efetiva.

Hoje nós vivemos um momento de transição. Do ponto de vista de produto e portfólio nós estamos bem posicionados. Claro que aqui sempre tem avanços que nós vamos continuar investindo, para estar com o melhor portfólio de produtos digitais para Conectividade Segura.

Mas esses dois elementos, novos Tier 1, novas presenças em *devices* que vão ser lançados e que estão sendo lançados para poder ter a disponibilização de uso do eSIM, cruzado com uma curva de adoção no mercado, nós estamos bem posicionados para aproveitar a geração de valor desta nova frente.

**Olavo Vaz:**

Eu adicionaria só um ponto aqui nessa questão também, Bressan. Hoje, quando nós vemos os mercados que já adotaram o iSIM, eles são mercados mais desenvolvidos, com telefones de valores mais altos. O nosso foco de atuação não tem sido aqui. Nós temos buscado aparelhos mais baratos e mais medianos, vou dizer assim, em regiões que você tem populações maiores.

Então, até quando nós olhamos a perspectiva desses mercados ao longo dos próximos anos, é até capaz de imaginar o aumento de *market share* que nós tenhamos aqui, porque tem um componente populacional, que esses lugares não começaram a avançar. E aqui eu estou falando de Américas, África, Sudeste Asiático. Então, a perspectiva é bem interessante para o eSIM ao longo dos próximos anos.

**Nishio (via webcast):**

A Empresa está caixa líquido em 150 milhões. Com 105 milhões de dividendos anunciados, dos quais 63 milhões já pagos, a Empresa tem capacidade de aumentar substancialmente os dividendos no final do ano. Poderiam comentar sobre a intenção de aumentar o *payout* esse ano, dividendo extraordinário e cronologia?

**Olavo Vaz:**

Perfeito. Aqui, Nishio, nós temos uma rodada de pagamento de JCP que acontece na semana que vem de cerca de R\$40 milhões. Um ponto que nós mencionamos desde o início do ano: nós vamos nos aproveitar ao máximo do benefício fiscal através da JCP.

Então nós estamos calibrando aqui os ponteiros até o final do ano para ver o quanto ainda tem de espaço, e o que tiver de espaço nós vamos fazer um outro pagamento de JCP. Isso é líquido e certo.

Quando nós olhamos historicamente, a Valid, desde a sua abertura de capital, pagou 52% de *payout*. Então isso é uma média histórica. O que vai acontecer neste ano? Esse tema é pauta de praticamente toda reunião de Conselho aqui, e vai ser da próxima. Essa preocupação não é apenas de quem está analisando a Empresa, mas de quem está aqui dentro também.

Eu volto só na pergunta anterior que eu respondi. Nós queremos estar bem posicionados para eventuais movimentos que nós precisemos, seja de CAPEX. Então, nessa jornada de troca

de produtos, de serviços e de portfólio, nós vamos ter que investir um pouco mais do nosso CAPEX.

Hoje, quando nós olhamos para a Valid, a Valid é uma Empresa que aloca cerca de 3% da sua receita em CAPEX, o que é muito baixo. Esse patamar, com certeza, vai aumentar ao longo dos próximos anos. Não é um aumento absurdo, mas aqui nós vamos ter um pouco mais de empenho de recursos.

Nós também queremos estar posicionados para conseguir fazer M&As. Essa posição, tendo um caixa mais alto, também nos dá tranquilidade em um momento como esse de aumento de taxa e um pouco mais de volatilidade, até mesmo aumento de dólar. Hoje nós temos esse excesso de caixa fora do Brasil, que gera quase que um *hedge* natural para um aumento de custo que tem aqui.

Então, voltando na sua pergunta, esse tema é discutido em toda reunião do Conselho e vai ser colocado mais uma vez. E não tendo uma oportunidade clara de investimento, seja no CAPEX, seja no inorgânico, com certeza nós anunciamos algum tipo de provento a mais para os nossos acionistas, porque também faz parte de um dos pilares da Valid, que é remunerar o acionista no longo prazo.

#### **Ilson Bressan:**

Acho que só um complemento aqui também, Olavo, é voltar em uma das falas, talvez do nosso, inclusive do primeiro, do segundo *call* de resultados do 1T e 2T. Nós temos uma preocupação fundamental. Nós temos falado de equilibrar presente e futuro. Então ter a preparação, estar em estado de prontidão para movimentos estratégicos coerentes, sincronizados para colocar a Valid em um outro patamar de crescimento, ele vai ser muito importante.

Então, acho que, corroborando tudo o que Olavo disse, esse equilíbrio presente e futuro é algo que está sempre na cabeça do *management*. E nós vamos seguir as orientações das decisões do Conselho, mas reconhecendo que nós já somos um excelente pagador de dividendos.

E que essa função de equilibrar o presente, remunerando os acionistas e olhando para o futuro, para aquilo que nos colocamos em melhores condições de crescimento nos próximos anos, é o balanço que nós buscamos todos os dias.

#### **Júlia Araújo:**

Bem pessoal, essa foi a última pergunta. Então nós chegamos ao final da sessão de perguntas e respostas. Eu queria agradecer ao Olavo, ao Bressan e a todos que estão acompanhando aqui o *call* de resultados do 3T, e deixar todos os canais de Relação com Investidores disponíveis para eventuais dúvidas e esclarecimentos.

Bom dia. Obrigado a todos.



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