

Valid

**Apresentação
de Resultados** | **1T
26**

07 de Maio de 2026



Aviso Legal



Esta apresentação contém declarações prospectivas que refletem crenças e expectativas atuais em relação aos resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Tais crenças e expectativas não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas.

Os resultados reais podem diferir materialmente daqueles projetados como resultado de vários fatores.



Os analistas e investidores são advertidos a não depositar indevida confiança nessas crenças e expectativas, que se referem apenas à data desta apresentação.

A Valid não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas crenças e expectativas.



Os Resultados Financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção do IFRS 16.

Agenda

1. **Introdução**

2. **Resultado Consolidado**

3. **Fechamento e Perspectiva para 2026**

4. **Q&A**

101 1001 10101101

Introdução



Abertura

“1T26: pressão conjuntural na receita com disciplina operacional e construção de capacidades que fortalecem a perenidade da companhia.”

Dois motores com papéis distintos

M1 | Fundação & Caixa

Papel: gerar caixa, sustentar margem, financiar o M2 com recursos próprios.



Líder no
Brasil



Líder no
Brasil e
Argentina



Top-4 no
mercado
global



M2 | Digital & Growth

Papel: crescer receita recorrente e expandir o múltiplo da companhia.



Governo Digital

Governo Digital + VSoft



Plataforma Integrada de Segurança Digital

Onboarding, Check Biométrico,
Assinador, Hub Liveness



Mobile Digital

OEM, Soluções Mobile

M1 + M2 = Moat

MOAT M1 – Fundação

-  **Biometria e know-how de identidade**
-  **Relações institucionais de longo prazo**
-  **Presença geográfica relevante**
-  **Escala de operação**
-  **Cultura de compliance crítico**

+

MOAT M2 – Digital

-  **Arquitetura integrada única**
-  **Global by Design**
-  **Autenticação multi-camada**
-  **Posição público-privado**
-  **Dados de identidade em escala**

=

MOAT COMBINADO



Ninguém tem M1 e M2

Uma fintech não tem biometria governamental.
Uma indústria não tem plataforma digital.



M1 desenvolveu o know-how que diferencia o M2

Décadas operando biometria governamental formaram a capacidade técnica que nenhuma plataforma digital constrói do zero



M2 fortalece M1 via cross-sell

Cada produto digital vendido a um cliente de legado aumenta o custo de troca e fortalece a renovação dos contratos

M1 e M2 formam um flywheel: a competência do M1 diferencia o M2, e o M2 aprofunda os vínculos do M1. Cada ciclo é mais difícil de replicar do que o anterior

Destques 1T26

01

CIN acelera resultados

Maior emissão de CIN em Estados mais populosos e Lei 15.077/2024¹

02

Consolidação do negócio de Selos Digital em SP

Faturamento dentro da BU triplicou A/A

03

Lançamento da Plataforma Integrada de Segurança Digital

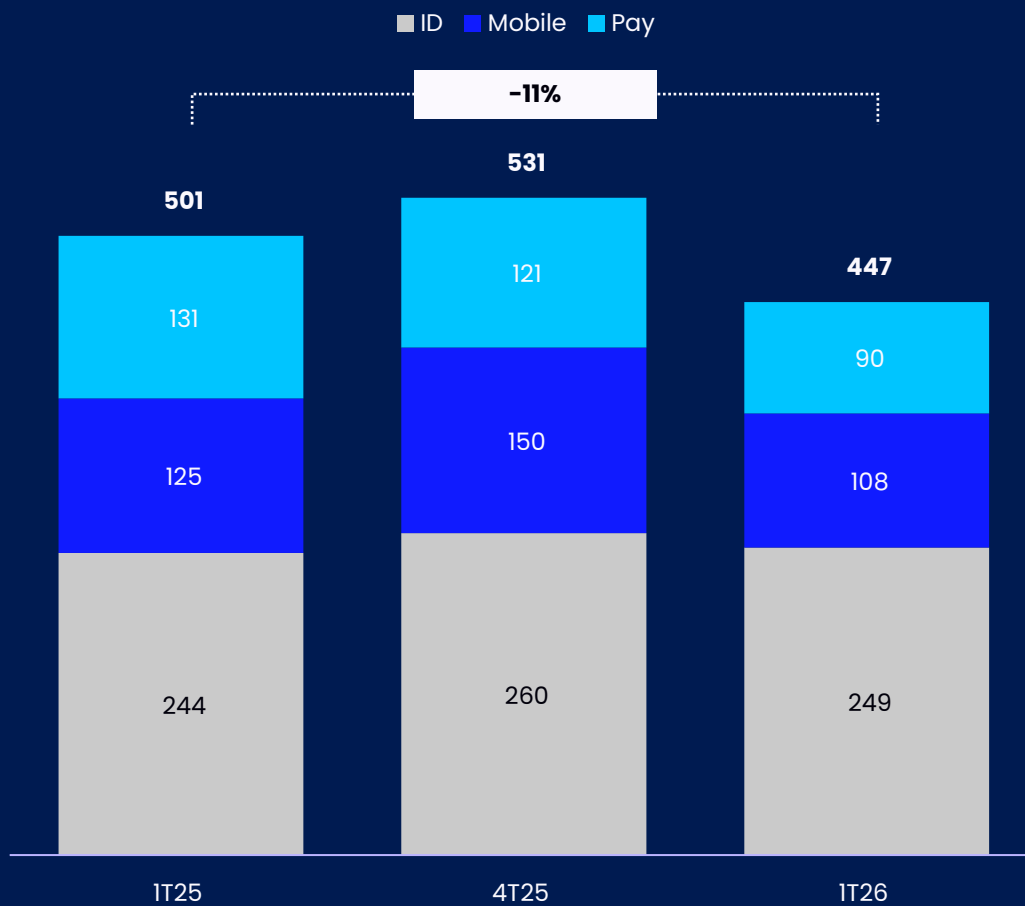
Primeiras receitas recorrentes no B2B

Resultados Consolidados

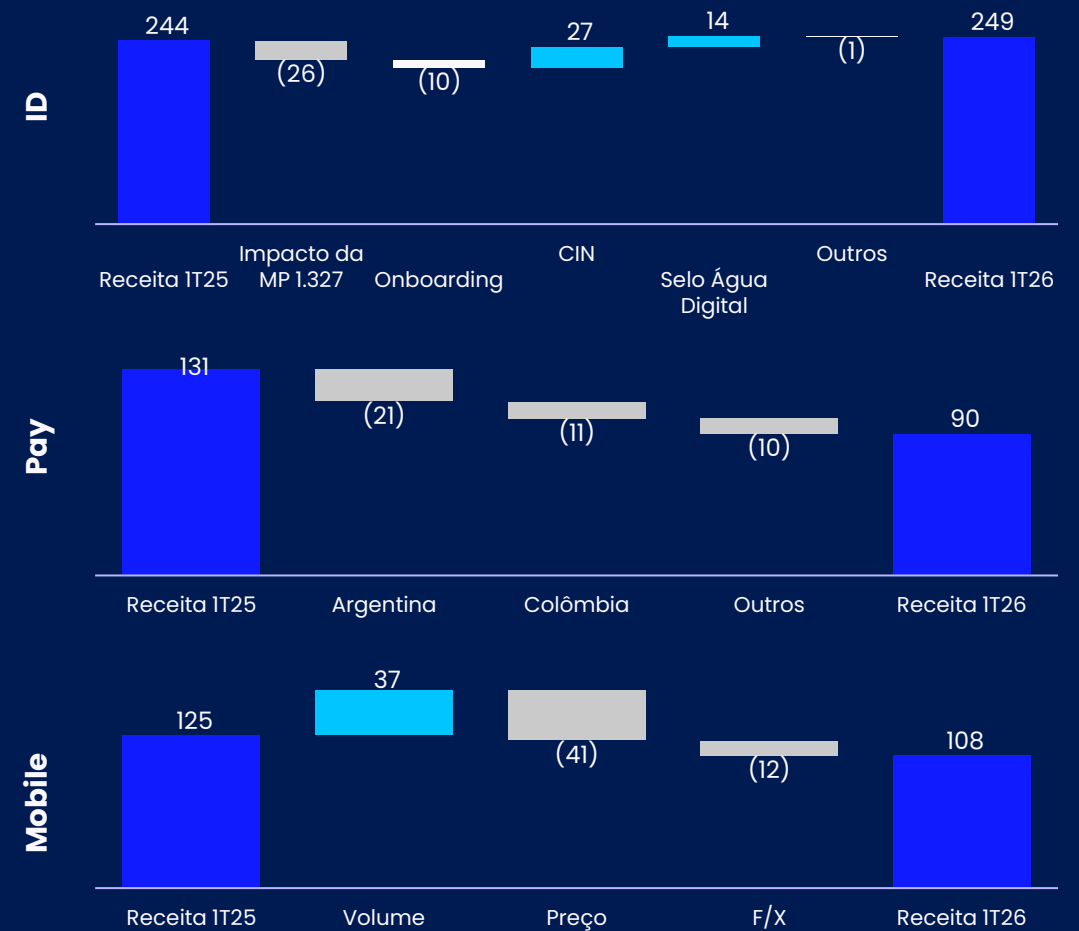
Receita reflete impactos regulatório, cambial e desinvestimentos

Receita Líquida

(R\$ MM)



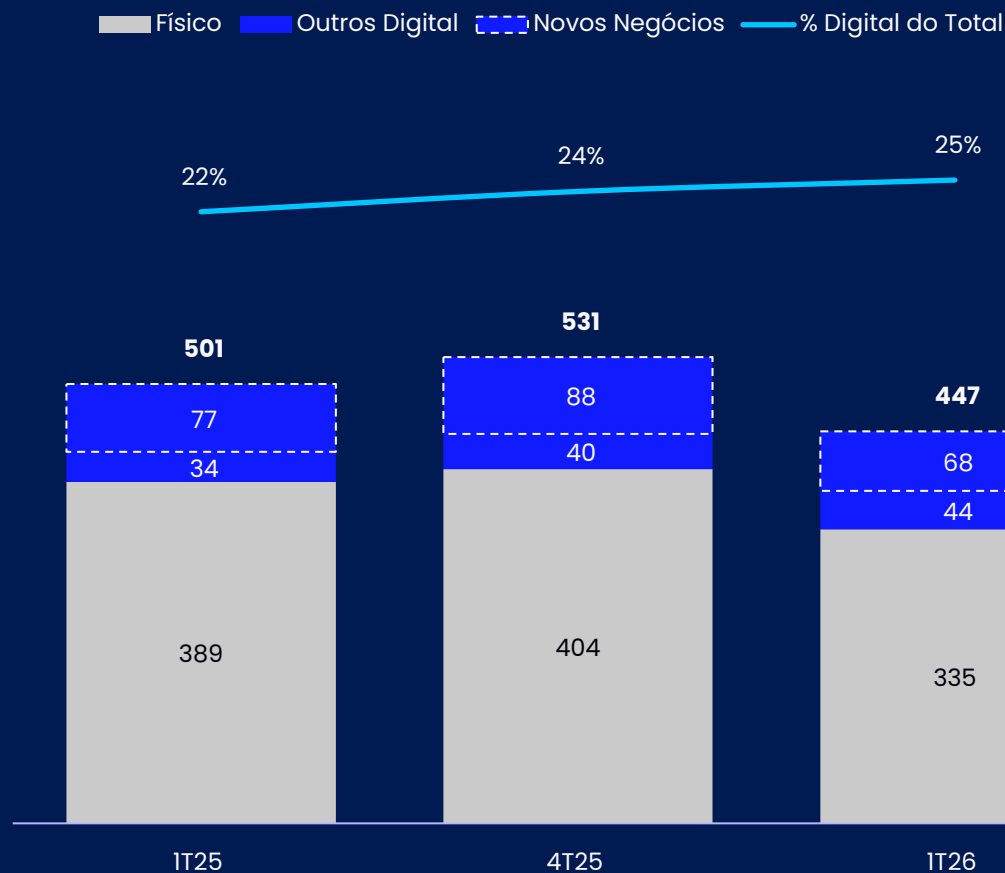
Zoom-in: Receita 1T25 x 1T26



Aumento do mix digital, pressão nos Novos Negócios e novas oportunidades

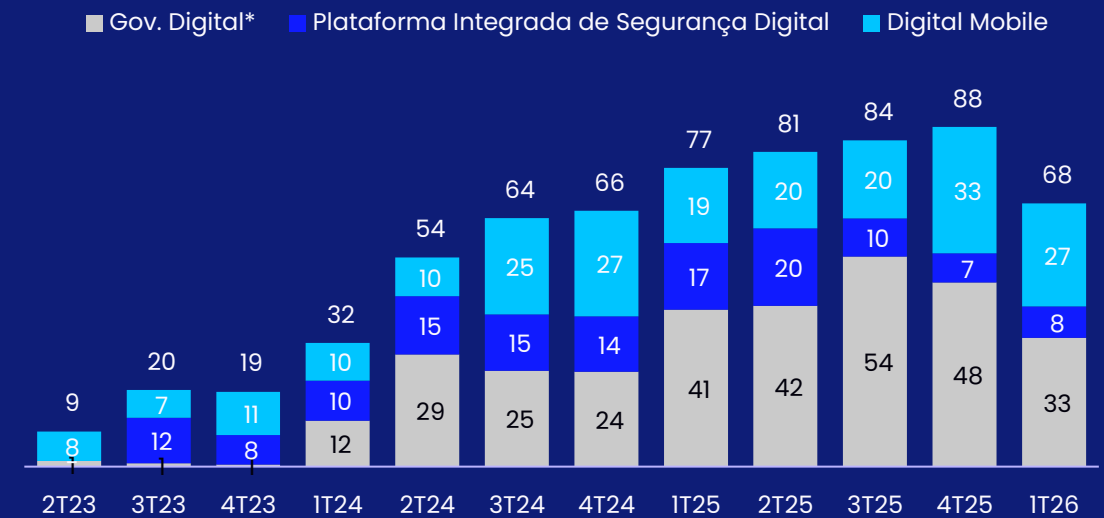
Receita Líquida

(R\$ MM)



Receita de Novos Negócios

(R\$ MM)



Oportunidades

Gov Digital

- ID Digital e ABIS com crescimento de volume em múltiplos estados
- Proctoring: oportunidade de escala relevante em um serviço ainda residual na receita

Plataforma

- Expansão de escopo em discussão: documentoscopia, crédito consignado e novas frentes de validação
- Diversificação ativa da base de clientes para reduzir concentração

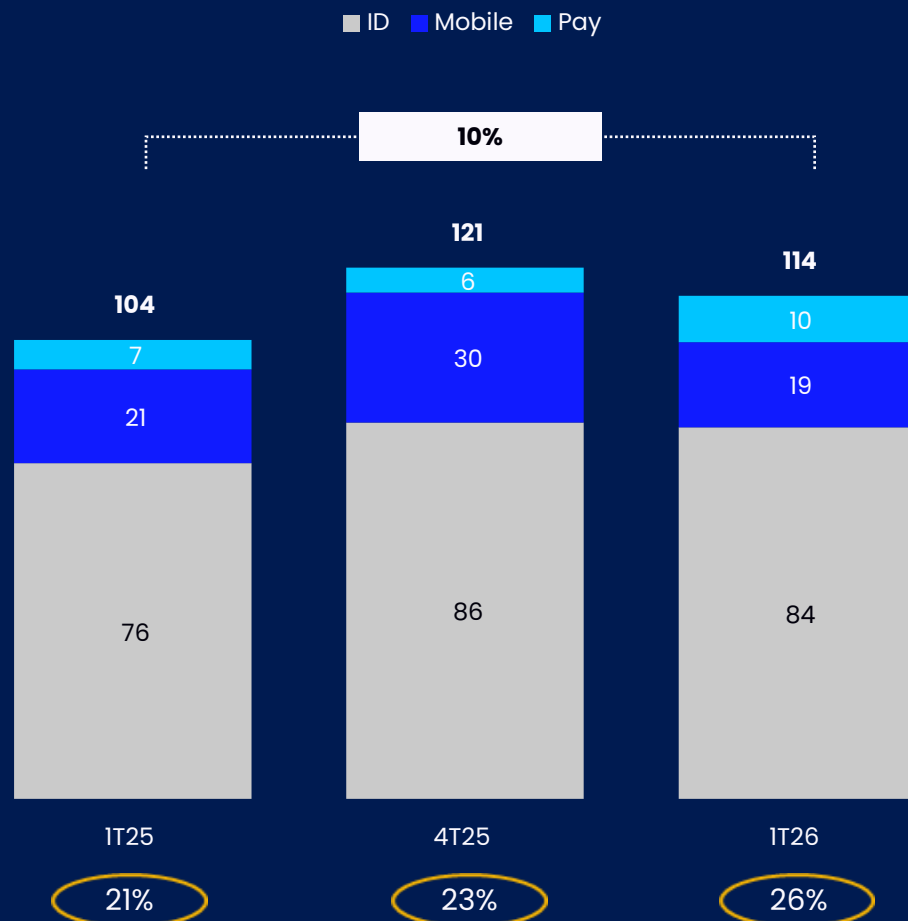
Digital Mobile

- Maior adoção de dispositivos mid e low end
- Melhora do mix regional melhorando (LATAM, MEA e RENA com margens superiores)

*Gov. Digital considera a receita de Vsoft

Reflexo da receita na margem e busca por otimização da estrutura nas áreas afetadas

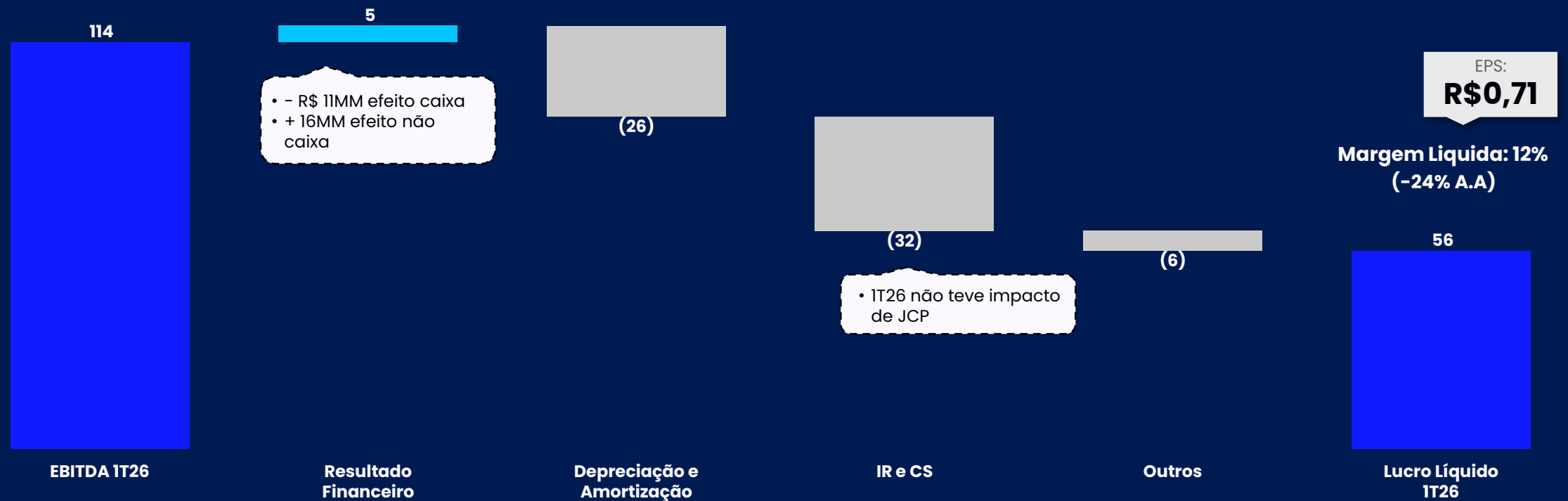
EBITDA (R\$ MM)
Mg. EBITDA (%)



- **Geral:** os itens pontuais totalizaram R\$ 29MM, distribuídos entre as verticais ID (R\$ 13MM), Pay (R\$ 12MM) e Mobile (R\$ 4MM), decorrentes de uma reversão fiscal
- **ID:**
 - Reflexo dos impactos na receita
 - Investimentos na Plataforma
 - Redução de time na Vsoft e Flexdoc
- **Pay:**
 - Impacto da Argentina devido ao câmbio e aumento da concorrência
 - Redução de time e capacidade na Argentina
- **Mobile:**
 - Aumento do volume de SIMCard para aumento de market-share em detrimento de margem
 - Efeito do câmbio e mix de produtos

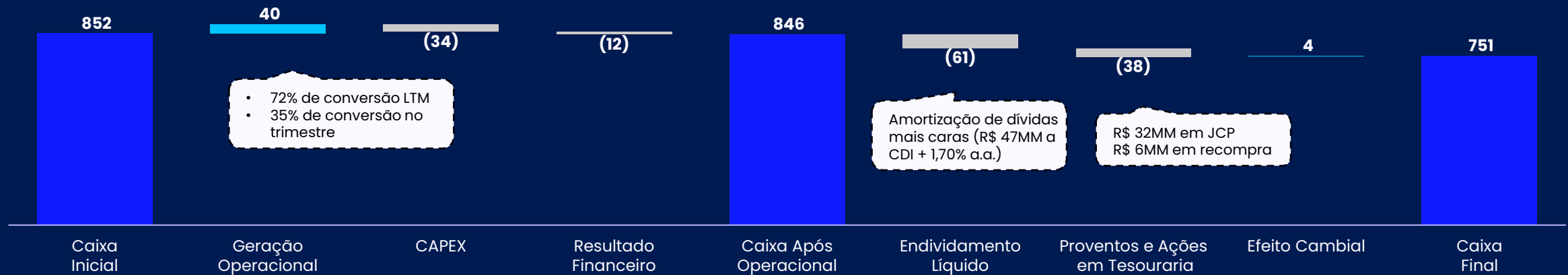
No 1T26, Lucro de R\$ 56MM e dividendos de R\$ 14MM referente ao período

EBITDA ao Lucro Líquido (R\$ MM)

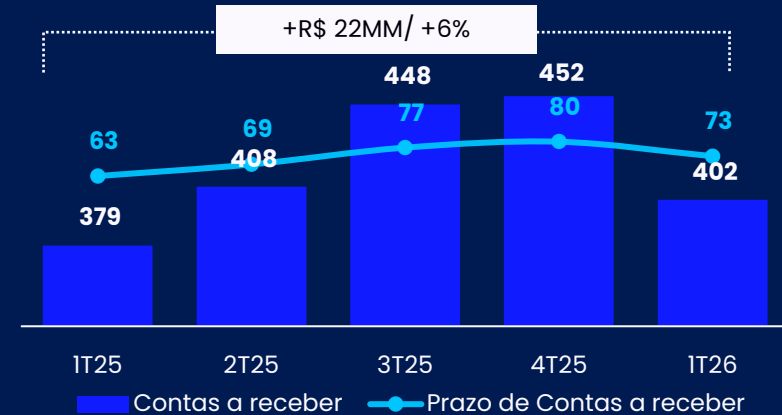


Conversão de caixa nos últimos 12 meses continua em patamares altos

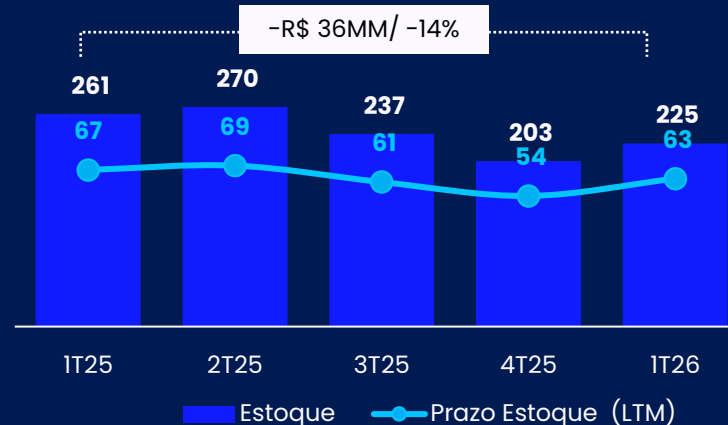
Fluxo de Caixa (R\$ MM)



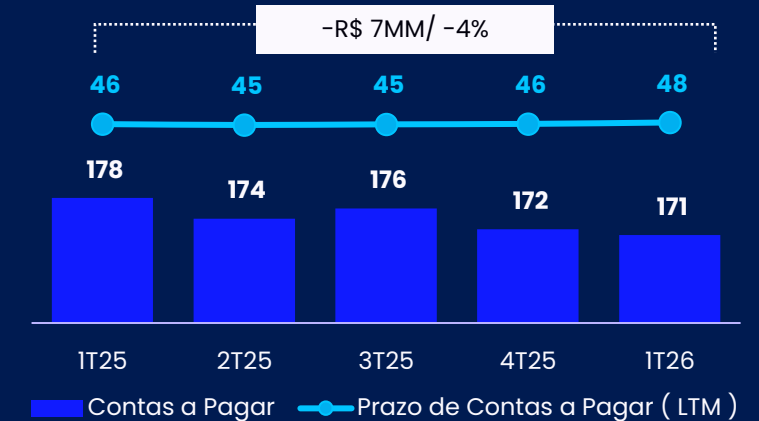
Contas a Receber (R\$ MM)



Estoque (R\$ MM)



Contas a Pagar (R\$ MM)



Fechamento e Perspectiva 2026

Diretrizes 2026

Alocação de Capital

01 | **CAPEX de Expansão**
~60% do CAPEX no 1T26 foram alocados para projetos de Expansão

02 | **M&As Estratégicos**
Manutenção de Caixa robusto para possíveis aquisições em Prevenção à Fraude e Identidade Digital

03 | **Proventos e Recompra**
Anúncio de R\$ 14MM em dividendos e R\$ 5MM em recompra no 1T26

Estratégia de negócio 2026 e Road 2030

01 | **Consolidar a Valid como a principal empresa de Identidade Segura do Brasil**
Primeiros faturamentos da Plataforma e avanço no roadmap de produtos

02 | **Acelerar vendas para o setor Privado da Plataforma Digital**
Reforço do time comercial para melhor aproveitamento dos canais existentes na Valid

03 | **Ganho de Eficiência**
Ajustes já realizados em Vsoft, Flexdoc e Argentina. Outras iniciativas já mapeadas em curso

Encerramento

“Seguimos executando nossa estratégia com firmeza, com visão no longo prazo e perenidade do negócio.”



Perguntas & Respostas

Valid

www.ri.valid.com

ri@valid.com



Ilson Bressan
CEO

Olavo Vaz
Diretor Financeiro e RI

Lucas Miyasaka
Gerente de RI

Felipe Kovach
Analista de RI

Leticya Kailany
Analista de RI

Sabrina Miura
Estagiária de RI



valid.com



[@valid_oficial](https://www.youtube.com/@valid_oficial)



[valid-s-a-](https://www.linkedin.com/company/valid-s-a)



[@valid_oficial](https://www.instagram.com/@valid_oficial)

Valid

Earnings Release | 1Q
Presentation | 26

May 07, 2026



Legal Disclaimer



This presentation contains forward-looking statements that reflect current beliefs and expectations regarding future financial results and other aspects of our operations.



Such beliefs and expectations are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties.

Actual results may differ materially from those projected due to a variety of factors.



Analysts and investors are cautioned not to place undue reliance on these beliefs and expectations, which refer only to the date of this presentation.

Valid assumes no obligation to publicly disclose the results of any revisions to these beliefs and expectations.



Financial results are presented considering the impacts from the adoption of IFRS 16.

Schedule

1. **Opening**

2. **Consolidated Results**

3. **Conclusion and Outlook for 2026**

4. **Q&A**

101 1001 10101101

Introduction



Opening

"1Q26: Current pressure on revenue with operational discipline and building capabilities that strengthen the company's long-term viability."

Two engines with distinct roles

Foundation & Cash – E1

Role: generate cash, sustain margin, fund E2 with internal resources.



Leader in Brazil



Market leader in Brazil and Argentina



Top 4 in the global market



Digital & Growth – E2

Role: grow recurring revenue and expand the company's multiple.



Digital Government

Digital Government + VSoft



Integrated Digital Security Platform

Onboarding, Biometric Check, Signer, Hub Liveness



Mobile Digital

OEM, Mobile Solutions

E1 + E2 = Moat

MOAT E1 — Foundation

-  **Biometrics and Identity Know-How**
-  **Long-term institutional relationships**
-  **Significant geographic presence**
-  **Operating on a large scale**
-  **Compliance-Critical Culture**



MOAT E2 — Digital

-  **Unique integrated architecture**
-  **Global by Design**
-  **Multi-factor authentication**
-  **Public-private position**
-  **Identity data in scale**



COMBINED MOAT



No one has E1 and E2

A fintech company doesn't have government-issued biometric data. An industry doesn't have a digital platform.



E1 has developed the expertise that sets E2 apart

Decades of experience in government biometrics have built up technical expertise that no digital platform can develop from scratch



E2 boosts E1 through cross-selling

Every digital product sold to a E1 customer increases the cost of switching and encourages contract renewal

E1 and E2 form a flywheel: E1's expertise differentiates E2, and E2 deepens E1's relationships. Each cycle is harder to replicate than the previous one

Highlights 1Q26

01

CIN speeds up results

Higher issuance of CINs in more populous states and Law 15.077/2024¹

02

Consolidation of the Digital Stamps business in SP

Revenue within the business unit tripled YoY

03

Launch of the Integrated Digital Security Platform

First recurring revenue streams in B2B

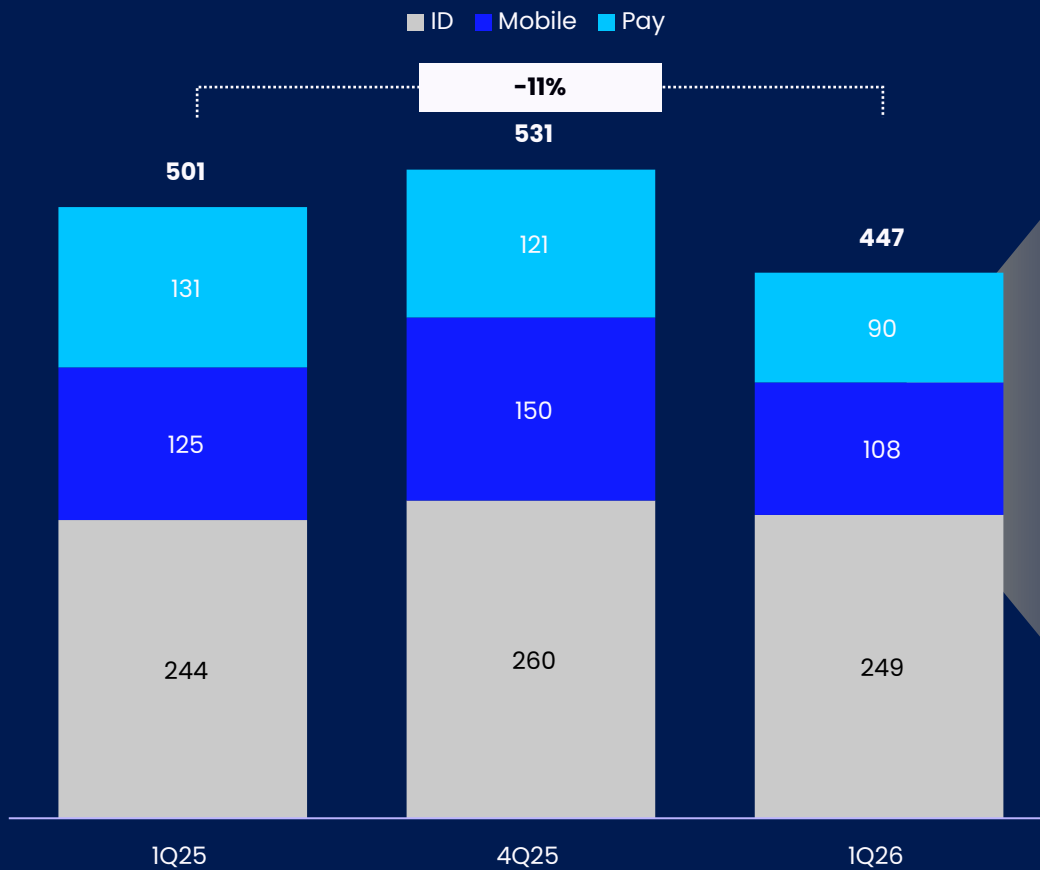
Consolidated Results



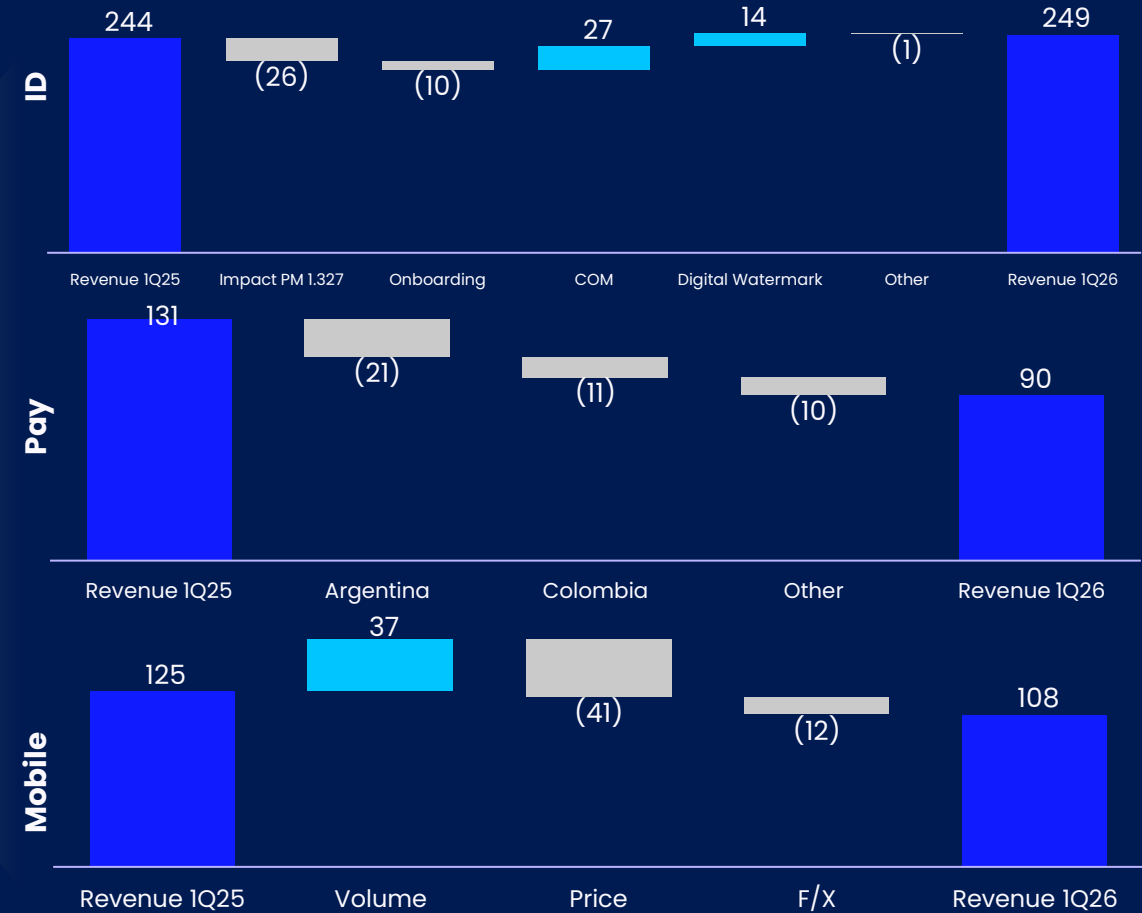
Revenue reflects regulatory and exchange rate effects and divestments

Net Revenue

(R\$ M)



Zoom-in: Revenue 1Q25 vs. 1Q26

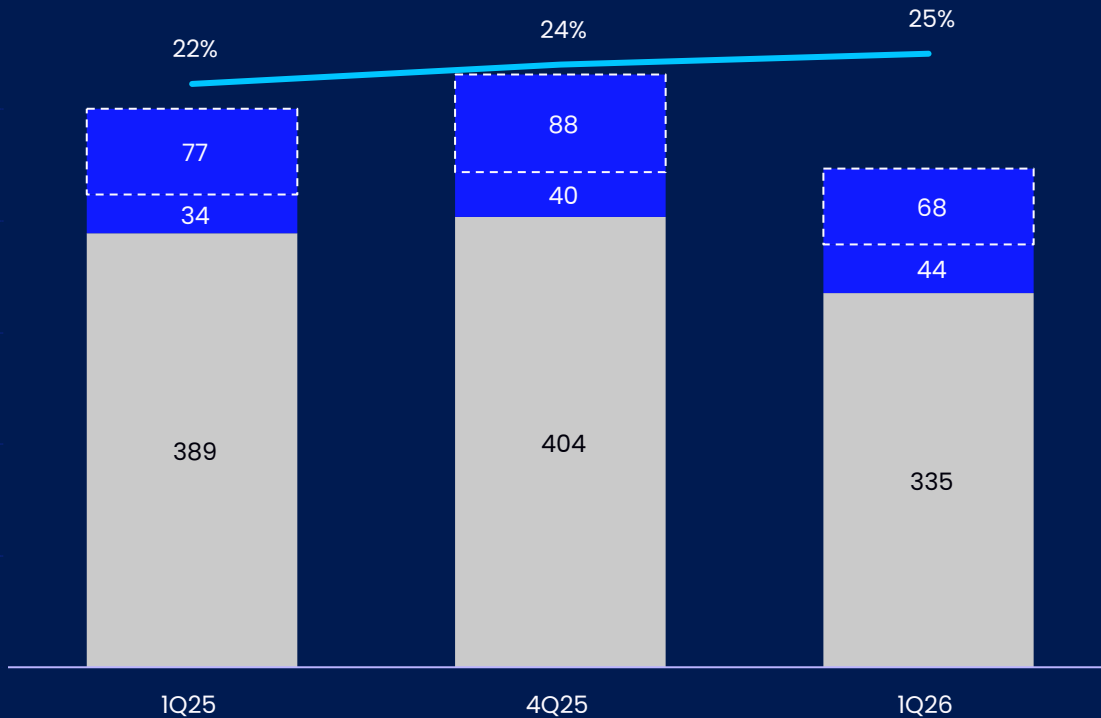


Increased digital mix, pressure on New Businesses, and new opportunities.

Net Revenue

(R\$ MM)

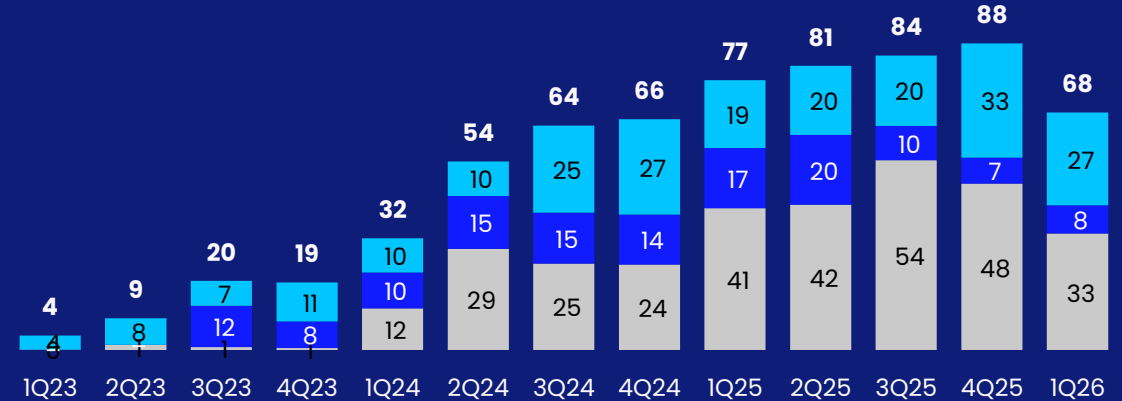
Physical Other Digital New Businesses % Digital of Total



New Business Revenue

(R\$ MM)

Digital Gov. Integrated Digital Security Platform Digital Mobile



Opportunities

Gov Digital

- ID Digital and ABIS are experiencing volume growth across multiple states.
- Proctoring: a significant opportunity for scaling in a service that is still a minor contributor to revenue.

Platform

- Scope expansion under discussion: document examination, payroll-deducted loans, and new validation methods.
- Active diversification of the customer base to reduce concentration.

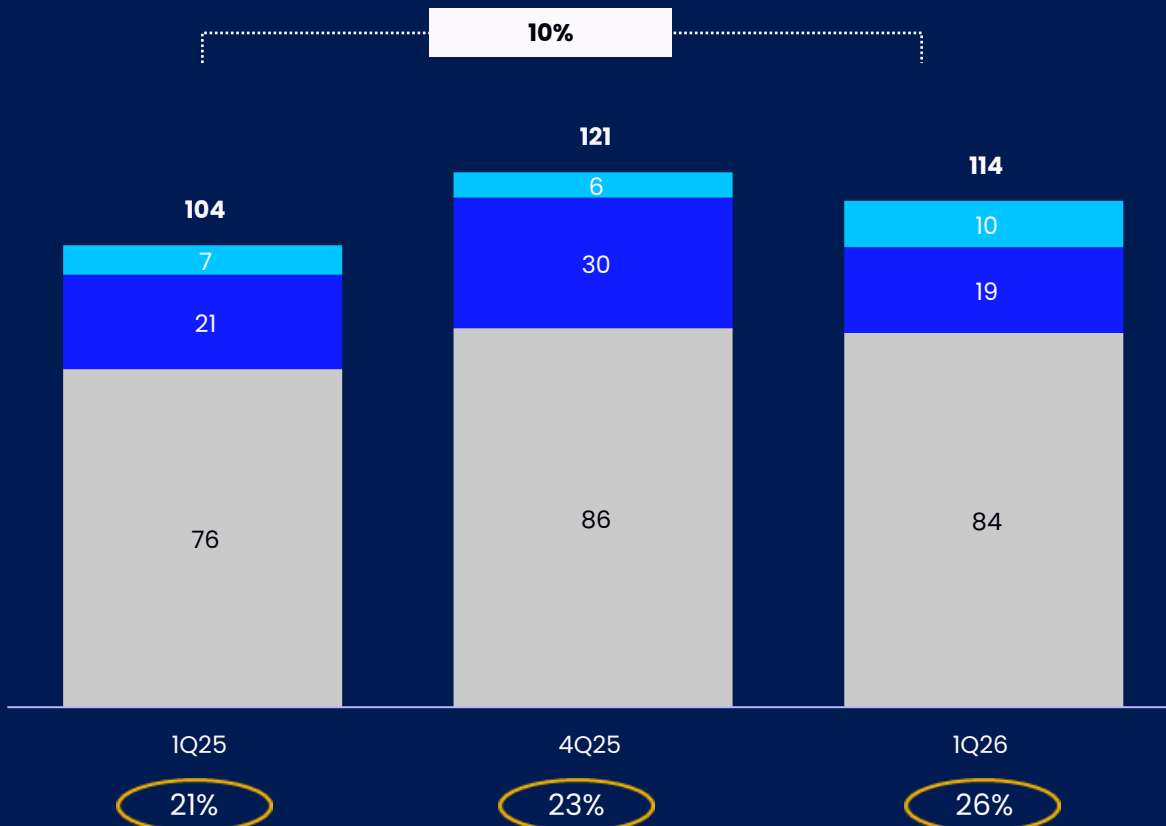
Digital Mobile

- Increased adoption of mid- and low-end devices.
- Improved regional mix (LATAM, MEA and RENA with higher margins)

Impact of revenue on margins and efforts to optimize the structure in the affected areas

EBITDA (R\$ M)
EBITDA Margin (%)

■ ID ■ Mobile ■ Pay



- **General:** one-time items totaled R\$ 29M, distributed among the ID (R\$ 13M), Pay (R\$ 12M), and Mobile (R\$ 4M) segments, resulting from a tax reversal

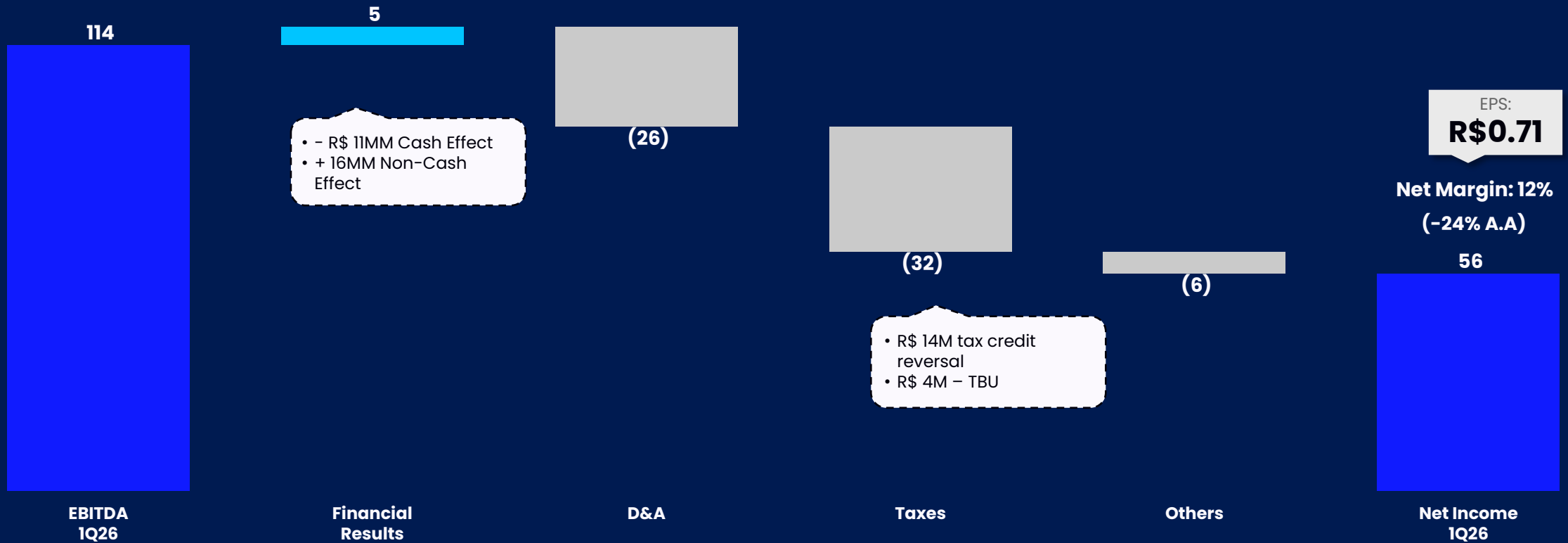
- **ID:**
 - Reflection of the impacts on revenue
 - Investments in the Platform
 - Reduction of time in Vsoft and Flexdoc

- **Pay:**
 - Impact of Argentina due to exchange rates and increased competition
 - Reduction of staff and capacity in Argentina

- **Mobile:**
 - Increased SIM card volume to increase market share at the expense of margin
 - Effect of exchange rates and product mix

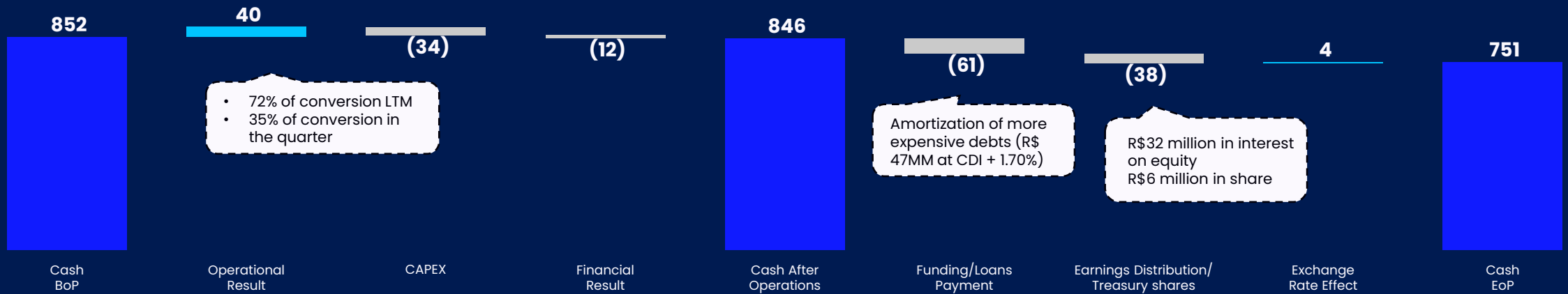
In 1Q2026, profit of R\$ 56 million and dividends of R\$ 14 million for the period.

EBITDA to Net Income (R\$M)

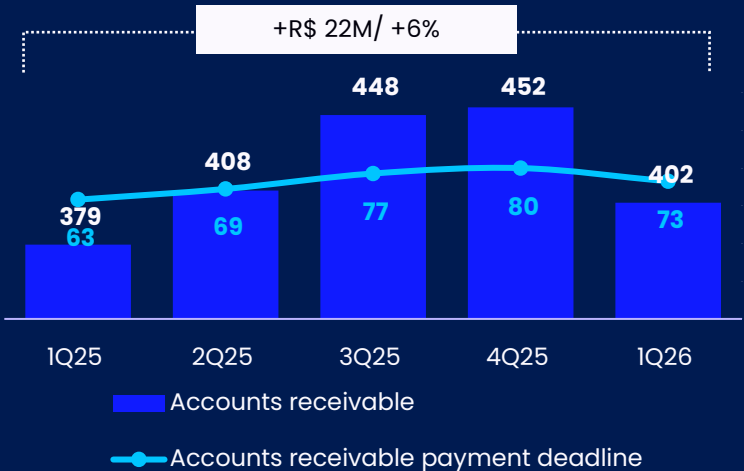


Cash conversion over the last 12 months remains at high levels

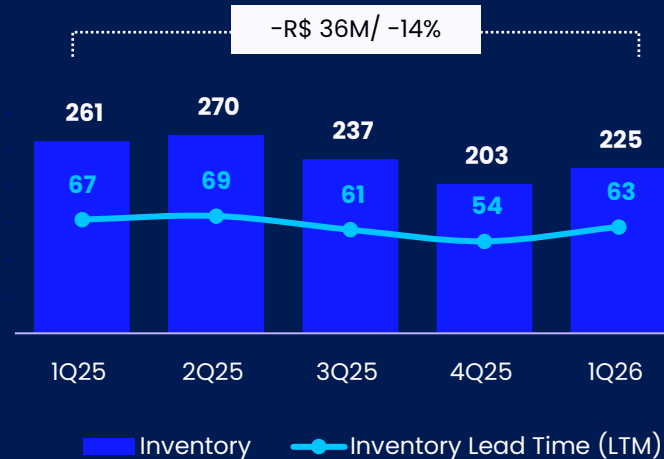
Cash Flow (R\$M)



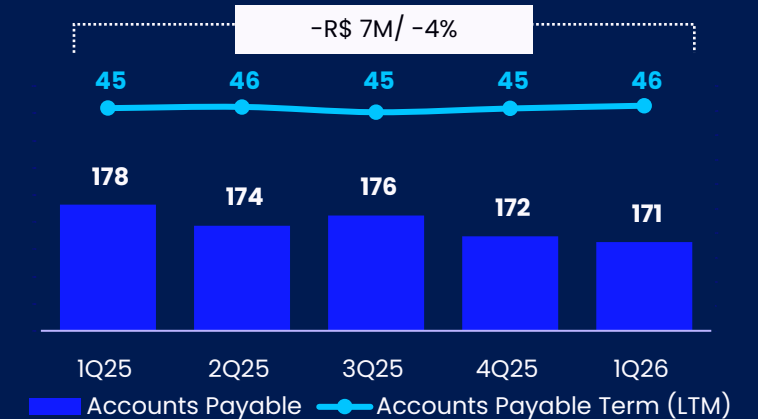
Accounts Receivable (R\$ M)



Inventories (R\$ M)



Accounts Payable (R\$ M)



The background features a hand pointing upwards towards a glowing fingerprint icon. This central element is surrounded by a complex network of white lines and various digital icons, including a padlock, a globe, a play button, a bar chart, a smartphone, a credit card, a classical building, and a server rack. The overall aesthetic is futuristic and technological, set against a dark blue gradient background.

Conclusion and Outlook for 2026

Guidelines 2026

Capital Allocation

01 | CAPEX Expansion

~60% of CAPEX in 1Q26 was allocated to expansion projects

02 | Strategic M&As

Robust Cash Register Maintenance for Potential Acquisitions in Fraud Prevention and Digital Identity

03 | Dividends and Buybacks

Announcement of R\$ 14M in dividends and R\$ 5M in share buybacks in 1Q26

Business Strategy 2026 and Roadmap 2030

01 | Establish Valid as Brazil's leading Secure Identity company

Platform's first revenue and progress on the product roadmap

02 | Boost Sales to the Private Sector on the Digital Platform

Expanding the sales team to make better use of Valid's existing channels

03 | Efficiency Gains

Adjustments have already been made in Vsoft, Flexdoc, and Argentina. Other initiatives have already been mapped and are underway

Closure 1Q26

"We continue to execute our strategy firmly, with a long-term vision and a focus on the business's sustainability."



Q&A

Valid

www.ri.valid.com

ri@valid.com



Ibson Bressan
President Director

Olavo Vaz
Financial and IR Director

Lucas Miyasaka
Corporate Finance and IR Manager

Felipe Kovach
Corporate Finance and IR Analyst

Leticya Kailany
IR Analyst

Sabrina Miura
IR Intern



valid.com



[@valid_oficial](https://www.youtube.com/@valid_oficial)



[valid-s-a-](https://www.linkedin.com/company/valid-s-a)



[@valid_oficial](https://www.instagram.com/@valid_oficial)