



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

2024



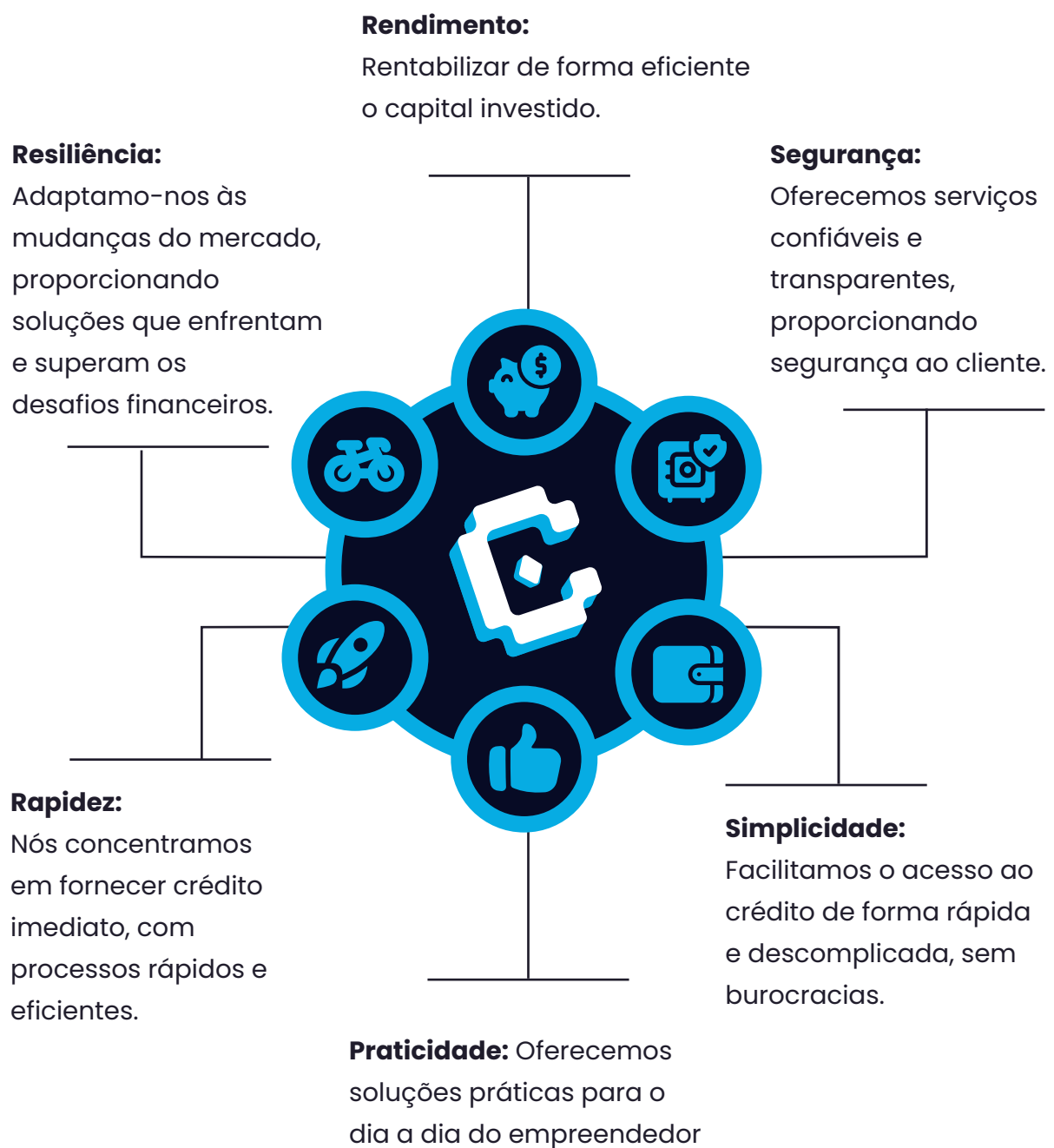
Quem Somos

Somos uma fintech de meios de pagamentos.

A Crédito Essencial é uma fintech inovadora, fundada em 2023 em Belo Horizonte, que tem como objetivo revolucionar o mercado de meios de pagamento. Nossa missão é simplificar o processo de vendas e democratizar o acesso ao crédito, oferecendo soluções tanto online quanto físicas.

Acreditamos que os meios de pagamento são a espinha dorsal da economia global, representando uma excelente oportunidade de investimento e inovação. Estamos comprometidos em levar tecnologia de ponta, simplicidade e praticidade ao mercado, criando um ambiente propício para o crescimento de empreendedores e empresas.

Nossa estratégia é fundamentada em seis pilares essenciais, que guiam o desenvolvimento de nossas soluções:



Objetivos

Em 2023, o mercado brasileiro de maquininhas de cartão alcançou um TPV (Volume Total Processado) estimado em cerca de **R\$ 3,5 trilhões, de acordo com a Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços)**. Esse valor reflete o crescimento contínuo das transações eletrônicas impulsionado pelo aumento das compras por aproximação, **que representaram 54,7% das transações presenciais no fim do ano.**

3,5 trilhões em TPV



O crescimento do TPV também é impulsionado pelo uso diversificado de métodos de pagamento, com os cartões de crédito, débito e pré-pago mantendo participação relevante, mesmo com o avanço do Pix, que já se consolidou como uma alternativa importante. O mercado de maquininhas continua altamente competitivo, com empresas buscando constantemente inovação para acompanhar as mudanças nos hábitos de consumo e nas preferências por métodos de pagamento digital.

Desta forma, identificamos grandes oportunidades e estamos focados em atingir 1% no mercado de meios de pagamentos, além do exit bem sucedido em 5 anos. Para isso, oferecemos serviços personalizados, segurança, tecnologia e

atingir
1%



exit em
5 anos

Mercado

B2B (Business to Business)



No segmento B2B, o foco está em fornecer maquininhas para empresas que desejam aceitar pagamentos com cartão, desde pequenos comércios até grandes varejistas.

Aqui estão algumas características e tendências:



SOLUÇÕES PERSONALIZÁVEIS E ESCALÁVEIS

As maquininhas B2B são desenvolvidas para suportar diferentes níveis de transações e volumes elevados. Além disso, oferecemos ao estabelecimento a personalização das maquininhas com seu layout e características do negócio.



TECNOLOGIA E INOVAÇÃO:

Recursos como pagamentos por aproximação, QR Code, e integração com carteiras digitais (Apple Pay, Google Pay) são cada vez mais comuns, permitindo transações rápidas e seguras.



CUSTO-BENEFÍCIO E TAXAS COMPETITIVAS

Empresas buscam parceiros com taxas de transação reduzidas, especialmente para transações de alto volume, e que ofereçam modelos de precificação flexíveis.

Mercado

B2C (Business to Consumer)



O mercado B2C, voltado ao usuário final, atendemos pessoas sem acesso ao crédito para pagamentos de contas essenciais, acesso a fundos de baixo risco.

Aqui estão alguns pontos sobre esse segmento:



ACESSIBILIDADE

O saque do cartão é voltado para pessoas físicas, microempreendedores, autônomos e pequenos negócios.



FACILIDADE DE AQUISIÇÃO

Oferecemos atendimento digital e físico, tornando o processo de adesão mais rápido e acessível para qualquer usuário.



SOLUÇÕES PORTÁTEIS

Esse público busca praticidade, segurança e taxas acessíveis, que permitem ao usuário realizar o saque em qualquer lugar.

Produtos

ESSENCIAL PAY

Clientes com o perfil de faturamento de R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00. Utilizando a Essencial Pay, o cliente possui a mobilidade e flexibilidade de nas vendas, permitindo que aceitem pagamentos em qualquer lugar. Além de simplificar o processo de pagamento e reduzir barreiras de entrada com seu próprio aparelho celular.



MINI PAY

Clientes com o perfil de faturamento de R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00. Utilizando a Mini Pay, o cliente possui a mobilidade e flexibilidade nas vendas, permitindo que aceitem pagamentos em qualquer lugar. Sua conexão é via bluetooth e envio de recibo por SMS. Além de simplificar o processo de pagamento e reduzir barreiras de entrada.

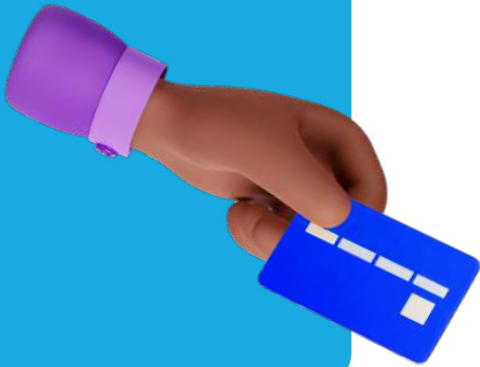


SMART

Clientes com o perfil de faturamento acima de R\$ 20.000,00. Utilizando a smart, é possível oferecer mais funcionalidades, como impressão de recibos, conexão estável via Wi-Fi e 4G, e maior durabilidade para suportar o uso intenso em pontos de venda fixos, como lojas, restaurantes e supermercados.



Produtos



SAQUE ESSENCIAL

Com o produto "Saque Essencial" nossos clientes podem transformar o limite de seus cartões de crédito em dinheiro, quase que um empréstimo. Isso pode ser feito de forma legal através da própria maquininha da Crédito Essencial.

FUNDO DE TÍTULO DE CRÉDITO

1,5%
do
mês



18%
do
mês

Nosso Fundo de Título de Crédito rentabiliza 1,5% ao mês, 18% ao ano. Além disso, utilizamos a segurança e tecnologia do blockchain, oferecendo a rastreabilidade das transações. Desta forma é possível realizar a tokenização dos ativos financeiros.



Roadmap

No roadmap estratégico da nossa empresa, temos uma série de lançamentos e implementações de produtos que visam fortalecer nossa presença no mercado e expandir as opções financeiras para nossos clientes. Nosso foco é garantir soluções completas e inovadoras, alinhadas com as demandas do mercado atual, a partir de quatro principais lançamentos: Conta Digital, Cartão de Crédito e Débito, Gateway de Pagamento para e-commerce e bets, e o Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC).

Nossa conta digital está em desenvolvimento e será o pilar de entrada dos clientes em nosso ecossistema financeiro. Com lançamento previsto para o primeiro semestre de 2025, essa conta oferecerá serviços essenciais de pagamento e movimentação financeira de forma prática e 100% digital, incluindo transferências via PIX, pagamento de boletos, e possibilidade de investimentos.



Cartões

Nosso próximo passo no roadmap é o lançamento dos cartões pré-pagos, onde o cliente terá a opção de utilizar o valor que transacionou com o cartão da Crédito Essencial. Inicialmente, o produto será uma versão básica, que será evoluída conforme o aumento da base de clientes. Este lançamento está previsto para o segundo semestre de 2025 e terá como destaque o controle pelo app, um programa de cashback, e a possibilidade de geração de cartões virtuais para compras online, elevando o nível de segurança e conveniência para o cliente. Ao longo dos próximos anos, evuiremos com opções de cartões com saldo personalizado e ofertas de benefícios exclusivos, visando a retenção e o aumento do engajamento dos usuários.

Gateway



Como parte do roadmap de expansão, o desenvolvimento do gateway de pagamento para e-commerce e bets visa consolidar nossa posição como facilitador financeiro para empresas. Essa solução permitirá que lojistas e plataformas de apostas tenham uma ferramenta robusta e segura para processamento de pagamentos, com uma gama de métodos de pagamento, incluindo cartões, PIX e boletos. A previsão de lançamento é para o terceiro trimestre de 2025, com atualizações periódicas que trarão funcionalidades adicionais, como relatórios avançados, mitigação de fraudes e análise de dados para otimização de transações.

Fundo de investimento em direitos creditórios



O lançamento do nosso Fundo de Investimento em Direitos creditórios (FIDC) é uma iniciativa crucial para oferecer crédito de forma estruturada e segura, captando recurso de investidores interessados em financiar nossos produtos. A primeira fase do FIDC será implementada no primeiro trimestre de 2025, com um modelo voltado para oferecer liquidez para as operações de crédito da empresa. Esse fundo não apenas permitirá a expansão do nosso portfólio de crédito, mas também garantirá a captação de recursos. Para oferecer mais oportunidades de crédito para nossos Clientes finais.

Wallet – Cross Border

À medida que a Crédito Essencial expande suas operações para o mercado global, temos o prazer de anunciar um avanço significativo no nosso roadmap de produtos: a implementação de soluções robustas para pagamentos internacionais. Este movimento estratégico não é apenas uma evolução, mas uma afirmação do nosso compromisso em ser a solução diferenciada para transações cross-border, facilitando o processo de pagamentos globais de forma eficiente, segura e vantajosa para nossos clientes.

Com a crescente globalização dos negócios, a necessidade de realizar transações financeiras além das fronteiras nacionais tornou-se essencial. Nossa solução de pagamentos internacionais não apenas acompanha essa demanda, mas a antecipa, oferecendo aos nossos clientes:

Conversão de moeda simples e eficiente

Gerencie flutuações cambiais de maneira descomplicada, protegendo seu negócio contra riscos financeiros indesejados por meio de tecnologias avançadas de câmbio.

Conformidade e segurança

Nossa plataforma opera dentro das mais rigorosas regulamentações internacionais, garantindo transações seguras, minimizando riscos de fraude e assegurando a integridade dos dados.

Custos otimizados

Ao adotar nossa solução, os clientes terão acesso a taxas de transação competitivas, reduzindo custos operacionais e melhorando a eficiência financeira nas suas operações internacionais.

ROADMAP

A integração de pagamentos internacionais será lançada no próximo trimestre, acompanhada por ferramentas analíticas inovadoras. Estas ferramentas permitirão que os clientes monitorem e otimizem suas operações financeiras em tempo real, oferecendo insights valiosos para decisões mais informadas e estratégias de expansão no mercado global.

Portanto, estamos prontos para proporcionar aos nossos clientes uma plataforma que não apenas os apoie, mas que os capacite a prosperar no cenário econômico global. A introdução de soluções para pagamentos internacionais é apenas o começo de um conjunto de inovações, projetadas para transformar a maneira como as empresas realizam suas operações globais de forma segura, econômica e escalável. Esse diferencial é o que nos posiciona como a escolha ideal para o futuro financeiro de nossos clientes.

PRÓXIMOS PASSOS

Cada um desses produtos será parte de um ecossistema financeiro completo que permitirá a expansão da nossa marca e o fortalecimento do relacionamento com nossos clientes. Com uma visão de longo prazo, prevemos que cada lançamento trará não apenas funcionalidades inovadoras, mas também diferenciais competitivos para a empresa, estabelecendo uma base sólida para o crescimento sustentável.

Eventos

No primeiro semestre de 2024 foi realizado um evento no **Museu Inimá de Paula**, localizado no centro de Belo Horizonte. Lá foi possível reunir mais de 90 investidores para apresentar nosso Fundo de Título de Crédito, além de apreciar as obras do museu. Com esse feito, foi possível realizar a captação do fundo e conexões estratégicas para o crescimento do negócio. Levando a Crédito Essencial a realizar as antecipações de recebíveis.



Foi realizado em 15 de outubro de 2024, o segundo evento da Crédito Essencial, reunindo investidores e empreendedores relevantes da cidade de São Paulo. O marco ocorreu no **Hotel Fasano** no Jardins, levando a companhia apresentar os novos produtos, crescimento da empresa, expansão e novas tecnologias. Desta forma, foi possível reunir mais de 60 pessoas e contar nos detalhes os avanços da companhia.

Expansão Brasil



INCLUSÃO FINANCEIRA EM REGIÕES PERIFÉRICAS E RURAIS.

A expansão das maquininhas de pagamento em comunidades brasileiras, especialmente em áreas periféricas e regiões com menos acesso a serviços bancários, apresenta várias oportunidades significativas. Esse mercado é promissor por causa da alta informalidade e do crescimento do empreendedorismo nessas áreas. A seguir, destaco algumas oportunidades de expansão para as maquininhas:

- Em muitas comunidades, há um número expressivo de pequenos empreendedores que não têm acesso a serviços bancários tradicionais. As maquininhas permitem que esses negócios aceitem pagamentos digitais, o que reduz o uso de dinheiro e oferece mais segurança.



FACILIDADE DE CRÉDITO E ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Muitos lojistas já utilizam as maquininhas como um meio de análise de crédito, no qual visa solicitar o capital de giro e microcrédito para seu estabelecimento, pois não têm histórico bancário formal.

Em comunidades que enfrentam dificuldades para acessar crédito, a possibilidade de antecipar recebíveis das maquininhas pode ajudar a melhorar o fluxo de caixa de microempreendedores e impulsionar o crescimento dos negócios locais.

FORTALECIMENTO DO COMÉRCIO LOCAL E INFORMAL

Pequenos comerciantes, como vendedores ambulantes, donos de barracas e feirantes, encontram nas maquininhas uma maneira fácil de formalizar suas operações e aumentar a segurança, especialmente ao evitar manuseio de dinheiro em áreas onde o risco.

A disponibilização de maquininhas com taxas e condições acessíveis para negócios de menor porte é uma excelente estratégia para fortalecer a economia local, impulsionando a digitalização de pagamentos entre consumidores que, de outra forma, pagariam em dinheiro.



EXPANSÃO DO COMÉRCIO ONLINE E DIGITALIZAÇÃO EM PEQUENOS NEGÓCIOS

Com a popularização de redes sociais e plataformas digitais, muitos empreendedores das comunidades vendem seus produtos online, e as maquininhas podem ajudar esses negócios a gerirem os pagamentos de forma prática e segura.

Além disso, algumas maquininhas oferecem soluções integradas com e-commerce, possibilitando o recebimento de pagamentos remotos, o que é ideal para pequenas lojas e artesãos que dependem de vendas pelas redes sociais.



Expansão Bolívia

Além dos avanços internos, estamos expandindo nossa operação na Bolívia, com foco no setor de meios de pagamento para universidades locais. Observamos um grande crescimento no número de universidades que cadastram alunos brasileiros para cursos de medicina, incentivando pais a investirem no desenvolvimento dos filhos por meio de opções mais acessíveis.

Assim, a Crédito Essencial ficará responsável pela operação financeira dos pagamentos das mensalidades e pelo envio das remessas. Atualmente, há mais de 30 mil alunos matriculados, incluindo candidatos de diversas partes do mundo. Grande parte desses alunos são brasileiros que encontraram, na Bolívia, universidades



que oferecem o mesmo conteúdo educacional a um custo mais baixo em comparação ao Brasil.

PÚBLICO

O mercado brasileiro de maquininhas de pagamento tem crescido substancialmente nos últimos anos, impulsionado pela expansão do comércio digital e pelo aumento da formalização dos pequenos negócios. Desta forma, a Crédito Essencial busca aumentar sua presença no varejo e em setores que ainda dependem de transações em dinheiro.

Por isso, estamos atuando nos seguintes segmentos:



Varejo

Lojas de roupas, eletrônicos, farmácias, mercados e padarias, onde as maquininhas ajudam a agilizar o atendimento e garantem maior segurança ao evitar o manuseio de dinheiro.



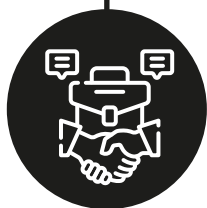
Serviços

Profissionais liberais como cabeleireiros, dentistas e advogados, além de estabelecimentos de serviços rápidos (ex.: oficinas, pet shops), beneficiam-se pela conveniência e pelo aumento da segurança nas transações.



Gastronomia

Restaurantes, bares, lanchonetes e food trucks usam essas soluções para oferecer pagamento digital e realizar o fechamento de contas direto nas mesas, melhorando a experiência do cliente.



Empreendedores autônomos e MEIs

Este é um segmento crucial, pois são pequenos negócios, muitas vezes informais, que podem se profissionalizar ao oferecerem meios de pagamento mais convenientes e modernos. A democratização das maquininhas entre autônomos e MEIs ajuda na formalização e no acesso ao crédito.



Setor educacional e saúde

Escolas, cursos e clínicas de saúde também têm adotado maquininhas para facilitar o recebimento de mensalidades ou honorários.

Análise operacional



A Crédito Essencial está posicionada como uma empresa disruptiva no mercado de crédito brasileiro, adotando estratégias inovadoras que buscam expandir o acesso ao crédito e otimizar a liquidez das operações. A empresa vem implementando uma abordagem completa, utilizando um **Fundo de Investimento, FIDC, e Tokenização**, para consolidar sua posição no mercado e garantir a sustentabilidade financeira a longo prazo.

01

Estrutura Operacional

A criação do **FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios)** é um passo estratégico crucial para a **expansão operacional** da Crédito Essencial. Este fundo permite que a empresa capte recursos para realizar operações de **crédito** de forma regulamentada e estruturada, com um foco específico em antecipação de recebíveis dos estabelecimentos comerciais cadastrados. O FIDC gerencia uma carteira diversificada de recebíveis, fortalecendo a capacidade de concessão de crédito da empresa e proporcionando uma plataforma robusta para atrair novos investidores. Esse modelo não só amplia a capacidade de atender à demanda de crédito, mas também otimiza o capital de giro.

02

Tokenização

A **tokenização** surge como um diferencial competitivo e uma solução inovadora que democratiza o acesso ao mercado de crédito. Ao fragmentar os direitos creditórios em **tokens**, a Crédito Essencial permite que investidores adquiram frações desses ativos, tornando o investimento mais acessível e aumentando a liquidez do fundo. Cada token representa um direito de crédito específico, com garantias de segurança, transparência e rastreabilidade, o que oferece aos investidores maior confiança e previsibilidade.

03

Capital de Giro e Fluxo de Liquidez

O gerenciamento eficaz do **capital de giro** é uma prioridade operacional. A estrutura do **FIDC** inclui um mecanismo de fluxo de liquidez com prazos de resgate programados (D+30, D+60, D+90 e D+120), permitindo à Crédito Essencial equilibrar as necessidades de capital de giro com os retornos financeiros para os investidores. Isso oferece flexibilidade nas operações financeiras, garantindo um giro saudável de caixa para a empresa e, simultaneamente, assegurando que os investidores recebam seus retornos de forma previsível e no tempo adequado.

04

Captação Inicial e Expansão

Com uma **meta de captação de R\$ 20 milhões**, a **Crédito Essencial utilizou os recursos do primeiro semestre** para financiar suas operações de crédito, expandir o uso de maquininhas de pagamento e reforçar a base do FIDC. Este valor inicial foi essencial para consolidar a estratégia de crescimento sustentável da empresa e fortalecer sua capacidade de atender a um mercado em expansão. A empresa aposta em um modelo que não só favorece a rentabilidade, mas também o impacto social ao facilitar o acesso ao crédito para **empreendedores brasileiros**, que frequentemente enfrentam desafios na obtenção de recursos tradicionais

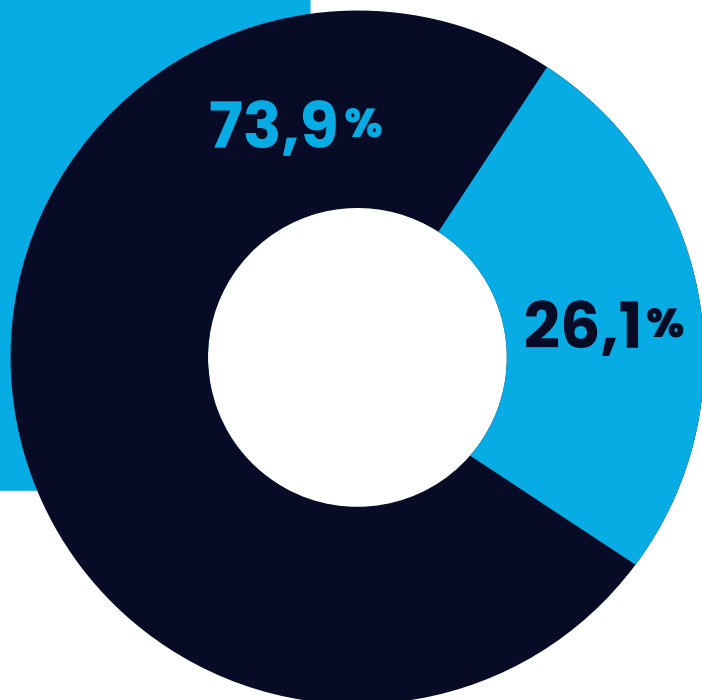
05

Rentabilidade e Sustentabilidade do Fundo

A estratégia de rentabilidade do fundo é atraente, com uma taxa fixa de 1,5% ao mês (18% ao ano), proporcionando uma rentabilidade estável para os investidores. A combinação entre a tokenização e o FIDC cria um ambiente propício para o crescimento do fundo, ao mesmo tempo em que oferece um **fluxo de liquidez** eficiente. Com um equilíbrio entre prazos de resgates e a necessidade de manter o capital de giro em operação, a Crédito Essencial garante um retorno sólido e previsível para seus investidores, ao mesmo tempo que mantém a continuidade de suas operações de crédito.

Dados Financeiros

Em 2024, o Volume Total de Pagamentos (TPV) atingiu R\$48 milhões, registrando um aumento expressivo em comparação a 2023. Durante o ano, as maquininhas representaram 73,9% do tPV total, enquanto os saques no cartão corresponderam a 26,1%, considerando as duas verticais de negócios.



● SAQUE ESSENCIAL

● SMART

No primeiro trimestre de 2024, o TPV alcançou R\$9 milhões. A vertical de maquininhas nas ruas liderou o crescimento, registrando R\$7,1 milhões e representando 78,5% das vendas. O saque no cartão também apresentou expansão, gerando R\$1,9 milhão e correspondendo a 21,5% do TPV no período.

R\$ MI	1T24	%
SAQUE ESSENCIAL	1.964.832	21,51%
SMART	7.170.864	78,49%
VOLUME TOTAL DE PAGAMENTOS (TPV)	9.135.696	100,00%

No segundo trimestre de 2024 (2T24) registrou um desempenho sólido, com o Volume Total de Pagamentos (TPV) atingindo R\$16,7 milhões, demonstrando um crescimento de 83% em comparação ao primeiro trimestre. A vertical de novas máquinas nas ruas foi um dos destaques, atingindo R\$12,7 milhões no trimestre, um aumento de R\$5,5 milhões ou 77% em relação ao 1T24. As verticais de saque essencial também apresentaram resultados positivos, com crescimentos de R\$2,0 milhões em relação ao primeiro trimestre, respectivamente

R\$ MI	1T24	2T24	R\$	%
SAQUE ESSENCIAL	1.964.832	3.996.463	2.031.630	103,40%
SMART	7.170.864	12.730.904	5.560.041	77,54%
VOLUME TOTAL DE PAGAMENTOS (TPV)	9.135.696	16.727.367	7.591.671	-

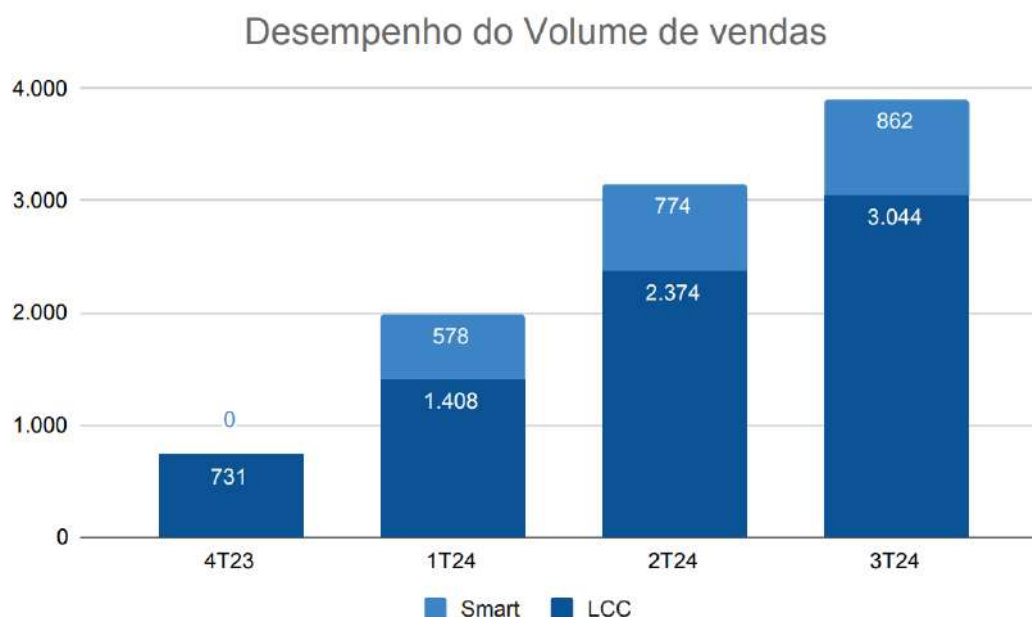
O terceiro trimestre de 2024 (3T24) registrou um desempenho sólido, com o Volume Total de Pagamentos (TPV) atingiu R\$ 21,6 milhões, demonstrando um crescimento de 29,67% em comparação ao segundo trimestre. A vertical de novas máquinas nas ruas foi um dos destaques, atingindo R\$ 15,7 milhões no trimestre, um aumento de R\$ 3 milhões ou 23,7% em relação ao 2T24. As verticais de saque essencial também apresentaram resultados positivos, com crescimentos de 48,5% em relação ao ao segundo trimestre, respectivamente.

R\$ MI	2T24	3T24	R\$	%
SAQUE ESSENCIAL	3.996.463	5.937.282	1.940.189	48,56%
SMART	12.730.904	15.752.573	2.021.669	23,73%
VOLUME TOTAL DE PAGAMENTOS (TPV)	16.727.367	21.689.855	4.962.488	-

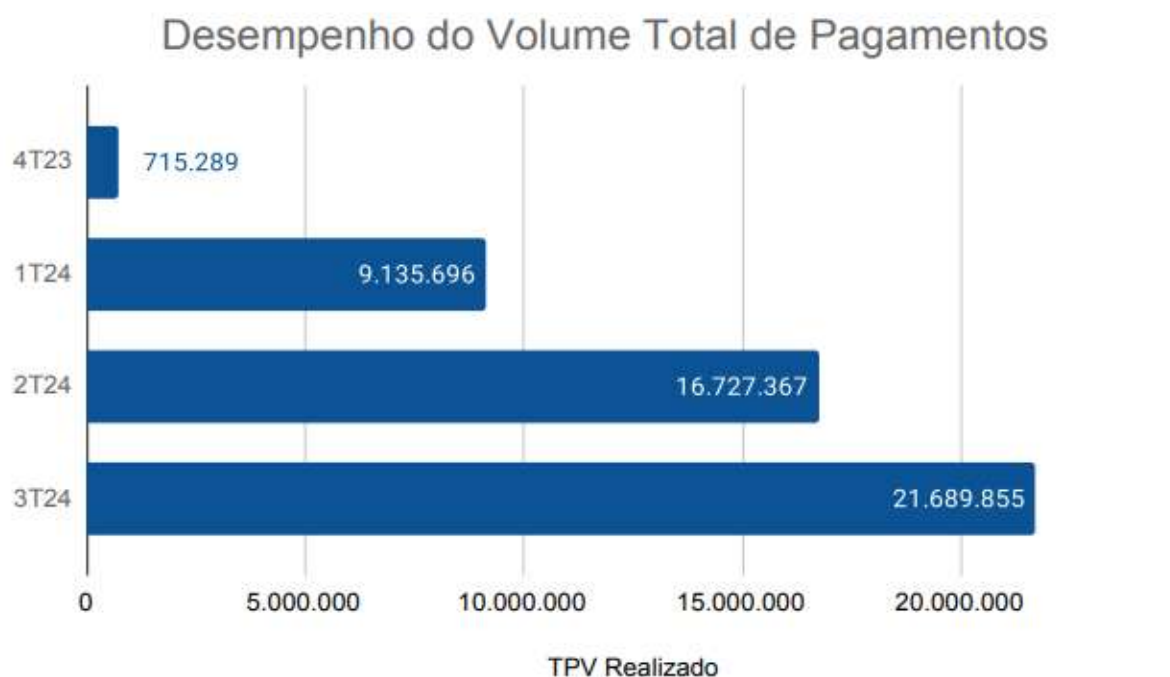
Considerando o acumulado do ano, o Volume Total de Pagamentos alcançou mais de R\$ 48 milhões, evidenciando um aumento médio entre os meses de 21% em 2024. Esse desempenho foi impulsionado pelo crescimento consistente em todas as verticais da empresa.

R\$ MI	4T23	1T24	2T24	3T24	ACM
SAQUE ESSENCIAL	715.289	1.964.832	3.996.463	5.937.282	12.613.866
SMART	0	7.170.864	12.730.904	15.752.573	35.654.340
TPV	715.289	9.135.696	16.727.367	21.689.855	48.268.207

O crescimento foi alcançado por uma combinação de fatores, dentre eles: aumento no número de maquininhas nas ruas e novas solicitações do saque essencial. Destacamos a expansão da região metropolitana no Brasil, o aprimoramento da estratégia comercial e a maturação dos investimentos realizados. Essas iniciativas fortaleceram nossa presença e relevância no mercado de crédito e point of sales (maquininhas), refletindo um desempenho positivo no trimestre.



No segundo semestre de 2024, a Crédito Essencial consolidou sua trajetória de crescimento, com um desempenho expressivo que reflete o amadurecimento do modelo de negócio. Até dezembro, a expectativa é alcançar um Volume Total de Pagamentos (TPV) acumulado de R\$74 milhões, representando um grande marco para a companhia.



A projeção inicial para o ano era atingir R\$100 milhões, um objetivo ambicioso que reforça o foco na expansão e na eficiência operacional. Para 2025, a meta é ainda mais ousada: triplicar o volume de TPV alcançado em 2024, refletindo o compromisso da empresa em escalar suas operações e atender a uma demanda crescente, tanto no mercado doméstico quanto em novas frentes internacionais. Esse crescimento é sustentado por estratégias robustas, como o aumento na distribuição de máquinas e a diversificação de verticais, que impulsionam a adoção das soluções da Crédito Essencial e consolidam sua posição como referência no setor.

Captação

Em 2024, a Crédito Essencial estabeleceu uma meta de **captação de R\$40 milhões** planejada em duas etapas de R\$ 20 milhões, uma para cada semestre do ano. No primeiro semestre, alcançamos a meta integralmente, captando R\$ 20 milhões com êxito. Já no segundo semestre, captamos R\$ 7 milhões até o momento, com um esforço contínuo para concluir os R\$ 13 milhões restantes até o fim do ano.

A captação é uma peça-chave na estratégia da Crédito Essencial para sustentar e expandir a operação. Esses recursos são destinados a três frentes estratégicas:

Fortalecimento do capital de giro,

garantindo agilidade e segurança nas operações diárias.

Aporte no fundo da companhia,

consolidando nossa capacidade de escalar o negócio e explorar novas oportunidades.

Suporte à antecipação de recebíveis,

ampliando a oferta de crédito aos nossos clientes de forma eficiente.

Paralelamente, o lucro líquido da operação foi reinvestido integralmente no negócio, reforçando nossa estrutura financeira e acelerando o crescimento sustentável da empresa. Nossa estratégia de captação combina clareza e inovação, com destaque para a utilização da tokenização como parte fundamental do processo. Essa abordagem tecnológica não apenas reforça a transparência e a segurança para os investidores, mas também alinha nossas operações às tendências mais modernas do mercado financeiro.



Nosso negócio é
transformar o seu!

in br.linkedin.com/company/crédito-essencial

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

✉ ri@creditoessencial.com.br

🌐 creditoessencial.com.br