



Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 1T17. Estão presentes hoje conosco: Sr. Carlos Affonso d'Albuquerque, Diretor Presidente e de Relações com Investidores; e Sra. Rita Carvalho, Superintendente de Tesouraria e de RI.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.valid.com.br/ri, e na plataforma Engage-x onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Valid, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. 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. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Valid e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr Carlos Affonso, Diretor Presidente e de Relações com Investidores, Sr. Affonso, pode prosseguir.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem mais uma vez conosco em nossa teleconferência de resultados.

Os resultados do 1T17 ainda refletem as dificuldades que o nosso mercado vem enfrentando desde o ano passado, principalmente pelos negócios de meios de pagamento e telecom. Felizmente, a áreas de sistemas de identificação está retomando a sua performance, ainda que com volumes inferiores ao histórico de 2015.

Nós trabalhamos ao longo desse 1T para ajustar a nossa estrutura de custos, o que foi preponderante para entregarmos margens em patamares relativamente satisfatórios nessa área.

Já o mesmo não podemos dizer sobre as divisões de meios de pagamento e telecom, cujos mercados estão passando por um momento desafiador em termos de demanda e preços médios.



Nós precisamos buscar maior eficiência nos processos e menores custos para mantermos nossa lucratividade e ganhos de market share.

No 1T17, tivemos uma redução dos volumes nas divisões de meios de pagamento e telecom, quando comparamos ao 1T16. Essa queda de volumes, associada a uma estrutura de custos que ainda não está 100% compatível com a realidade, fez com que os resultados dessas divisões de negócios viessem em patamares abaixo da nossa expectativa.

Tal como anunciamos, temos trabalhado incansavelmente na busca por eficiência operacional e otimização de processos, com o intuito de manter a rentabilidade dos nossos negócios.

A consolidação das plantas fabris no Brasil e Estados Unidos e a compra da Valid Asia foram iniciativas fundamentais para reduzirmos os custos com a produção de chips, produto que atende tanto os SIM *cards* quanto os cartões bancários.

Além de diminuir os custos, aumentamos o valor agregado ao utilizarmos um sistema operacional próprio dos cartões EMV, que têm sido aplicados em alguns clientes com bons retornos.

Está muito claro que, sem essas iniciativas, estaríamos com muitas dificuldades para competirmos nos dias de hoje.

Já no mercado de telecom, estamos vendo um crescimento baixo e preços médios caindo, o que será a tendência para os próximos anos. Não se trata de um problema de volume pura e simplesmente, mas sim de preços.

O principal motivador é a expectativa do mercado de que o SIM tradicional, que é uma commodity, passará por uma evolução, que trará à tona o chamado *embedded* SIM, ou eSIM.

Nós aqui na Valid já temos o nosso produto com seu respectivo sistema operacional. Como é natural em qualquer ciclo de vida de produto, esse eSIM virá com preços superiores ao SIM tradicional, mas, naturalmente, obedecerá a curva de maturidade, tornando-se no médio prazo também uma commodity.

O desafio é mantermos a lucratividade dos negócios atuais, visto que a curva de subida do *embedded* SIM será mais lenta que a queda do SIM tradicional.

Por esse motivo, também desenvolvemos nos últimos dois anos a nossa plataforma de personalização desse eSIM, que é o *subscription management card*, que atenderá o mercado *machine to machine*, e onde acreditamos ter um valor agregado de forma mais consistente e perene.

Já nos meios de pagamento, acreditamos que não teremos uma retomada dos grandes volumes, mas a demanda deverá subir em mercados onde já temos presença, como Américas e outras regiões, como África, Ásia e Oriente Médio, onde são boas as perspectivas de crescimento nos próximos cinco anos.

Os meios de pagamento móveis ampliarão sua presença no mercado, mas não será uma ameaça a curto e médio prazo que chegaria ao ponto de canibalizar o mercado de emissões de cartões. Essa é a nossa leitura.



Estamos trabalhando fortemente na diversificação do nosso portfólio de soluções, pois vários dos produtos e serviços desenvolvidos e entregues pela Valid estão em meio a uma transformação do mundo físico para o mundo digital.

Para isso, podemos afirmar que estamos preparados para essa transformação digital. Nesse sentido também, estamos trabalhando em três focos no mercado, que são: primeiro, serviços relacionados a *mobile payment*. Temos casos de sucesso, com desenvolvimento de *mobile apps* que permitem a transferência de dinheiro entre pessoas, pagamento de serviços públicos, serviços financeiros para pessoas com deficiências visuais, entre outros muitos diferenciais.

O segundo foco são os serviços relacionados a IoT. A Valid tem desenhado uma estratégia para oferecer soluções M2M para diferentes mercados, começando pela indústria automotiva, mas também para outros setores industriais onde a necessidade de conectividade é cada vez mais crítica.

E o terceiro foco para fazer frente a essa mudança da transformação digital são os serviços de *data*, com esses sistemas aumentando a abrangência geográfica, a competência que a Valid detém nos Estados Unidos, e que têm como foco oferecer soluções de processamento e *data analytics* para nossos clientes.

Isso tudo nos auxiliará na continuidade da Empresa ao longo dos anos. Nós estamos prontos para essa era digital. Mas, com isso, não estou dizendo que de alguma forma deixaremos de fazer o que estamos fazendo hoje. Por isso estamos nos preparando na estrutura de custos, para quando as vendas começarem a voltar a um patamar decente, possamos ter uma estrutura muito melhorada.

Além das iniciativas próprias de reduções de custos, nós contratamos consultores para nos apoiar ao longo de 2017 em projetos com foco na avaliação do nosso *footprint* global, de que forma podemos compartilhar nossas estruturas e padronizar nossos processos para ganharmos ainda mais produtividade.

Contaremos com uma análise profunda da nossa cadeia de suprimentos, identificando alavancas como *make or buy*, fazer em casa ou fazer fora. Essa análise é muito profunda. Estamos com padronização de insumos globais, visando a maior redução de nossos custos com a aquisição de matérias-primas e gastos indiretos.

Então, após um diagnóstico muito profundo, muito firme no sentido de que o cliente dirá que é porque temos absoluta confiança de que entregaremos, estamos vendo que, apesar de não serem triviais, as medidas que tomaremos aqui são factíveis, definitivamente.

E nós acreditamos que essas iniciativas renderão até R\$80 milhões de redução de custos ao longo dos próximos 24 meses, que nos deixarão, como falei agora, com uma estrutura ainda mais eficiente. E quando as vendas voltarem aos patamares normalizados, encontraremos uma Valid com uma estrutura muito melhor.

Também, como havíamos comentado durante a teleconferência de resultados do 4T16, 2017 não será menos difícil que o ano passado, e vimos neste 1T um desafio muito grande. Mas quando olhamos para o 2T, que já começou, podemos tender a dizer que acreditamos que poderemos chegar ao final de 2017 com resultados



parecidos com os de 2016, apesar de as vendas não acompanharem esse raciocínio, porque não acreditamos que as vendas conseguirão superar as de 2016.

O que estou dizendo é que acreditamos em uma melhoria de margens para o ano de 2017.

Então, só ressaltando, primeiro, estamos em meio a uma transformação digital, mas estamos preparados; temos nossas iniciativas, temos nossos serviços. Segundo, as vendas menores nos obrigam, nos empurram para que busquemos cada vez mais eficiência, e por isso trabalhamos no ano passado intensamente. Estamos acabando de entregar as consolidações de plantas, e veremos os resultados dessas consolidações acontecendo já neste ano.

Estamos com uma consultoria para ver além, para nos auxiliar, de forma organizada, em como podemos ir além. E esse 'ir além' significa que aí temos um compromisso de que nos próximos 24 meses entregaremos reduções de custo em torno de R\$80 milhões. Estamos muito confiantes nisso.

Eu gostaria de agradecer mais uma vez a sua confiança. Temos absoluta confiança no que estamos fazendo. Estamos atentos às dificuldades de mercado, não estamos de braços cruzados. Acreditamos que nossas receitas voltarão; está difícil para o 1S, mas acreditamos que voltarão, e encontrarão um ambiente de negócios dentro da Empresa muito mais salutar.

Mais uma vez, obrigado a vocês, e passo agora a palavra para a Rita.

Rita Carvalho:

Obrigada. Affonso. Bom dia. Obrigada por estarem conosco em mais uma teleconferência.

Comentando os resultados do 1T17, a receita líquida da Companhia ficou 19% abaixo daquela que havíamos apresentado no 1T16, o que foi equivalente a R\$84 milhões, onde aproximadamente R\$35 milhões relativos à variação cambial sobre a receita líquida das operações no exterior, e aproximadamente R\$48 milhões, o equivalente a US\$15 milhões, relativos à queda de vendas fora do Brasil nas divisões de meios de pagamento e telecom, que, como o Affonso falou, tiveram vendas mais baixas do que esperávamos para o período.

No Brasil, as divisões de meios de pagamento e telecom também sofreram com queda de vendas, mas foram mais que compensadas pelo aumento significativo das vendas no segmento de identificação.

Com relação ao EBITDA, neste trimestre foi de R\$50 milhões, 27% menor do que apresentamos no 1T16, sendo que no Brasil o EBITDA foi 24% maior que no ano passado, passando de R\$39 milhões para R\$48 milhões, devido à performance da divisão de identificação. O EBITDA das operações fora do Brasil ficou em US\$653.000, um resultado bem abaixo dos US\$7,7 milhões que tivemos no 1T16.

Com esses resultados, o lucro líquido da Companhia ficou em R\$7,6 milhões, 35,6% abaixo do 1T16.



Com relação à linha de despesas com vendas e administrativas, em termos percentuais ficaram em linha com o apresentado no ano passado, e na linha de outras despesas operacionais tivemos um impacto de R\$17,2 milhões, onde os principais valores foram R\$3,3 milhões relativos à amortização da mais valia sobre a aquisição da Valid AS, R\$5,4 milhões relativos a gastos com consultorias, e R\$6,9 milhões relativos aos projetos de consolidação de plantas, principalmente devido à melhora de fluxo e utilização de insumos, além da redução de pessoas acima do que inicialmente previmos, em função da maior otimização dos processos atuais.

Com isso, estamos projetando agora uma redução anual de custos de R\$4 milhões, em complemento aos R\$8 milhões inicialmente previstos para o projeto do Brasil. Dessa forma, a economia anualizada prevista para o Brasil relativa a esse projeto de unificação de plantas totalizará R\$12 milhões, e não R\$8 milhões, como havíamos previsto.

Com relação aos resultados apresentados nas divisões de negócios, começando pela divisão de meios de pagamento Latam, neste trimestre o volume caiu 12% e a receita caiu quase 14%, e com isso o EBITDA ficou em R\$-2 milhões.

Como vocês sabem, ao longo do ano de 2016, trabalhamos intensamente nos projetos de consolidação de plantas, e no início do ano havíamos já consolidado a produção de impressão eletrônica de documentos. E no final deste trimestre, do 1T17, consolidamos a produção de cartões plásticos.

Então, com relação ao negócio de impressão eletrônica de documentos, como esse *business* já está rodando de maneira mais eficiente desde o início do ano, nós vimos a margem desse negócio subir para 10%. No ano passado, neste mesmo trimestre foi praticamente *breakeven*, e neste ano já conseguimos obter uma margem de 10%, em função de melhor eficiência e da receita estável em relação ao ano passado.

Com relação ao negócio de cartões, os volumes ainda estão bem abaixo que o esperado, e as reduções de custo começaram a aparecer agora, durante o mês de abril, então não vimos os efeitos dessas reduções de custo durante o 1T.

Conforme falamos, trabalhamos fortemente para ter uma estrutura de custos mais enxuta no decorrer deste ano, que com certeza se beneficiará de uma alavancagem operacional quando os volumes normalizarem.

Com relação à divisão de meios de pagamento nos Estados Unidos, nesse trimestre o volume de cartões financeiros caiu 40% em relação ao ano passado, sendo que o volume de cartões com chip teve queda de 18% ano contra ano. Com isso, a receita líquida caiu 26% em relação ao 1T16, e o EBITDA ficou em US\$-1 milhão.

O ano começou difícil nos Estados Unidos. Entretanto, já começamos a ver uma melhora nos resultados e recuperação de margens em função de melhores volumes. Ainda não são suficientes para apresentarmos resultados semelhantes ao que vimos no ano passado, mas são resultados consistentes com os níveis atuais de receita.

Com relação à divisão de sistemas de identificação no Brasil, vimos uma excelente performance neste trimestre, com vendas maiores em quase 18% devido ao crescimento de 5,8% nos volumes de documentos emitidos aqui no Brasil durante o 1T17.



Neste trimestre, também conseguimos ajustar nossa estrutura de custos para nos adequarmos aos atuais níveis de volume. Desligamos em torno de 200 pessoas durante o 1T, e isso teve impacto de aproximadamente R\$1 milhão no nosso resultado, mas nos dará uma redução mensal de custos a partir de agora na ordem de R\$400.000.

Com isso, o EBITDA neste trimestre ficou em R\$45 milhões, resultado 39% acima do 1T16.

Nós acreditamos que a divisão de identificação tem uma tendência positiva de resultados e margens para o ano de 2017, entretanto não devemos esperar para o restante do ano um crescimento de volume nos mesmos patamares que vimos durante o 1T. Com isso, é possível que consigamos entregar margens maiores que os 29% que apresentamos no ano de 2016.

Com relação ao mercado americano, começamos neste trimestre a emissão de documentos em Washington, e até o final do 1T havíamos emitido 108.000 carteiras de motorista. Esperamos atingir os volumes programados para esse contrato ao longo do 3T, e com isso atingiremos o *breakeven* neste contrato.

Indo agora para a divisão de telecom, tivemos queda de 27% nos volumes, e também queda de preço, em torno de 4%, além da taxa de câmbio menor em relação ao ano passado. Com isso, vimos a receita de telecom despencar de R\$126 milhões no 1T16 para R\$74 milhões neste trimestre. O EBITDA ficou em R\$8 milhões, versus quase R\$24 milhões que tínhamos no 1T16.

O principal ofensor do resultado neste trimestre foi a queda de volumes e preços, mas, além disso, nós também não tivemos os resultados da M4U, que no ano passado haviam contribuído com R\$2,5 milhões para o EBITDA total da divisão. A margem EBITDA da divisão ficou em 10,8%, versus 17% do ano passado.

Diante desse cenário mais desafiador no mercado de telecom, com baixo crescimento e queda de preço, o que estamos fazendo é trabalhar intensamente na redução de custos para conseguirmos manter nossa rentabilidade em patamares similares aos que apresentamos no ano passado.

Falando agora sobre a divisão de certificação digital, os resultados foram bastante positivos neste trimestre. Considerando-se que no final do ano passado a certificadora não havia renovado seu principal contrato, e, com isso, teria um desafio grande de recuperação de rede ao longo deste ano, os resultados do 1T mostram que estamos tendo sucesso. Além dos volumes maiores em 23%, o *mix* também foi favorável, o que fez com que a receita líquida tivesse crescimento de 38% e o EBITDA de 35% em relação ao 1T16.

Com relação à margem, conforme explicamos na teleconferência de resultados do 4T, deverá permanecer nos patamares atuais, em função da mudança no modelo de negócios com os novos parceiros.

Com os resultados do 1T, a geração de caixa da Companhia ficou em R\$-10 milhões, mas a nossa expectativa é de que haja uma recuperação ao longo de 2017, à medida que os resultados apresentem melhora, e também, normalmente, o 1T do ano é o trimestre em que temos a menor geração de caixa.



Neste trimestre, gastamos R\$8,9 milhões em CAPEX, versus R\$27,6 milhões no 1T16. Pagamos também R\$13,2 milhões em juros sobre capital próprio, e fizemos a recompra de 153.000 ações, que totalizaram R\$3,7 milhões. Além disso, também pagamos R\$14,5 milhões em amortização de dívidas mais juros.

Falando um pouco sobre a nossa dívida em Reais, este ano temos aproximadamente R\$73 milhões para liquidar relativos à emissão de debêntures e BNDES, onde R\$62,5 milhões já foram pagos no final de abril.

Com relação à dívida em USD, ao longo do ano de 2017 nós teremos US\$70 milhões para amortizar, que serão pagos através do refinanciamento que estamos trabalhando e já está em fase final de negociação, que deverá acontecer nos próximos dias.

Nós finalizamos o 1T17 com endividamento líquido de 1,7x EBITDA acumulado dos últimos 12 meses. Entretanto, o que esperamos para o ano é uma desalavancagem em relação ao ano passado.

O nosso compromisso de *payout* de 50% fica mantido para 2017, sem que isso comprometa as necessidades futuras de investimento da Companhia.

Obrigada a todos mais uma vez, e agora estamos abertos para receber as suas perguntas.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação às economias que vocês mencionam, de R\$80 milhões ao longo dos próximos 24 meses. Eu gostaria de entender, em primeiro lugar, se essas economias contemplam o que é esperado com o fechamento de plantas no Brasil e nos Estados Unidos, ou se são coisas distintas.

Além disso, essas economias implicam também em redução de receita, ou não devem ter implicações em receita?

E um terceiro ponto, por que vocês falam em 24 meses? Isso é algo *one-off* ou é algo que deve ser recorrente a partir do momento em que tudo tiver sido totalmente implementado? Depois eu volto com o segundo assunto. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Spada, não, os R\$80 milhões que estamos falando aqui e agora são adicionais a um projeto que começamos no ano passado de consolidação das plantas. Esses R\$80 milhões são iniciativas em *procurement*, em manufatura, onde analisamos profundamente o que pode ser feito.

Nós consolidamos a nossa área de *procurement*, fizemos um diagnóstico muito detalhado, um com plano de ação muito claro. Como eu falei, não é trivial, mas totalmente factível.

E na verdade, acreditamos capturar esses R\$80 milhões ao longo dos próximos 24 meses, mas isso é perene; ou seja, uma vez que consigamos isso, a base fica reduzida disto. Então, partimos desse ponto em diante, nessa estrutura otimizada.



Sobre o segundo ponto da sua pergunta, não, ele não impacta em nada a nossa capacidade de gerar receita. Pelo contrário, nos dá a capacidade de melhor competir.

Mas não podemos esquecer o seguinte: nós conseguiremos, de fato, esses R\$80 milhões de redução, mais a redução já prometida via Estados Unidos e Brasil com a consolidação das plantas, e estamos fazendo isso tudo, claro, porque está na mesa, temos que fazer, somos obrigados a fazer, e o mercado está exigindo, no sentido de que os volumes estão relativamente estáveis, com SIM tradicional, com EMV no 1S, e preços também sob pressão.

Então, temos que estar preparados para que essa nova dinâmica de mercado não nos alije no mercado. Acreditamos que com isso estaremos muito competitivos, continuaremos mantendo nosso market share; em algumas situações poderemos inclusive ganhar market share, que hoje estamos fora devido aos custos. Então, não, ele não afeta a receita no lado negativo.

Não sei se lhe respondi essa primeira pergunta bem.

Alexandre Spada:

Sim, Affonso. Obrigado. O segundo ponto, entendemos bem as razões pelas quais os volumes do Brasil, principalmente, estão muito fracos em telecom e meios de pagamento. O País ainda está passando por um período muito difícil economicamente. Mas os volumes vieram fracos neste 1T particularmente nos Estados Unidos e também em telecom, o que é basicamente fora do Brasil. A quais fatores vocês atribuem essa queda de volumes?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Começando pelos Estados Unidos, está muito claro que finalmente todo o mercado percebeu aquilo que nós já havíamos percebido desde meados do ano passado, que havia uma concentração de estoques muito grande nos Estados Unidos por parte dos bancos, que construíram um super estoque que chegou a ter de 18 a 20 meses nos bancos. No final do ano passado, ainda neste ano, passaram para nove a 12 meses de estoque, e estamos vendo agora indo para três a seis meses de estoque.

Por isso estamos um pouco mais confiantes para o 2S. E como a Rita bem colocou aqui, já vemos, de alguma forma, volumes melhores nos Estados Unidos neste 2T.

Então, a resposta para volumes menores de EMV nos Estados Unidos é clara: houve um super estoque por parte dos bancos, esse super estoque foi se reduzindo ao longo do tempo, e hoje está entre três e seis meses de estoque, o que é relativamente normal.

Por esse motivo, e considerando o market share que temos nos Estados Unidos, que foi mantido, apesar dessa redução de demanda devido aos estoques novos, estamos conseguindo ver agora uma volta de volume. E esperamos que essa volta de volume seja mais intensificada ao longo do 2S.

Que encontrará uma estrutura de custos melhorada, porque acabamos de inaugurar a fábrica nova nos Estados Unidos, faz duas semanas. Então, graças a Deus conseguiremos combinar uma estrutura melhorada com volumes melhores. A primeira explicação é essa, com relação a bancário, a pagamentos.



A segunda explicação, sobre telecom, acho que temos que separar por região. No Brasil, a queda foi dramática. Nós vimos as principais operadoras no Brasil reduzindo fortemente seus volumes.

E lá fora, temos o market share muito agressivo, na Ásia nós somos o segundo maior fornecedor de SIM *card*, mas ao mesmo tempo, há uma expectativa do mercado quanto à utilização do novo eSIM, da evolução do atual SIM.

Então, de alguma forma, houve uma desaceleração de demanda. Mas não é o que nós estamos vendo para o mercado de SIM. Nós estamos vendo no mercado de SIM, como coloquei quando falei de telecom, volumes mais estáveis, mas com preços um pouco mais agressivos.

O que nós estamos vendo? O *embedded* SIM, no limite, não irá substituir o SIM tradicional, porque o SIM tradicional será utilizado por muitos e muitos anos nos telefones, nos aparelhos de telefonia. O eSIM é mais destinado para outros *devices*.

Então, por que estamos animados com isso? Porque de alguma forma veremos os volumes de SIM um pouco mais estáveis ao longo dos anos, mas com a possibilidade de incremento muito grande para o *embedded* SIM.

Como eu também coloquei, é uma commodity. Acaba que depois de X anos isso se torna uma commodity. É natural. Por isso a nossa estratégia nos últimos dois anos foi de irmos além da commodity.

Nós estamos transformando essa Companhia em uma companhia que continua com seu *core business* nessas três divisões, mas que vai buscar cada vez mais valor agregado. Por isso desenvolvemos a plataforma de personalização, e você nos verá cada vez mais indo nessa direção. Para nós isso está muito claro.

Temos que estar preparados, e infelizmente a curva de queda é mais acelerada que a curva de aumento, mas em algum momento haverá uma inflexão.

Alexandre Spada:

Está bom. Obrigado.

Gustavo Lobo, JPMorgan:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. A primeira pergunta, corrija-me se eu estiver errado, mas o cenário já há alguns trimestres seria de uma gradual melhora de resultados, porque vocês teriam uma possível estabilização de volumes, e aí uma margem subindo via corte de custo. O fato é que o volume continua deteriorando, e agora no 1T até acelerou.

O que eu queria entender é: quando vocês estão vendo essa estabilização de volume? E qual será o tamanho da Companhia em termos de receita a partir do momento em que vimos um crescimento a partir de um patamar mais baixo? É basicamente para entender o que projetar aqui.



Vocês entendem muito mais da Companhia e do negócio do que nós, mas o que eu queria entender é o que será o cenário para 2017 e 2018, o que podemos assumir de receita, o que podemos assumir de margem?

E minha segunda pergunta, o que vocês veem como o desenho da Companhia em um cenário normalizado daqui 18 meses, ou daqui a dois anos? O que será o *breakdown* de receita e de EBITDA entre as cinco divisões da Companhia? Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Perfeito, Gustavo. Realmente, o 1T veio abaixo, inclusive das nossas expectativas e do próprio mercado. Acreditamos nesse 2T, eu não diria em linha com o 1T, mas um pouco melhor que o 1T, mas acreditamos que a recuperação será alcançada ao longo do 2T, a ponto de eu poder falar que não vemos a receita batendo a receita que fizemos no ano passado, mas o EBITDA sim.

Estamos trabalhando muito também para aumentarmos nosso lucro líquido, dado que tivemos muito gasto de reestruturação. Todo esse gasto de reestruturação, claro, não foi feito na cabeça, foi feito ao longo, mas ainda não gerou resultado. Mas tudo que nós gastamos já está neste resultado. Então, acreditamos que podemos ver ao longo do 2S uma melhora.

E estamos vendo isso também junto aos nossos clientes. Estamos percebendo eles já pedindo mais informações, então para nós isso fica mais claro.

Com relação a 2017, então, vendas um pouco menores, com EBITDA muito parecido, e consequentemente margens ligeiramente melhores.

2018 ainda é um pouco de incógnita, mas, como falei agora há pouco para o Spada, nós vemos o volume dos Estados Unidos agora não sofrendo mais tanto para 2018 com um estoque maior. Encontraremos uma estrutura já otimizada *full year*. Estamos trabalhando nesse projeto que chamamos de One Valid aqui internamente já funcionando, já capturando parte desse ganho de R\$80 milhões já ao longo de 2018; claro que não na sua totalidade, mas boa parte. Então, acreditamos em 2018 em um número decente, em uma situação melhorada. Acho que tão ruim assim não pode continuar por tanto tempo. Esse é o cenário que vemos.

Com relação a qual é o *breakdown*, eu tenho que confessar a vocês, e adiantar um pouco, que estamos pensando em como vamos, em 2018, mostrar a Companhia. Temos que mostrar para vocês que a Empresa trabalha muito bem aquilo que ela tem hoje.

É claro que, quando o mercado cai, temos que segurar aqui para minimamente não perder market share, e eventualmente ganhar market share, porque contra volumes caindo não temos muito o que fazer. Temos que estar preparados na estrutura e tentar ser mais agressivos no cliente. Estamos fazendo isso com muito afinco.

Mas estamos trabalhando muito para o futuro. Estamos com uma área de soluções muito interessante. Estamos pretendendo em 2018, estamos pensando – só estou adiantando aqui o que é um pensamento – que mostraremos um resultado de *mobile*, de telecom, de meios de pagamento, de identificação, mas mostraremos também, claramente, a nossa área de soluções digitais.



É importante que vocês vejam isso. É importante que tiremos, por exemplo, de dentro de meios de pagamento, como está hoje, *data*, porque isso é o que nos levará pelos próximos 15 anos. É isso que manterá a nossa lucratividade em níveis muito bons.

Então, queremos mostrar isso para vocês, queremos dar a nossa meta para que possamos compartilhar isso, e vocês possam cobrar também. Estamos muito confiantes nisso.

Vamos ver se no 3T já mostramos isso de alguma forma, proforma, não oficialmente, para que vocês vejam que não estamos parados. Não estamos apenas enxugando gelo. Estamos construindo uma ponte para a frente, como sempre estivemos.

A grande diferença agora é que nós temos timings diferentes. Antigamente, há dez anos, eu diria até há sete anos, víamos a queda dos negócios correntes na mesma velocidade com que os novos começavam a aparecer. Hoje, essa dinâmica é completamente diferente.

Mas, de novo, estamos 100% preparados para isso. Estamos aproveitando esses dois anos de vacas magérrimas para fazer o nosso dever de casa.

E no que já vemos aqui dentro de casa, vemos que está surtindo efeito. É claro, que não adianta só enxugar o gelo aqui, construir a estrutura, porque as vendas não vêm. Então, estamos trabalhando as duas frentes. Espero ter respondido sua pergunta, Gustavo.

Gustavo Lobo:

Está claro. Se me permite um *follow-up*, a estratégia para nós está clara, vocês operam em mercados em que vocês não controlam o volume, não controlam a receita, e se a demanda está abaixo do esperado, o que pode vocês podem fazer é um ajuste de custo e se preparar para a próxima onda.

A única parte que não está clara é: faz sentido defender market share em um mercado que está ficando cada vez pior? O mercado piorando, o cenário está ficando cada vez mais difícil, mas precisamos defender market share nesse mercado? Por que defender market share em um mercado que está se provando não tão rentável assim?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Porque pode não estar se mostrando muito rentável nos serviços que fazemos hoje, mas eles são a porta de entrada para o nosso futuro. O nosso principal ativo são os nossos clientes, e o que os nossos clientes demandam de nós é algo muito claro, é inovação, no sentido de “eu sei do que eu preciso, mas eu gostaria que vocês me ajudassem”.

Então, quando falamos de soluções, falamos de soluções no mesmo *core business* em que estamos. Isso é muito importante. E por que não ganhamos market share, se mantemos a lucratividade? Não podemos também tirar da mente que parte da margem menor se deve a uma estrutura mais pesada, com volumes menores.

Quando consertamos uma parte da estrutura e conseguimos volumes decentes, a margem naturalmente volta. E aí, por que não? Mas eu concordo plenamente com você, com muito cuidado. Não teremos market share só para ‘trocar figurinha’.



Estamos aqui para fazer o nosso resultado, atender o cliente da maneira que eles precisam e, principalmente, ter as portas abertas para possamos mostrar aquilo que estamos fazendo em soluções.

É um conjunto. Não podemos mexer em apenas uma ponta, temos que mexer nas três, mas o nosso compromisso é com resultado, é com lucratividade. Claro, o cliente está em primeiro lugar para podermos atendê-los.

Gustavo Lobo:

Perfeito, está claro. Obrigado.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Bom dia. Eu tenho apenas uma pergunta, em relação ao seu *soft guidance* de 2017, com resultados muito parecidos com 2016. Como foi mencionado anteriormente, EBITDA meio que *flat* ano a ano, eu gostaria de saber o quão conservadores vocês estão sendo nesse *guidance*, dado que, apesar dos volumes mais baixos no 1T, e os preços também sob pressão, vocês estão sinalizando volumes melhorando, novos produtos entrando na prateleira no 2S, e a reestruturação sendo capturada ao longo do ano, principalmente no 2S. Eu gostaria de saber se podemos vislumbrar um 2017 até melhor do que 2016. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Não nos falta esforço para isso, Nishio. Mas não, estamos sendo muito realistas, porque a dinâmica de mercado hoje não está favorável. Apesar de todos esses esforços que estamos fazendo, como eu falei na questão de meios de pagamento, vemos volumes melhores ao longo desse final de ano, no 2S, mas com preços um pouco diferentes.

Então, estamos sendo muito realistas, mas sempre trabalharemos para superar o ano anterior. Não vamos jogar a toalha de forma alguma, mas hoje essa nossa leitura é realista.

Eduardo Nishio:

Muito obrigado.

Pedro Martins, BRZ Investimentos:

Bom dia. Eu gostaria apenas de fazer uma pergunta sobre essa questão de Telecom. Vocês estão colocando a culpa no eSIM, mas eu gostaria de entender se isso já virou realidade mesmo, se já existe alguma empresa vendendo isso internacionalmente, e quem é o cliente, se quem compra é o fabricante de celulares ou a empresa de telecom. Gostaria de entender melhor sobre isso. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

O *embedded SIM* ainda está para acontecer, mas muito mais próximo de acontecer, até porque muitas das suas normatizações já foram obtidas. Estamos indo bem no setor automotivo, e acreditamos que isso realmente irá decolar.



Sua segunda pergunta foi com relação a quem é o cliente. Hoje, como falei, as operadoras continuarão adquirindo os SIM cards. Em um futuro mais longínquo, talvez elas adotem o *embedded* SIM.

Então, a princípio, eu diria o seguinte: no mercado de SIM, continuaremos tendo como clientes principais para o SIM tradicional as operadoras, onde o volume médio anual é em torno de 5 bilhões de SIM cards, começaremos a ver os clientes de *embedded* SIM demandando isso, muito perto de nós agora.

Já vemos que, por exemplo, no setor automotivo muito já se fala que no 1T18 os carros terão que sair com SIM 'embeddado'. Estamos vendo isso como realidade e uma grande oportunidade. No primeiro momento, não diminuímos a demanda de SIM, mas aumentamos pelo lado do *embedded* SIM.

Pedro Martins:

Perfeito. Obrigado.

Carlos Sequeira, BTG Pactual:

Bom dia. A minha pergunta é sobre o negócio de carteiras de identidade no Brasil. Alguns estados continuam em situação muito crítica, como Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. A minha questão é: como vocês estão lidando com atrasos de pagamento? Estão havendo mais atrasos que o normal ou não?

Eu sei que vocês fizeram um *non-recurring charge* um trimestre atrás para o Rio de Janeiro, e eu gostaria de saber como vocês estão vendo para frente a necessidade de fazer algum novo ajuste, ou como estão as negociações para os pagamentos desses estados.

Rita Carvalho:

Carlos, bom dia. Com a relação aos pagamentos dos estados estamos dentro da normalidade. Existem atrasos, mas eles estão controlados. No 1T do ano normalmente vemos um aumento do contas a receber, como vimos, mas já normalizou no início de abril.

Não estamos vendo nenhuma necessidade de fazer provisões além das que já fizemos no ano passado, e que não foram relativas a 2016, foram relativas ao ano anterior.

Então, por enquanto, não vemos nenhuma necessidade de fazermos um aumento de provisão no contas a receber.

Carlos Sequeira:

Está ótimo. Obrigado, Rita. E só um *follow-up* sobre carteiras de identidade: a aprovação do projeto da nova carteira de identidade progrediu na Câmara, e eu gostaria de entender como isso pode impactar vocês, ou se é que vai, acho isso ainda tem que ser regulamentado etc., mas qual é a sua expectativa com relação à nova carteira, se aprovada?



Rita Carvalho:

A lei que foi aprovada foca muito em centralização de banco de dados. Primeiro, ela não contempla a carteira de habilitação, fala somente sobre o documento de identidade mesmo, e a legislação foca muito em centralização de banco de dados, mas não é clara em como acontecerá a captura dessas informações dos cidadãos, e também não é clara com relação à emissão. Hoje, a captura e a emissão são feitas pelos estados, e o banco de dados também é o do estado, não está centralizado.

Ainda precisamos esperar uma evolução maior, principalmente com relação a como isso tudo será operacionalizado, mas hoje, o que vemos é, primeiro, que o banco de dados dos estados não é eletrônico, então é possível que haja uma oportunidade de isso se tornar eletrônico; e segundo, hoje, a maior parte dos estados não terceiriza nem a captura, nem a emissão da carteira de identidade.

Então, acho que temos que esperar um pouco mais, mas hoje eu diria que enxergamos mais como uma oportunidade do que como uma ameaça.

Carlos Sequeira:

E vocês não poderiam influenciar esse processo, uma vez que vocês já fazem isso para alguns estados? Sobre a carteira de motorista, não seria o momento de, de repente, vocês liderarem ou influenciarem esse movimento?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Não é da nossa política. Acreditamos que esse processo caminha naturalmente, e estamos preparados para, como a Rita disse, caso isso ocorra de fato. Na nossa estratégia, preferimos apenas acompanhar muito de perto.

Carlos Sequeira:

OK. Obrigado, Affonso. Apenas mais uma pergunta, se eu puder, sobre rastreamento. Eu sei que o processo de rastreamento de bebida está praticamente parado, em cigarros eu também não sei se há alguma novidade, e havia a possibilidade de enveredar um pouco mais para o *tracking* de remédios. Como estão essas oportunidades, esses processos, por favor?

Carlos Affonso d' Albuquerque:

Realmente, SICOBE e SCORPIOS não está andando. Estamos acompanhando de perto, mas não há nenhuma sinalização por enquanto. O de remédios ainda não foi regulamentado. O que mais temos feito é o rastreamento de garrações de água em vários estados. Isso está crescendo bastante, e já estamos fazendo.

Mas com relação específica a esses três, não. Ainda não temos ainda nenhuma sinalização de que devam acontecer no curto prazo.

Carlos Sequeira:

Está ótimo. Obrigado, Affonso.



Gabriel Gusan, Bradesco:

Bom dia a todos. A minha pergunta é sobre a unidade de ID. Eu entendo que neste ano temos vencimentos de contrato no Rio de Janeiro e Minas Gerais, que são dois estados que estão com problemas nas finanças. Gostaria de saber qual é a sua expectativa para o volume de receitas para esses contratos depois dessa renovação, se essa dificuldade dos estados pode acarretar em uma redução do escopo e receita para frente. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Gabriel, basicamente, o que podemos ver nesses estados é uma redução do volume não pelo escopo, mas pela situação macroeconômica do estado e do País.

Estamos vendo volumes um pouco melhores, mas ainda não são superiores aos que vimos em 2015. 2016 já foi menor que 2015. Então, estamos vendo recuperação de volumes, mas redução de escopo, não.

Rita Carvalho:

E possibilidade de não renovação, também não.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Também não.

Gabriel Gusan:

Perfeito. Muito obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Companhia para suas considerações finais.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Acredito que cobrimos bastante sobre o que estamos fazendo aqui. Quero ressaltar que o ano está muito difícil, mas não por isso vamos apenas esperá-lo acabar. Estamos fazendo tudo o que temos que fazer para deixar a Empresa mais do que preparada para a volta, porque haverá volta. Então, estamos trabalhando nas frentes de futuro, estamos trabalhando para termos uma estrutura muito otimizada, e estamos muito confiantes.

Não é um ano fácil, 2017 será de muito trabalho, mas temos 100% de confiança naquilo que estamos fazendo.

Esses R\$80 milhões, como falei, não são triviais, mas nós os colocaremos para dentro de casa. É isso que podemos prometer agora, temos nosso compromisso de trabalhar para entregar o resultado este ano e trazer resultados ainda melhores em 2018, 2019 e 2020.

Mais uma vez, agradeço, e para o que precisarem estaremos à disposição. Obrigado.



Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T17
Valid (VLID3 BZ)
11 de maio de 2017

Operador:

A teleconferência de resultados da Valid está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um 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.”