



Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2017. Estão presentes hoje conosco Sr. Carlos Affonso D'albuquerque – Diretor Presidente e a Sr^a Rita Carvalho - Diretora Financeira e de Relações com Investidores.

Informamos que esse 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, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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. Sr. Affonso, pode prosseguir.

Carlos Affonso D'albuquerque:

Boa tarde. Bom dia a todos. Mais uma vez obrigado por estarem aqui conosco nessa teleconferência de resultados. Eu quero ser breve, mas gostaria pontuar alguns assuntos que são superimportantes para deixar claro para todo mundo. Primeiro, é muito bom poder estar aqui apresentando esses resultados, melhores do que aqueles que apresentamos no 1T. Mas com isso, não quero dizer que nós estamos agora na velocidade de cruzeiro que nós acreditamos. Não, não estamos. Mas estamos com certeza no caminho.

Então, o resultado do 2T, uma evolução mês a mês – abril, maio, junho, – mostra que o dever de casa que começamos em 2016 começa a surtir efeitos. Isso pode ter visto no nosso resultado. Mas, de novo, não é um ponto que nós acreditamos que deva ser a velocidade de cruzeiro da Companhia.

Para voltar um pouco naquele ponto que nós mencionamos no call do 1T, nós estamos com um planejamento de uma redução de custos ao longo dos próximos 24 meses contados do final do 1T de R\$80 milhões, e para demonstrar que estamos



realmente nesse caminho, é importante que ressaltemos que já implementamos processos, sejam eles de *procurement*, *manufacturing* e *footprint* de R\$25 milhões, que vão ser gerados nos próximos 12 meses.

Então, isso mostra claramente que aqueles R\$80 milhões que temos na call do 1T está em prática, ele é factível, e nós já conseguimos perceber isso no resultado desse trimestre, ainda que modestamente, mas os R\$25 milhões que já temos implementados de processos irão gerar resultados nos próximos 12 meses.

Isso é importante, porque nós acreditamos muito no mercado em que nós estamos hoje. O mercado que nós temos hoje em mãos é um mercado que nós acreditamos que durará por muitos anos, então nós precisamos ter uma base muito eficiente, e iremos continuar trabalhando na busca dessa eficiência. O mercado continua, como eu falei no início, desafiador, e nós precisamos olhar a todo momento para dentro de casa, ver onde que nós podemos melhorar.

Então, isso para nós é muito claro. Agora, não vamos trabalhar apenas para reduzir custos. Espero também uma melhoria de mercado, que já aconteceu um pouco nesse 2T. Esperamos ainda mais alguma melhora de mercado ao longo dos próximos trimestres, mas temos que trabalhar também para aquilo que nós acreditamos que será o futuro. Que irá conviver com o que nós temos hoje e que será o futuro.

Então, eu diria, a princípio, três áreas que nós entendemos que são três importantes iniciativas. O primeiro track&trace na área de ID, e nós estamos investindo. É um mercado que está acontecendo paulatinamente. Não é algo que acontece da noite para o dia. Mas a medida em que ele vai acontecendo, nós percebemos que é um mercado que veio para ficar. Então, toda essa parte de rastreamento através de selos etc., é muito importante para nós e continuaremos com muita atenção nisso.

O segundo é continuar perseguindo novos contratos de identificação nos Estados Unidos, que não é uma tarefa fácil. Lá nos Estados Unidos há uma empresa como a Valid. Infelizmente não é nossa. Então, ali a barreira é muito grande. Mas nós confiamos que com a estrutura que temos lá, e com a experiência que temos aqui, conjugadas, nós conseguiremos avançar nos Estados Unidos. Mas de novo, não é uma tarefa fácil.

E a terceira iniciativa é na evolução do SIM, que hoje é chamado *removable SIM* indo para o *e-SIM*. Então, especificamente sobre essa iniciativa, eu acho importante chamar a atenção para um fato que é um mercado que se abre para nós, que é o M2M, um subgrupo do IoT, onde nós já começamos a nos posicionar à princípio no mercado automotivo.

E conversando com muita gente no mercado, nós percebemos a preocupação que nós falamos para vocês que são 18 milhões de chips a 20 milhões de chips nos próximos três anos. É claro que não são 18 ou 20 milhões de chips que irão mudar a história da Companhia. Não serão. Mas o que eu quero deixar claro são duas coisas. Primeiro, que isso abre um mercado para nós que não tinha. O mercado hoje de SIM cards para a Valid, que concentra basicamente aparelhos celulares, se abrirão para outros rivais, primeiramente automotivos.

Então, primeiro, o modelo de negócio que nós queremos fazer não é só vender o chip com o nosso sistema operacional. Isso, vamos com certeza abraçar e vamos querer prosseguir por muito, muito tempo.



Mas o segundo ponto é que nós estamos preparados para fazer a personalização desse novo chip, desse *embedded SIM*. E isso abre para nós um outro mercado, porque faz com que a Valid suba dentro da cadeia de valor do *e-SIM*, e isso para nós é fundamental.

Então, isso permitirá essa conjugação do hardware, do chip operacional, mais o serviço que é a personalização do *embedded SIM* fará com que a Valid se posicione de uma maneira muito interessante nesse mundo do IoT.

Então, nós trabalharemos muito nisso, mas não vamos deixar de prestar a atenção naquilo que temos hoje, que irá durar por muitos anos, como eu falei. A busca pela eficiência e a busca por esses novos mercados estarão sempre no nosso radar.

Eu queria reforçar então esses pontos. Como eu falei, eu queria ser breve para que possamos abrir para perguntas e podemos ir mais a fundo naquilo que for mais pertinente para vocês. Eu agradeço e passo a palavra para a Rita.

Rita Carvalho:

Obrigada, Affonso. Bom dia, pessoal. Obrigada por participarem mais uma vez da nossa teleconferência de resultados. Eu também serei muito breve hoje. Irei apenas abordar alguns pontos além daqueles que nós já informamos no nosso release, e em seguida nós abrimos para perguntas.

O primeiro ponto que eu gostaria de comentar é com relação à geração de caixa operacional da Companhia nesse 1S, onde houve um consumo de caixa de R\$45 milhões, e isso foi principalmente devido do aumento do contas a receber em R\$30 milhões, que foi em função do aumento de vendas ao longo do 2T17, principalmente ao longo dos meses de maio e junho.

Nós também gastamos em torno de R\$23 milhões, que é equivalente a US\$7 milhões. Isso foi um adiantamento que nós fizemos a um parceiro de negócios na Ásia, para trabalhar nas certificações e homologações que nós precisamos para o início da nossa operação de *embedded SIM* no ano que vem. Como esse processo de homologação demora em torno de cinco a seis meses, nós precisamos fazer esse movimento agora.

O segundo ponto que eu quero comentar com relação ao CAPEX, vocês viram que ao longo do 1S17 nós gastamos aproximadamente R\$22 milhões versus R\$40 milhões que nós temos gasto no 1S16. Do total desses R\$22 milhões, R\$7.3 milhões foram gastos na área de sistemas de identificação, tanto no Brasil quanto para finalizar a implantação da infraestrutura que nós temos em Washington, nos Estados Unidos.

Nós gastamos também em torno de R\$6 milhões no desenvolvimento de novos serviços, é uma tendência da Companhia de cada vez mais investir em serviços e soluções ao invés de máquinas e equipamentos. E nós também gastamos em torno de R\$6 milhões nos projetos de reestruturação de plantas, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos.

Nós estamos cada vez mais criteriosos no que diz respeito aos gastos com CAPEX, e esse ano o total que a Companhia irá gastar é significativamente menor do que foi no ano passado, e não deve ultrapassar R\$50 milhões.



E o terceiro ponto, para finalizar, é com relação ao endividamento. No 1S nós pagamos um total de R\$326 milhões em amortização de dívidas e juros, e nós também captamos US\$100 milhões, que foi principalmente para refinanciar e alongar nossa dívida nos Estados Unidos. Nosso prazo médio era em torno de um ano. Hoje, está em torno de três anos, próximo de três anos.

E com os resultados mais baixos nesse 1S e maior endividamento, nós finalizamos o 2T17 com uma dívida líquida de 2x o EBITDA acumulado dos últimos 12 meses, mas estamos trabalhando para reduzir o nosso nível de endividamento ao longo do 2S.

Com isso, nosso compromisso de distribuição do lucro líquido, de 50%, fica mantido, sem que nós comprometamos as nossas necessidades de investimento.

Era isso, um comentário breve, e nós queremos abrir agora para perguntas. Obrigada.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é só um follow-up rápido nesse comentário que a Rita fez com relação ao *working capital*. Eu só queria confirmar que esse aumento de contas a receber não está relacionado a nenhum estado em dificuldades de pagar pelo serviço de ID.

Rita Carvalho:

Obrigada pela pergunta. Não está. Inclusive, o contas a receber em atraso da Companhia vem reduzindo em relação ao final do ano. É mais em função do aumento de vendas mesmo.

Alexandre Spada:

Obrigado. Se me permite uma outra pergunta, eu queria entender um pouco melhor esse potencial de ganho de eficiência com a implementação de todas essas medidas de compras e manufatura que vocês estão executando. Vocês mencionaram, o Afonso agora reiterou os R\$80 milhões de economia potencial em dois anos, e esses R\$25 milhões ao longo de 12 meses, iniciando a partir do 1T17.

O que eu queria entender exatamente é uma vez que tudo isso estiver implementado, qual o tipo de potencial de economia anualizado que a Empresa deveria ter? É correto afirmar? Eu imagino que não, mas que seriam R\$40 milhões por ano, ou é um valor diferente?

Rita Carvalho:

Esse projeto, essa expectativa que nós temos de reduzir o nosso custo em R\$80 milhões em 24 meses, são iniciativas que nós estamos implementando, que vão nos possibilitar essa redução, e ao final de dois anos, quando olharmos e compararmos essa redução com o nosso custo de 2016, nós iremos ter reduzido o custo da Companhia em R\$80 milhões. Isso dá mais ou menos algo em torno de 6% do nosso custo de 2016.

Essas iniciativas são muito focadas em *procurement*, onde nós estamos olhando todas as linhas de compras, tanto de materiais direto quanto de gastos indiretos, também. E

nós também estamos olhando o nosso processo, porque os projetos de uma estação de plantas foram focados em concentrar a nossa produção em um único lugar.

Agora, o que estamos olhando é o processo em si, com foco em aumento de produtividade.

Carlos Affonso D'albuquerque:

Não podemos esquecer que o mundo é injusto, cruel e não tem almoço de graça. Claro que quando você faz a redução de custo, é essencial, é mandatório fazer. Porque, por outro lado, o mercado no qual atuamos hoje passa por um desafio grande de redução de preço médio, de concorrência cada vez mais acirrada.

Então, essa redução de custo é cada vez mais essencial. Agora, eu não quero queimar toda essa redução de custo com essas reduções, com esse mercado difícil. Tem que deixar dinheiro na mesa, aumentando nosso resultado. Agora, não será na mesma proporção. Nós vamos reduzir custos? Vamos. Mas não podemos considerar que todo o resto fique instável.

Então, estamos fazendo isso porque acreditamos que o mercado cada vez mais está difícil, mais competitivo, e temos que trazer esse índice para poder continuar competindo e trazendo margens a níveis à frente, mas isso não é direto no resultado, você vai ver isso no *bottom line*.

Apesar de ser direto e óbvio, é bom deixarmos isso claro.

Alexandre Spada:

Então, trocando em miúdos aqui, o potencial é de R\$80 milhões de economia por ano, a partir de 2019, só que uma parte disso nós não vamos ver se materializando em EBITDA incremental para a Empresa porque tem uma compensação natural nos preços que vocês cobram dos clientes, é isso?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Vamos lá. Como explicado, o nosso custo vai ser reduzido, em média, 6% daquilo que foi em 2016. Então, a nossa base de custo é reduzida em 6%. Então, a partir daí, você vê que nossos custos partem dessa nova base.

Agora, pretendo, sim, ver parte disso repetindo no EBITDA e no lucro líquido, mas não nessa magnitude, claro, porque não vai ser um *trade off* com preço e com volume, uma parte disso, espero que seja uma parte bem razoável, fique no resultado sim.

Não posso colocar R\$80 milhões de redução de custos e não ver a cor desse dinheiro no resultado da Companhia.

Alexandre Spada:

Está ótimo. Muito obrigado.



Gustavo Lobo, JPMorgan:

Bom dia, pessoal. Eu tenho duas perguntas também. Primeiro, sobre ID, nós vemos essa despesa relacionada, a SERPRO, pressionando um pouco o trimestre, ainda assim um pouco mais fraco e eu queria entender o que vocês veem como margem sustentável agora que vocês vão ter essa despesa.

Ainda dá para convergir para uns 35% depois de volume normalizado ou deve estabilizar em um patamar mais baixo? Depois eu tenho uma segunda pergunta.

Carlos Affonso D'albuquerque:

Claro que sempre depende do *mix* de estados. Nós não vemos margens no ID sendo inferiores a 30%. Então, entre 30% e 35%, OK. Agora, nós também não ficamos parados quanto a isso. Nós tivemos esse aumento de custo na nossa operação do ID, por outro lado, estamos fazendo com que possamos reverter isso de alguma forma dentro de casa.

Então, de novo, como sempre falamos, abaixo de 30, só quando o volume cai muito, quando tem alguma coisa sazonal que impacta volume.

Então, eu diria para você que não vou garantir 35%, mas eu não vejo margens inferiores a 30%.

Gustavo Lobo:

Está claro. Segunda pergunta, sobre volumes, para nós, o grande ponto que tivemos que acompanhar nos resultados era quando os volumes iam fazer fundo e começar a melhorar e, agora, no 2T, volume de Meios de Pagamento no Brasil e nos EUA, e de telecom, melhoraram de forma significativa. Dá para ter confiança que o 1T foi, de fato, o pior trimestre e que agora vai ficar nesse patamar ou crescer daqui para frente? Ou a retomada é turbulenta, temos uma trimestre bom, podemos um trimestre ruim e ainda não dá para ter confiança de que o pior já passou?

Carlos Affonso D'albuquerque:

O pior já passou. Agora, do que depende de nós, pode confiar, o que depende do macroeconômico, cada dia é uma surpresa. Vamos lá. O volume no Brasil não está tão melhor. Tende a melhorar? A princípio, sim, tende a melhorar. Só temos que dizer, agora, que somos uma empresa global.

Aquilo que não tem tanta sazonalidade no Brasil, tem, por exemplo, nos EUA. Nos EUA, o 4T é tradicionalmente mais fraco. Não quer dizer que vai ser um volume ruim, vai ser um volume de acordo com a sazonalidade da região.

De modo geral, vemos volumes melhores, sem dúvida alguma. Vimos isso dentro do próprio trimestre, abril fraquíssimo, maio melhor, junho, e acreditamos que possa ver, agora, uma velocidade mais de cruzeiro.

Primeiro, acreditamos que o pior passou, não vemos mais acontecer nada parecido com aquilo, o 4T, considerando que você tem a sazonalidade nos EUA, e o 3T muito alinhado com o que temos de expectativas positivas de volume junto com estrutura, parece uma combinação muito boa.



Gustavo Lobo:

Legal, se eu puder fazer um follow up sobre EUA, vocês podem comentar como estão os estoques dos grandes bancos?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Alinhados com o que falamos no 1T, realmente os estoques diminuíram, nós tivemos uma melhora no 2T, vamos ver o 3T, se conseguimos melhorar sobre o 2T, e, como acabei de falar, o 4T é tradicionalmente mais fraco.

Nós acabamos de fazer nossa reestruturação nas fábricas nos EUA, passando por uns acertos operacionais, mas estamos confiantes de que o pior dos EUA com relação a volume ficou para trás.

Quando você teve em 2016, estoques chegando a quase 18 meses nos bancos. Você vê os estoques normalizados, em torno de três, seis meses, que é normal. Então, vimos bons volumes no 2T, a sinalização parece boa para o 3T, então, estamos confiantes.

Gustavo Lobo:

Perfeito. Claríssimo. Obrigado.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. A minha pergunta é mais para se vocês pudessem dar um *update* para nós sobre como andam os *embedded cards* na Volkswagen, como tem evoluído isso desde a última vez que conversamos um tempo atrás e quando podemos começar a ver algum impacto em resultado? Qualquer notícia é bem-vinda.

Carlos Affonso D'albuquerque:

Obrigado pela sua participação. Já começou, na verdade, nós a nos preparar. Estamos preparados para isso. A Rita comentou, inclusive, que o pouco de investimento na China foi para obter nossos certificados finais para começar a oferecer *embedded SIM*, nossa parceria com a Volkswagen com a Cubic, ela prevê que começaremos a fornecer esses chips a partir do 1T18. É a estimativa que nós temos.

Foi bom você tocar nesse ponto de novo porque você fala quando você vai ver esses *embedded SIMs* fazendo um movimento no resultado. Claro que vai fazer um movimento no resultado, os volumes iniciais não estão tão altos assim.

O que mais vai deixar a empresa satisfeita, e, com certeza, nossos acionistas satisfeitos é saber que estamos atuando nesse mercado automotivo para M2M. Não só fornecendo os chips que vamos fornecer a partir do 1T18, mas também, logo em seguida, oferecendo serviços de personalização desses chips.

Isso vai mostrar a capacidade da Valid de estar no mercado de crescimento muito interessante e num posicionamento não muito baixo na cadeia de valor. Então, a nossa maior vitória será quando também conseguirmos fazer a personalização desses chips para o contrato da Volkswagen.



Então, vamos começar no 1T, mas isso não vai ser algo que vai mexer muito na agulha. Vai mexer, sim, porque tem preços médios melhores do que os SIMs, mas são 18 a 20 milhões de chips em três anos. É significativo? É razoável. Mas o novo não é isso, isso, sim, uma vez sendo feito com eficiência e reconhecido pelo cliente, vai abrir, sem dúvida alguma, um grande mercado para a Valid. É isso que estamos também perseguindo.

Não sei se respondi como você queria, mas é isso.

Henrique Navarro:

Está ótimo, excelente. Obrigado.

Tales Freire, Bradesco:

Bom dia a todos. A minha pergunta é em relação a essa expectativa de vocês em relação a volume. Se o pior já passou e que o 2S, de forma geral, talvez tenha uma melhora respeitado as sazonalidades dos mercados, nós temos visto que alguns competidores grandes da Valid realizaram uma expectativa para baixo no 2S, tanto que vendas de cartões, SIM cards, bem como expectativas de preço.

Dito isso, eu gostaria de saber se a visão de mercado de vocês é parecida, mas vocês estão ganhando *market share*, ou tem alguma coisa que não esteja capturando?

Carlos Affonso D'albuquerque:

É importante ressaltar que eu não posso falar pelos outros, posso falar pela Valid. A Valid, desde o final do ano passado, vem dizendo que o mercado não seria aquela Brastemp toda. Então, nós não temos reduzimos tanto nosso *guidance* está um pouco relacionado a isso.

Nós, desde o ano passado, temos falado para vocês todos que o mercado não é isso tudo. Vamos lá, o mercado é o mesmo, eu estou ganhando *market share*? Estou. Dramaticamente? Não. O que eu posso dizer é o seguinte: estamos sendo conversadores desde o início e estamos com o mercado desde o início.

Estamos vendo o que está acontecendo com o mercado. Não vamos chegar aqui e prometer alguma coisa que não podemos entregar. Isso foi desde que abrimos capital, uma política muito clara da Companhia. Então, melhor dizermos logo o que está acontecendo e nós trabalharmos para resolver isso e deixarmos prontos para a realidade, do que achamos que a realidade pode ser diferente.

O que eu poderia dizer para você é que não fizemos uma revisão grande no *guidance*, não fizemos, de fato, porque desde o início nós entendemos que o mercado não era aquilo tudo para esse período. Não sei se eu te respondi, mas é isso que entendemos aqui na Valid.

Tales Freire:

Em relação a expectativas, *guidance*, eu lembro que vocês tinham uma meta de um EBITDA estável em relação ao ano anterior. Essa expectativa ainda é válida ou dado o resultado do 1S é uma expectativa desafiadora de ser alcançada?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Eu diria que ela é agressiva, mas é o que falamos, de tentar repetir o resultado do ano passado, continua válida, mas tem uma variação entre ser o que foi no ano passado e -15%. Continua exatamente isso.

Claro, porque depende muito de como vai ser a dramaticidade da sazonalidade do 4T, mas nós acreditamos que, vendo o resultado de Junho, olhando o que tem no pipeline, colocando as reduções de custos que vão acontecer mais fortemente ao longo do 2S, dá para fazer? Dá.

É trivial, como eu falo aqui? Não. De trivial não tem nada, mas ainda dá, claro que dá. De novo, entre -15 e 100% do valor do ano passado. Não é fácil, é uma luta a cada dia, mas estamos lá. Quando vemos o crescimento de 1T, especificamente depois de abril, maio, junho, nos dá um grau de confiança relativamente alto.

Mas entre -15% e 100%, é o que continuamos esperando.

Tales Freire:

Só mais uma pergunta, se vocês me permitem, quanto a CAPEX, a Rita comentou que bem provavelmente ia ficar abaixo de R\$50 milhões para esse ano, esse é um patamar que devemos esperar para os próximos anos ou essa redução de CAPEX é algo mais pontual para esse ano?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Estamos mudando um pouco a forma de fazer investimento na Companhia. Ao longo dos últimos 70 anos, investimos muito na parte de maquinário, porque era fundamental isso e fez com que a base chegasse até onde estamos. Agora, o mercado hoje, é um mix entre manter isso super eficiente, mas, também desenvolver a parte de serviços. A parte de serviços requer, de alguma forma, um pouco menos, você viu que houve um aumento de P&D.

Então, eu não diria que seria tão baixo, 50 milhões, claro que nós de alguma forma revisamos alguma coisa, fomos mais criteriosos na hora de definir que investimento fazer, como alocar nosso capital, agora, eu diria que não terá os 100 adicionais, mas também não serão os 50.

Então, eu diria que um patamar que podemos perseguir ao longo do próximo tempo é algo nesse entorno, nessa média. Espero que não, espero que possamos investir muito mais, desde que o mercado também exija isso e precisemos fazer esse investimento.

Tales Freire:

Perfeito. Muito obrigado. Um abraço.

Mauricio Fernandes, Merrill Lynch:

Obrigado. Bom dia Affonso e Rita. Eu gostaria de saber, claramente teve uma recuperação de volume bem forte, como vocês comentaram, tanto em Meios quanto em Telecom.

Em Meios, eu gostaria de saber se esse novo patamar de volume, principalmente com o mercado americano, é o que deveríamos imaginar para os próximos trimestres ou ainda segue bastante incerto dada à posição de estoque dos bancos?

Ainda em MP, como está à questão do preço, principalmente na migração do magnético para o EMV?

E, depois em Telecom se vocês puderem. Foi uma recuperação bem forte do volume total, voltando aos R\$100 milhões, mas o preço teve uma pressão, voltando até um pouco em relação ao que tinha sido no 1T.

Eu queria saber se isso, na verdade, até como vocês comentaram, pela “comotidização” do cartão SIM tradicional e a migração para o eSIM, se apesar do volume ter tido uma recuperação o preço deveria continuar caindo no resto do ano ou não? Chegamos a um patamar que deveria se manter nesse nível?

Carlos Affonso D’albuquerque:

Mauricio, eu vou por partes e se eu esquecer alguma nós falamos de novo. Primeiro com relação ao volume dos EUA, eles realmente melhoraram, os estoques dos bancos se normalizaram. E, acreditamos que sim, esses volumes são melhores nesse 3T e, de novo, o 4T tem a sazonalidade natural que não podemos esperar.

Um ponto que eu acho importante ressaltar e lembrar, é que a migração dos cartões nos EUA começou em 2013, 2014 e, mais fortemente em 2015. Naquela ocasião os cartões eram emitidos com validade de três anos, fazendo com que reforça a ideia de que ao longo de 2018 haverá uma base de renovação muito ligada a esses cartões que foram emitidos lá atrás.

Isso não é crescimento, é uma base. Mas, como você me perguntou sobre a sustentabilidade de volume, isso nos dá uma certa clareza de que sim, deve continuar. Além disso, a migração também continua.

A migração hoje é necessária porque em torno de 50%-55% dos cartões americanos já migraram, faltando apenas os outros 45%. É claro que nunca é 100%, mas ainda temos um caminho pela frente.

Então, esses volumes, excluindo sazonalidade, tendem agora a ser mais estáveis. O que houve em 2016 e no início de 2017, onde houve uma necessidade exógena de reduzirmos volume parece que foi embora, então, o mercado volta ao seu ciclo natural.

Com relação a preço, por enquanto os preços estão um pouco mais estacionados, mas sempre em patamares menores, ou seja, estão estacionados agora porque recentemente os preços foram reduzidos, então, eles rodam mais um tempo nessa forma.

Então, respondendo também a sua última pergunta sobre Telecom, eu nunca ousaria dizer que os preços estão estacionados nesse tipo de mercado. Por isso, a necessidade de estarmos muito fortes e atentos a eficiência de custo.

Nesse sentido, acho mais difícil lhe garantir alguma coisa com relação a preço. Hoje é uma commodity. Por outro lado, a evolução do SIM card mostra também a dinâmica

do mercado de commodity que é preço mais alto com volumes menores tendendo a reduzir esse preço ao longo do tempo quando os volumes sobem.

Por isso, temos que ficar prontos para aproveitar esse momento de início do *embedded* SIM onde poderemos fazer preços médios melhores.

Com relação ao volume de Telecom, ele passou por um momento mais difícil no 1T. É um mercado que vem sofrendo muito porque muita operadoras de Tier 1 reduziram um pouco as suas demandas naquilo que eles chamam de *removable* SIM esperando mais o *embedded* SIM.

Mas por outro lado, na área de globalização que a Companhia fez no mercado asiático, eles ajudaram muito a contrabalancear a questão do volume, e quando você contrabalança volume ajuda em custo e conseguimos manter as margens da maneira que estão hoje, em torno de 18% e tradicionalmente gera em torno de 19%, nada muito dramático e, voltando aos patamares daquilo que vínhamos rodando.

Acreditamos que podemos manter a meta nesse nível por um bom período de tempo. Claro que tudo depende da mudança do mercado, mas não estamos vendo nada muito dramático no sentido de Telecom. Eu não sei se deixei alguma pergunta de fora.

Mauricio Fernandes:

Não. Foi claro Affonso, obrigado. Se eu puder, mais uma sobre CAPEX para esse ano, o CAPEX está bem mais baixo que no 1S e, talvez ele esteja mais alto ao longo do ano. Então, eu queria saber não só para 2017, mas qual seria a ideia em CAPEX também para 2018?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Em 2017 vai ficar em torno desses R\$50 milhões mesmo. E para 2018, acreditamos que não será tão baixo quanto 50 e nem tão alto quanto 100 e, ficará em torno disso.

Estamos com muita atenção onde vamos colocar os nossos recursos, não serão 100 nem 50, mas ficará nessa média.

Mauricio Fernandes:

Está bom, obrigado.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Obrigado por aceitarem mais uma pergunta. Vocês poderiam passar um pouco mais de informações sobre essa iniciativa de rastreabilidade de água mineral? Quais são as chances de vermos isso ser implementado nos estados de Sul e Sudeste?

Ao que parece, de acordo com o release, o número de estados a adotar esse tipo de solução no Nordeste vem aumentando a cada trimestre. Caso vocês consigam trazer esse serviço para os estados mais populosos, que tipo de expectativa podemos ter sobre a geração incremental de EBITDA?



Carlos Affonso D'albuquerque:

Como eu falei, três iniciativas que temos que é o track & trace, novos contratos nos EUA e a evolução do SIM, realmente o track & trace, através do seu hardware, como chamamos aqui, é muito interessante. Hoje estamos basicamente no Nordeste e, você tocou em um ponto importante. Claro, o Nordeste é populoso, super interessante e estamos em quase todos os estados do Nordeste mas ainda há muito do Brasil a explorar.

Mas, isso depende de alguma forma de uma regulamentação dos estados e das secretarias estaduais para terem esse interesse. Em tese, toda e qualquer Secretaria de Estado e de Fazenda deveria estar querendo implementar isso em seus estados pois está comprovado de fato que ele aumenta a arrecadação.

Estamos investindo bastante nisso, não só no investimento na produção física do selo, mas em todo o acompanhamento desde o engarrafamento até a venda para o consumidor final, ou seja, sistemicamente falando.

Nos outros estados populosos, que não citarei o nome aqui, estamos estudando isso e estamos muito atentos. Chegamos ao ponto de colocar como uma das três iniciativas. Nada acontece da noite para o dia, nada acontece grande, tudo acontece com o tempo.

De novo, a nossa Empresa está aqui há 60 anos e ficará aqui mais 500 anos então, tem muito tempo e vamos passo a passo. Nada na Companhia nasceu grande. Então, é um bom negócio, é um negócio que entendemos muito bem, estamos muito bem posicionados, temos muito espaço para crescer e vamos crescer junto.

Alexandre Spada:

Affonso, só confirmando. Esse é um negócio que não existe nenhum tipo de monopólio e outras empresas podem competir por esse serviço, certo?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Certo. Mais uma vez, precisa ter uma estrutura eficiente.

Alexandre Spada:

Certo. E por fim, você pode abrir para nós que tipo de margem você tem apurado nesses estados em que você já está?

Carlos Affonso D'albuquerque:

Eu adoraria, mas não sei dizer. Sinceramente, não sei dizer.

Alexandre Spada:

Está ótimo, eu entendo. Obrigado mais uma vez.



Operador:

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

Carlos Affonso D'albuquerque:

Bom pessoal, de novo obrigado. Eu quero dizer que aqui na Companhia os dias são intensos. Nós temos uma meta muito grande e muito clara, iremos deixar essa Companhia cada vez mais eficiente e preparada para o que vem.

Temos muitas iniciativas, estamos elencando cada uma delas e, as que são vistas como promissoras pela frente nos dão uma alegria muito grande, mas não é fácil. Não adianta acharmos que vai acontecer, com um cenário desses, não vai acontecer.

Eu adoraria poder dizer que vai, mas não vai. Mas, é bom dizer sim, que já começa a acontecer. Então, não é só promessa, é fato. Mas, eu não posso ir contra a natureza dos negócios.

Então, eu vou garantir para vocês sim, que estaremos nesses três negócios que eu falei e que estaremos muito melhor preparados para encarar o mercado em que estamos e, vamos sim crescer. Ao longo dos próximos anos, é claro que haverá crescimento, mas não sem dor e muito trabalho.

Conto com a ajuda de vocês e, de novo, estamos aqui à disposição se vocês tiverem mais perguntas ao longo dos dias. Obrigado e até a próxima.

Operadora:

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

"This document is a transcript produced by MZ. MZ uses its best efforts to guarantee the quality (current, accurate and complete) of the transcript. However, it is not responsible for possible flaws, as outputs depend on the quality of the audio and on the clarity of speech of participants. Therefore, MZ is not responsible or liable, contingent or otherwise, for any injury or damages, arising in connection with the use, access, security, maintenance, distribution or transmission of this transcript. This document is a simple transcript and does not reflect any investment opinion of MZ. The entire content of this document is sole and total responsibility of the company hosting this event, which was transcribed by MZ. Please, refer to the company's Investor Relations (and/or institutional) website for further specific and important terms and conditions related to the usage of this transcript."