

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 3T17. Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Affonso D'Albuquerque, Diretor Presidente, e a Sra. Rita Carvalho, Diretora Financeira e de Relações com Investidores.

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 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 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. Sr. Affonso, pode prosseguir.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Bom dia. Obrigado por estarem mais uma vez conosco neste *call* de resultados da Valid.

Eu quero ser, de novo, breve neste *call*, para podermos abrir tempo para as perguntas, e gostaria de começar enfatizando a questão do dever de casa que temos feito, e que temos conseguido demonstrar no próprio aumento da eficiência da Empresa através das suas margens.

Se olharmos para as margens da Companhia no 1T, que foram em torno de 14%, no 2T em torno de 15%, e agora, no 3T, chegando praticamente a 17%, isso mostra claramente que conseguimos fazer o dever de casa ao longo deste ano.

E como havíamos falado no 2T17, estávamos esperando para os próximos dois anos uma economia em torno de R\$80 milhões. E é bacana poder dizer, também neste 3T, que já conseguimos implementar iniciativas que gerarão economias em torno de R\$40 milhões. Então, estamos muito seguros de que conseguiremos a nossa meta de R\$80 milhões ao final do 2T19.

Mais uma vez, dever de casa praticamente feito, temos alguns detalhes a concretizar, e prontos para poder entregar a eficiência que prometemos a vocês.

Outro ponto que eu gostaria de falar a vocês é que tivemos neste 3T alguns efeitos *one-off*, algumas ações trabalhistas nas divisões, e tivemos também, o que não é mais *one-off*, mas foi algo completamente fora da curva quando comparamos a 2016, a questão das tarifas que são cobradas pelo SERPRO, mas que, mesmo assim, estamos conseguindo melhorar nossa eficiência dentro de casa.

Então, de novo, o mercado está difícil? Sim, está muito difícil. Mas, por outro lado, temos feito nossa parte no lado de custos. Estamos conseguindo claramente fazer uma redução de custos muito bem-feita, no sentido de não prejudicar a operação da Companhia, e que está nos deixando espaço para podermos fazer investimentos naquilo que está vindo pela frente.

Porque a redução de custos sempre tem limites. Temos que fazer sempre, temos que olhar sempre; eu sempre falei, desde o dia em que a Empresa abriu capital, que custo é igual grama, temos que cortar o tempo todo, mas tudo tem seu limite. E agora, estamos olhando muito para o *top line* também.

Não está fácil, mas também, nos últimos dois ou três anos, começamos a desenvolver um pouco mais a nossa área de soluções, que acreditamos que, no médio prazo, trará a receita que esperamos. Estamos muito confiantes nisso, e continuaremos trabalhando.

Outro ponto que eu preciso ressaltar é a questão dos Estados Unidos, que, no 3T, vieram com resultados menores que o esperado. Mas antes, eu gostaria de fazer um alinhamento: nossos negócios nos Estados Unidos são compostos de quatro itens. Nós temos os cartões financeiros, nós temos o *data*, temos o ID e temos o telecom.

ID, telecom e *data* estão performando muito de acordo com o que esperávamos, sendo lucrativos etc. Dentro dos cartões financeiros, eu deveria dividi-los em dois: um é o cartão financeiro bancário, o EMV, que – e eu preciso falar isso, porque vemos como está o mercado – o volume foi muito bom no 3T, chegamos a atingir R\$16 milhões, apesar de um preço médio menor, mas com uma eficiência muito interessante. Lucrativo.

E temos os *gift cards*. *Gift card* é um mercado que, nos Estados Unidos, é muito importante. Se olharmos o *gift card* 3T contra 2T, posso afirmar que nosso maior problema foi de seletividade. Nós deveríamos ter sido muito mais seletivos no 3T, como fomos no 2T, para poder atingir a lucratividade necessária nesse mercado.

Mas também, sobre o mercado, o mercado é duro. Não temos muito como escolher, algumas vezes. Então, o *mix* de *gift cards* ocorrido no 3T foi muito desfavorável, e com os mesmos clientes.

Então, o que acontece é que não podemos simplesmente dizer “esse eu faço, esse eu não faço”. Temos que tomar cuidado a partir de agora, isso ficou patente, e estamos tomando esse cuidado de seletividade no segmento de *gift cards*.

Essa é a mensagem que eu gostaria de passar sobre os Estados Unidos. A eficiência tem melhorado, dessas quatro linhas de negócio, três performando muito bem, e na quarta precisamos tomar mais cuidado com a seletividade naquele segmento com valor agregado menor. E tomaremos esse cuidado, já estamos tomando esse cuidado.

E a última coisa que tenho para falar é quanto à expectativa de 2018. Em 2018, com tudo o que fizemos e com tudo que estamos vendo, não vemos um boom, mas também não vemos mais queda. Vemos, realmente, um ponto de inflexão.

Vemos que a trajetória de queda de resultados e de vendas cessa em 2017, e começamos uma nova etapa em 2018. E aí, mais uma vez, ter feito o dever de casa durante o ano de 2017 vai ter valido muito.

De novo, estamos muito confiantes com o que estamos fazendo na Empresa, estamos confiantes do que pode vir em 2018, e vamos adiante. Tendo atenção, porque o mercado não está fácil, continuará difícil, e as nossas apostas em novos negócios continuam firmes.

Então, vamos lá. 2018 está chegando. Vamos finalizar 2017 dentro do *guidance* que havíamos dado a vocês. Vou passar para a Rita, que comentará um pouco mais sobre resultados financeiros. Obrigado.

Rita Carvalho:

Bom dia, pessoal. Obrigada por estarem mais uma vez em nossa teleconferência de resultados. Assim como o Affonso, também serei breve em meus comentários, para abrimos logo para perguntas.

O primeiro ponto que eu gostaria de falar com vocês é com relação à linha de outras despesas operacionais, que, neste trimestre, totalizou R\$14 milhões, sendo que, desse total, os principais gastos que tivemos foram de R\$3,4 milhões relativos à mais valia na aquisição da Fundamenture, e isso continuará pelos próximos anos, é o equivalente a US\$390.000 por mês 'bookados' no nosso resultado; e também, gastamos R\$8,3 milhões, o que foi o relativo ao pagamento de consultoria, mais as despesas relativas aos nossos projetos de redução de custos que hoje estão em curso na Companhia.

Eu gostaria de esclarecer que essa linha de despesas continuará acima da nossa média histórica nos próximos trimestres, principalmente em função desse projeto de redução de custo; mas, em contrapartida, isso vem acompanhado de maior eficiência em nossa estrutura de custo.

Com relação ao CAPEX, o segundo ponto que eu gostaria de comentar, continuamos mantendo muita cautela com relação aos nossos investimentos, mas sem deixar de ter o cuidado com a manutenção dos negócios tradicionais da Companhia.

No total do ano, o nosso gasto com CAPEX ficou em R\$22 milhões, onde aproximadamente R\$14 milhões foram investidos na área de identificação, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, porque precisávamos finalizar a infraestrutura para rodar o nosso *business* em Washington; e o restante foi gasto no desenvolvimento de novos serviços e plataformas, que é a característica da Empresa daqui para frente.

No acumulado do ano, o gasto com CAPEX deve ficar abaixo dos R\$50 milhões que eu havia comentado com vocês no trimestre passado.

Por outro lado, nós investimos R\$37 milhões para adquirir 5,4% de participação na Cubic, porque entendemos que é um movimento estratégico para a Companhia, no sentido de podermos participar um pouco mais do dia a dia da empresa, entender o que

ela está ouvindo dos clientes, e ficar mais bem posicionados nesse mercado de personalização de chips para o mercado de Internet das coisas.

Por fim, falando um pouco sobre geração de caixa, depois de dois trimestres consecutivos sem gerar caixa, a Companhia volta a ter uma geração positiva, que neste trimestre foi de quase R\$40 milhões, e, com isso, chegamos ao final de 9M com R\$308 milhões em caixa, o que é muito parecido com a posição de caixa que tínhamos ao final do 2T.

Em 9M, pagamos R\$331 milhões em amortização de dívidas mais juros, e também captamos US\$100 milhões, principalmente para refinarçar a dívida em USD da Companhia.

Com isso, conseguimos reduzir a dívida líquida da Companhia em R\$8 milhões quando comparamos ao 2T17, e finalizamos o trimestre com endividamento líquido de 1,9x o nosso EBITDA acumulado dos últimos 12 meses.

Quando olhamos para frente, principalmente para o ano que vem, com a melhora dos nossos resultados e a geração de caixa da Companhia voltando a patamares mais normalizados, o que queremos é trabalhar para reduzir os níveis de endividamento da Companhia, e a nossa expectativa é que voltemos para os níveis do final de 2016, que foram em torno de 1,5x.

Com relação a dividendos, na última quarta-feira anunciamos o pagamento de R\$14 milhões, e com isso mantemos o compromisso de *payout* de 50%, sem comprometer as necessidades de investimento da Valid.

Era isso. Agora ficamos abertos às suas perguntas.

Gustavo Lobo, JPMorgan:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta. Quando olhamos o resultado, ele foi melhor do que esperávamos, porque a parte de ID foi muito forte, e compensou um resultado mais fraco na certificadora e na parte de meios de pagamento US. Na parte da certificadora, entendemos que é *one-off*, mas em meios de pagamento US, o que é tendência de volume de margem daqui para frente? Eu entendo que houve mudança de *mix*, mas o que seria um resultado normalizado dessa divisão?

E a segunda pergunta é a mesma coisa para o lado de ID. Esse R\$6,6 milhões de volume é um novo normal ou veio muito acima do que vocês estavam esperando, deve haver uma queda agora no 4T mais do que seria justificável pela sazonalidade e uma margem um pouco mais apertada do que vocês entregaram? Obrigado.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Obrigado, Gustavo. Com relação aos Estados Unidos, vemos na área de financeiro, de meios de pagamento, que realmente o *mix* foi desfavorável. Os volumes de EMV têm voltado um pouco mais. Como falamos no 1T e no 2T, havia aquele consumo de estoque por parte dos bancos, e isso está mais normalizado, ao mesmo tempo em que vemos a eficiência da planta melhor.

Então, tendemos a ver resultados nos Estados Unidos, com relação a essa área de negócio, mais estabilizados e com margens positivas, mesmo considerando o *gift card*,

porque, como falei há pouco, passamos a ser cada vez mais seletivos no *mix* dos *gift cards* também.

Quando juntamos essa melhora de performance no EMV e a melhor seletividade nos *gift cards*, a tendência é, realmente, de melhora de resultado nos Estados Unidos. Então, o que podemos ver lá para 2018, no ano como um todo, é uma melhora, sem dúvida alguma, no resultado.

Claro que não podemos deixar de ressaltar que o 4T normalmente é o mais fraco nos Estados Unidos por causa dos volumes, tanto de EMV quanto de *gift cards*. Mas, no geral, no ano de 2018, veremos um resultado consolidado nos Estados Unidos dentro de um patamar muito mais apresentável.

Com relação a ID, tivemos um pouco mais de volume no 3T, como é normal, e deve haver menos volume no 4T, mas, ao mesmo tempo, estamos encontrando uma estrutura muito melhorada, muito mais eficiente também no ID. Então, a margem pode variar entre 3 p.p. ou 4 p.p. para cima ou para baixo, isso é normal; como é normal também no 4T ter um pouco menos de volumes.

É algo muito atraente ainda, e continuará assim por muito tempo. Mas a sazonalidade continua.

Gustavo Lobo:

Claríssimo. Obrigado. Se eu puder fazer mais uma pergunta, temos esses processos de privatização que estão na rua, a concessão da Lotex, potencial privatização da Casa da Moeda. Vocês têm alguma visão sobre isso? É uma oportunidade para vocês? O que podemos esperar disso?

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Pode esperar que estamos olhando com muita atenção, com muito cuidado e carinho, mas tem que fazer sentido. Tem que ter *payback*, tem que ter retorno. Mas sim, há muitas iniciativas aí que nos deixam animados, mas com os pés muito no chão para podermos fazer um bom negócio.

Vamos esperar as coisas saírem, acontecerem. Estaremos lá estudando e, se for o caso, participaremos, sem dúvida.

Gustavo Lobo:

OK. Obrigado.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia. A minha pergunta é até um *follow-up* dessa última, mas no sentido oposto: a Valid não estuda, em algum momento, eventualmente desinvestir de alguns dos segmentos aos quais ela hoje está exposta? Neste trimestre, por exemplo, o *business* de *gift cards* acabou prejudicando bastante a dinâmica na Valid USA, isso mesmo depois de vocês terem feito no passado uma limpeza grande de clientes e produtos nessa linha específica.

Não passa pela cabeça da Empresa algum movimento nesse sentido? E, caso a resposta seja negativa, o que poderia eventualmente levar a Empresa a fazer tal tipo de consideração? Obrigado.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Sem dúvida alguma, isso está sempre no mapa, para podermos ver aquilo que vale a pena continuar. Especificamente em *gift cards*, uma vez que temos a opção de sermos seletivos na escolha do que será feito dentro de *gift cards*, e sendo assertivos nessa seletividade, eu não veria motivo, hoje, para nos desfazermos dos *gift cards*.

Como foi no passado. No passado, naqueles cartões *gift* de papel, não havia como ser seletivo. Era o que era. Então, o que fizemos? Descontinuamos. E a mesma coisa acontece nos *gift cards*.

Dentro dos *gift cards*, nós temos cartões, produtos que são muito atraentes. Se conseguirmos fazer a seletividade, perfeito; se não conseguirmos, você está absolutamente certo, temos que rever. Temos que rever, e será revisto.

A nossa aposta, nosso entendimento é que sim, podemos ser seletivos, e podemos ser muito lucrativos também nessa área. Mas, de novo, não ficaremos com aquilo que afunda.

Mas não é assim que vemos o *gift*. Vemos o *gift* como tendo que ter mais atenção da área comercial para poder alcançar aquilo que realmente traz valor.

Alexandre Spada:

Está ótimo. Obrigado, Affonso. Eu tenho outra pergunta, se me permite. Eu não consegui ouvir todas as suas considerações iniciais, então talvez isso já tenha sido comentado, mas a certificadora digital acabou tendo uma contribuição negativa no EBITDA, aparentemente por provisões que a Empresa teve que fazer. Você poderia comentar um pouco sobre isso? Eu só quero ter certeza que foi algo momentâneo, e que a dinâmica operacional dessa área continua em linha com aquilo que ela vinha apresentando anteriormente.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

100% em linha. É um evento *one-off* que fazemos de acordo com as indicações de advogados. É um ponto fora da curva, com certeza. Esse foi um assunto que aconteceu não no 3T, mas que se fez necessária a provisão no 3T, e somente no 3T. Então, a linha de negócios da certificadora continua em linha com aquilo que vínhamos apresentando.

Alexandre Spada:

Está ótimo. Claríssimo. Obrigado, Affonso.

Operador:

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

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Gostaria de agradecer a presença de vocês. A mensagem que tenho para dar é a seguinte: 2017 é um ano difícilíssimo, onde fizemos nosso dever de casa, falta pouca coisa para acabá-lo, mas que mostra que entramos em 2018 com uma capacidade de reversão dessa tendência de queda muito forte.

Estamos muito confiantes para 2018 com relação aos resultados da Empresa. A Rita colocou aqui com relação às outras despesas operacionais que temos, e que continuaremos tendo no ano que vem, que serão contábeis, porque parte caixa nós já fizemos praticamente tudo neste ano com relação à reestruturação da Companhia.

Então, vemos que no ano que vem poderemos gerar mais caixa, poderemos gerar mais resultado, e acreditamos que haverá muitas oportunidades. Então, estamos atentos a essas oportunidades, porque o mercado em que a Valid está hoje apresenta muita chance para a Empresa continuar sua evolução.

De novo, quero agradecer a vocês pelo atendimento a esse *call*, o atendimento que vocês têm conosco sempre, e estamos à disposição para qualquer outra pergunta que se faça necessária ao longo dos dias.

Obrigado.

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.”