

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 1T18. Estão presentes hoje conosco 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, queiram, 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 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:

Obrigado. Bom dia a todos. De novo, obrigado por estarem aqui conosco mais uma vez nesta teleconferência de resultados. É muito bom poder estar aqui neste bate-papo para poder falar do 1T18. Como todos nós sabemos, passamos dois anos de muitos desafios dentro da Companhia e viemos trabalhando muito para que pudéssemos chegar a um momento como este e dar uma notícia boa, como esse resultado que está se apresentando para nós.

É importante dizer que esse resultado foi fruto de muito trabalho de todas as áreas, de todas as regiões. Quando o analisamos um pouco mais, vemos uma recuperação nos Estados Unidos, vemos uma recuperação de meios de pagamentos no Brasil, vemos nossa meta de atingimento de R\$80 milhões já ter atingido R\$63 milhões neste 1T. Estamos muito confiantes de que vamos alcançar os R\$80 milhões e até ultrapassá-lo. Isso, para nós, é gratificante.

Foram dois anos de muita luta, de um mercado também muito complicado. Aproveitamos nosso tempo para fazer o dever de casa e, com orgulho, acho que todo o time Valid está muito

satisfeito em entregar este resultado no 1T, que é o melhor 1T de todos os tempos da Companhia. Isso, para nós, realmente é para comemorar, mas para continuar trabalhando, porque temos outros trimestres pela frente; mas dado o que foi feito, não temos dúvida de que a consistência dos resultados foi obtida.

Claro, a parte interna foi feita. Temos uma estrutura muito mais leve hoje, muito mais eficiente para fazer frente a esse mercado demandado e competitivo. Isso, para nós, é uma enorme alegria, mas há muito trabalho pela frente também. Estamos confiantes. Mais uma vez, como falamos na teleconferência do 4T, definitivamente 2018 é o ano da inflexão, é o ano que voltamos a crescer e continuamos a apresentar margens melhores.

Estamos comemorando bastante o 1T, mas temos muito pela frente, ainda que muito confiantes de que o pior ficou para trás. Ao mesmo tempo, isso nos traz a possibilidade de trabalhar com mais afinco ainda nas oportunidades que temos pela frente.

Para mencionar apenas algumas delas, tem a parte do carro conectado – a evolução do SIM. O mercado hoje também é muito competitivo e vai passar para uma evolução natural com o *embedded SIM* e nós temos um posicionamento muito interessante nos carros conectados.

Na parte de identificação, onde há não só rastreamento da água, que está andando muito bem, de acordo com a nossa expectativa. É um novo ramo de negócio dentro da área de identificação – essa parte de rastreamento – e também estamos finalizando nossa plataforma de biometria, que vai permitir que a Valid participe de toda essa transformação digital que está à frente.

Estamos usando tudo o que temos de *core business* e olhando para frente e vendo no que mais podemos atender o mercado. De novo, usando nossa estratégia de fazer um *call* bem simples, rápido e direto para abrimos para perguntas, eu acho que a mensagem que eu quero deixar para vocês é muito clara: nós estamos no caminho. Não é um resultado para ser olhado simplesmente na visão de 1T, é um resultado para ser visto como uma tendência, no sentido de consolidação da eficiência da empresa.

Estamos satisfeitos. Temos mais a fazer e vamos adiante. Vou passar para a Rita, agora.

Rita Carvalho:

Obrigada, Affonso. Bom dia a todos. Obrigada, mais uma vez, por estarem conosco na nossa teleconferência de resultados. Vou ser bem breve nos meus comentários para podermos abrir para perguntas. Só queria comentar um pouco sobre o CAPEX. Neste trimestre, nós gastamos R\$16 milhões em CAPEX. Está em linha com o que estávamos prevendo e conversando com vocês.

Os principais gastos neste trimestre foram R\$7,3 milhões que aplicamos na área de sistemas de identificação, nos projetos de rastreamento e também para manutenção do *business* de ID.

Também gastamos R\$4 milhões na implantação da infraestrutura para o *embedded SIM* na China e nas certificações necessárias para que comecemos a produzir chips na Ásia, além dos gastos, como o Affonso acabou de falar, com nossas plataformas de soluções e serviços e manutenção dos negócios tradicionais da Companhia.

Com relação à nossa geração de caixa operacional, a exemplo do resultado, também a geração de caixa de R\$47 milhões foi a maior geração de caixa observada na Companhia para um 1T. Isso é fruto do comportamento sólido dos nossos resultados e também da finalização dos projetos de reestruturação e ajustes de custos, que consumiram caixa da Companhia no início do ano passado.

Conforme eu havia comentado nas últimas teleconferências, a geração de caixa operacional da Valid está efetivamente de volta a patamares normalizados para o nosso *business* e é isso que devemos ver daqui para frente.

No que diz respeito ao nosso endividamento, nós finalizamos o trimestre com uma posição de caixa de R\$331 milhões, o que contribuiu para que, mais uma vez, tivéssemos uma redução do endividamento líquido da Companhia sobre o EBITDA, que neste trimestre ficou em 1,7x o EBITDA acumulado dos últimos 12 meses.

No final de 2016, o endividamento líquido da Companhia tinha sido de 1,5x o EBITDA e chegou a 1,9x o EBITDA acumulado em 2017 e, neste ano, nossa expectativa é de que a Companhia retorne aos mesmos níveis de endividamento que vimos em 2016. Neste ano temos aproximadamente R\$252 milhões em dívida para amortizar, sendo que aproximadamente R\$136 milhões são relativos à emissão de debêntures aqui no Brasil e vamos trabalhar para refinar esse montante.

Temos, também, US\$35 milhões vencendo em dívidas fora do Brasil. Nesse caso, vamos utilizar o caixa da Companhia para amortizar essas parcelas. Para finalizar, no dia 26 de abril, durante a assembleia de acionistas da Companhia, foi aprovado o pagamento de R\$10,6 milhões em dividendos, que finalizam os pagamentos relativos à distribuição de resultados de 2017. Com relação a 2018, mantemos o compromisso de distribuição de 50% do lucro líquido.

Obrigada, mais uma vez, e agora estamos abertos a perguntas.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Affonso e Rita, parabéns pelo resultado. Acho que é fruto de um trabalho longo da empresa, depois de um período árduo, que foi um dos piores, é gratificante ver os resultados melhorando.

Eu tenho duas perguntas: a primeira delas diz respeito ao segmento de IDs: uma preocupação que o mercado tem é com a renovação de certos contratos importantes, incluindo principalmente São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, que são esperados ainda para o ano de 2018.

Vocês poderiam nos dar um *update* de como está a tratativa com os Estados e as expectativas que vocês têm de entrarem nas licitações? E, por fim, qual é o grau de confiança que a Companhia tem na renovação desses contratos? Depois eu volto com um segundo assunto. Obrigado.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Obrigado, Alexandre. Os contratos, realmente, esses três que você falou agora são os três principais contratos que temos. Desses três, o de Minas Gerais foi renovado por mais 12 meses;

o de São Paulo, que inicia nos próximos dias, foi renovado por mais 12 meses; o do Rio de Janeiro, que é o menor deles, deve ser licitado nos próximos meses.

Dos três que geravam preocupação, dois já foram renovados por mais 12 meses e o terceiro, que é o do Rio de Janeiro, deve acontecer nos próximos, eu diria, dois meses. Mesmo antes da renovação desses dois contratos, sobre o Rio de Janeiro, nosso grau de confiança de que conseguiríamos renová-los é altíssimo. Não temos muito receio com relação a isso, apesar de que sempre temos que ter cuidado, cautela, na hora de propor o que queremos fazer por aquele período, para esses estados.

De novo, não é algo que nos preocupa. É algo que nos chama atenção para fazermos sempre o melhor para o Estado. Não vemos com grande preocupação. Em São Paulo e Minas, quando vier a licitação, eu diria para você que o grau de confiança não deverá ser alterado – vai ser mantido nesse nível altíssimo.

Alexandre Spada:

Affonso, só para entender, essa postergação – essa renovação por 12 meses – está relacionada aos Estados não estarem preparados para fazer a licitação neste momento? É isso?

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Não, é uma renovação normal. Você lembra? Os contratos podem ser de cinco anos ou podem ser anuais e renovados anualmente. Na verdade, eles estão exercendo o direito contratual deles. Eu só acho que eles querem renovar nos termos que têm hoje.

Alexandre Spada:

Sobre a segunda pergunta: estranhou-me o número que você mostrou nas considerações iniciais de R\$80 milhões. Eu fiquei com a impressão que isso é a meta que a empresa tem para geração de EBITDA trimestral. É isso? É esse número que vocês têm em mente para entregar nos demais três trimestres de 2018? Se você puder elaborar um pouco mais sobre esse número, seu comentário chamou atenção.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Boa tentativa, Alexandre. Não, os R\$80 milhões são economias que já temos mapeadas para entregar ao longo deste ano, que nos permitirá ir um pouco mais além do nosso EBITDA, sem dúvida alguma. Não posso falar em números – todas as vezes que eu falo em números desta forma o órgão máximo reclama comigo –, mas isso vai capacitar-nos para trazer pelo menos números um pouco melhores.

Vamos tentar mostrar para vocês, claramente, que o que propusemos no início do ano passado, de que iríamos fazer redução de R\$80 milhões e já atingimos R\$63 milhões no 1T, temos mais para entregar, para entregar mais eficiência para a Companhia e poder entregar resultados melhores ao longo do tempo, de acordo com a sazonalidade de cada trimestre.

Fred Mendes, Bradesco:

Bom dia a todos e obrigado pelo *call* também. Se vocês pudessem focar um pouco nessa questão das renovações, se vocês puderem falar sobre isso, vocês mantêm o mesmo valor e o mesmo tipo de serviço? Teve um que o risco que era manter o valor, mas também colocar um pouco mais de serviços e isso teria um impacto na margem. Só para entender, como fica isso exatamente em São Paulo e Minas Gerais, que já foram renovados. Fica exatamente o mesmo tipo de contrato – e podemos colocar uma margem de 33% ou 34% para ID, ainda que, claro, isso dependa de volume, mas deve se manter algo nessa linha?

Esta foi minha primeira pergunta. A segunda é sobre eficiência. O que mais me chamou a atenção foi a parte de meios de pagamento. Na minha conta, o OPEX caiu R\$10 milhões trimestre contra trimestre.

Você fala que grande parte da eficiência vai justamente nesse business, então eu queria entender o que mais dá pra esperar. É claro que isso vai impactar o EBITDA, que foi a última pergunta, mas o que mais dá pra esperarmos nessa linha, que já teve um corte bem significativo? Obrigado.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Com relação à sua primeira pergunta, estamos renovando os contratos com o mesmo escopo e com reajustes de preços contratuais, então, em tese, a margem pode ser mantida. Com relação ao ganho de eficiência em meios de pagamento, sem dúvida nenhuma é a área que foi mais afetada. Entregamos, até agora, R\$63 milhões no *run race*, mas, como acabei de falar, estamos esperando chegar em R\$80 milhões ou um pouco mais.

Podemos esperar um pouco mais? Claro, mas ao longo do ano de 2018. E agora estamos fazendo esse *roll out* também para os Estados Unidos. Esse trabalho foi feito especificamente no Brasil, surtiu esse efeito todo e, desde o final do 3T17 esse *roll out* começou nos Estados Unidos também, então já esperamos e já vemos, de alguma forma, essas economias e essas eficiências sendo capturadas nos resultados dos Estados Unidos também.

Podemos esperar chegar a um pouco mais dos R\$80 milhões que tínhamos previsto no 1T18 porque já temos R\$63 milhões, mas vamos ver no 2T já podemos chegar aqui com um número bem mais próximo dos R\$80 milhões.

Fred Mendes:

Perfeito. Se eu puder voltar na questão das renovações do escopo, é IPCA que você joga? Teoricamente, seu OPEX cai mais ou menos 6% no ano contra ano em ID. Então, teoricamente, nesse cenário, daria para esperar até um pouco mais de margem. Queria entender qual é o ajuste nesse contrato com os Estados, por favor.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Varia. Uns estão em IPCA e outros em INPC, pouquíssimos em IGP-M; então varia. E depende também do prazo. Ao renovar um contrato, você rege seu preço por inflação passada, então não é 6%; é menos do que isso. De acordo com o contrato, renovamos o mesmo escopo e com a inflação com o índice sugerido no contrato.

Vitor Mizumoto, Eleven Financial:

Bom dia Carlos e Rita. Obrigado por pegar minha pergunta e parabéns pelos resultados. Do meu lado são dois pontos. Se vocês puderem discorrer um pouco mais na questão de como estão indo os novos negócios na parte de IoT, carros conectados e soluções de rastreabilidade também.

O segundo ponto é na questão de geração de caixa, geração operacional: aparentemente houve uma economia interessante de *working capital* e Contas a Receber teve uma contribuição interessante neste trimestre em relação ao que foi visto no 1T17. Eu queria entender se é um patamar novo de *working capital*, se vocês puderem falar um pouco mais sobre isso; ajuda bastante do meu lado, aqui. Obrigado.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Com relação à IoT e rastreabilidade, vou falar primeiro sobre rastreabilidade que está mais vivo e mais real porque já está acontecendo. Já temos a parte de rastreamento de águas em praticamente todo o Nordeste, com um posicionamento da Valid muito forte. Estamos vendo isso caminhar mais para a direção do Sudeste, onde achamos que vamos ter, ao longo desse 2S18, grandes oportunidades.

Grandes oportunidades não significam caírem do céu de uma hora para outra, com volume espetacular. O volume é bom, mas é *ramp-up* ao longo do tempo. Estamos muito animados com isso. Hoje, em rastreamento de águas, temos outros tipos de rastreamentos e estamos trabalhando. Vamos ver isso, ao longo dos próximos dois anos, acontecendo de fato.

Rastreamento é uma nova linha de negócios da Companhia. Começou bem modestamente em 2017 e se consolidou mais no Nordeste, como eu acabei de falar, em 2018, e estamos apostando bastante nesse negócio. Outro que achamos que vale a pena comentar é a parte da plataforma biométrica da Valid. A Valid tem como *expertise* identificar pessoas e objetos. O rastreamento mostra claramente isso; a conectividade de carros também.

Quando se tem uma plataforma que disponibilize ao mercado como um todo a garantia de quem ou o que deve estar do outro lado, para nós é fundamental e estamos apostando muito nisso.

Em relação aos carros conectados, especificamente na parte de *embedded SIM*, estamos acabando de homologar todas as nossas plataformas e devemos começar a fornecer mais fortemente no início do ano que vem, que é a previsão do nosso cliente, oferecendo não só o chip, mas também a plataforma de subscrição.

Não é uma tarefa fácil. A concorrência está no cangote de todos, mas é isso. O mundo não é fácil. Se fosse fácil, não precisaríamos de nós. Então estamos animados. Tínhamos que fazer essa virada. Fizemos essa virada.

Acho que a pergunta anterior, sobre a economia grande – pouco mais de R\$10 milhões – é para poder nos capacitar em ter certa solidez nos nossos resultados tradicionais, que vão durar por muito tempo, mas já se preparar para o que está vindo pela frente. A Valid está completamente envolvida nisso.

Rita Carvalho:

Com relação ao *working capital*, Vitor, você tem razão. No ano passado, principalmente no Contas a Receber, tivemos um aumento de inadimplência por conta dos governos, além do que é normal. Neste ano as coisas estão mais normalizadas. No ano passado também consumimos bastante caixa nos projetos de reestruturação e reunificação de plantas.

Este ano o que vamos ver é principalmente um Contas a Receber mais normalizado e a geração de caixa da Companhia voltando, porque temos geralmente no 1T a geração de caixa que costuma ser a mais fraca do ano. E ainda assim, foi a melhor para um 1T.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Affonso e Rita, obrigado por aceitarem mais uma pergunta. Eu li em uma matéria hoje pela manhã que vocês não têm planos de grandes aquisições, pelo menos imagino que ao longo deste ano. Vocês poderiam falar um pouco sobre a estratégia de M&A da Valid daqui para frente e aliar isso à estratégia ou às expectativas de alavancagem e de *payout*?

A sensação que eu tenho é que, com resultados normalizados e na ausência de grandes aquisições, me parece natural que a Valid tenha capacidade de exceder aqueles 50% de *payout*, mas eu queria ouvir de vocês sobre esse assunto.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Alexandre, perfeito. É isso mesmo. Temos que sempre colocar em mente o seguinte: se houver um projeto grande na Companhia, eu vou analisar se vale a pena para a Valid, se vamos persegui-lo. Mas vamos manter os 50% de *payout*. Se não houver um projeto grande – não é aquisição; é projeto – vamos, sem dúvida nenhuma, sentar em cima do caixa, manter o endividamento – como a Rita falou – nos níveis de 2015 e o que exceder a isso, vamos pagar dividendos. Não tenha dúvidas quanto a isso.

Não temos planos de aquisições grandes. Podem ser aquisições, no geral, pontuais, mais do que aquisições, poderão ser parcerias comerciais, ou uma parceria sustentável que seja para medidas pontuais menores e projetos. Em projetos, acreditamos que o Brasil virá com muitos projetos ao longo dos próximos anos. Estamos analisando todos eles com muito cuidado.

Aparecendo algum que seja bom para a Companhia, vamos fazer, mas sem atrapalhar a capacidade de pagamento de dividendos da Companhia. Espero que eu tenha respondido bem a você, Alexandre.

Alexandre Spada:

Um *follow-up* rápido: projetos, pelo o que vocês entendem, são iniciativas em que a Valid está sozinha e parcerias são, naturalmente, aquilo que vocês já fizeram na Cubic e que eventualmente fariam no caso da Lotex? É isso?

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Exatamente isso.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para a Companhia para suas considerações finais.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Mais uma vez, muito obrigados por esse apoio nos dois últimos anos. Estamos agora, no ano de 2018, prontos para mostrar essa inflexão. Está aí. Acho que o primeiro resultado, deste trimestre, consolida essa posição. Temos muitas oportunidades pela frente. Continuo contando com o apoio de vocês.

Quero agradecer a equipe da Valid, que nesses últimos dois anos trabalhou muito, apesar de todas as dúvidas, apesar de todas as dificuldades, é um time guerreiro – é um time que conseguiu virar e mostrar resultados para eu mostrar para vocês aqui. Eu quero, de novo, ressaltar que é além do resultado.

Não estou aqui só agradecendo pelo resultado do 1T. É pela estrutura que a Valid tem hoje, para encarar o mercado do jeito que ele é hoje. Para encarar o mercado que está vindo. A Valid está preparada e vai continuar crescendo. Mais uma vez, obrigado.

Operadora:

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.”