

**Operador:**

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 2T18. 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](http://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 a todos, e obrigado por estarem aqui conosco mais uma vez nesta teleconferência de resultados da Valid. É muito bom poder voltar aqui para esta conversa, e poder apresentar mais um trimestre de crescimento, o quinto trimestre consecutivo de crescimento que obtivemos agora, o que demonstra que definitivamente conseguimos alcançar o objetivo de chegarmos a um ponto de inflexão dos resultados.

Lembrando que nosso mercado tradicional passou, nos últimos dois anos, por diversos desafios, e conosco aqui na Valid não foi diferente. Mas a clareza do que precisava ser realizado, aliada a capacidade de execução e transformação excepcional de todos nós aqui na Valid, permitiram que, já no final de 2017, estivéssemos prontos para 2018, que se desenhava como sendo um ano de oportunidades.

Claro, não tem sido um ano simples, mas com os alicerces reforçados, estamos de volta ao crescimento e prontos para buscar novas avenidas de negócios para a Valid.

Nesse sentido, estamos trabalhando intensamente em três principais avenidas de crescimento. A primeira, Internet das coisas, principalmente nas verticais automotiva, *healthcare* e *agribusiness*; A segunda avenida é o rastreamento de objetos; e a terceira avenida é validação biométrica. À medida que os projetos referentes a cada uma dessas iniciativas forem alcançando seus pontos de maturidade, forneceremos a vocês maiores detalhes.

Também acho muito importante salientar que nenhuma das avenidas que acabei de mencionar são frutos de uma disrupção do mercado tradicional da Valid, mas sim uma evolução natural dos nosso *core business*, que é a Identificação de pessoas e objetos.

A busca dos nossos executivos em atender as demandas de nossos clientes, e a leitura correta e no tempo certo desta evolução de mercado, têm nos permitido estar absolutamente alinhados com o futuro que já podemos enxergar.

Não posso deixar de mencionar também a recuperação específica de cada área de negócio da Empresa. Quando se olha para meios de pagamento, tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil, elas realizaram um *turnaround* fantástico, e saíram de um resultado muito pequeno, e até, algumas vezes, negativo, para alcançar estabilidade de eficiência e, conseqüentemente, de resultados.

Já na identificação no Brasil, ela já caminha bem na expansão do seu modelo de negócios para rastreamento e validação biométrica. Também nos Estados Unidos, com a conquista de novos contratos para identificação, estamos avançando na direção de um market share mais robusto que, no médio prazo, não temos dúvidas, nos trará oportunidades semelhantes àquelas que hoje temos no Brasil.

A área de mobile passa por um momento de forte expectativa de mudança do *removable* SIM para o *embedded* SIM, e aqui vale um pouco mais de detalhes. Não temos a expectativa de que este SIM tradicional irá desaparecer totalmente no curto prazo, e diria que nem mesmo no médio prazo isso deverá acontecer. Ao mesmo tempo, estamos absolutamente prontos para a evolução em direção ao *embedded* SIM.

Nós já temos nosso produto, o sistema operacional e a plataforma segura de personalização, o chamado *subscription management*. Esse set de serviços – hardware, software e plataforma – já nos permite participar de forma inovadora e ativa no mercado de Internet das Coisas, que cada dia mais se transforma em uma realidade irreversível.

Quando olhamos para a essência de cada uma dessas três áreas de negócios, fica evidente que, no médio e longo prazo, elas têm forte tendência à convergência, e passarão a atuar como uma única solução, mas sem perder a identidade e a necessidade de desenvolvimento específico de cada uma delas isoladamente.

Finalizando, gostaria de agradecer a todo time da Valid que participou intensamente desta transformação.

Agora passo a vocês a Rita.

**Rita Carvalho:**

Obrigada, Affonso. Bom dia. Obrigada por mais uma vez estarem conosco em nossa teleconferência de resultados. Gostaria de fazer alguns breves comentários com relação ao resultado do 2T18.

O primeiro é em relação ao lucro líquido da Companhia, que neste trimestre ficou em R\$13,5 milhões, um crescimento bastante significativo em relação ao ano passado, mas uma queda de 31% em relação ao que apresentamos no 1T18. O principal impacto no lucro líquido deste trimestre foi um efeito não caixa relativo à variação cambial negativa de R\$7,2 milhões no resultado da Valid Espanha, que foi decorrente do empréstimo de US\$100 milhões que fizemos em maio do ano passado.

Como a moeda funcional da Espanha é o Euro e o empréstimo foi realizado em USD, este ajuste da dívida no balanço da Espanha vinha afetando o resultado da Companhia.

No 1T18, o impacto dessa variação cambial foi positivo em R\$8,7 milhões. Desta forma, quando olhamos o resultado acumulado do ano, tivemos um impacto positivo de R\$1,5 milhão.

Para mitigar essas oscilações no resultado da Valid, em maio deste ano a Companhia adotou a política contábil de hedge accounting de investimento, e assim passamos a registrar essas variações em patrimônio líquido. Portanto, desde maio deste ano, não temos mais estes impactos no resultado da Valid.

Outro comentário relevante com relação ao lucro líquido é a respeito da alíquota efetiva de Imposto de Renda, que neste semestre ficou em 38%. Isso é decorrência de algumas despesas que nós temos e que não são dedutíveis para fins de imposto de renda, e também porque não houve deliberação de juros sobre capital próprio, o que deverá acontecer ao longo deste 2S. Com isso, o que esperamos para o ano é que a alíquota efetiva de imposto de renda fique em torno de 30%.

Falando sobre a geração de caixa operacional, neste trimestre geramos R\$60 milhões, o que foi, mais uma vez, um excelente resultado. No acumulado do ano, já estamos com uma geração de caixa de R\$107 milhões, confirmando a expectativa da Companhia de voltarmos a ser uma forte geradora de caixa.

No 2T18, nós captamos R\$360 milhões em debêntures, que tiveram como finalidade principal o refinanciamento da dívida no Brasil. No acumulado deste ano, amortizamos R\$125 milhões relativos às parcelas de debêntures que venciam durante 1S, e amortizamos R\$52 milhões relativos à dívida das subsidiárias no exterior. No 2T18, também gastamos R\$32 milhões em CAPEX e pagamos R\$11 milhões em dividendos relativos aos resultados de 2017.

Neste trimestre, finalizamos o caixa com R\$517 milhões, e um endividamento líquido de 1,8x o EBITDA acumulado dos últimos 12 meses, que é ligeiramente superior ao endividamento de 1,7x que vimos no 1T18, principalmente em função do aumento da taxa de câmbio utilizada para o cálculo da dívida em USD para o seu equivalente em Reais. Ainda com o câmbio nos patamares atuais, nossa expectativa é de que o endividamento da Companhia fique em torno de 1,5x no final de 2018.

Ainda com relação ao endividamento, em julho deste ano nós realizamos o pagamento antecipado da sexta emissão de debentures da Companhia, cujo vencimento seria junho do ano que vem, de 2019. Portanto, atualmente, nossa dívida bruta está composta por R\$360 milhões relativos à sétima emissão de debentures, e US\$130 milhões relativos à dívida das empresas subsidiárias no exterior, sendo que, desses US\$130 milhões, ainda iremos amortizar US\$23 milhões ao longo do 2S18.

Para finalizar, mantemos o compromisso de distribuição de pelo menos 50% do lucro líquido da Companhia, que, com relação aos resultados de 2018, deverá ser, em sua maior parte, através do pagamento de juros sobre capital próprio.

Muito obrigada a todos, e agora estamos abertos às suas perguntas.

**Alexandre Spada, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Em primeiro lugar, parabéns por mais um resultado muito bom. Eu tenho algumas perguntas. Gostaria de começar entendendo um pouco melhor a dinâmica no segmento de telecom. No 1T, eu fiquei com a sensação de que a Valid esperava uma recomposição de margem nesse segmento a partir do 2T, uma vez que o *mix* no começo do ano era sazonalmente um pouco pior. Porém, essa recomposição acabou não acontecendo, apesar de o volume não ter decepcionado nesse 2T. Vocês poderiam comentar um pouco sobre o que aconteceu neste trimestre? Se foi isso mesmo, se foi *mix* ou se houve outro tipo de efeito? E o que podemos esperar para os próximos neste ano de 2018? Depois eu volto com outro assunto.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Spada, obrigado pela pergunta. No mobile, a margem melhorou com relação ao 1T, porque o *mix* foi menos desfavorável que o do 1T. O que esperamos para ao longo do tempo é ter preços um pouco mais fortes, mantendo a margem entre 12% e 16%. É isso que veremos a partir daí, enquanto não vem o 5G e enquanto não vem o *embedded* SIM. À medida que isso for acontecendo, veremos uma mudança desse *mix*, e conseqüentemente na margem.

Mas eu diria que, para os próximos trimestres, esperamos um *mix* um pouco melhor; lembrando que no 1T, e também no 2T, o volume foi muito mais forte na área em que os preços são menores, e conseqüentemente com margens menores, e a tendência de *mix* para o 3T e 4T é um pouco mais favorável. Entre 12% e 16% é o que esperamos.

Houve uma pequena recomposição de margem, sem dúvida alguma. E vamos ver, vamos esperar a evolução, como acabei de falar, do SIM tradicional, e não só para o *embedded*, mas também para o 5G. O 5G está para acontecer, e tem muito a ver com a dinâmica.

**Alexandre Spada:**

Está ótimo, Affonso. Muito obrigado. Eu tenho mais dois assuntos, o primeiro deles sobre as licitações para contratos de ID. Se vocês puderem nos passar um *update*, seria bom.

E o segundo assunto, acho que é uma pergunta mais para a Rita, normalmente o 2S de cada ano tende a ser mais forte, tanto na geração de caixa quanto em geração de EBITDA para a

Valid. Eu gostaria de entender se, na sua perspectiva, esse comportamento histórico deve se repetir este ano, ou por quaisquer razões pode ter acontecido o inverso e neste ano devêssemos esperar que o 2S não seja mais forte que o 1S.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Sobre licitações, está tudo dentro do cronograma. A licitação que falta acontecer, a do Rio de Janeiro, esperamos que aconteça nos próximos meses. Estamos muito preparados. De novo, não nos preocupa. Precisamos estar atentos e estamos preparados, sem maiores problemas. Deve acontecer dentro deste trimestre.

Com relação ao 2S, eu deixarei a Rita responder, mas é isso, é nossa tradição. O 1T e o 2T são mais devagar e o 2S é mais forte.

**Rita Carvalho:**

Especificamente em relação à geração de caixa, vemos que a Companhia voltou para a sua normalidade, e a normalidade é que normalmente temos um 2S, especialmente um 4T com uma geração de caixa mais forte. Isso deve acontecer neste 2S também.

**Alexandre Spada:**

E a geração de EBITDA, se não me engano, é normalmente mais forte no 3T, não é?

**Rita Carvalho:**

Exatamente.

**Alexandre Spada:**

OK. Muito obrigado. Como sempre, respostas muito claras.

**Bernardo Teixeira, BTG Pactual:**

Bom dia. Minha pergunta é sobre a divisão de meios de pagamento. Vimos uma recuperação importante no resultado da divisão neste trimestre, a despeito de uma volumetria ainda fraca. Eu gostaria de entender um pouco melhor o que explica esse crescimento de receita que vocês entregaram no trimestre. Qual foi o *mix* de vendas do trimestre? E, se possível, gostaria de entender um pouco melhor qual é a sua expectativa em termos de volumetria para o restante do ano na divisão. Obrigado.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

A melhora da receita se deu porque o mercado americano teve uma aquecida, e fomos muito bem lá. Isso foi mais do que refletido no resultado por causa da eficiência, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos.

Lembrando que no 4T os Estados Unidos são bem fracos, e o 3T é um trimestre bom. Na média, serão números bons para pagamentos no 2S, com manutenção de margem, o que é muito importante.

Acho que é isso. Não sei se respondi completamente, mas é por aí.

**Bernardo Teixeira:**

Ajudou, Affonso. Obrigado. Deixe-me aproveitar o gancho e fazer outra pergunta, se vocês puderem elaborar um pouco sobre as iniciativas de rastreabilidade. Essa é uma iniciativa relativamente recente da Companhia, e vem tendo relativo sucesso nos estados do Nordeste principalmente, com rastreabilidade de galão de água. Como é que vem evoluindo? Vocês têm algumas outras propostas, não? Vocês já podem nos abrir alguma coisa? Só passar um panorama geral das iniciativas de rastreabilidade, por favor.

**Carlos Affonso D'Albuquerque:**

Nós começamos a trabalhar rastreamento há bastante tempo, quando tínhamos outras oportunidades que julgávamos que iriam acontecer, e acabaram não acontecendo. Fomos então para a rastreabilidade, principalmente no Nordeste, de garrafão d'água.

Lá, estamos fazendo praticamente em todo o Nordeste o rastreamento desse garrafão, e mais recentemente começamos a ver também o rastreamento das garrafinhas, das embalagens não retornáveis. Vemos isso já acontecendo no Nordeste, e a tendência é que isso também venha para o Sudeste. É no que estamos apostando, e começamos a ver alguma movimentação.

Estamos muito animados com isso, que está se desenhando como uma boa oportunidade para a área de identificação, a começar primeiro com a água. Tem outras oportunidades? Sim, mas não estão materializadas ainda. A água está materializada e acontecendo, e está agora se expandindo para outras regiões do Brasil.

Acho que isso deve merecer uma explicação bem mais clara e direta, com relação a essa nova vertical de negócios. Por enquanto, estamos desenhando nosso processo, estamos muito bem no Nordeste, e aguardando Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais para que isso possa ganhar mais corpo.

**Bernardo Teixeira:**

Perfeito, Affonso. Muito obrigado.

**Gabriel Rezende, Bradesco BBI:**

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira delas seria sobre a greve dos caminhoneiros. Gostaria de entender se podemos esperar algum aumento, alguma melhora no 3T devolvendo algum prejuízo, alguma perda que a Empresa teve em receita no 2T, com a greve.

E a segunda pergunta é em relação aos contratos de ID nos Estados Unidos, se já podemos esperar algum ganho de receita nesse próximo trimestre ou apenas no 4T. Obrigado.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Na verdade, o impacto da greve dos caminhoneiros. Houve um impacto, mas nada muito significativo. Então, o 3T está normal e esperamos poder entregar um bom resultado.

Com relação à segunda pergunta, você poderia repetir? Eu não entendi. Com relação aos Estados Unidos.

**Gabriel Rezende:**

Sobre os contratos dos Estados Unidos, os dois contratos novos, quando podemos esperar a receita vinda do serviço lá em ID? Se isso começará agora no 3T ou no 4T.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Isso irá demorar um pouco mais. Nós ganhamos o contrato agora. Ele é pequeno, mas demora 12 meses para se fazer a implementação. Então, não é para este ano.

**Gabriel Rezende:**

Muito obrigado.

**Carlos Siqueira, BTG Pactual:**

Só um *follow-up* na pergunta do Bernardo, sobre rastreamento: o negócio parece muito bom para os estados; os estados se beneficiam por conseguir coletar imposto sobre a parte administrativa. Todos os estados estão desesperados por dinheiro. O que falta para os estados do Sudeste, como Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo, passarem também a adotar a solução de rastreamento, até como uma forma de não só garantir a qualidade da água, mas de arrecadar?

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Um pouco mais de organização dos estados, porque não tem custo para eles, e já está provado que isso aumenta a arrecadação dos estados, com um menor controle. Eu diria que está faltando as Assembleias de cada estado poderem definir e normatizar esse rastreamento, para que isso possa ser efetivado pelas envasadoras..

A resposta é, basicamente, organização. A hora de os estados pararem, colocarem isso na pauta, votarem e determinarem que, em determinado momento, são obrigados a fazer o controle do envasamento da água, tanto do garrafão quanto da garrafinha.

**Carlos Siqueira:**

Entendi. Então, a norma ainda não foi aprovada por esses estados, ainda não está normatizada.

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Exatamente. Estamos trabalhando, conversando, mostrando benefícios, mas está faltando basicamente isso.

**Carlos Siqueira:**

Entendi. Está ótimo. Obrigado.

**Operador:**

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

**Carlos Affonso D’Albuquerque:**

Gostaria novamente de agradecer o apoio de cada um de vocês, de todo o time da Valid. Inclusive, estamos muito animados. O 1S foi de acordo com que esperávamos, e estamos trabalhando muito no 2S para poder entregar aquilo que todo mundo está esperando. Temos todas as condições para fazer isso, mas temos que ficar atentos. Estamos atentos, trabalhando bastante, e estamos muito confiantes.

Então, gostaria de agradecer novamente, e até a próxima. 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.”