



Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 3T18. 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, 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/ri. 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. Por favor, Sr. Affonso, pode prosseguir.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Obrigado. Bom dia a todos, e obrigado por estarem aqui conosco mais uma vez nesta teleconferência de resultados da Valid.

Em linha com a tendência de recuperação de crescimento apresentada nos últimos cinco trimestres, chegamos neste 3T a um EBITDA de R\$91 milhões, quando excluimos o impacto de uma provisão para perda de devedores duvidosos na área de Mobile no valor aproximado de R\$10 milhões. Este foi o maior resultado na história da Valid.

Sabemos que o resultado só foi alcançado devido à estabilidade em todas as geografias em que atuamos, aliado à incansável busca pela eficiência. Esses fatores nos permitem continuar com o nosso processo de adaptação às mudanças da mesma forma que fazemos há 60 anos, que é ouvindo e entendendo as necessidades dos nossos clientes, e buscando soluções que mais se adaptem a elas.

Hoje, nossos clientes estão passando por uma transformação digital, e com base nas tecnologias que desenvolvemos ao longo dos anos, é possível identificarmos claramente novas avenidas de crescimento para a Valid.



Nesse trimestre, particularmente, eu gostaria de compartilhar um pouco mais com vocês, tal como fizemos no trimestre passado, sobre o que temos desenvolvido dentro dessas novas avenidas.

Nos modelos de negócio de IOT, por exemplo, estamos nos posicionando como provedor de conectividade, para aqueles modelos que demandam uma conectividade móvel. O maior exemplo disso é a nossa oferta para carros conectados na China. Esse serviço que visa atender o mercado chinês automotivo nos posiciona como um *player* relevante no mercado M2M, *machine to machine*, com enorme potencial de vendas para outros mercados, além do próprio automotivo.

Já nos modelos de rastreamento de objetos, já temos um modelo de rastreamento de água, e anunciamos também a entrada no agronegócio, um mercado que está passando por uma grande transformação digital e que tem um potencial relevante de crescimento no país para os próximos anos.

A terceira avenida que gostaria de citar é a de modelos de negócio com base em biometria, que têm ganhado cada vez mais espaço no mundo. Na Valid, temos uma solução de biometria que intitulamos de Valid Bio, que seguirá como parte da nossa estratégia em serviços de identificação e autenticação com segurança nas iniciativas de transformação digital dos nossos clientes.

Também temos acompanhado muito de perto o crescente uso da tecnologia para melhorar a infraestrutura urbana, e é nesse sentido que desenvolvemos e estamos ampliando nosso portfólio para as chamadas Smart Cities, o que abre mais uma importante Avenida de crescimento para a Valid.

Eu só gostaria de ressaltar mais uma vez, acho que já falei com a grande maioria de vocês que essas avenidas não mexem o ponteiro de resultados no curto prazo, mas não temos dúvida alguma de que terão muita relevância no médio prazo, garantindo novos ciclos nos relacionamentos com nossos clientes.

Agradeço a vocês, e gostaria de passar a palavra para a Rita.

Rita Carvalho:

Obrigada, Affonso. Bom dia. Obrigada por estarem conosco mais uma vez em nossa teleconferência de resultados.

Comentando brevemente os resultados do 3T, com relação ao lucro líquido, neste trimestre ficou em R\$23,8 milhões, representando um crescimento de 50,6% em relação ao 3T17.

Assim como o EBITDA do 3T18, o lucro líquido da Companhia também foi impactado negativamente por uma provisão para perda no contas a receber da divisão de Mobile, de aproximadamente R\$10 milhões, como o Affonso comentou, equivalente a US\$2,5 milhões. O principal motivo foi a dificuldade enfrentada por um dos nossos clientes na remessa de divisas, mas o nosso time continua trabalhando para receber a maior parte desse valor. Como não temos ainda uma expectativa de prazo para receber este valor, fizemos a provisão.



No acumulado do ano, o lucro líquido da Companhia foi de R\$57 milhões, versus R\$26,6 milhões apresentados no mesmo período de 2017, demonstrando crescimento de 114% na comparação entre os períodos.

Outro comentário com relação ao lucro líquido é relativo à alíquota efetiva de imposto de renda, que neste trimestre ficou um pouco abaixo de 32%, e no acumulado do ano já está em 35%, apresentado uma melhora em relação àquela alíquota que havíamos apresentado no 1S18.

Conforme eu havia comentado na teleconferência de resultados do 2T18, com a deliberação de JCP ao longo deste 2S, devemos realmente fechar o ano com uma alíquota efetiva de imposto de renda em torno de 30%.

Com relação à geração de caixa operacional, no acumulado do ano estamos com R\$146 milhões gerados, contra um consumo de caixa no mesmo período de 2017 de aproximadamente R\$6 milhões.

Ao longo deste ano, captamos R\$360 milhões em debêntures, pagamos aproximadamente R\$420 milhões em amortizações de dívidas mais juros, relativos à parcela de debêntures que tínhamos aqui no Brasil e também aos R\$200 milhões que venciam ano que vem, e também à amortização dos empréstimos bancários das nossas subsidiárias no exterior. Em 9M18, gastamos quase R\$49 milhões em CAPEX, e também pagamos R\$11 milhões em dividendos.

Finalizamos o 3T18 com caixa de R\$348 milhões e um endividamento líquido de 1,7x o EBITDA acumulado dos últimos 12 meses, que é ligeiramente inferior ao endividamento de 1,8x que havíamos apresentado no 2T, e em linha com o que apresentamos no 1T18.

Se considerarmos o patamar atual de câmbio, o endividamento líquido da Companhia já estaria em torno de 1,6x, já mais próximo do que esperamos para o final de 2018.

Para finalizar, mantemos o compromisso de distribuir 50% do nosso lucro líquido, que, com relação aos resultados de 2018, deverá ser, em sua maior parte, através do pagamento de juros sobre capital próprio, a exemplo do que fizemos no mês de outubro, com o pagamento de R\$16,6 milhões.

Obrigada a todos, e agora estamos abertos para receber as perguntas de vocês.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Em primeiro lugar, parabéns por mais um resultado bastante expressivo. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas. A primeira delas é a seguinte: vocês poderiam comentar sobre o status do projeto de ganho de eficiência? Eu imagino que ele esteja se aproximando do seu fim, e aparentemente já houve uma redução das despesas 'bookadas' neste trimestre com relação a esse projeto. Depois eu volto com a segunda, mas se pudessem comentar sobre esse assunto, eu ficaria feliz. Obrigado.

Rita Carvalho:

Spada, bom dia. Sim, já 'bookamos' todas as despesas, praticamente não temos mais nada para 'bookar' no 4T.



E com relação ao objetivo de R\$80 milhões em redução de custos, estamos caminhando para superar esse objetivo. Nosso *target* era de R\$80 milhões até o 2T19, e devemos atingir esse objetivo um pouco antes.

E com relação às despesas no resultado, não tem mais, a partir do 4T.

Alexandre Spada:

OK. Então, neste trimestre, boa parte daquelas despesas foi a amortização de intangíveis relacionados à Fundamenture, certo?

Rita Carvalho:

Certo.

Alexandre Spada:

OK. Obrigado, Rita. A segunda pergunta, apesar de receitas e margens bastante sólidas, excluindo as provisões, o volume no segmento de Mobile caiu de forma expressiva neste trimestre. Eu gostaria de ouvir de vocês sobre as razões dessa queda, principalmente em um contexto em que eu imaginava que a Valid deveria estar começando a fornecer SIM cards para novas geografias, particularmente para a África. Enfim, vocês poderiam falar um pouco sobre a dinâmica deste trimestre no segmento Mobile, e inclusive sobre os esforços de distribuição na África?

Rita Carvalho:

Com relação ao volume do 3T, é normal. Os volumes da Ásia são muito significativos, mas a rentabilidade é menor. Neste 3T, tivemos menos volume na Ásia, e começamos, sim, a atender na África. No 4T, veremos resultados de África.

Mas é um movimento natural. Para lhe dar uma ideia, em 2017, no mercado de telecom, fechamos com market share de 8%, e este ano devemos fechar com market share de 9%. É uma sazonalidade entre trimestres que não tem nenhuma relação com perda de market share, pelo contrário.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

De fato, Spada, a África atrasou um pouco. Tudo que tinha para ficar pronto está pronto agora, então achamos que isso entra em uma normalidade também.

Alexandre Spada:

OK. Então, não houve nenhum evento específico em determinado país ou com determinado cliente que ocasionou essa queda, foi uma coisa um pouco mais generalizada. Talvez uma desaceleração momentânea do mercado como um todo.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Exato. Nada de especial.



Alexandre Spada:

OK. Muito obrigado e, mais uma vez, parabéns pelo resultado.

Gabriel Rezende, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pelas perguntas. Eu tenho duas perguntas, a primeira sobre o impacto da iniciativa de Smart Cities para São Caetano do Sul, começando agora em novembro, se já existe alguma expectativa em relação ao impacto na receita de ID gerada a partir disso.

E a segunda é sobre a CNH definitiva, se existe alguma visão nova em relação à possibilidade de isso ser ou não implementado. Como está a sua visão?

Rita Carvalho:

Gabriel, obrigada pela pergunta. Com relação a São Caetano, já começamos a fazer a implantação da infraestrutura necessária lá, e começamos a operar efetivamente a partir do 1T19.

Nós ganhamos o contrato agora, tem um prazo de implantação da infraestrutura e começamos a operar no ano que vem. É um contrato de dois anos, nos mesmos moldes dos contratos que temos com os estados, ele pode ser renovado, e nesses dois anos iniciais a previsão de receita é em torno de R\$5 milhões a R\$6 milhões.

A segunda pergunta, você pode repetir, por favor?

Gabriel Rezende:

Desculpe, você falou R\$14 milhões, Rita?

Rita Carvalho:

Não, receita de R\$5 milhões a R\$6 milhões, contrato de dois anos.

Gabriel Rezende:

Obrigado. A segunda pergunta é sobre as notícias em torno da CNH definitiva, se existe alguma notícia nova, alguma perspectiva nova, talvez, em relação a isso.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Como comentamos lá atrás, Gabriel, é uma notícia que saiu, mas não há estudo algum, não há nada em nossa direção. Não há nenhuma informação nova que corrobore com isso. Então, definitivamente, não é algo que esteja em nosso radar.

Gabriel Rezende:

Está ótimo. Obrigado.



Alexandre Spada, Itaú BBA:

Obrigado por aceitarem mais uma pergunta. No final do ano passado, a Valid terminou com uma alavancagem de mais ou menos 1,9x dívida líquida/EBITDA, e agora esse patamar já está em 1,7x. Se não me engano, o 4T tende a ser muito forte em termos de geração de caixa para a Companhia, o que pode acabar levando essa alavancagem para um patamar ainda inferior.

Dois pontos na minha pergunta: se existe algum tipo de aquisição relevante que possamos esperar para os próximos trimestres; e, em caso negativo, se já não seria hora de a Valid voltar a ter um *payout* bem mais expressivo do que ela teve ao longo dos últimos anos, dada toda a dificuldade que ela passou em termos de geração de resultado. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

O nosso endividamento realmente deve ter uma queda agora no 4T, um pouco abaixo do que observamos no 3T. Atribuições relevantes, não estamos prevendo; projetos novos, sim.

O nosso compromisso aqui continua o mesmo: não iremos sentar em cima do caixa. Tendo projetos que tenham um bom uso desse nosso caixa, vamos fazê-los e vamos manter nossos 50% de *payout*. Não tendo projetos que julguemos que sejam eficientes e com o retorno esperado que temos trabalhado, podemos vir a pagar mais dividendos, com certeza. Nosso compromisso é de 50% e não sentar em cima do caixa.

Alexandre Spada:

Affonso, existe alguma espécie de *target* de alavancagem para vocês, ou pelo menos um *range*, alguma coisa nessa linha?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Sim. O nosso *range* sempre foi entre 1,5x e 2x. Estamos chegando agora ao piso desse *range*, e estamos atentos a isso, para manter nosso compromisso de não ter o caixa parado sem gerar retorno para o acionista.

Alexandre Spada:

1,5x e 2x, é isso?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Isso.

Alexandre Spada:

OK. Muito obrigado, Affonso.



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:

De novo, quero agradecer a presença de vocês todos em nosso *call*, mas não posso deixar de agradecer a todo o time da Valid que está fazendo com que essa transformação esteja de fato se tornando realidade. O trabalho que foi feito aqui na Valid é imensurável, de busca pela eficiência e de preparação para essa transformação digital.

Então, de novo, meu muito obrigado a todo o time aqui da Valid, e obrigado a vocês. Obrigado, e tchau.

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”.