



alliar médicos à frente
sistema de diagnósticos de saúde

referência em excelência

2018

ALLIAR



Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliar) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração "prospectiva" nesta apresentação apenas ilustra o desempenho hipotético sob pressupostos específicos de eventos ou condições. Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações prospectivas não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

As afirmações aqui contidas estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos conseqüentes, especiais ou similar. A Alliar não se obriga a atualizar ou revisar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar nesta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos. Adicionalmente às demonstrações financeiras, os investidores devem ler atentamente o Formulário de Referência da Companhia, em especial as seções 4 e 5, antes de tomarem qualquer decisão de investimento ou desinvestimento envolvendo valores mobiliários de emissão da Companhia.

Os potenciais investidores e acionistas da Companhia devem compreender os pressupostos e avaliar se são adequados para os seus objetivos. Alguns eventos ou condições podem não ter sido considerados em tais suposições. Eventos ou condições reais podem diferir materialmente de tais suposições. O desempenho passado não é um indicador confiável de resultados ou desempenho futuros. A Companhia renuncia a qualquer obrigação de atualizar sua visão de tais riscos e incertezas ou de anunciar publicamente os resultados de qualquer revisão das declarações prospectivas aqui feitas, exceto onde fazê-lo seria exigido pela lei aplicável. A Companhia recomenda aos potenciais investidores e acionistas que não se baseiem em declarações prospectivas como resultados reais poderiam diferir materialmente daqueles expressos ou implícitas nas declarações prospectivas.

Modelo de Negócio Único, Integrado e Escalável

Foco em Imagem



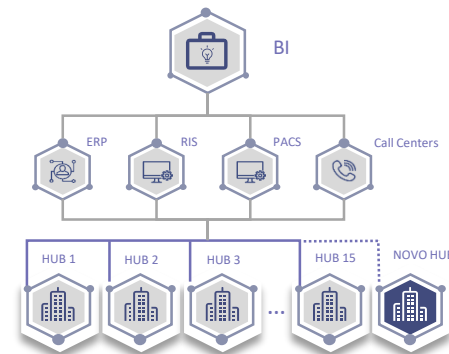
87% da receita provém de exames de imagem

Marcas Líderes Regionais



Presença nacional, unidades em **44** cidades / **10** estados

Plataforma Única de TI



Todas marcas da Alliar com **mesmo modelo** de operação e mesma plataforma de TI

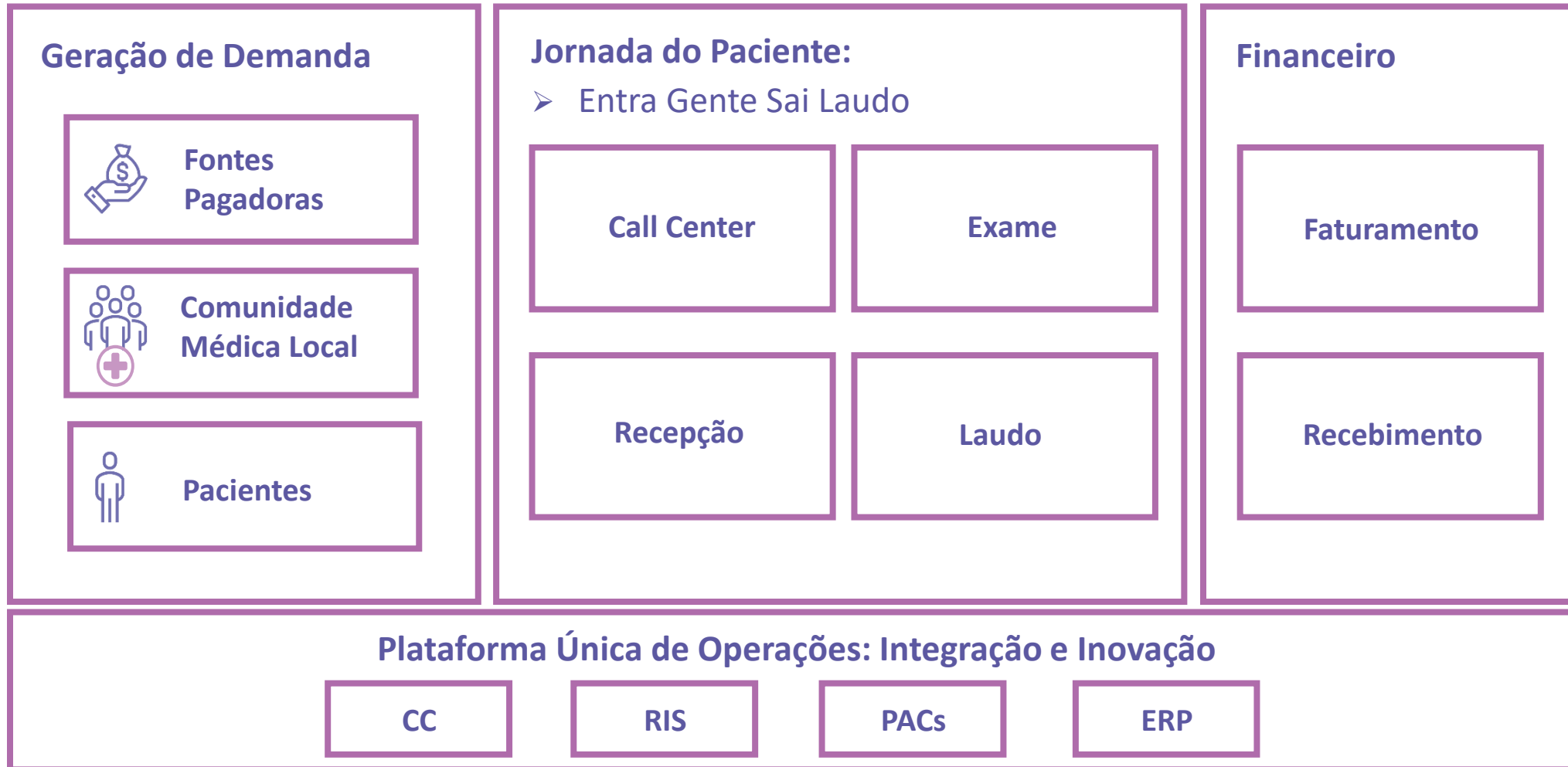
Partnership Médico



Modelo único garante **qualidade** e **continuidade**

Modelo de Negócio Alliar

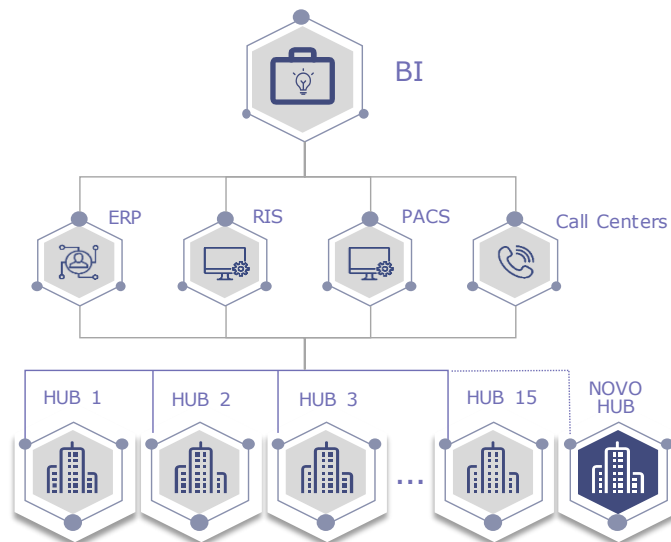
TI e Inovação alinham incentivos na cadeia de saúde ...



... aumentam a produtividade e qualidade médica e a satisfação dos pacientes

1º Ciclo - Início da Alliar

Ciclo 2011 a 2013: Estabelecendo as Bases Corretas



4 + 17 AQUISIÇÕES

- ✓ Foco em Imagem (RM, TC e US)
- ✓ Cidades secundárias
- ✓ Crescimento ~ 50% YoY

PLATAFORMA ÚNICA

- ✓ Sistemas comuns de TI: RIS, PACs, ERP e CallCenter
- ✓ Centro de Serviços Compartilhados
- ✓ Metodologia para Captura de Sinergias

QUALIDADE MÉDICA

- ✓ Sócio Diretor Médico: Figura Central
 - Comunidade Médica Local
 - Convite para principais radiologistas: Ações Alliar
- ✓ Avaliação sistemática de qualidade Médica

2º Ciclo - Aceleração nos Investimentos

Ciclo 2014 a 2017: Mais de R\$ 600 Milhões em Investimentos

RBD – 1ª PPP em Medicina Diagnóstica do Brasil



11 Hospitais Públicos
na Bahia

Expansão Orgânica – 6 Mega Unidades em 12 meses



CDB Ana Rosa



CDB Morumbi



CDB ABC



CDB Móoca



Plani São José Campos



Axial Belo Horizonte

Salas de Coleta de AC em 54 Unidades

Plataforma Pronta de Crescimento e Geração de Valor para o Ciclo 2018 ~ 2020

3º Ciclo - Maturação e Rentabilidade

Ciclo 2018 ~ 2020: Crescimento Orgânico e Produtividade via Inovação

- Crescimento a partir de **Investimentos já efetuados**
- Expansão de margens a partir de **Ganhos de Produtividade** e da **Maturação de Investimentos**
- Tecnologia como **Diferenciais Competitivos**
- **Inovação** com Impactos Profundos no Modelo de Medicina Diagnóstica



Modelo de Negócio Alliar

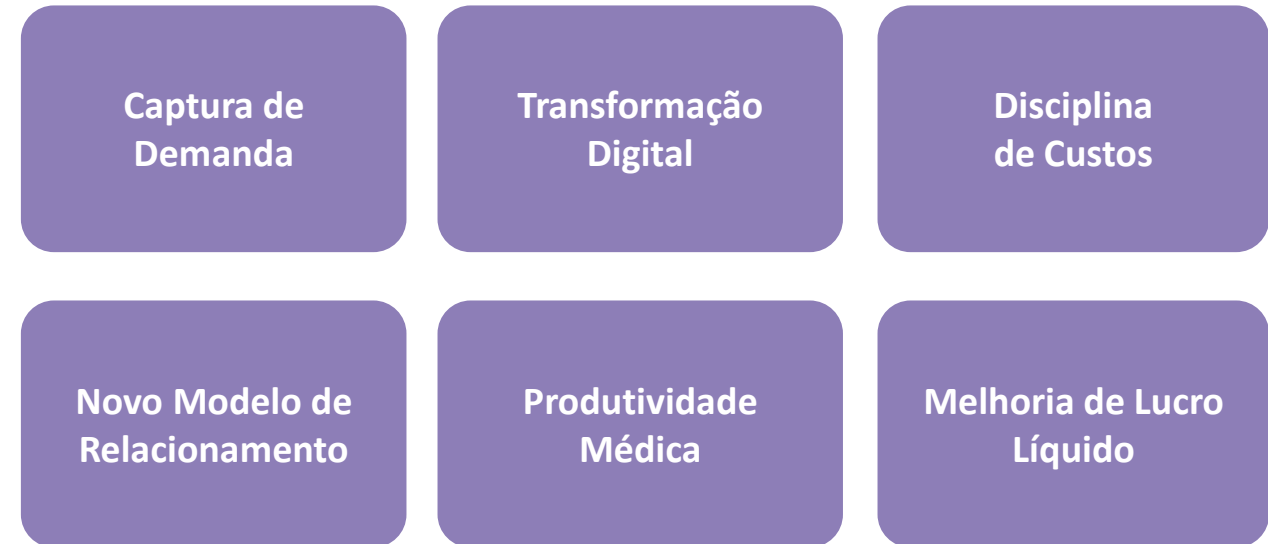
3º Ciclo - Maturação e Rentabilidade

Ciclo 2018 ~ 2020: Foco em Resultado Através de Projetos Estratégicos

Planejamento Estratégico

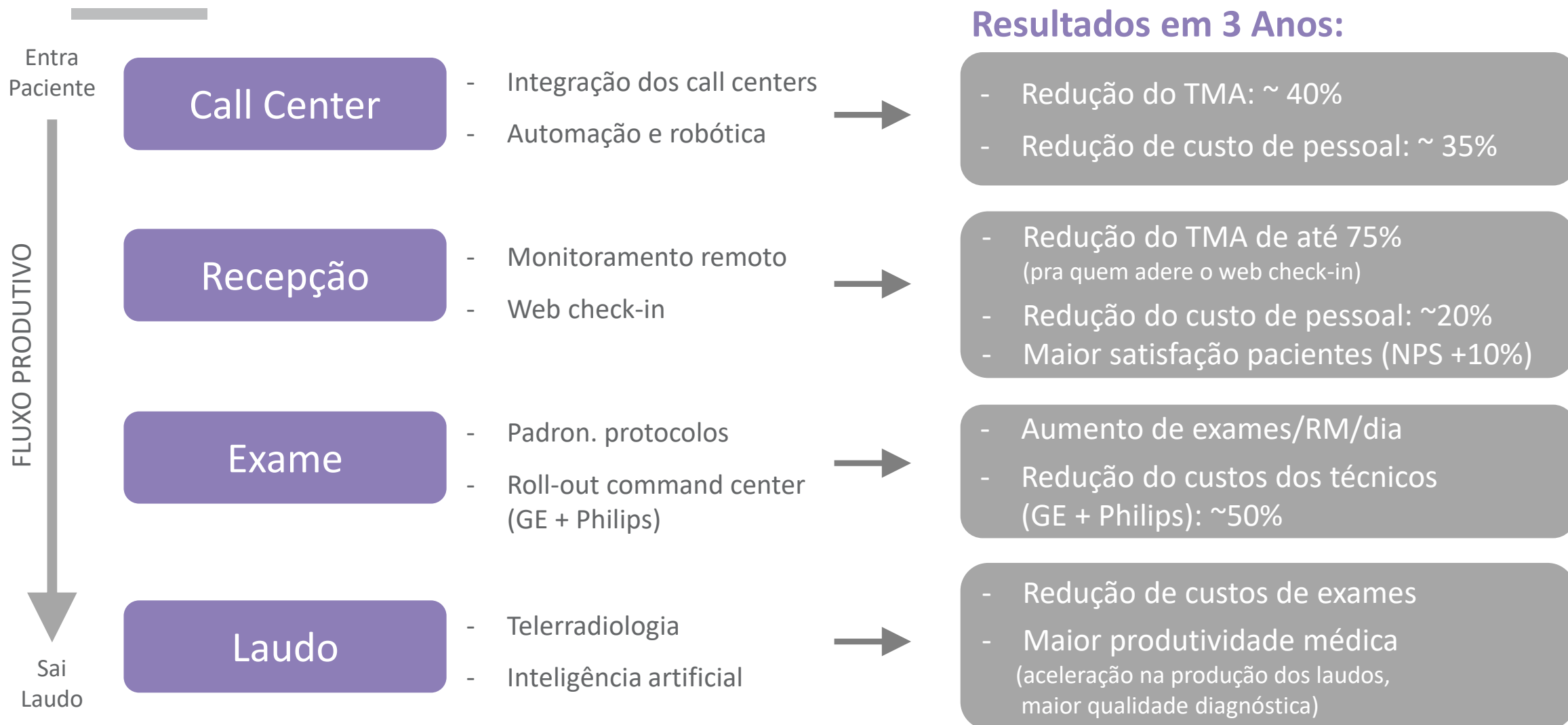


Mapa de Projetos 2018-2020



3º Ciclo - Maturação e Rentabilidade

Ciclo 2018 ~ 2020: Ganhos em Todas as Etapas do Fluxo Produtivo



3º Ciclo - Maturação e Rentabilidade

Ciclo 2018 ~ 2020: Principais Drivers de Geração de Valor

