

## Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Alliar – Centro de Imagem Diagnósticos S.A., para discussão dos resultados referentes ao 1T18. Estão presentes o Sr. Fernando Terni, CEO, e Frederico de Aguiar Oldani, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

A transmissão ao vivo via *webcast* está disponível no website de relações com investidores da Alliar, [ri.alliar.com](http://ri.alliar.com), e na plataforma do MZiQ, onde a apresentação também está disponível para download. Lembramos que serão aceitas perguntas aos palestrantes via telefone e pela plataforma.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Alliar, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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 os resultados futuros da Empresa e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Fernando Terni. Por favor, Sr. Terni, pode prosseguir.

## Fernando Terni:

Bom dia a todos. Muito obrigado por participarem do nosso *call* de divulgação de resultados.

Como vocês verão durante a nossa apresentação, de uma forma geral, o nosso resultado foi bem positivo. Como comentamos no nosso Alliar Day no ano passado, a Companhia, agora em 2018, iniciará um novo ciclo, colocando mais foco na rentabilidade dos seus ativos, através de inovação e iniciativas de ganho de produtividade. O que vocês verão a seguir já reflete esses ganhos no nosso resultado do 1T18.

Lembrando ainda que este trimestre tem uma sazonalidade importante. Junto com o 4T18, são os trimestres mais fracos da Companhia, e este em particular foi também prejudicado porque temos dois dias a menos.

Feitos esses comentários iniciais, convido vocês a irem para a página três, onde vamos apresentar os destaques para este 1T18.

Começando pela receita líquida, apresentamos um crescimento de 6,3%, impulsionado pelo *ramp-up* das novas unidades, sobretudo das unidades aqui de São

Paulo, e um *same-store sales* de 2%. Um comentário sobre o *same-store sales*: lembrando que esses dois dias a menos que tivemos no 1T, se tirarmos esse efeito, o *same-store sales* cresceu 5%.

O lucro bruto apresentou um crescimento de 12,4% no trimestre, atingindo R\$73 milhões, com uma margem bruta de 27,7%, um ganho de 148 b.p.

O nosso EBITDA ajustado atingiu R\$59,4 milhões, um crescimento de 19,6%, com uma margem de 22,6%, uma melhoria de 251 b.p.

A nossa geração de caixa operacional atingiu R\$31 milhões, um crescimento de quase 40% em relação ao ano anterior, com 52% de conversão de caixa, também acima do patamar de 2017, uma vez mais demonstrando a elevada capacidade de geração de caixa da Companhia.

O nosso NPS, o indicador de satisfação dos pacientes, registrou 60,5% no final do 1T18. É importante mencionar que, a partir deste 1T, todas as nossas unidades já estão sob a nova metodologia de captura de informação. Acreditamos que agora, daqui em diante, teremos uma base correta para acompanhar a melhoria desse importante indicador de satisfação dos pacientes.

Convido vocês agora a irem para a página quatro, onde falaremos um pouco sobre a evolução dos nossos ativos. Em termos de unidades, acrescentamos duas unidades. É importante mencionar que, no ano passado, fechamos algumas unidades. O balanço final do 1T contra 1T foi um acréscimo de duas unidades.

Atualmente, a Companhia tem, portanto, 18 mega-unidades, 84 unidades padrão e 16 postos de coleta. É importante mencionar que a maioria desses postos de coleta encontra-se no centro-oeste da cidade de Campo Grande.

Em número de ressonâncias, no gráfico do meio, nós acrescentamos duas ressonâncias. Novamente, aqui é importante salientar que nós fizemos uma série de movimentações de máquinas entre unidades, fechando algumas unidades e transferindo esses equipamentos para outras unidades, em um acréscimo total de duas ressonâncias.

Em termos de salas de análises clínicas, comparando o 1T17 com 1T18, tivemos um acréscimo de 43 salas. No final do 1T18, a Companhia tinha, portanto, 292 salas de coleta.

Indo para a página seguinte, a página cinco, temos um retrato da evolução das nossas receitas. A receita, como já mencionei, cresceu por volta de 7%. Destaque importante aqui para ressonância magnética, o efeito da mudança das máquinas foi bastante positivo para a Companhia. Este item cresceu, portanto, 6,8%. Os outros exames cresceram 6%, e um destaque também bastante positivo para análises clínicas, que cresceram dois dígitos, 10,6%.

Do lado direito, temos o retrato de como se comportou esse crescimento dentro das nossas unidades. *Same-store sales*, como já comentei, 2%. Novas unidades, sobretudo o crescimento das mega-unidades na cidade de São Paulo, que estão indo super bem, desses 6,9%, contribui com 3,3%. E o número de M&A, que é um pouco mais difícil de entender, porque aqui tem a entrada da Multiscan no 1T, ela começou a

operar em março, portanto temos aqui o efeito de dois meses, mas também tem um efeito que diminui, que é o fechamento das unidades, como já comentei.

Indo para a página seguinte, vou passar para o Fred, que vai entrar nos detalhes dos números, mas essa primeira fotografia representa bem o que comentamos no início da nossa apresentação: essa alavancagem operacional, que é o foco da Companhia daqui em diante. Várias ações e várias medidas têm sido feitas e tomadas e vocês aqui conseguem ver em uma única imagem o resultado bastante positivo dessas iniciativas.

Apesar de ter sido um trimestre, como podemos ver, relativamente fraco em vendas, a Companhia conseguiu uma melhoria bastante importante no EBITDA e no lucro líquido.

Passo agora para o Fred, que vai detalhar cada um desses números. Eu volto no final para comentar algumas das iniciativas.

#### **Frederico de Aguiar Oldani:**

Bom dia a todos.

Vou continuar na página seis. Vou só adicionar alguns comentários ao que o Terni já mencionou. É importante mencionar que a Companhia abriu essa terceira fase na sua história, que é uma fase em que mudamos bastante o foco. Se nas outras fases, a Companhia focou muito em crescimento de *topline*, o que comentamos é que agora vamos diminuir bastante o ritmo de investimentos e maturar a operação, e esperávamos ver uma mudança importante na nossa estrutura de DRE.

Se nos últimos anos, nós apresentamos um forte crescimento de *topline*, mas que, em função do forte ritmo de crescimento, isso de alguma forma não migrava para a última linha, à medida que entramos nessa nova fase, começamos a ver o movimento se inverter, ou seja, passamos a ter um crescimento muito mais advindo de fontes orgânicas.

Com isso, há um efeito muito positivo nas demais linhas do P&L, onde conseguimos ver receita com crescimento de 6%; lucro bruto que acabou crescendo mais do que o dobro, 12,4%; EBITDA ajustado crescendo por volta de 20%; e lucro líquido também crescendo acima de 20%, mesmo ainda com efeito negativo na despesa financeira, em função de estarmos carregando um saldo médio de dívida ainda muito maior do que tínhamos no 1T17.

É bastante importante mencionar que essa nova estrutura de P&L é o que esperamos para essa nova fase de crescimento, em que a Companhia focará bastante em crescimento orgânico e maturar os investimentos já feitos.

Indo para o slide de número sete, vou comentar sobre o lucro bruto e margem bruta. Aqui, tivemos um ganho bastante importante de margem bruta nesse 1T, por volta de 150 b.p. Aqui, temos dois efeitos importantes para mencionar.

O primeiro foi os ganhos que tivemos com insumos e, principalmente, laboratórios de apoio. Laboratórios de apoio, como acho que todo mundo teve a chance de ver, nós soltamos um fato relevante agora de manhã no qual anunciamos a revisão do contrato que tínhamos junto com a AFIP.

Nesse contrato, agora temos condições bastante interessantes que conseguimos negociar para os próximos dois anos. Temos um ganho de aproximadamente 20% esse ano nessa linha e temos um ganho de aproximadamente 7% para o ano que vem.

Então, nós já vemos parte desse efeito no resultado do 1T, porque, apesar de ainda não termos finalizado a assinatura desse contrato durante o 1T, já tínhamos negociado um desconto para o 1T e agora, com a assinatura desse aditivo, garantimos o ganho para o restante do ano e um ganho adicional para o ano de 2019, o que é um ganho bastante expressivo, se você levar em conta que laboratório de apoio é o maior prestador de serviço individual da Companhia.

É importante mencionar que o ganho só não foi maior de margem bruta nesse período porque observamos, dentro do *mix* de exames, um crescimento maior de análises clínicas e de exames de ultrassom. Esses são dois exames que têm margem bruta inferior ao que temos nos exames de ressonância e tomografia.

Apesar de ter uma margem menor, o retorno desses exames de ultrassom e análises clínicas foi muito positivo porque, em análises clínicas, nós praticamente não temos investimento associado nesse exame, ou seja, temos CAPEX marginal associado, e, no ultrassom, são os equipamentos mais baratos que temos dentro do nosso parque. Então, são exames que carregam menos margem, mas carregam um retorno bastante positivo.

Esses são os dois principais efeitos associados, um bastante positivo e outro que, de alguma forma, compensa um pouco o ganho que tivemos em laboratório de apoio.

Indo para o slide de número oito, vou comentar também sobre EBITDA e margem EBITDA. Nós conseguimos ter uma expansão de margem EBITDA acima do que tivemos de expansão de lucro bruto, ou seja, conseguimos, na gestão de despesas, ter também um desempenho bastante positivo.

Aqui, destaque para os movimentos que fizemos na Companhia ao longo do 4T, quando rodamos de novo todo o OBV dentro das estruturas de suporte, ou seja, em toda a parte de *holding*, parte administrativa, nós conseguimos ganhos importantes. Podemos ver que a despesa de pessoal ficou abaixo do mesmo período do ano passado, que é algo bastante positivo, e foi o principal fator que contribuiu para o bom desempenho da linha de despesa dentro desse trimestre.

Com isso, tivemos uma expansão de 250 b.p. na margem EBITDA, com um crescimento de EBITDA ajustado na ordem de 20%, ou seja, para um crescimento de receita líquida de 6,3%, tivemos uma bela alavancagem operacional, o que é algo que vínhamos comentando desde que fizemos o Alliar Day, e esse é o grande foco da Companhia dentro dessa nova fase. Logo no 1T, já conseguimos ter um desempenho positivo, tanto de expansão de margem bruta quanto de margem EBITDA.

Embora valha lembrar que a margem EBITDA da Companhia ainda não reflete todo o potencial que nós temos, em função de termos ainda uma série de mega-unidades, seis mega-unidades que ainda estão entrando no segundo ano de operação. Tipicamente, a maturação das mega-unidades acontece entre três e cinco anos, ou seja, ainda temos bastante benefício para capturar em cima da maturação dessas mega-unidades.

Indo para o próximo slide, vou comentar sobre o resultado financeiro. O resultado financeiro, no trimestre, apresentou um aumento grande em relação ao 1T17. Aqui, há dois efeitos que vale a pena mencionar.

O primeiro é que, no ano passado, tivemos um ganho de variação cambial ainda associado ao fato de a Alliar ter dívidas em USD e ter implementado *hedge accounting* ao longo do 1T17. E agora não temos mais praticamente dívida indexada a moeda estrangeira. Com isso, o ganho do ano passado não se repete este ano.

Também vale a pena mencionar que o caixa médio do 1T17 foi substancialmente mais alto, porque ainda tínhamos, ao longo do 1T, uma parte grande dos recursos que captamos no IPO em caixa que fomos usando ao longo do trimestre, então nossa receita financeira foi bastante mais baixa. Agora, se olharmos a despesa financeira em relação ao 4T, já começamos a ver sinais bastante positivos.

Outro ponto importante é que, para os próximos trimestres, não esperamos grandes mudanças nos níveis de despesa financeira em relação aos níveis atuais.

Quero comentar também sobre o endividamento. A Companhia está com uma dívida líquida de R\$636 milhões, ou seja, tivemos um pequeno crescimento em relação ao 4T17, dentro do que a Companhia esperava. O 1T18 é o trimestre mais fraco de geração de caixa operacional da Companhia historicamente, então aqui não tem nenhuma grande surpresa.

Também tivemos um pequeno incremento de dívida em função da aquisição da participação de 30% na RBD, ou seja, na nossa PPP na Bahia, que tivemos a oportunidade de adquirir a participação de um dos nossos sócios a condições que consideramos bastante interessantes. Conseguimos fazer essa aquisição de 30% da RBD em um *book value*, que já é *accretive* no primeiro ano para a Companhia.

Foi um valor pequeno pago, por volta de R\$12,5 milhões, que já vemos com um impacto bastante positivo ao longo de 2018, mas ele teve um pequeno impacto no crescimento da dívida ao longo desse 1T. Com isso, tivemos um pequeno crescimento da dívida, ficamos próximos dos *covenants* que temos, mas é algo que estava dentro do nosso planejamento. Atingimos uma dívida líquida/EBITDA ajustado de 2,74x.

Lembrando que o 1T é o pior trimestre de geração de caixa. Vemos esse indicador caindo substancialmente ao longo dos próximos trimestres.

Indo para o slide de número dez, vou comentar sobre o desempenho de IR e lucro líquido. No 1T, já começamos a ver efeito positivo das ações que a Companhia começou a tomar para normalizar a alíquota efetiva do imposto, ou seja, tivemos uma melhora de 500 b.p. em relação ao 1T17; nesse 1T, a alíquota ficou em 37,1%.

Lembrando que o 1T é o trimestre mais fraco de *earnings* da Companhia, ou seja, vemos essa alíquota caindo ao longo dos próximos trimestres. Esse nível está bastante dentro da expectativa da Companhia para o ano e os números que vemos para o ano, que tínhamos comentado de para esse ano ter uma alíquota efetiva entre 30% e 34%, nós mantemos essa previsão ao longo do ano e o 1T nos dá bastante segurança que esse é o nível em que vamos operar na média do ano.

Com a melhora do resultado operacional e queda na alíquota efetiva de imposto, tivemos um crescimento importante de lucro no 1T, de 23%. Ele só não foi mais expressivo em função do aumento de dívida em relação ao 1T17, mas é um resultado bastante importante, porque ele já mostra que logo no 1T que a Companhia implementou essa nova estratégia, já vemos um crescimento de última linha bastante superior ao que crescemos na primeira.

Começamos a mostrar como o *business* da Companhia se comporta dentro de um cenário de crescimento mais normalizado. É isso que esperamos ver ao longo de 2018 e também para o ciclo de 2018 a 2020, no qual a Companhia pretende focar bastante em aumento de rentabilidade e maturação dos investimentos já efetuados.

Indo para o slide de número 11, vou mostrar os investimentos. Aqui, o 1T já mostra uma redução substancial de CAPEX em relação ao 1T17. Quando somamos CAPEX e M&A, temos uma redução de aproximadamente 80% nos investimentos em comparação com o mesmo período do ano anterior. Lembrando ainda que o único investimento inorgânico previsto para o ano foi essa aquisição dessa participação de RBD. Não tem mais nada planejado para o ano.

Além disso, o CAPEX também, nesse 1T, é dos mais altos dentro dos quatro trimestres do ano, ou seja, sim, já tivemos uma redução expressiva no CAPEX, mas acreditamos que os números do 1T não se repetirão nos próximos trimestres. Ainda esperamos números mais baixos em investimentos no 2T, 3T e 4T.

Indo para o slide de número 12, aqui temos geração de caixa operacional. Tivemos um aumento substancial, expressivo: 40% de aumento de geração de caixa operacional, saindo de R\$22,3 milhões para R\$31 milhões, e um aumento de conversão de caixa de 45% para 52%. Lembrando que esse 1T é o trimestre mais fraco sazonalmente em geração de caixa da Companhia.

Aqui, temos também um indicador novo que não trouxemos na apresentação, mas está no release, que é a geração de caixa livre, que passa a ser positiva a partir de 2018. A Companhia sempre demonstrou uma forte capacidade de geração de caixa operacional, mas ela investia bastante além do que ela gerava de caixa. E, a partir desse novo ciclo, veremos, de forma bastante clara, geração de caixa livre positiva para a Companhia já a partir de 2018. Isso é algo importante de ser acompanhado.

Com isso, encerramos os principais pontos em relação ao resultado do ano. Agora, gostaríamos de nos colocar à disposição para responder dúvidas em relação ao resultado. Muito obrigado.

**Guilherme Palhares, BTG Pactual:**

Boa tarde, pessoal. Obrigado por tomarem a minha pergunta. Eu gostaria de entender só dois pontos, especificamente. O primeiro é entender um pouco o comportamento do ticket médio de ressonância magnética, que ficou estável em relação ao 1T17, e como está principalmente o ambiente competitivo nesse mercado, de modo que tenhamos um pouco mais de noção do comportamento do ticket.

E o outro ponto é entender um pouco a produtividade de análises clínicas por sala, que caiu um pouco neste trimestre. Eu queria entender um pouco o porquê disso, se foi a abertura de salas mais para o final do trimestre que acabou impactando. Enfim, queria um pouco mais da sua percepção. Obrigado.



**Fernando Terni:**

Vou começar pela segunda parte da sua pergunta, que é mais simples de responder. Essa questão da produtividade de análises clínicas para nós é relativamente secundária, porque no nosso modelo de negócios, como nós terceirizamos inclusive a coleta, para nós é muito simples abrirmos um posto em um novo local, e o nosso custo, basicamente, é a locação da área. Todos os demais custos vão do nosso fornecedor.

Então, esse crescimento que você viu no último ano é em decorrência dessa expansão programada de termos análises clínicas em todas as nossas unidades que fazem sentido. Sempre falamos disso: não vamos ter análises clínicas onde não temos um movimento de ultrassom importante. Onde temos um movimento de ultrassom importante, deveríamos ter postos de coleta.

Foi isso que nós fizemos e esse número, daqui para frente, se reduzirá bastante. Você não verá um crescimento desse número significativo porque a expansão programada já foi feita, com uma única e honrosa exceção, que é Salvador, onde ainda não fizemos postos de coleta e estamos planejando em função da nossa capacidade de conseguir gerar os credenciamentos nos planos de saúde. O mercado de Salvador está bem atendido com o que já existe lá; então, não é uma negociação simples.

Então, se você olhar para 2018, não estamos planejando aumentar esse número de forma significativa. Você não mais verá mais esse efeito teórico de perda de produtividade.

A primeira parte da sua pergunta é um pouco mais complexa de responder – a questão de tickets de ressonância magnética. Neste 1T, o mercado se mostrou mais fraco do que vínhamos experimentando nos últimos anos.

Há vários fatores aí: fatores mais estruturantes, como emprego, e outro fator importante, que impacta o nosso ticket médio, que é o *trade down* de planos. Vimos esse efeito em algumas praças de determinadas empresas que tinham um plano de saúde também buscando melhorias de custos, fazendo um *trade down* dos planos.

Nós também tínhamos esses planos nas nossas carteiras, mas se você fazia ressonâncias com um determinado plano, você passa a fazer ressonâncias com um plano mais baixo, e você tem um impacto no ticket. Esse impacto é pequeno porque, na verdade, você deveria ver um pequeno acréscimo de preço em função da inflação, que também é baixa. Então, não é um número que nos preocupa, mas é óbvio que puxa a nossa atenção. Estamos atentos a isso.

No momento da Companhia, volume é um fator extremamente relevante para nós. Temos uma capacidade instalada que nos permite fazer com que o volume cresça. Então, o nosso foco hoje é muito mais no volume do que no preço.

Não quero que, com isso, você fique com a ideia de que preço não seja importante. É extremamente importante, mexe diretamente na margem, estamos atentos a isso, mas o nosso principal foco hoje é volume.

**Guilherme Palhares:**

Obrigado, pessoal. Super claro.

**Marco, Itaú BBA:**

A nossa pergunta é com relação à linha de custos. Vimos uma evolução bem significativa na margem bruta e quando olhamos o *breakdown*, essa melhora veio principalmente de insumo e materiais. Vocês citam no release que houve uma renegociação com os principais fornecedores.

Gostaríamos de entender se isso é recorrente para 2018 e 2019, e se, sequencialmente, podemos esperar uma melhora vindo dessa linha, dado que a análise clínica está ganhando espaço no seu *mix* de venda de exames. Essa é a minha pergunta. Obrigado, pessoal.

**Frederico de Aguiar Oldani:**

Sobre a renegociação do contrato de análises clínicas, nós passamos a ter um novo patamar de custos para esse tipo de exame. Para este ano, é uma economia esperada de aproximadamente 20% em relação ao mesmo preço de exame do ano passado, ou seja, é um ganho bastante importante. Para o ano de 2019, já temos contratado uma redução de por volta de 7% em relação ao preço de 2018. Esse é o novo patamar de preços no qual acreditamos, ou seja, isso é um ganho, sim, recorrente; não é *one-off*.

Além disso, também vale a pena mencionar que, dentro da nossa frente de *strategic sourcing*, também estamos negociando outros contratos e aqui posso citar contraste, filme, serviços de segurança, limpeza. Enfim, todos os principais contratos que temos estão passando por esse mesmo processo de *sourcing*. Estamos revisitando todos os contratos e eventualmente substituindo fornecedores atuais por novos fornecedores.

E esperamos, também, conseguir benefícios adicionais ao longo deste ano em cima dessas outras renegociações. Claro que os efeitos serão menores do que os já conseguidos dentro dessa renegociação de análises clínicas, mas, sim, é um ganho recorrente no qual esperamos um novo patamar de custo da Companhia para este e para os próximos anos.

**Fernando Terni:**

Se formos falar também de outras áreas que não são análises clínicas, é importante mencionar que o *call center* já está totalmente centralizado aqui na Barra Funda, e já começamos a implementar algumas iniciativas de inovação. Como o Fred falou, não há um valor tão significativo quanto foi o de análises clínicas, mas você tem diversas outras frentes que vão trazer pequenas melhorias. Então, temos um foco importante nos insumos, mas também temos iniciativas de inovação em outras áreas.

Você já viu um crescimento importante de número de exames de ressonância por máquina por dia muito em função de remanejamento de máquina, mas também ganhos importantes decorrentes de padronização de protocolo, melhoria de protocolos médicos, melhor entendimento da dinâmica de agendamento, o algoritmo vai aprendendo consigo mesmo e vai melhorando as nossas agendas de ressonância; eu consigo fazer mais exames por dia. Então, esse tem sido o foco e permanecerá sendo o foco nesse novo ciclo que vai até 2020.

**Marco:**



Perfeito, pessoal. Obrigado.

**Paola Mello, GTI:**

Boa tarde, pessoal. Queria ouvir um pouco de vocês sobre esse aumento na linha de honorários médicos, se tem a ver um pouco com o *mix* de exames que foi feito ou se realmente houve um aumento no custo do laudo médio por exames, porque acho que ele cresceu bem acima do crescimento da receita no período. É isso, obrigada.

**Frederico de Aguiar Oldani:**

O principal efeito está associado ao crescimento de exames de ultrassom. Os exames de ultrassom são exames que são bastante dependentes de médicos, diferentemente de exames de ressonância e de tomografia, nos quais o médico simplesmente lauda. Nos exames de ultrassom, o médico faz o exame inteiro e a remuneração dele em relação ao percentual do exame é bastante mais alta.

O segundo fator é em relação à PPP. A PPP entrou em fase de operação plena e, com isso, o aumento da quantidade de exames que você faz é maior do que o aumento que você teve na contraprestação, ou seja, você tem uma diminuição de margem bruta que é mais do que compensada na despesa, mas em relação à margem bruta, o fato de você ter entrado em operação plena na PPP prejudica um pouco.

O aumento do valor pago por exame ocorreu, mas em escala muito pequena, ou seja, o principal efeito tem a ver com o *mix* de exames e PPP.

**Paola Mello:**

Está ótimo, obrigada.

**Fernando Terni:**

É importante mencionar também que esse *mix* é positivo. Dá uma primeira impressão de que ele é negativo, mas se você lembrar quanto custa uma máquina de ultrassom e uma máquina de ressonância magnética, ele é extremamente atrativo. Não é necessariamente uma notícia ruim.

E esse efeito de PPP, ele também já está dado. Daqui para frente, ele não tem grandes alterações porque todos os hospitais agora estão em operação plena. Os novos hospitais já estão entregues, então já estamos operando no nível contratado, dentro da banda contratada para esse período, que é o que permanecerá praticamente nos próximos dez anos em que ainda temos esse contrato. Obrigado.

**Paola Mello:**

Está ótimo. Super claro. Obrigada.

**Bruno Giardino, Miles Capital:**

Boa tarde a todos. Queria entender um pouco melhor o racional da aquisição dos 30% na RBD. Isso é o que já estava esperado? E, de alguma forma, vocês pretendem e têm a possibilidade de ter 100% da operação?

E a segunda pergunta, só queria confirmar um entendimento: se essa redução de 20% nos exames com a AFIP é a redução do custo do exame unitário. Quer dizer, se a Companhia continuar fazendo com que o volume cresça, o efeito na linha de materiais não será menos 20%, ele terá essa ponderação. Só isso, obrigado.

**Fernando Terni:**

A primeira parte da pergunta, com relação à aquisição da PPP, ela não estava no nosso radar. A Fidi nos procurou porque essa PPP aqui de São Paulo, em um determinado momento do ano passado, ganhou velocidade e, por ser uma fundação, eles não tinham tantos recursos, precisava de recursos para investir no trabalho da PPP aqui de São Paulo.

Fizemos uma negociação que foi extremamente atraente para nós. Como o Fred já mencionou, acabamos comprando por *book value*, o que é muito bom. Era uma oportunidade que não acontece todo dia. Nós fizemos essa aquisição em comum acordo com o nosso sócio, que é o governo da Bahia.

Como eu diria, foi uma coisa bastante pontual e oportunista. Infelizmente, para nós e para a Fidi, o contrato aqui de São Paulo entrou em uma outra fase, atrasou um pouco mais. A expectativa era de que esse contrato saísse para este ano.

Dado que as eleições já estão para acontecer no 2S, não acredito que esse contrato possa ser licitado neste ano, mas a transação já estava feita, a negociação já estava feita, nós complementamos e está realizado. Acho que foi, como eu disse, bastante positiva para nós.

Com relação à AFIP, você tem razão, é um desconto por exame. O crescimento é super previsível, porque temos uma margem atraente nesse tipo de exame. É importante mencionar que é 20% de redução, como poderíamos ter um momentum, porque tivemos uma inflação neste ano. E, para o ano que vem, é a mesma coisa: mais 7% de redução, e já negociamos não ter nenhum aumento em relação à inflação, quer dizer, o benefício é ainda maior.

Já adiantando um pouco aqui, esse anúncio que fizemos hoje de manhã, como todo mundo sabe, a parte relacionada, o Dr. Sérgio, que faz parte do Conselho da Companhia e também do Conselho da AFIP, nós trouxemos uma pessoa de fora da Companhia, um consultor, para conduzir essa negociação.

O Dr. Sérgio não participou de nenhuma reunião do Conselho e da Diretoria da Companhia na qual esse assunto foi divulgado. Não posso afirmar porque não estava presente, mas, segundo ele, ele também não participou do lado da AFIP.

Nós tivemos total isenção, tanto é que o resultado foi extremamente positivo. Nós chamamos oito empresas para participarem e cinco delas chegaram à rodada final. Tivemos duas rodadas de preço. Conseguimos uma redução e um ajuste do contrato que, para nós, foi extremamente positivo. Nem todos os fornecedores quiseram entrar na modalidade que nós queríamos, que é fornecer, inclusive, as coletas nos diferentes postos e toda a logística.

Dasa, AFIP e São Marcos, os três fizeram. Pegamos também proposta do Pardini, que não cotou essa modalidade, e do DB, que também não entrou nessa modalidade, mas

também entrou em preço. Nós estimamos qual seria o nosso custo de assumir essa coleta e algumas dessas logísticas; não fazia sentido. O preço era mais atraente na modalidade atual.

Nós estamos super felizes por algumas razões: a principal delas é continuar com a AFIP, que nos dá um conforto em termos de qualidade. Eles têm todos os certificados que nós exigimos para esse fornecedor. Eles já estão dentro de casa; portanto, não houve nenhuma mudança que pudesse trazer preocupações ou descontinuidade de serviços. E chegamos a um nível de preço que os demais fornecedores também não chegaram; então, nós estamos super satisfeitos com a modalidade.

A princípio, iríamos fechar só para 2018. Por isso até que nós retardamos um pouco esse anúncio, que era para ter sido feito lá em dezembro. Nós ficamos mais três meses negociando o ano de 2019 e é por isso que nós retardamos um pouco o anúncio. Nós assinamos esse contrato hoje pela manhã, de 2018 e 2019, e é por isso que fizemos o comunicado um pouco mais tarde do que gostaríamos. Mas então nós temos essa relação decidida até 2019.

Também fez parte das negociações e foi importante a decisão de que estudaríamos o nosso próprio laboratório. Tivemos um aprendizado bastante grande, que foi um processo longo, demorou quase seis meses para concluirmos essa negociação, mas houve bastante aprendizado porque chegamos a conversar também com os fornecedores de laboratório, chegando à conclusão de que, para 2019 e 2020, nós já temos um volume suficiente para sermos competitivos.

Não posso fazer essa afirmação hoje porque ainda não temos todos os cálculos feitos. Agora que nós fechamos esse ciclo com a AFIP, nós vamos iniciar os estudos para essa avaliação: se é atrativo para nós termos o nosso próprio laboratório ou não. Temos um tempo bastante grande para isso. Temos quase 18 meses pela frente. Então, estamos bastante tranquilos.

O mais importante é que estamos bastante felizes com o desfecho dessa negociação, com uma redução boa e importante para 2018, uma redução importante para 2019, uma segurança de que não teremos um aumento por causa de inflação, e a possibilidade de avaliar o nosso próprio laboratório.

**Bruno Giardino:**

Muito obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando Terni para as considerações finais.

**Fernando Terni:**

Queria agradecer a atenção de vocês nesses últimos 45 minutos – quase uma hora – e fechar essa conversa falando sobre a nossa alegria em relação ao resultado que essa mudança de foco da Companhia já nos proporcionou para o 1T18, com um aumento importante das nossas margens, sobretudo do lucro líquido.

E também comentar sobre como tem sido o desempenho das mega-unidades aqui da cidade de São Paulo. É uma pergunta recorrente. Nós já instalamos a segunda máquina no Morumbi e nós já instalamos a segunda máquina na Mooca. A primeira máquina para os exames no ABC também já está lá, e é possível que instalemos uma segunda máquina neste ano. Então, o resultado tem sido bastante animador.

A Companhia continuará a focar naquilo que temos dito nos últimos meses: o aumento da rentabilidade com um melhor uso dos nossos ativos, esperando a expansão de margem e incrementos no lucro líquido. Esse tem sido o foco dos últimos seis meses e será o foco nesse ciclo que se encerra em 2020.

Com isso, agradeço a atenção de vocês. Estamos à disposição aqui se quiserem nos ligar também para continuarmos a conversa. Muito obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência da Alliar 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”.