

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 2T18. Estão presentes o sr. Fernando Terni, CEO; e o sr. 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, 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 assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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:

Boa tarde a todos. Obrigado por participarem do nosso *call* de divulgação dos resultados do 2T18. Como vocês verão durante a nossa apresentação, de forma geral, os nossos resultados foram positivos no 2T. Ainda que tenhamos enfrentado alguns eventos não recorrentes como a greve dos caminhoneiros e a Copa do Mundo na Rússia, que tiveram algum impacto no volume dos nossos exames produzidos.

Também não custa repetir o que tenho destacado desde o Alliar Day do ano passado, a Companhia continua focada no propósito de aumentar a rentabilidade da Empresa através da maturação dos investimentos já realizados e nos ganhos de produtividade com tecnologia e inovação.

Como característica nesse novo ciclo, apesar de um crescimento menor na primeira linha, veremos que a Companhia apresenta um crescimento robusto no EBITDA e, sobretudo, no lucro líquido. Nesse novo ciclo, também muda bastante o perfil de geração de caixa e endividamento da Alliar. No 2T, como veremos, passamos a gerar caixa livre positivo, que é um marco na história da Companhia.

Iniciamos, portanto, o processo de desalavancagem conforme o Fred, nosso Diretor de RI e CFO, detalhará adiante. Feitos esses comentários iniciais, convido a todos a irem para a página seis na nossa apresentação, na qual mostraremos os destaques do 2T18. Começamos, então, pela receita líquida, que apresentou um crescimento orgânico de 5,7% no trimestre, resultado de um crescimento de *same-store sales* de 5% e o *ramp-up* das novas mega unidades.

No semestre, a receita alcançou R\$537,5 milhões, um crescimento de 6%; com um *same-store sales* de 3,5%. Nosso EBITDA ajustado atingiu R\$69,4 milhões, um crescimento de 21,6%, com margem de 22,1, uma melhoria de 64 bps.

O lucro para os acionistas da Alliar foi de R\$5,3 milhões; um crescimento de 33,2%. No acumulado do ano, o lucro alcançou R\$12,4 milhões, registrando um aumento de 27%. Nossa geração de caixa operacional atingiu R\$53,2 milhões, um crescimento de 5,6% em relação ao ano anterior, com 89% de conversão de caixa; uma expansão de 433 bps, ou seja, uma vez mais demonstrando a elevada capacidade de geração de caixa operacional da Alliar.

O NPS (*Net Promoter Score*), o indicador de satisfação dos pacientes, registrou 65,4% no final do 2T18, uma importante evolução de quase 500 bps em relação ao 1T18, quando estávamos com 60,5% de NPS. Essa resolução reflete principalmente a estabilização do *contact center*, agora totalmente centralizado, aqui, em São Paulo, e também reflete a melhoria contínua na gestão do fluxo de pacientes dentro das nossas unidades.

Indo para a página seguinte, gostaria de destacar nossas iniciativas mais recentes de expansão. Nos gastos, fica clara a nossa estratégia de focar na maturação da atual base de ativos, buscando, sobretudo, o aumento da rentabilidade das operações. No final do 2T, operávamos com 116 unidades, com uma redução de quatro postos de coleta e duas unidades padrão, as últimas lojas com baixo desempenho que foram fechadas neste trimestre.

Fechamos o trimestre operando com 125 máquinas de ressonância, um acréscimo de três máquinas. Destaque para a entrada da segunda máquina na mega unidade do Morumbi e a segunda máquina na mega unidade da Mooca; unidades essas abertas no ano passado, mas que já haviam superado a marca de 30 exames por dia por máquina.

Continuamos também a expandir a oferta de análises clínicas, com adição de nove novas salas no período de comparação, com destaque para o início de oferta de análises clínicas em duas lojas da Multiscan em Vitória, no Espírito Santo, que, anteriormente, apenas ofertavam exames de imagem. Fechamos assim o mês de junho ofertando análises clínicas em 53 das nossas 116 lojas.

Passando agora para a página cinco, vamos detalhar a evolução da nossa receita. Considerando as adversidades do trimestre, como vocês verão, a Companhia foi capaz de entregar um bom desempenho no período.

Olhando inicialmente para o gráfico da direita, nota-se uma receita bruta 6% maior, refletindo crescimentos observados em todos os exames: ressonância magnética, outros exames de imagem e análises clínicas, sendo que os mesmos foram impactados por efeitos não recorrentes como eu comentava no começo da

apresentação, principalmente a greve nacional dos caminhoneiros e a Copa do Mundo que se encerrou em meados de julho.

Observando agora o gráfico da esquerda, no qual abrimos a contribuição de cada vetor de crescimento do período, o destaque fica para o *same-store sales* de 5%. Aqui, é importante destacar que algumas das mega unidades que abrimos no 1S17 já estão nesse número, já estão contabilizadas porque já operam há mais de um ano. Vale lembrar, por exemplo, que esse é o caso da nossa unidade no Morumbi.

Por outro lado, a contribuição das mega unidades mais recentes, inauguradas depois do 2S17, contribuíram com cerca de R\$4,4 milhões no resultado, ou seja, 1,6% de crescimento, refletindo o *ramp-up* inicial dessas operações, já bastante em linha com as nossas expectativas.

Por fim, a contribuição de M&A líquido das lojas fechadas no período, que apresentou uma redução de 0,5 p.p., já que a Multiscan, nosso último M&A relevante, também já passa a ser contemplado na margem de comparação trimestral.

Passo agora a palavra para o Fred, o nosso CFO e Diretor de RI, o qual nos dará mais detalhes sobre a performance da Empresa nesse último trimestre e, ao final da apresentação, estarei de volta para as perguntas.

Frederico de Aguiar Oldani:

Olá, boa tarde. Vou começar minha parte da apresentação no slide número seis, comentando sobre o desempenho financeiro. O desempenho financeiro da Alliar deste ano já reflete um novo ciclo da Companhia no qual o grande foco é maturar os investimentos já feitos e, com isso, passar a apresentar o menor crescimento na primeira linha, à medida que o crescimento se dará principalmente a partir do crescimento orgânico, já que os investimentos em novas unidades já foram feitos até o final do ano passado.

E a partir de agora, crescemos principalmente em resultado a partir da maturação das operações, do uso de tecnologia e inovação em prol da melhora de produtividade e isso é algo que já começamos a ver nos resultados deste ano.

Quando olhamos os resultados acumulados da Alliar, um crescimento de 6% na receita líquida, temos um crescimento de 9% no EBITDA ajustado, de 27% no lucro do ano, ou seja, esse é o modelo de P&L que a Companhia espera apresentar de agora em diante, e é algo bastante importante para esse novo ciclo; é algo que devemos ver acontecer a cada trimestre.

Indo para o slide sete, vou comentar um pouco sobre o desempenho do EBITDA. O EBITDA no trimestre atingiu R\$59,4 milhões, um crescimento pequeno em relação ao ano passado; parte disso era esperado porque em relação ao ano passado, há alguns efeitos não recorrentes que acho que vale a pena mencionar, principalmente porque fazem a base de comparação do ano passado ser mais forte do que seria um trimestre usual.

O primeiro ponto em relação ao 2T17 é que houve uma reversão de provisões de contingência, o que é algo anormal dentro da operação da Companhia, por volta de R\$4 milhões. Só isso praticamente já garantiria um crescimento, uma expansão de margem em relação a esse ano.

Além disso, também houve outros eventos pontuais. Aqui vale a pena mencionar, em relação ao crescimento de honorários médicos, que prejudicou o desempenho de margem bruta. Aqui, nessa linha, tivemos dois eventos importantes. O primeiro foi a entrada da PPP em fase plena de operação, ou seja, fase plena de operação é quando você já está com a receita num nível estabilizado, mas também todos os exames nos níveis normais de operação.

Com isso, em relação ao ano passado, o crescimento de honorários médicos foi desproporcional ao crescimento da receita porque a receita entrou antes dos exames chegarem a um nível efetivamente normalizado, mas de agora em diante, não esperamos mais nenhuma mudança relevante na PPP, tanto em relação à receita quanto em relação ao volume de vendas, mas isso teve um impacto, sim, relevante na margem bruta do 2T.

Também pontualmente no 2T, o desempenho dos exames de RM foram mais fracos do que o usual. Eles tiveram, inclusive, um crescimento menor do que os outros exames. Aqui, no 2T, tivemos uma quebra de equipamentos e substituição de peças muito acima do que seria um trimestre usual.

E, com isso, acabamos tendo um crescimento menor dos exames de ressonância, os quais que apresentam a maior margem bruta dentro dos exames da Companhia. Então, isso também é algo pontual que não esperamos que volte a se repetir, mas que, sim, tem um impacto não desprezível nos números do 2T.

Indo para o próximo slide, slide número oito, vou comentar sobre o desempenho do resultado financeiro e dívida. Desde o final do ano passado, depois que fizemos todas as renegociações de dívida, com a emissão da debênture e o pré-pagamento de dívidas com custos financeiros mais altos, temos visto uma redução na despesa financeira por conta da combinação de um perfil de dívida mais adequado, também com uma taxa de juros mais baixa.

Com isso, temos uma redução de 15% na despesa financeira do trimestre em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Aqui, também vale a pena mencionar que neste 2T, começamos a desalavancar a Companhia. Com isso, esperamos a melhora no resultado financeiro, que ele seja ainda maior nos próximos trimestres.

Seguindo esses mesmos slides, temos os números de endividamento. Aqui, é importante mostrar que, pela primeira vez, a Companhia conseguiu manter uma dívida líquida estável, em relação ao final do ano passado, muito em função da mudança no perfil de geração de caixa da Companhia.

A Companhia ainda passa a gerar o fluxo de caixa livre e, neste 1S, o fluxo de caixa livre foi suficiente para pagar toda a despesa financeira e começar um processo de desalavancagem que devemos observar ao longo dos próximos trimestres.

Com isso, a nossa relação dívida líquida/EBITDA recuou de 2,74% no final de 2017 para 2,61%, também nesse mesmo patamar no fim do 1T18. Mas, agora, nesse novo momento, devemos começar a assistir um processo importante de desalavancagem da Companhia.

Os níveis que a administração considera adequados para o momento atual da Companhia seria abaixo de 2x da dívida líquida sobre o EBITDA, que é algo que

esperamos convergir até o final do ano que vem, acreditamos que a Companhia deverá estar no nível de alavancagem entre 1,5x e 2x o EBITDA. Mas essa tendência nós começaremos a ver claramente nos resultados a partir dos próximos trimestres.

Indo para o slide nove, para comentar sobre o desempenho de Imposto de Renda e lucro líquido. Aqui, na linha de Imposto de Renda, nós tivemos uma mudança substancial em relação aos trimestres anteriores. No acumulado do semestre a Alliar está com 31,8% de taxa efetiva do imposto, comparado com 47% de taxa efetiva nos mesmos seis meses do ano de 2017.

Aqui, acho que é importante mencionar todos os esforços que a Companhia tem feito para minimizar os impactos negativos da atual estrutura societária na linha de Imposto de Renda. Aqui, vale mencionar, que esses números ainda não tem nenhuma frente de incorporação efetivamente já executada. Mas, com os planos já implementados até então, acreditamos que os níveis atuais possam ser mantidos para o restante do ano.

A medida que as incorporações sejam efetivamente efetuadas, a Companhia acredita que a taxa efetiva possa ter uma redução bem mais significativa, a medida em que a Companhia possa distribuir resultados via juros sobre capital próprio, algo que deve acontecer a partir de 2020. A trajetória de queda e normalização da alíquota efetiva de imposto, acho que está dada já.

Com a melhora no resultado financeiro, e com o lucro no resultado operacional, a Companhia apresentou um bom resultado de lucro líquido, tanto no trimestre quanto no ano. Ou seja, 33% de crescimento de lucro no 2T, e 27% de lucro no ano, o que ainda consideramos tímido em relação ao que entendemos que é o nosso potencial de geração de resultado.

Mas, já começa a mostrar a direção que a Companhia está tomando a partir desse novo ciclo de operação, com bastante foco em ganho de produtividade, melhora de resultado e melhora de geração de caixa.

Falando em geração de caixa, no slide dez, vemos os investimentos. Aqui os investimentos tem um efeito bastante importante na geração de caixa, ou seja, a mudança relevante no perfil de geração de caixa vem da redução dos investimentos. Lembrando, que no ciclo de 2014 a 2017 a Companhia investiu bastante para criar toda uma plataforma de investimento, essa plataforma está pronta.

Nós investimos em diversas frentes orgânicas e inorgânicas, PPP, mega unidades, e nessa nova fase nós não precisamos de grandes investimentos para apresentar crescimento de top line, ou seja, a Companhia pretende continuar crescendo com um baixo nível de investimento e, essa reversão significativa nos investimentos são o principal fator de mudança no perfil de geração de caixa da Companhia.

Indo para o slide onze, conseguimos ver claramente tanto o desempenho de geração de caixa operacional e conversão de caixa, que é algo que a Companhia vem demonstrando há bastante tempo. As nossas operações tem uma alta capacidade de converter EBITDA em geração operacional de caixa, ou seja, isso é algo que já vem acontecendo há bastante tempo.

No acumulado dos seis meses de 2018, a Companhia gerou R\$84,3 milhões de caixa, ou seja, 16% acima de 2017, com uma conversão de caixa de 71% do EBITDA, comparado com 67% em relação aos seis meses de 2017.

O número de conversão de caixa, para quem acompanha os nossos resultados, estão altos e estáveis há bastante tempo. Acho que a grande mudança que gostaríamos de apresentar aqui, é em relação ao fluxo de caixa livre, onde a Companhia passa a gerar fluxo de caixa livre.

Aqui, talvez o ponto importante seja mostrar que durante o ciclo de aceleração de investimentos a Companhia consumiu bastante caixa, caixa esse que foi bem utilizado e que agora começa efetivamente a gerar resultado tanto em termos de última linha do resultado, quanto em termos de geração de caixa.

Se vocês olharem os primeiros seis meses de 2017, apesar da Companhia ter gerado R\$72 milhões de caixa operacional, nós acabamos tendo uma geração de caixa livre negativa em R\$50 milhões, pois seus investimentos consumiram toda a geração de caixa e muito mais.

A partir de 2018, nós vemos que os R\$84 milhões de geração de caixa das operações se transformaram em aproximadamente R\$28 milhões de caixa livre, o que é algo bastante relevante e que mostra todo o compromisso que a Companhia fez de mudar suas principais contas de balanço e DRE, e começamos ver bem claramente os frutos que esse mesmo ciclo da Companhia gera, não só em relação ao lucro mas também em relação a geração de caixa.

Por fim, gostaria de ir para o slide 12 para fazer as considerações finais dessa apresentação de resultado. É importante ressaltar que o foco da Companhia continua sendo o aumento de rentabilidade. O aumento de rentabilidade tem alguns *drivers*, e um dos principais é o *ramp-up* das mega unidades, que está acontecendo dentro do que a Companhia esperava.

Aqui é importante ressaltar que das seis mega unidades abertas entre o 4T16 e o 3T17, quatro são na cidade de São Paulo, as duas que são fora de São Paulo são conversões de unidades padrão para mega unidades, ou seja, elas tem um *ramp-up* mais fácil porque elas já eram unidades estabelecidas.

Mas, as quatro unidade novas que foram abertas na cidade de São Paulo, como o Terni mencionou, estão indo bem. Em duas delas nós já colocamos a segunda ressonância dado o alto nível de produtividade atingindo nas primeiras ressonâncias.

A marca CDB como o Terni comentou é a marca onde temos o melhor desempenho, isso é bastante positivo para garantir a correta maturação dos investimentos feitos nessa marca.

Continuamos a ver um aumento de produtividade nas operações, aqui o nosso principal indicador de produtividade é o número de exames de ressonância por dia. No trimestre, continuamos a sentir melhora nesses indicadores, mesmo adicionando mais máquinas.

Com essa combinação de maturação das mega unidades com o crescimento de produtividade com os mesmos equipamentos, é a principal fonte de incremento de margem e lucro e geração de caixa nessa nova fase da Companhia, a despeito que todas as dificuldades por fatores exógenos que tivemos dentro desse 2T.

Por fim, gostaríamos também de continuar ressaltando o impacto que enxergamos tanto de tecnologia e inovação no negócio. Nós entendemos que o nosso negócio está

sendo profundamente remodelado em função de inovações tecnológicas, e com o impacto relevante tanto na eficiência do nosso processo produtivo, isso é algo que discutimos bastante no Alliar Day no ano passado, e essas frentes tendem a continuar gerando resultados importantes ao longo dos próximos trimestres.

Também os benefícios que enxergamos na tecnologia na melhora da qualidade médica e da qualidade dos laudos que entregamos para os nossos exames e, também na questão da experiência do paciente com diversas das inovações tecnológicas tem melhorado muito o nível de satisfação dos clientes a partir da redução tanto no tempo de atendimento nas recepções quanto na facilidade para agendar exames e receber laudos.

Nós enxergamos que a tecnologia tem um impacto fundamental e a Alliar é pioneira hoje no uso de tecnologia para a melhora desses indicadores de operação.

É isso que nós tínhamos para comentar em relação aos resultados do 2T. Gostaria de abrir para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Marco Calvi, Itaú BBA:

Oi pessoal, bom dia. A minha primeira pergunta é sobre ticket. Fred, você comentou sobre a questão da ressonância e nós vimos uma queda ano contra ano no ticket de AC.

Eu queria entender como que nós podemos pensar essa linha, e se essa queda de 4,3% ano contra ano tem a ver 100% com *downgrade* de planos, como vocês destacaram. Ou de repente, é uma maior competição entre laboratórios. Enfim, se vocês puderem explorar o ponto da mudança de preço em exames de AC.

A minha segunda pergunta é em relação a margem bruta. Nós vimos um pequeno aumento na parte custo com médicos e vocês comentaram que tem a ver com fator de mix. Eu queria o quanto dessa ligeira piora na margem bruta tem a ver com *mix*?

Essas são as minha duas perguntas. Obrigado pessoal.

Frederico de Aguiar Oldani:

Obrigado pela pergunta. Vamos começar aqui pela primeira parte da sua pergunta com relação ao ticket médio e etc. Primeiro, acho que temos que dar uma perspectiva um pouco mais abrangente de que como vocês sabem, o mercado está passando por um fase bastante difícil de ajustes, emprego que não cresce e etc.

Nós assistimos nesses último meses, não só um não-crescimento de linha de vidas seguradas mas sobretudo um *downgrade* de planos, ou seja planos mais baixos dentro das operadoras, e isso tem algum reflexo sobre nós.

Isso não impacta nos Outros Custos, porque tudo já estava dado, as pessoas: enfermeira, recepção, entre outros, já estavam todos contratados e trabalhando. Agora, o volume de exames não estava em um nível totalmente alinhado com o contrato, e agora ele está. Então, você percebe esse aumento no volume, ele é relevante, tanto é que apareceu aqui nos números.

Agora, também é importante dizer que nós não mudamos pagamento para médico. Então, assim, nós estamos exatamente nos mesmos percentuais que sempre existiram. Então, toda vez que eu assino um contrato de credenciamento com um plano que paga, por exemplo, uma ressonância mais barata do que um plano mais alto, o médico, por consequência, também recebe um pouco menos, porque é uma porcentagem do valor dos exames. Isso não muda absolutamente nada, não mudou e não tem nenhuma pressão por mudar isso.

Terceiro e último aspecto que impacta esse número, também tentando ser um pouco mais abrangente na resposta. Vocês podem perceber aqui na página cinco da nossa apresentação, no gráfico da direita, os crescimentos. O crescimento de imagem, excluindo ressonância magnética, cresceu 7,4% e os crescimentos de exames de ressonância magnética cresceram 3,7%. Então, eles cresceram um pouco menos do que os outros exames.

Nos outros exames, por exemplo, em ultrassom, nós pagamos muito mais ao médico do que paga pelo exame de ressonância. Então, também esse impacto acaba aparecendo aqui no custo, quando olhamos um único número fechado de honorários médicos. Acho que é isso, acho que eu cobri tudo.

Rodrigo Gastim, BTG Pactual:

Boa tarde, pessoal. São duas perguntas, também. A primeira delas, voltando a esse tema da rentabilidade. Nós vemos uma pequena extração de margem ao longo do primeiro semestre, acho que, também, negativamente impactada pelo crescimento de receita um pouco mais fraco por conta desses efeitos exógenos, principalmente agora no 2T.

Mas, minha dúvida é a seguinte, qual é a perspectiva que vocês têm de crescimento de receita para o segundo semestre? Quanto nós podemos esperar de alavancagem operacional e de evolução de margem, de fato, para o segundo semestre? E, se vocês pudessem pontuar um pouco melhor, quais são as economias nominais que já devemos tirar para o segundo semestre?

Então, por exemplo, quanto vem de economia por conta da renegociação do contrato com a Fipe? Então, todos esses pontos, se vocês pudessem nomear ou elencar para nós quais são os principais e a contribuição, ajudaria bastante. Então, esse é o primeiro ponto.

E a segunda pergunta, eu queria entender um pouco melhor como que está a dinâmica de julho e agosto. Enfim, mais em junho foi bem impactado pela greve e pela Copa. Em julho ainda teve um pouco de Copa, mas imagino que o impacto deve ter sido bem menor.

Então, enfim, se em julho e agosto vocês já percebem uma retomada natural do curso, do nível de frequência e do nível de realização de exames do pessoal. São essas duas dúvidas. Obrigado, pessoal.

Frederico de Aguiar Oldani:

Vamos lá. Eu vou começar falando sobre a rentabilidade. Os principais ganhos que nós temos na linha de custo são as renegociações de laboratório de apoio. Esses ganhos são da ordem de 20% para o ano de 2018 em relação a 2017. Isso já está no

resultado e deve continuar ao longo dos próximos trimestres. Os ganhos de pessoal também já estão no resultado do 2T e se mantêm para os próximos trimestres. O que têm de ganhos adicionais são renegociações de contratos com outros fornecedores que devem entrar ao longo do 2S.

São efeitos menores do que nós já conseguimos, principalmente em relação aos ganhos de laboratório de apoio. Agora, lembrando que, nesse 2T, nós temos esse efeito da PPP, que é algo que para o segundo semestre é menos relevante, porque o crescimento de exames no ano passado, na PPP, no segundo semestre, já foi relevante. Então, este efeito tende a ser menor nos próximos trimestres.

Também tem a questão de maturação de mega unidades, onde a base de comparação, também, na estrutura de custo, ela é melhor no segundo semestre do que foi no primeiro. Porque, no primeiro, ainda, você pegou as mega unidades com uma receita ainda baixa no ano passado em relação à estrutura de custo. Ou seja, a perspectiva de crescimento de margem bruta é melhor para o segundo semestre do que foi no primeiro.

Qual é o ponto? Enfim, a expansão de margem bruta será tão maior, quanto for acrescida de *top line*. Então, esse é um ponto importante. Mas, de qualquer forma, esperamos, sim, uma expansão de margem bruta para o restante do ano. Quanto maior for o crescimento em *top line*, maior tende a ser essa expansão. Consequentemente, também esperamos expansão de margem EBITDA para o segundo semestre.

No primeiro semestre, nós tivemos uma concentração maior das despesas de marketing do que temos normalmente. Nós achamos importante concentrar os investimentos agora no 2T. Então, os investimentos tendem a ser similares aos que foram feitos no ano passado, mas com uma concentração maior no primeiro semestre do que no segundo. Isso também ajuda o desempenho de margem no segundo semestre.

Ou seja, o que estou tentando dizer é que estamos otimistas em relação aos prognósticos de margem e, enfim, quanto maior for o nosso crescimento *top line*, maior tende a ser a alavancagem operacional. Para o segundo semestre, não esperamos eventos relevantes, em base de comparação, que venham a prejudicar as margens no segundo semestre.

Em relação ao desempenho do 3T, julho ainda é um mês de férias, é um mês que também sofreu efeito de Copa. Então, acho que qualquer prognóstico em relação a julho é prematuro.

Embora tenha havido certa normalização em relação ao que nós vimos no período tanto da greve, que acho que foi bastante claro o efeito que observamos ali, mas julho ainda não mostra o que seria uma tendência para o segundo semestre. Nós precisaríamos ver o mês de agosto, porque o mês de agosto é um mês importante para nós vermos como efetivamente está a demanda.

Na questão de posição competitiva, nós achamos que continuamos muito bem posicionados em São Paulo, com a marca CDB. Nós temos uma dinâmica bastante favorável, seja porque temos os principais convênios, nós temos uma participação relevante em convênios que tem crescido mais do que a média do mercado e tem nos ajudado a ganhar *share* aqui em São Paulo. Mas nós preferimos esperar, ver como

que se comporta o mês de agosto para poder dar uma visão mais clara do que esperar para o 3T.

Rodrigo Gastim:

Perfeito. Super claro, Fred. Obrigado pela resposta.

Victor Martins, Banco Brasil Plural:

Pessoal, minha dúvida é quanto ao cenário de liquidez mais apertado agora no curto prazo. Eu gostaria de entender o que vocês estão pensando nessa questão, se vocês podem dar alguma informação, talvez alguma coisa bancária, alguma nova emissão.

Frederico de Aguiar Oldani:

Eu não sei se eu entendi a pergunta. Você poderia repetir, por favor?

Victor Martins:

Quanto ao cenário de liquidez de vocês agora no curto prazo, como que vocês estão pensando em endereçar essa questão?

Frederico de Aguiar Oldani:

Liquidez, você está falando em questão de endividamento?

Victor Martins:

Isso, exato.

Frederico de Aguiar Oldani:

O refinanciamento mais relevante que nós tínhamos para fazer no 2S foi em julho. Nós tínhamos o vencimento de aproximadamente R\$50 milhões que foi rolado em julho. Com isso, o que nós temos de vencimento para o restante do ano, a porção de caixa que eu tenho atualmente já seria o suficiente para cobrir os vencimentos do restante do ano.

Também temos uma expectativa de geração de caixa bastante positiva para o restante do ano, ou seja, nós não temos preocupações em relação a nossa situação de liquidez para esse 2S. Principalmente, dado que a rolagem mais relevante já foi feita e a expectativa de geração de caixa da Companhia é bastante positiva para esse período.

Então, estamos bastante tranquilos com nosso perfil atual de dívida.

Victor Martins:

Está tranquilo, ok, 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:

Desde já gostaria de agradecer a presença de todos e a atenção de vocês. Como final, gostaria de talvez relembrar o final da apresentação do Fred, quando ele fala do nosso foco no aumento na rentabilidade.

Eu acho que o resultado que nós temos experimentado de *ramp-up* das mega unidades investidas aqui em São Paulo, tem sido bastante encorajador, estamos bastante satisfeitos com os resultados.

Como também já dissemos, já colocamos a segunda máquina no Morumbi, já colocamos a segunda máquina na Mooca. O que mostra que em menos de um ano nós atingimos as metas para essas unidades, estamos bastante satisfeitos já.

Outra coisa que também se mostrou bastante acertada foi a nossa decisão de trazer o *call center* aqui para São Paulo. O acréscimo que nós vimos no NPS, que é um importante indicador da satisfação dos pacientes, o crescimento foi gigante nos últimos tempos, quase 5 p.p., de 60% para 65%.

O que mostra duas coisas para nós, a decisão estratégica acertada de trazer aqui para São Paulo, e já começamos a ver o resultado do uso de tecnologia. Nós já começamos com alguns *chat bots*, o *web check-in*, dando resultado, o que nos assegura também redução de custos daqui para rente.

Nós começamos a tomar bastante ligação para o *chat bot*, começa já também a tirar um pouco daquela pressão da recessão, usando tecnologia do *web check-in*. O que nos dá bastante alegria em ver que as decisões que nós tomamos ano passado, estão surtindo os efeitos que nós esperávamos.

Com isso, agradeço a atenção de vocês e voltamos a nos ver na próxima ligação. 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”.