

## Teleconferência de Resultados do 1T22

### **Hélio Amoni Neto:**

Boa tarde a todos e todas. Sejam bem-vindos à teleconferência de divulgação de resultados do 1T22. Eu sou Hélio Amoni Neto, e estão presentes Karla Maciel, nossa Vice-Presidente de Finanças, que também ocupa interinamente a posição de CEO, Gustavo Meirelles, Vice-Presidente Médico, e Leandro Figueira, Vice-Presidente Comercial.

Esta teleconferência está sendo gravada, e ficará disponível no site de Relações com Investidores da Companhia, onde também está o material completo da nossa divulgação de resultados.

Ao fim das apresentações, teremos uma sessão de perguntas e respostas. Para participar, é só nos enviar uma mensagem através do chat, clicando no botão abaixo, e pelo WhatsApp. Podem escrever a qualquer momento, inclusive durante as apresentações.

Antes de iniciarmos, alguns avisos importantes. Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais são premissas e crenças da Administração da Companhia, e não são garantia de desempenho futuro. Considerações futuras envolvem riscos e incertezas, que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia.

Agora passo a palavra para Karla Maciel iniciar sua apresentação.

### **Karla Maciel:**

Obrigada, Hélio. Boa tarde. É um prazer tê-los conosco em mais uma divulgação de resultados da Alliar. Para começar, gostaria de passar pelos principais destaques do 1T22.

Apresentamos uma receita bruta de R\$296 milhões. O destaque vai para o crescimento no volume de exames de ressonância magnética, que ficou 10% superior ao 1T21.

Já falamos algumas vezes sobre como a diversificação de receita e fontes pagadoras é importante para a execução de nossa estratégia. Acreditamos na importância de depender cada vez menos apenas das operadoras.

Para tanto, temos feito um importante trabalho aqui na Alliar. Durante o 1T22, nosso time comercial trabalhou em algumas frentes. Firmamos novos 20 contratos com operadoras de autogestão e instituições públicas. Já no próprio trimestre, a receita com essa linha de negócios cresceu 17%.

Uma das frentes que mais acreditamos para a diversificação de receitas é aumentar o share de clientes particulares. Essa participação representou 11% da nossa receita no 1T. A RBD, por meio da nossa PPT, parceria público-privada, alcançou receita de R\$29 milhões, crescendo 5% em relação ao 1T21. Apresentamos margem bruta de 1,6 p.p. superior ao 1T21, alcançando 31,3% de margem e EBITDA de R\$47 milhões, 048% superior ao mesmo período do ano passado.

Aproximadamente 80% do nosso volume de exames está concentrado em exames de imagem, que, em sua maioria são exames eletivos. O 1T22 apresentou um volume menor de exames do que o esperado. O que podemos atribuir a dois principais fatores: um deles é a sazonalidade, pois temos datas comemorativas importantes no 1T22, o que naturalmente já reduz nosso volume de exames.

O outro é o aumento de casos de contaminação causados pela covid-19 no início do trimestre, o que também reduziu significativamente, até fevereiro, o nosso volume de atendimentos.

É importante dizer que, a partir de fevereiro, observamos a retomada da normalidade nos nossos atendimentos, estabilizando nossa demanda com a queda de número de casos de covid-19. Dessa forma, apresentamos receita bruta de R\$296 milhões no 1T22, uma queda de apenas 4% em relação ao 1T21.

Nossa receita com exames de análises clínicas foi de R\$53 milhões. Apresentamos R\$243 milhões de receita com exames de imagem no 1T, representando um pequeno acréscimo em relação a 2021, mesmo tendo o impacto da terceira onda da pandemia.

Os exames de ressonância magnética, que possuem maior margem do setor, somaram R\$98 milhões e apresentaram crescimento de 6% na receita em relação ao mesmo período do ano anterior. O volume desses exames cresceu 10%.

Passando Agora para o EBITDA, no 1T, o EBITDA apresentado foi de R\$53 milhões. Isso mostra uma redução de 27% em relação ao mesmo período do ano anterior. Entre os principais motivos para a queda de margem, podemos destacar: a receita, que foi impactada pela sazonalidade da terceira onda da pandemia; a pressão das operadoras por redução de ticket médio de exames; o aumento dos custos e despesas negativamente impactadas por inflação, alta do USD e desabastecimento na cadeia global de suprimentos; além do volume de casos de contaminação de funcionários e médicos que atuam na linha de frente da operação, fazendo se necessária a contratação de mão-de-obra temporária no início do trimestre.

Falando de resultado líquido, no trimestre, apresentámos um prejuízo de R\$15 milhões. Como citado anteriormente, esse resultado foi impactado por uma receita inferior, acrescida de pressão de custos e aumento de taxa de juros.

Ao fim do 1T22, a Companhia apresentou dívida líquida no valor de R\$737 milhões, refletindo um índice de endividamento de 3,1x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, redução de 9% em relação ao ano anterior.

A dívida bancária bruta estava dividida da seguinte maneira ao final do trimestre: 37% dos vencimentos durante os próximos meses, e o restante com vencimento no longo prazo, ou seja, a partir de abril de 2023.

A Companhia tem feito um importante trabalho em sua estrutura de capital, e aqui vale ressaltar que continuaremos empenhados em otimizar nossos recursos, trabalhando para uma estrutura de capital mais eficiente ao longo deste ano.

Gostaria de encerrar comentando um momento muito especial aqui na Alliar. Os últimos anos foram intensos na centralização de todos os processos e criação de uma plataforma única. Encerramos um importante ciclo da nossa história. A Alliar possui marcas renomadas em território nacional, tem um corpo médico reconhecido e está inserida em um setor próspero e cheio de oportunidades.

Enxergando o potencial da Companhia, o controle acionário foi disputado por diversos players do segmento. No dia 14 de abril de 2022, o Fundo Fonte de Saúde, liderado por Nelson Tanure, concluiu a aquisição de significativa parte das ações dos antigos controladores, e passou a figurar como controlador da Alliar.

Para nós, é um momento de alegria. Nelson Tanure é conhecido por vários cases de sucesso em diversos setores da economia, e já sinalizou que vem com uma agenda de inovação importantíssima para nós.

Nossa expectativa é de que a Alliar alcance novos patamares de posicionamento com o reforço da agenda de inovação, além de retomar o crescimento com uma forte agenda de potenciais M&As.

Os novos investimentos, somados ao nosso reconhecimento no mercado, dão à Companhia uma vantagem competitiva enorme. Nosso corpo médico continuará sendo um dos pilares direcionadores da organização e receberá ainda mais atenção da nova gestão, com foco em tecnologia, na jornada digital e na diversificação dos serviços.

Hélio, volto com você para a sessão de perguntas e respostas.

**Participante, investidor (via webcast):**

Qual é o motivo para a queda de receita?

**Leandro Figueira:**

Obrigado pela pergunta. Eu vou responder a essa. Como já foi dito, no início do ano, nós tivemos a terceira onda da covid-19, que impactou a produção de exames eletivos, que já são mais baixos nessa época do ano devido às férias e à redução do número de consultas eletivas. Além disso, o 1T21 foi beneficiado pela demanda represada do ano de 2020, tornando a base comparativa ainda maior.

Mas o que vale o destaque é que, ao final deste trimestre, já notamos a retomada de um volume normal de exames, reforçando a resiliência que esse setor de medicina diagnóstica apresenta.

**Participante, investidor (via webcast):**

A Companhia terá OPA de fechamento de capital? Quando será anunciada?

**Karla Maciel:**

Obrigada pela pergunta. Acho que não está em discussão uma OPA de fechamento de capital. Estamos falando aqui de uma OPA de *tag along*, que é de mudança de controle. Esse tipo de OPA requer registro na CVM, que deve ser formulado pelo adquirente do controle. Esse prazo para o pedido de registro à CVM deve ser feito em até 30 dias após o *closing*, a data da mudança de controle.

Então, deve ocorrer nos próximos dias. Está dentro do prazo ainda, contado após o fechamento do contrato de compra e venda. A Companhia segue monitorando, mas, de fato, é uma transação, uma operação que é formulada pelo adquirente do controle e não pela Companhia em si.

**Participante, investidor (via webcast):**

Como está a governança da Companhia com a alteração do controle? O novo controlador sinalizou alterações e diretrizes? O que muda de fato?

**Karla Maciel:**

Ótima. Vou responder a essa também. É uma boa pergunta. Com mudança de controle, vêm esses questionamentos, de mudanças às vezes bruscas na direção da Companhia, o que não é o caso.

Tínhamos e temos e tem um planejamento estratégico muito bem mapeado, que a Administração continua seguindo. Temos um novo Conselho, que agora também tem a participação de representantes do novo bloco de controle, que com certeza vêm adicionar expertise e uma visão estratégica para esse Conselho.

Continuamos trabalhando junto, com certeza revisando as frentes de negócio, vendo novos produtos, outras formas de expansão e crescimento de longo prazo, e com essa visão de investimento mais forte na Companhia.

Então, estamos muito otimistas com a visão e a perspectiva de futuro para a Companhia.

**Hugo Bastos (via webcast):**

Quando será inaugurada a nova sede técnica?

**Karla Maciel:**

Acredito que o Hugo esteja falando do NTO, do Núcleo Técnico Operacional. Dr. Gustavo, consegue. Compartilhar conosco?

**Gustavo Meirelles:**

Boa tarde a todos. Essa é uma ótima pergunta. Não temos ainda o prazo exato para a nova sede do Núcleo Técnico Operacional, mas podemos dizer que a Companhia tem total interesse em uma operação completa de análises clínicas, desde o momento de coleta, triagem e execução dos exames.

Então, continuamos com nossos planos, muito ativos para este ano.

**Marcos Carneiro (via webcast):**

Houve possibilidade de repassar parte dos custos para o preço dos exames?

**Leandro Figueira:**

Marcos, obrigado pela pergunta. A resposta é sim. Nós temos uma agenda contínua de revisão dos custos e do repasse de preços para os nossos tomadores de serviços, sejam eles das operadoras de planos de saúde, as parcerias com empresas que porventura ocorram, ou para o mercado particular.

Então, essa é uma preocupação constante do *board* da Companhia, e sim, estamos conseguindo executar essa tarefa. Obrigado pela pergunta.

**Hélio Amoni Neto:**

Não havendo mais perguntas, passo agora a palavra para a Karla para as considerações finais.

**Karla Maciel:**

Obrigada, Hélio. Em nome da Alliar, eu gostaria de reforçar que continuar fazendo uma medicina diagnóstica completa, de excelência e sem fronteiras é o nosso principal objetivo. Acreditamos que o crescimento só é sustentável com responsabilidade social, otimizando todos os nossos recursos e estando sempre ligados à tecnologia.

Nosso time de relações com investidores está disponível para atendê-los por meio dos canais oficiais.

Agradecemos a participação de todos, e boa tarde.

“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”