

Teleconferência de Resultados do 2T22

Hélio Amoni Neto:

Bom dia a todos e todas. Sejam bem-vindos à teleconferência de divulgação de resultados do 2T22 da Alliar. Eu sou Hélio Amoni Neto, do time de relação com investidores. Estão presentes hoje conosco: Pedro Thompson, CEO da Companhia; Karla Maciel, nossa Vice Presidente de Finança; e Gustavo Campana, Diretor Médico de análises clínicas e vacinas.

Esta conferência está sendo gravada e ficará disponível no site de RI 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 relativa às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais, são premissas e crenças da administração da Companhia e não são garantias 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 o Pedro Thompson iniciar a apresentação.

Pedro Thompson:

Obrigado, Hélio e boa tarde. É um prazer tê-los conosco em mais uma divulgação de resultados. Primeiramente, é uma grande satisfação estar neste desafio. Uma Companhia com muito propósito, marcas fortes, capilaridade nacional e inúmeras possibilidades de expansão. Muito honrado em representar nossos mais de 5000 médicos e colaboradores por todo o país.

Para começar, gostaria de passar pelos principais destaques deste 2T22. Apresentamos uma receita bruta de R\$287 milhões. O destaque vai para o crescimento no volume de exames de ressonância magnética, que ficou 11% superior ao 2T21, sendo este o nosso principal serviço, tanto em termos de volumetria quanto margem.

A participação de exames particulares na nossa receita, desconsiderando exames de Covid, chegou a 12% do faturamento bruto. Apresentamos margem bruta 1p.p. superior ao 2T21, alcançando 32,2%, com um EBITDA ajustado de R\$59 milhões.

Apresentamos nos últimos meses algumas novidades que ajudaram a impulsionar a retomada do crescimento da Alliar, para comentá-las, convido a nossa VP de Finanças, Karla Maciel.

Karla Maciel:

Pedro, obrigada. Gostaria de reforçar aqui, diante de todo o mercado, que estamos muito animados com a sua chegada, Dr. Gustavo Campana também, seja muito bem vindo à Companhia.

Indo para o slide cinco. Conforme já comentamos algumas vezes, a estratégia de fortalecer nossas avenidas de crescimento faz parte do nosso planejamento, e essa agenda está mais reforçada e acelerada.

Na linha de análises clínicas, dando sequência ao propósito de operar o nosso próprio núcleo técnico operacional, demos dois importantes passos. O primeiro foi contratar o DB Diagnósticos para o processamento de nossos exames de análises clínicas. Isso significa que o laboratório líder no segmento de apoio, passa a ser nosso maior prestador de serviço, aliás, nosso único prestador de serviços.

Hoje o DB conta com mais de 40 unidades regionais, sendo três delas especializadas nas áreas de diagnóstico molecular, patológico e toxicológico. Essa nova parceria traz aos nossos clientes mais agilidade nos resultados, um portfólio mais extenso de exames e ainda uma celeridade maior na cadeia como um todo.

Em paralelo, demos início também à internalização dos serviços pré analíticos, com a contratação de profissionais internos que fazem a coleta diretamente nas nossas unidades. Antes, esse serviço era terceirizado e isso fica claro cada vez mais, que é mais um passo importante no caminho de verticalização no processo e na redução de custos no processamento de análises clínicas.

Há pouco tempo também, tivemos a chegada do Dr. Gustavo Campana, que vem somar o time com toda sua experiência de mais de 20 anos em análises clínicas, com passagens anteriores por empresas que são líderes do setor, tendo liderado *turn arounds* importantes para posicionamento e referência médica. Acreditamos que a combinação desse projeto com a capacidade de processamento e experiência do DB, temos um enorme potencial de geração de valor para seus acionistas, parceiros e clientes.

Em 2015, a Alliar formou uma parceria com a Philips para a operação da primeira parceria público privada na área de saúde do país. A rede brasileira de diagnósticos RBD, empresa da qual a Alliar controla e opera no estado da Bahia, hoje com 11 unidades hospitalares distribuídas em sete municípios, e leva à população usuária do SUS, exames de imagem de qualidade.

Os números do RBD impressionam, são mais de 2,2 milhões de exames de imagem realizados com NPS de 93. Isso significa oferecer um serviço de qualidade com agilidade e tecnologia de ponta em benefício à saúde pública. A RBD Imagem dispõe de infraestrutura tecnológica que garante a realização, de forma totalmente integrada de todo um processo de diagnóstico, desde a execução dos exames até a disponibilização do laudo, contando com equipamentos de imagem de última geração.

Para garantir a resolutividade dos diagnósticos, conta ainda com uma central remota de laudos operando 24 horas por dia, sete dias por semana, com cerca de 100 médicos radiologistas.

Celebramos com a Philips um aditivo que prevê o estreitamento da parceria de longo prazo para ampliar a capilaridade da oferta de serviços de diagnóstico por imagem e de análises

clínicas, com o objetivo de disciplinar e estabelecer termos de parceria entre a Companhia e a Philips, para identificar e participar de projetos de parceria público privadas em todo o território nacional, replicando assim o modelo de sucesso da RBD em novas oportunidades de negócios na área de saúde.

Indo para o slide sete, falando um pouco de receita bruta. Nós verificamos, obviamente, no país, falando no macro, o índice de desemprego do país desde o início da primeira onda de pandemia, apresenta uma elevação crescente muito forte. Chegamos a apresentar em torno de 15p.p. de nível de desemprego.

Obviamente, essa correlação afeta diretamente o número de vidas seguradas na saúde suplementar, que é o nosso principal *target*. Então, conseqüentemente, o volume de demanda das operadoras acaba sendo impactado também, e isso acaba refletindo na nossa produção. Esse efeito faz sentido com mais intensidade no 2Q22, agora, que apresenta receita bruta de 287 milhões, uma queda de 6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

Ano passado, inclusive nós tivemos, no 2Q também, uma demanda represada muito forte da segunda onda de pandemia. Então, nós tivemos uma receita, uma produção mais elevada também, comparada a parâmetros normais, o que incrementa ainda um pouco mais essa diferença de *quarter* contra *quarter*.

Acho que a boa notícia é que nós vemos na última medição do nível de desemprego, pela primeira vez nos últimos meses abaixo de 10%, então é uma curva positiva para nós, que deve trazer efeitos positivos no médio prazo.

Indo para o slide oito, nos últimos dois anos, a nossa receita com exames de análises clínicas vem ganhando cada vez mais participação. Esse *quarter* representou aproximadamente 19% de toda a receita. No *share* de imagem, acho que é uma visão muito positiva, nós verificamos um crescimento do volume de procedimentos em relação ao 2T21 e em especial no setor de ressonância magnética, que é o nosso carro chefe e que é o procedimento, o exame que possui a maior margem do setor, onde nós crescemos mais de 11%.

Olhando apenas para a linha de exames de análises clínicas, nós podemos observar uma queda de 39% em relação ao 2T21. Obviamente, no 2T21 ainda estava muito carregado de exames Covid que acabam se enquadrando aqui em análises clínicas. Então, se nós tirarmos esse efeito de exames de Covid do 2Q21, a redução cai para 23%.

E aqui isoladamente, nós atrelamos isso às perdas pontuais relacionadas às operadoras, que, obviamente estão sentindo esse efeito de redução de vidas, migração de vidas entre as operadoras e que acaba aqui impactando também a nossa produção pontualmente.

Nós acreditamos que, principalmente em relação a análises clínicas, que com esse processo já implementado na Companhia, que nós acabamos de explicar há pouco aqui, vai ser possível praticar preços e prazos mais competitivos e que estão em linha com os projetos de ampliação do setor.

No acumulado do ano, a receita bruta atingiu 583 milhões, apenas 5% em relação aos seis primeiros meses de 2021, em decorrência dos fatores citados acima, somado ao impacto da terceira onda de pandemia que nós tivemos no início deste ano, que teve uma questão de sazonalidade. Comparando 2021, que teve toda aquela demanda represada e este ano, que

em tese, não tivemos demanda represada por conta de *lockdowns* e redução de mobilidade, nós estamos em um padrão aqui que nós consideramos muito bom.

Slide nove, falando de EBITDA. O EBITDA ajustado registrou 59 milhões neste *quarter*, foi uma redução de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior. A queda do EBITDA está diretamente relacionada ao crescimento das despesas gerais. Então, nós estamos acompanhando taxas de juros sendo incrementadas quase que mensalmente.

Então, ano passado, ainda nesse mesmo período, nós ainda não trabalhávamos. Nós já estávamos com uma tendência de alta de taxa de juros, obviamente, mas não tão forte quanto nós estávamos vendo ser aplicado. De fato, nós temos toda uma questão de ajuste de preços, de insumos e fornecedores repassando esse custo. Obviamente, em contrapartida, nós trabalhamos com renegociações, mas de qualquer forma, esse impacto acaba sendo sentido.

Além disso, nós temos questões pontuais de fornecimento de insumos, principalmente para exames de ressonância que nós utilizamos contraste, que é uma questão de redução de fornecimento na cadeia global. Então, nós estamos vendo os países que são os maiores fornecedores desses insumos, trabalhando com restrições de fornecimento.

Nós estamos vendo a China restringindo muito as exportações. Leste Europeu, guerra da Ucrânia impactando bastante essa cadeia de suprimentos aqui, e os fornecedores, olhando até de uma forma global, sentindo esse impacto aqui de fornecimento que acaba elevando cada vez mais os preços desses insumos, e nessa contramão, nós acabamos também tendo um efeito relevante no nosso MatMed, material médico.

Falando um pouco de resultado líquido, no trimestre nós apresentamos um prejuízo de 10 milhões, como nós citamos anteriormente. Todos esses pontos acima: receita inferior, a pressão de custos e aumento de taxa de juros, são itens que contribuem para esse resultado. Olhando nos dois últimos *quarters*, vem apresentando uma evolução aqui no resultado líquido. Então, de qualquer forma aqui, ainda penalizada com essas questões, principalmente de taxa de juros.

Slide 11, vou falar um pouco aqui de estrutura de capital para vocês. No final desse *quarter* a Companhia está apresentando uma dívida líquida no valor de R\$609 milhões, o que acaba refletindo em um índice de endividamento de 2,7 vezes o EBITDA ajustado nos últimos 12 meses, e que está totalmente em linha com o ano anterior, e dentro dos nossos *covenants* bancários.

A dívida bancária bruta está dividida da seguinte maneira no final do trimestre: 38% dos vencimentos durante os próximos 12 meses, o restante com vencimento no longo prazo, ou seja, a partir de julho de 2023. E nós reforçamos que nós continuamos fazendo um trabalho aqui muito importante na revisão de estrutura de capital e analisando as novas fontes, tanto de troca de dívida e alongamento de dívidas.

O mercado tem opções aqui, hoje, bastante vantajosas de captação, e também, acho que até apresentamos no *press release*, tivemos um aumento de capital também, aprovado em AGE, com certeza nós estamos fazendo aqui uma revisão bastante profunda na nossa estrutura de capital.

Bom, Pedro, passo a palavra para ti agora. Muito obrigada.

Pedro Thompson:

A Companhia está com foco total em sua reestruturação operacional, otimizar e expandir resultados, assim como consolidar seu modelo de atendimento, visando processos mais ágeis, sinérgicos e padronizados. Metas direcionadas para resultados, expansão de receita e, principalmente, satisfação de nossos clientes.

Além disso, já foi implementado um plano de ação com metas para o curto prazo, que englobam todos os níveis da Companhia, dando início ao processo de *turn around*. Em conjunto, a nova administração vem trabalhando na formação de líderes e no desenvolvimento de pessoas, que contribuirão com a retomada do crescimento da Alliar.

Paralelamente, em assembleia geral extraordinária, realizada em 12 de agosto, os acionistas da Companhia aprovaram matérias que acreditamos serem essenciais para a celeridade na retomada do crescimento da Alliar. Aprovação do novo estatuto social, permitindo mais agilidade nos processos internos e dando mais autonomia à diretoria, assim como alterou algumas regras relacionadas à sua governança.

Prezando sempre pelo serviço médico de referência, e certo que somente através da perfeita combinação do profissionalismo da gestão com a expertise do negócio, será possível posicionar a Companhia em um patamar mais elevado, um novo conselho médico foi criado, para garantir a manutenção da excelência em nossa operação. E o novo conselho de Administração, conta agora com mais de 35% de seus membros médicos com experiência em gestão.

Foram ratificados os poderes do Conselho de Administração, para emitir ações e valores mobiliários conversíveis em ações, fazendo cumprir o plano estratégico da Companhia. Foi autorizada a contratação de um banco ou consultoria de primeira linha para a elaboração de um plano estratégico para a Companhia, que terá por efeito retomar o caminho de crescimento da Alliar, assim como auxiliar na condução do *turn around* em curso.

E, por último, a criação de um Conselho Consultivo para assessorar o Conselho de Administração, também aprovado. Acreditamos que os próximos meses serão de muito trabalho e estamos confiantes nos resultados esperados.

Nossa expectativa é que a Alliar, uma marca já consolidada no mercado de saúde, alcance novos patamares de posicionamento com reforço da agenda de inovação e digitalização de serviços, além de retomar o crescimento com possibilidade de expansão orgânica e novos negócios M&As.

Nosso reconhecido 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 diversificação dos serviços.

Por último, a satisfação dos nossos clientes e colaboradores e retorno para nossos acionistas serão o norte da nossa gestão.

Participante, Buy Side (via webcast):

Vocês afirmam que a frente de imagem é a que apresenta as melhores (17:56 falha no áudio). Por que, então, que a Companhia está investindo tanto no desenvolvimento da frente de análises clínicas?

Pedro Thompson:

Ótima pergunta. Historicamente, sempre foi um valor da Companhia pouco explorado e nós acreditamos que agora estamos no caminho certo, seja através de todo o processo que nós estruturamos para uma maior propagação em *roll out*, dia seis, dentro da Companhia, desde o distrato com a FIPE, que era quem concentrava essa linha de negócio aqui dentro, como fornecedor, até internalizamos os processos relevantes e agora essa associação com o DB.

E também, principalmente, temos capital intelectual, bem relevante agora, que é o próprio Dr. Gustavo Campana que começou conosco, agora esse mês. Até gostaria de passar a palavra para o Campana, reforçar a nossa tese e o nosso objetivo de ainda mais potencializar-se dentro do grupo.

Gustavo Campana:

Obrigado Pedro. Boa tarde a todos. Aqui, é Gustavo Campana falando. A visão estratégica de análises clínicas da Alliar está pautada em alguns pilares, tais como a entrega da melhor experiência ao paciente, o conceito de *one stop shop*, (19:09) de todos os seus exames em uma única visita.

O ganho de escala e capilaridade que essa frente traz, contribuindo para essa avenida de crescimento de receita e também na diluição de custos fixos das nossas unidades de atendimento e na ampliação de (19:23) cada vez mais de maior complexidade, tais como patologia, genética, que são áreas que apresentam uma utilização cada vez mais crescente. É importante citarmos que nós já possuímos um bom nível de credenciamento de análises clínicas em nossas unidades, com um espaço de crescimento, então, já instalado.

Referente ao projeto de implantação do Núcleo Técnico Operacional, como o Pedro citou, essa estratégia já se inicia com internalização dos processos de coleta, com a transição dos nossos exames para o DB, já com ganhos de nível de serviço, qualidade técnica e ampliação de portfólio. O processo de implantação do Núcleo Técnico Operacional continua sendo o nosso propósito, e será concluído no momento oportuno. Nesse momento, estamos muito focados na transição, já citada.

Participante, Investidor (via webcast):

Qual o impacto na Alliar da implementação do piso salarial de enfermagem?

Karla Maciel:

Karla falando, vou responder essa pergunta aqui. Eu acho que esse é um ponto super importante para o segmento de saúde e está (20:35 falha no áudio) dias depois da aprovação do novo piso.

No segmento de diagnóstico, não temos uma participação tão expressiva de profissionais de enfermagem no nosso portfólio de profissionais. Menos de 10% de todos os profissionais técnicos são profissionais dessa área. Então, nós estamos com maior volume de técnicos em

radiologia, biomédicos, e não tanto de enfermeiros. Então, esse incremento para nós não tende a ser significativo, não deve ser material. Nós já fizemos aqui todas as simulações.

O maior volume desses profissionais está na praça de São Paulo, que é uma praça já com um valor salarial mais elevado e não distante do piso aprovado. Então, a tendência é que nós não tenhamos nenhum impacto significativo no resultado de custo de pessoal com isso. Obrigada.

Participante, Investidor (via webcast):

Queria ouvir do novo CEO, quais as novas perspectivas de crescimento? O que você enxerga de potenciais para a Companhia?

Pedro Thompson:

Perfeito. Pedro Thompson falando. Muito obrigado pela pergunta. Conforme já citamos aqui na nossa apresentação, a Companhia iniciou uma agenda de reestruturação operacional. Isso tange desde novas pessoas aqui na diretoria, nível um e nível dois da Companhia, a exemplo o Gustavo Campana, até novos processos.

Um foco estratégico que temos aí no médio prazo, sem dúvida alguma é a expansão de análises clínicas. Todo esse faseamento dessa expansão, nós já deixamos bem claro para vocês e agora, na fase de internalizar processos relevantes para isso, objetivando aí, em um futuro próximo um NTO próprio.

E fora isso, também fomentando algumas atividades fora o *core* da Companhia. Exemplo: cartão aliança, que nós já temos, que têm uma massa crítica relevante de vidas, de usuários pagantes, usufruindo dos nossos serviços aqui dentro. O próprio IDR, que é um modelo de plataforma de diagnóstico remoto, que nós também já temos contratos relevantes com terceiros, já fez o *roll out* praticamente 100% dentro das operações da Alliar e já tem receita fora do grupo também.

E algumas atividades táticas que nós vemos com muitos bons olhos, como por exemplo, receita, que nós chamamos de *out of pockets*, receita fora de convênios médicos. Então, a Companhia está se movimentando justamente para essa fase de crescimento, mas prévio a isso, estamos imersos agora na reestruturação operacional.

Anderson (via webcast):

Vocês mostraram a evolução das receitas com o aumento dos exames de ressonância magnética na ordem de 11%, porém, o valor médico unitário está estável, aumentando ou reduzindo?

Karla Maciel:

Obrigada pela pergunta, Anderson. Karla falando aqui. O honorário médico é um custo variável, conforme nós aumentamos o volume de produção, obviamente ele acompanha, ele tem um incremento de custo como um todo. Falando unitariamente, os contratos com os médicos têm seus índices de correção conforme a inflação e tendem a ser atualizados anualmente. Então, segue aí toda a atualização de inflação do setor, bem como, falando do todo, acompanha o custo variável proporcionalmente à produção.

Operador:

Não havendo mais perguntas, eu passo agora a palavra para o Pedro Thompson, para o encerramento.

Pedro Thompson:

Muito obrigado a todos pela audiência ao nosso *call*. Gostaria de reforçar que continuar fazendo uma medicina diagnóstica completa de excelência, acessibilidade e satisfação dos nossos clientes, é o nosso principal objetivo.

Acreditamos que o crescimento só é sustentável com responsabilidade social, otimizando todos os nossos recursos e estando sempre aliado à tecnologia e, conseqüentemente, remunerando nossos acionistas, deixando claro que o nosso objetivo de relação com investidores terceiros estará sempre disponível para atendê-los por meio dos nossos canais oficiais. Muito obrigado.

“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”