

## Teleconferência de Resultados do 3T22

### **Hélio Amoni Neto:**

Sejam bem-vindos à teleconferência de divulgação dos resultados do 3T22 da Alliar. Eu sou Hélio Neto, e estão presentes hoje conosco: Pedro Thompson, CEO da Companhia, Pedro Aparício, nosso CFO e Diretor de RI, e Gustavo Campana, Diretor Médico de Análises Clínicas e Vacinas.

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 dos 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, ou pelo WhatsApp. Podem nos escrever a qualquer momento, inclusive durante as apresentações.

Antes de iniciarmos, alguns meses importante. 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 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. Boa tarde. É um prazer tê-los conosco em mais uma divulgação de resultados.

Para começar, gostaria de passar pelos principais destaques do 3T22. Apresentamos uma receita bruta de R\$302 milhões, e os exames de imagem atingiram R\$268 milhões. A participação de exames particulares na nossa receita, desconsiderando exames de covid, chegou a 12%, evoluindo esse share em 2 p.p. se comparado ao mesmo período do trimestre anterior. Alcançamos EBITDA ajustado de R\$47 milhões.

Acredito que o grande destaque aqui seja o avanço da reestruturação operacional da Companhia. Anunciamos algumas medidas, através de alavancas de geração de valor e o reperfilamento da nossa dívida para o longo prazo.

No slide quatro, falando um pouco sobre a nova Alliar, estamos, desde o meio de abril, construindo uma nova Alliar. Montamos um novo time de gestão para nos suportar nessa reestruturação. Já identificamos mais de 30 alavancas que vão nos auxiliar no crescimento e na redução de gastos. O trabalho de turnaround é longo e desafiador. Neste trimestre, os resultados ainda não demonstram o impacto da nova gestão, mas o trabalho já foi iniciado, e acreditamos estar no caminho certo para, em breve, mensurarmos aqui o impacto do que está sendo feito.

O primeiro passo foi definir nossos pilares para essa nova fase. Um, acreditamos que o nosso cliente é a nossa razão de existir. Por isso, cuidar deles será sempre a nossa prioridade. Dois, nossas pessoas são os agentes de transformação com quem passaremos por isso tudo. Cuidado com elas é primordial.

Três, queremos entregar saúde de qualidade em todos os nossos serviços e produtos. Quatro, acreditamos que a eficiência operacional é essencial para garantir uma sustentabilidade financeira.

E, por fim, queremos crescer e diversificar nossas fontes de receita. Incremento de receita e ganhos de eficiência e qualidade serão o norte do trabalho já iniciado.

Slide número cinco, falando do nosso time. Estamos construindo um time de excelência. Reestruturamos todo o C-level da Companhia. Queremos dar boas-vindas aqui ao nosso CFO, Pedro Aparício, que possui mais de 18 anos de experiência em finanças, e se junta ao time para nos ajudar no aprimoramento de nossos processos financeiros e em nossa reestruturação de capital; e à Kelly Ildfonso, nossa Diretora Comercial, com imensa bagagem na gestão comercial em empresas-referência da área de saúde.

Nossa ideia é ter, dentro do nosso time, pessoas com bagagens complementares de dentro e fora do setor de saúde. O intuito é construir novos modelos de negócio. Portanto, experiências diversas são essenciais para a inovação. Também queremos agilidade nas tomadas de decisão. Para isso, acreditamos que o modelo de gestão horizontal é a melhor solução. Estamos construindo um time inovador e integrado.

Indo para o slide número seis, sobre a reestruturação operacional, acreditamos que a Alliar possui uma imensa capacidade de geração de receita. Estamos com todos os esforços direcionados na geração de caixa operacional da Companhia, e mapeamos algumas frentes importantes.

Readequação de estrutura. Conforme salientado, até em alguns ajustes não-recorrentes deste trimestre, iniciamos a otimização da estrutura de pessoal da Companhia, e revisitamos condições contratuais de inúmeros fornecedores.

Intensificação de novos produtos em nosso rol de vendas, com pacotes personalizados para gestantes, mulheres, crianças e intensificação na venda de vacinas. Contratação de um novo time de visita médica local para visita, agendamento e confirmação intensificados, fortalecendo nosso relacionamento médico e abertura de agenda.

Abrimos novas agendas de exame em boa parte das nossas unidades aos domingos, feriados e madrugadas. Já mensuramos bons resultados dessa expansão de demanda. A ideia é seguir aumentando nossa capacidade produtiva.

Revisamos nosso portfólio de exames de análises clínicas e exames como o toxicológico, genética, dentre outros, que passarão a ser oferecidos. Essa estratégia está em linha com processo de verticalização do setor de análises clínicas da Companhia. Vale lembrar aqui que, no 3T, concluímos todo o processo de internalização da coleta e análises iniciais. E, por último, revisamos e amadurecemos vários de nossos processos de faturamento, com foco na redução do nosso prazo médio de recebimento.

As estratégias citadas aqui são apenas algumas das identificadas. Além disso, estamos constantemente revisitando essa agenda.

No setor de saúde, qualidade e eficiência são essenciais para a manutenção da receita e sustentabilidade do negócio. Queremos oferecer aos nossos clientes um atendimento ágil, humanizado e tecnológico.

Demos início a algumas frentes de trabalho que visam melhorar a experiência do cliente. Estamos investindo e inaugurando alguns calls centers locais, oferecendo atendimento regional e humano, diminuindo substancialmente o tempo do cliente em contato com o atendimento automatizado, além da possibilidade de conversão em novos produtos e *cross-sell*.

Estamos estruturando núcleos técnicos de apoio regionais para processamento dos nossos exames de AC. Tais implementações aumentam o nível de serviço e satisfação dos nossos clientes e médicos prescritores.

Já disponibilizamos o atendimento digital em várias marcas, de forma individual para cada cliente, personalizado e dando celeridade ao atendimento. Temos trabalhado na otimização da nossa estrutura organizacional, que já passou por importantes mudanças em todos os níveis da Companhia. Colocamos em prática e estamos em constante exercício para vermos, a partir de 2023, os reflexos dos trabalhos que estão sendo realizados.

Antes de passar para os resultados, queria trazer uma excelente notícia: celebramos um aditivo ao contrato de parceria público-privada com o estado da Bahia, por meio da concessionária RBD Imagem. O aditivo prevê a inclusão de mais uma unidade ao contrato de concessão, em Feira de Santana, com uma receita anual adicional de R\$13,4 milhões, um acréscimo de aproximadamente 11% na receita atual. Com a nova operação, a RBD Imagem passa a contar com 12 unidades, e já realizou mais de 2,4 milhões de exames para pacientes do SUS.

A PPP de diagnóstico por imagem na Bahia é modelo de eficiência e bons resultados. Seguiremos buscando novas oportunidades de atuar na qualificação da gestão no setor de saúde pública.

Agora passo a palavra para o Pedro Aparício, que falará sobre os resultados do 3T22.

**Pedro Aparício:**

Obrigado, Pedro. É um prazer estar junto ao time Alliar. Estou animado com o que estamos construindo, e acredito que é um caminho de sucesso.

Vamos passar agora para os números do 3T22. Importante lembrar aqui que os números apresentados ainda não refletem os resultados dos planos de ação já iniciados pela Companhia. Neste trimestre, atingimos receita bruta de R\$302 milhões, praticamente em linha com o mesmo trimestre do ano passado, quando excluídos os efeitos de covid. No acumulado do ano, a receita bruta foi de R\$865 milhões, também em linha com o mesmo período do ano anterior.

Slide oito. Os exames de imagem somaram R\$268 milhões, em linha com o 3T21. Aqui, o destaque vai para a atualização do ticket médio dos exames de imagem, que tiveram incremento. Comparando o 3T22 com o 3T21, tivemos redução de 34% na receita de exames de AC. Conforme já comentado, os exames de covid tiveram um impacto relevante no volume desta linha.

A Companhia segue com a estratégia de verticalização do setor de análises clínicas. Com isso, esperamos oferecer preços mais competitivos, menor prazo de entrega, desenvolvimento de parcerias estratégicas, e maior portfólio de produtos e exames, contribuindo para o incremento de receita.

No slide nove, o EBITDA ajustado do trimestre foi de R\$47 milhões. A queda em relação ao mesmo trimestre de 2011 se dá principalmente por alguns fatores, como queda da receita líquida, conforme já mencionado, ao crescimento das despesas gerais impactadas pela inflação do último ano, e às despesas com pessoal, refletindo as últimas contratações realizadas para cargos estratégicos e aos reajustes salariais.

Importante aqui detalhar as despesas não-recorrentes, que totalizaram R\$26 milhões no trimestre. Este valor se refere à baixa de ativos de longa data, em especial do contas a receber, identificados como não recuperáveis, à reestruturação organizacional, e a consultorias e assessores jurídicos

relacionados à reestruturação em curso. Acreditamos que, com as revisões já realizadas e em andamento, a Companhia retorne a patamares adequados de margem.

Passando para o slide seguinte, no trimestre, registramos um prejuízo líquido ajustado de R\$50 milhões, como consequência do menor lucro operacional e maior despesa financeira no período.

Passando para o slide 11, o 3T22 encerrou com uma dívida líquida no valor de R\$684 milhões, com a alavancagem equivalente a 3,6x EBITDA ajustado LTM.

No slide seguinte, aproveitando o tema, a Companhia tem feito um importante trabalho em sua estrutura de capital, e vale destacar que continuaremos a otimizar nossos recursos e trabalhar para uma estrutura de capital mais eficiente.

Concluimos no 3T22 a emissão de nota comercial no valor de R\$200 milhões, com vencimento em 12 meses, e foi concluída em outubro a emissão de debêntures no valor de R\$400 milhões, com 18 meses de carência e prazo final de cinco anos, em uma operação que teve importante sobre-demanda. Parte desses recursos foram utilizados para quitação antecipada de dívidas com condições inferiores à atual. Novas emissões, com taxas mais atrativas, prazos mais longos e condições mais favoráveis seguem sendo estudadas.

Volto a palavra agora para o Pedro Thompson.

**Pedro Thompson:**

Obrigado, Pedro. Retomando a apresentação, no slide 13, além do crescimento orgânico através das alavancas aqui citadas e outras, acreditamos que o mercado de medicina diagnóstica ainda tem um grande caminho de crescimento por meio de M&As e parcerias, tanto na área de diagnósticos, quanto em novos segmentos de saúde.

Estamos trabalhando para fortalecer o conceito de *one-stop shop*, com uma variedade maior de produtos e serviços, trazendo mais comodidade de satisfação para nossos clientes e rentabilidade para operação.

Acreditamos que os próximos meses serão de muito trabalho, e estamos confiantes nos resultados esperados. Nossa expectativa é que a Alliar, que já possui marcas consolidadas no mercado de saúde, alcance novos patamares de posicionamento, com o reforço da agenda de inovação e digitalização dos serviços.

Nosso reconhecido corpo médico continuará a ser um dos pilares direcionadores da organização, e continuará recebendo ainda mais atenção da nova gestão. Estamos focados em continuar fazendo uma medicina diagnóstica completa, de excelência e sem fronteiras. Acreditamos que o crescimento só é sustentável com responsabilidade social, otimizando todos os nossos recursos, sempre aliados à tecnologia.

Obrigado a todos. Agora passaremos para a sessão de perguntas e respostas.

**Hélio Amoni Neto:**

Não tendo recebido nenhuma pergunta, volta a palavra ao Pedro Thompson para as considerações finais.

**Pedro Thompson:**

Obrigado, Hélio. Gostaria aqui de agradecer a sua participação em nome de todo o time Alliar. Estamos muito animados com os resultados que passaremos a colher com essa reestruturação operacional em curso. Nosso sistema de relações com investidores está disponível para atender por meio dos nossos canais.

Obrigado a todos, e uma excelente 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”