

Transcrição da Teleconferência

MARCELO CEZARINI: Bom dia, Senhoras e Senhores. Eu sou Marcelo Cezarini, gerente de RI. Sejam muito bem-vindos a apresentação de resultados da Rede Mater Dei de Saúde. Estão comigo aqui Rafael Cordeiro nosso CFO e Dr. Henrique Salvador nosso CEO.

To those of you who would like to listen to this presentation in English, please choose the English Channel on the icon on the bottom of your zoom screen.

Após esta apresentação iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, caso queiram fazer alguma pergunta, podem levantar a mão que abriremos o áudio em seguida, ou enviar a pergunta por meio do chat. Esta videoconferência está sendo gravada e estará no site de RI da companhia após o encerramento desse evento.

Antes de prosseguir, informamos que eventuais declarações a respeito de eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer que tais expectativas não se concretizem ou sejam diferentes do esperado, essas previsões emitem opiniões unicamente na data em que são feitas e a companhia não se obriga a atualizá-las. Vou passar a palavra ao Dr. Henrique Salvador que dará início a apresentação.

DR. HENRIQUE SALVADOR: Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês para reportar os resultados do segundo trimestre do ano de 2021. Um ano ainda atípico pelo impacto que a pandemia trouxe para os nossos negócios, mas ainda assim demonstrou claramente a capacidade da Rede Mater Dei de reagir de maneira flexível às questões relacionadas a oferta e demanda e se posicionar de maneira muito diferenciada.

Um ponto de destaque, sem dúvida alguma, foi a efetivação da aquisição de 70% do grupo Porto Dias, que é o maior grupo hospitalar privado da região norte do país, referência em qualidade no Pará. O hospital é certificado pela *Joint Commission International*, que é uma das principais certificadoras de hospitais do mundo. A assertividade e a propriedade dessa aquisição, inclusive, ocasionaram um aumento de 14% da nossa ação nos três dias após aquisição. Essa aquisição está muito em linha com aquilo que nós discutimos por ocasião do nosso IPO, no *Roadshow*, demonstrando que a Rede Mater Dei certamente teria algumas vantagens na competição de alguns ativos, que poderiam ser levados em consideração neste momento. O Porto Dias é um exemplo bem claro que já aconteceu e é algo que não é mais promessa simplesmente. Foi adquirido 70% do controle, com os fundadores continuando na gestão, o que é muito importante pois é um ativo com resultado muito diferenciado, tanto econômico-financeiro quanto dos resultados da atividade em si, dos resultados assistenciais. Os fundadores que são responsáveis por esse desempenho destacado continuam na gestão pelos próximos cinco anos, pelo menos.

Outra questão relevante e importante que mencionávamos por ocasião do nosso pré IPO, é que poderíamos utilizar parte das nossas ações para compor o rol de benefícios para o vendedor. Então, nós compusemos essa aquisição do Grupo Porto Dias por com uma parte em caixa e outra em ações, estas que foram valoradas a R\$ 22,00, acima do que nosso papel estava performando na época, demonstrando a confiança na capacidade do management e nas sinergias que poderiam ser geradas, sinergias inclusive cruzadas que são importantes para a estratégia de crescimento da Rede que serão muito importantes em especial na região norte.

Nós tivemos também alguns prêmios importantes para Rede Mater Dei nesse período, primeiro lugar como *Top of Mind* no segmento de Hospital em Minas Gerais e GPTW Minas Gerais, como uma das melhores empresas para se trabalhar no ranking da organização em 2021. Esses, dentre outros prêmios de nossos

executivos e que própria Rede Mater Dei obteve nesse período, reforçam a percepção que o setor e a comunidade empresarial têm sobre excelência, qualidade e capacidade de execução da Rede Mater Dei.

Uma questão importante também foram as relacionadas ao Covid-19, como eu já mencionei anteriormente. Nosso comitê gestor de crise foi implantado e continuou muito ativo. Foram discutidas ações importantes para lidar com elevada demanda do 2T21. Nós vivemos em uma situação, em abril por exemplo, que tivemos mais de 330 pacientes internados em um dia na Rede Mater Dei de Saúde, fosse unidade crítica, fosse unidade de internação comum. A partir de junho, como aconteceram diversas outras cidades do Brasil, nós começamos a observar, nas cidades onde nós estamos localizados, uma queda na demanda dos pacientes Covid e um crescimento da demanda das cirurgias eletivas, com patamares, na verdade, até maiores que em 2019, que foi o ano pré-pandemia. Esse aumento significativo da produção de algumas unidades não ocorreu apenas para leitos de internação, mas também em unidades externas, que não guarda relação direta com os pacientes internados, como, por exemplo, oncologia e medicina diagnóstica. Isso trouxe para nós uma demonstração clara da capacidade de flexibilidade que a Rede Mater Dei tem em abrir unidades produtivas e fechar também dependendo da oferta e demanda.

Também tivemos novos credenciamentos de produtos que aumentaram os números de vidas credenciadas para o primeiro semestre de 2021. Um número significativo de novas vidas, com destaque para o produto Direto da Sul América, em que os hospitais da rede Mater Dei são a referência e que certamente vão se manifestar nos próximos meses com um aumento de demanda, um aumento mais significativo e permanente dado essa parceria. A Sul América conseguiu também se credenciar a diversas empresas, aumentando essa base de clientes da Rede Mater Dei.

Ao mesmo tempo o Mater Dei Salvador, que é uma obra significativa, um hospital grande com 62 mil m² de área construída mais o centro médico, estão com as obras no cronograma. Os processos, as negociações para formação de corpo clínico, de pessoal de apoio, enfim, todos os pacotes de trabalho da nossa estrutura analítica do projeto estão indo perfeitamente em dia, conforme cronograma e devemos inaugurar essa nova unidade da Rede Mater Dei, a primeira fora do estado de Minas Gerais via greenfield, no primeiro semestre de 2022.

Com relação também a alguns destaques operacionais, é importante a gente mencionar que tivemos uma média de ocupação aumentada em relação ao 2º trimestre de 2020, que foi 53%, período em que houve realmente um impacto negativo muito grande nos nossos resultados devido à baixa demanda, no 2º trimestre de 2021, houve um aumento para 75% da média de leitos operacionais ocupados. Houve um aumento na abertura de leitos do 2T20 para o 2T21 de 148 leitos, demonstrando aquilo que dizíamos no nosso *Roadshow*, que esses leitos que a rede Mater Dei tem, em condições de abrir rapidamente, são um grande ativo e com um *CapEx* muito baixo para colocarmos esses leitos em operação. Isso só é possível graças a capacidade que a Rede Mater Dei tem em (i) planejar suprimentos, (ii) formar continuamente profissionais de assistência no nosso Centro de Formação Institucional; (iii) fazer convênios com escolas técnicas e de nível superior de enfermagem; e (iv) até mesmo as Residências Médicas em Medicina, permitindo que tenhamos um contingente de pessoas sendo continuamente formadas dentro da Rede. Isso permite a flexibilização para que possamos abrir novos leitos, funcionando como um pulmão funcional de pessoas para a Rede Mater Dei.

Da mesma maneira, o acesso e planejamento na aquisição de insumos importantes, como respiradores, por exemplo, e outros insumos fez com que nós tivéssemos condições de operacionalizar esses novos leitos rapidamente em retenção a demanda da Covid que aumentou. Essa flexibilização da Rede Mater Dei na abertura e fechamento de leitos, que é regulado pela demanda, demonstra bem a capacidade do management em regular a abertura e fechamento de leitos, sendo um grande diferencial competitivo refletindo nos resultados financeiros da Rede Mater Dei.

É o foco na operação que acaba gerando qualidade e resultado na atenção aos pacientes. O número de colaboradores por leito, apesar da demanda aumentada de novos leitos, permaneceu em níveis históricos. No 2º trimestre de 2020, nós tínhamos um índice de colaboradores por leitos de 5,8 e chegamos ao 2º trimestre de 2021, mesmo com esse aumento de demanda e contratações de novas pessoas, ao nível 5,6 colaboradores por leito, que é muito relevante e não deixa de dar continuidade no atendimento de alta complexidade e mostra que a Rede Mater Dei tem sido um benchmark para o setor.

Em relação ao número de pacientes-dia, houve um incremento comparando a base do 2º trimestre de 2020 com o do 2º trimestre de 2021, houve um aumento relevante de 84,3%.

Em relação aos pacientes Covid, que sem dúvida alguma preocupa a humanidade de forma geral, mas a área da saúde principalmente, nós tivemos um pico de pacientes em abril de 2021, mas gradativamente graças a vacinação e outras medidas que foram tomadas, o volume de pacientes foi reduzindo. Hoje, nós estamos com menos de 100 pacientes internados na Rede Mater Dei, isso demonstra que essa flexibilidade na capacidade de gestão de abertura e fechamento de leitos é sem dúvidas um diferencial da Rede Mater Dei.

Vou passar agora a palavra para o Rafael Cordeiro, nosso CFO que vai abordar com mais detalhes os destaques financeiros e operacionais.

RAFAEL CORDEIRO: Obrigado Dr. Henrique. Bom dia a todos, aos nossos investidores, é com muito prazer que a gente apresenta um resultado muito forte da Rede Mater Dei, voltando aos patamares históricos da organização, mesmo em um ano difícil. Sabemos ainda que o segundo semestre é de muita luta, nós temos mês a mês e trimestre a trimestre para poder entregar o resultado, mas é com muita satisfação que a gente conseguiu alcançar meio bilhão de receita líquida em um semestre, um número marcante para a Rede Mater Dei, muito significativo.

Chegamos a R\$ 155 milhões de EBTIDA, fazendo R\$ 93 milhões nesse 2º trimestre, com uma margem de 35% e alcançando 31% considerando ao semestre completo. O lucro líquido também teve um aumento significativo, tivemos um resultado financeiro bastante positivo com os recursos do IPO, atingimos R\$ 80 milhões no semestre e R\$ 53 milhões neste trimestre, com uma margem líquida de 20% no trimestre e 16% no semestre. Esses números mostram um crescimento significativo sobre a base de 2020, no qual o 2º trimestre foi o pior trimestre que a Rede Mater Dei já teve na sua história em termos percentuais, então tivemos uma recuperação grande em 2021, crescemos 87% contra o mesmo trimestre do ano passado, com a mesma sazonalidade, atingindo R\$ 269 milhões.

Sobre o ticket médio por leito, conseguimos aumentar receita, atingir a margem histórica da Rede, e ainda crescer esse ticket médio 4% em relação ao primeiro trimestre desse ano. O grande causador dessa margem espetacular foi o trabalho forte que tivemos na área de custos, continuamos incessantemente buscando novas alternativas para controle destes custos. Hoje somos uma empresa de capital aberto o que traz outros custos inerentes, como uma equipe relacionada com o crescimento, novas áreas, e mesmo assim conseguimos controlar tanto os custos como as despesas operacionais.

No custo conseguimos diminuir 5 p.p. em relação ao 1º trimestre de 2021 e para despesas operacionais conseguimos diminuir mais 2,6 p.p. Entre custos e despesas, a Rede Mater Dei conseguiu alavancar a margem EBTIDA 7,6 p.p., nossa margem EBTIDA do 1º trimestre de 2021 foi 27% e atingiu 35% neste trimestre. Tanto EBIT quando a margem EBTIDA, são números sem nenhum tipo de ajuste, até colocamos para conhecimento de vocês que o stock options vai ser uma despesa recorrente na companhia, então este é o primeiro trimestre em que temos essa despesa, que vai ser de aproximadamente R\$ 3 milhões por trimestre, R\$ 1 milhão por mês, o que faria com que nossa margem crescesse 1 p.p. se for comparado com

os níveis históricos. Queremos dar o conhecimento, mas não faremos nenhum tipo de ajuste, porque entendemos que, tanto o stock options, quanto despesas do Covid, não são não recorrentes. Na nossa visão, o mundo está mudando e algumas despesas serão incorporadas, principalmente na área de saúde, acreditamos que o nosso EBTIDA é o próprio EBTIDA da Companhia sem nenhum ajuste, mas demos ciência para vocês do que poderia ser ajustado. Em termos de lucro líquido, o crescimento foi muito forte, fizemos R\$ 53 milhões neste trimestre, um crescimento de 100% em relação ao 1º trimestre de 2021, alcançando R\$ 80 milhões no primeiro semestre.

Em termos de fluxo de caixa, o principal evento desse trimestre é a entrada dos recursos do nosso IPO, desses R\$ 1,17 bilhão de fontes de financiamento, R\$ 1,14 bilhão vieram do IPO, com destinação para o que compactuamos com o mercado, esses recursos serão usados para o crescimento da companhia, sendo que R\$ 800 milhões já estão comprometidos com o Porto Dias. Tanto os recursos do IPO como uma possível alavancagem da Rede Mater Dei são possíveis para continuar com as nossas aquisições. Prometemos 1.000 leitos em 5 anos de M&A, fizemos 600 com essa aquisição e estamos com um pipeline forte para continuar esse crescimento nos próximos trimestres. Os recursos do IPO foram R\$ 1,14 bilhão e terminamos o caixa com R\$ 1,38 bilhão.

Por último na apresentação, em relação ao endividamento, temos um caixa positivo de R\$ 1.384 milhões contra R\$ 281 milhões de dívida, então nosso indicador é o contrário 4,4x de caixa positivo. O cronograma de amortização da companhia está bem tranquilo, a dívida é baixa e nós temos um prazo médio de amortização de 5,1 anos, são dívidas de longo prazo estruturadas, todas para as construções dos nossos prédios e dos nossos hospitais.

Passo aqui de volta para o Marcelo, abrindo a sessão de perguntas. Vou passar para ele.

MARCELO CEZARINI: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, caso tenham alguma pergunta podem enviar por escrito no chat ou levantem a mão que liberaremos o seu microfone.

Samuel Alves do BTG, primeira pergunta.

SAMUEL ALVES – BTG PACTUAL: Obrigado pessoal, bom dia todos. Apenas uma pergunta aqui do meu lado sobre a maturação da Rede em Belo Horizonte. Vocês tinham comentado no trimestre passado que eventualmente vocês poderiam ter um hiato em termos de maturação até pelo fato de vocês terem ativado bastantes leitos na ascensão da segunda curva do Covid. Acabamos vendo um segundo trimestre que, infelizmente, ainda teve um número de Covid muito elevado., a pergunta é sobre isso. Vocês imaginam que no 3º trimestre vocês possam ter um hiato nessa curva de maturação até o fechamento do ano, ou seja, fechando leitos operacionais ao longo do terceiro trimestre? É isso, muito obrigado.

DR. HENRIQUE SALVADOR: Samuel, obrigada pela sua pergunta. A respeito da abertura e fechamento de leitos no hospital, depende muito da oferta e demanda. Estamos trabalhando muito para aumentar a demanda independente da Covid, o próprio Sul América Direto foi um plano fechado agora no segundo trimestre e ele que já começa a trazer mais vidas, uma vez que o Mater Dei vai ser a Rede de referência. Já começa a trazer para nós um fluxo maior de pacientes, o que certamente vai significar uma utilização maior de serviços, sejam leitos ou serviços que não dependem diretamente da abertura de leitos também. Observamos, por exemplo, um aumento significativo dos nossos pacientes oncológicos e dos nossos pacientes que utilizaram a medicina diagnóstica no segundo trimestre, o que acaba impactando um aumento da receita também. Então, estamos sim atentos para a possibilidade de abertura de novos leitos, mas você tem razão, pode ser que em algum momento haja essa redução fechando leitos e abrindo leitos, o que a gente não pode é ficar com uma estrutura ociosa que não dê resultados.

SAMUEL ALVES – BTG PACTUAL: Perfeito! Obrigado!

RAFAEL CORDEIRO: Joseph do JP Morgan o microfone está aberto para fazer a próxima pergunta.

JOSEPH GIORDANO – JP MORGAN: Perfeito! Olá, bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Acho que eu queria explorar um ponto que o Samuel mencionou de leitos abertos. Nós temos um movimento de Covid aqui e eu queria entender de vocês como é que vocês estão vendo a evolução agora neste último mês. Vocês mostram no gráfico uma queda e a gente escuta de alguns outros operadores que eles começam a ver uma estabilidade para uma ligeira alta novamente nos casos de internação. Então, eu queria entender um pouco do que vocês estão vendo nesse front.

Voltando no M&A, vocês fizeram um M&A bastante bacana com o Porto Dias, de um ponto de vista de valuation e estrutura de alinhamento. Eu queria entender como é que vocês estão vendo a competição por outros ativos que estão olhando. Imagino que o Porto Dias deveria ter outros players, tem um grupo grande aparentemente querendo fazer negócio no centro-oeste, eu queria entender como é que está a cabeça de vocês do ponto de vista de usar cada vez mais o equity da Companhia e de trazer cada vez mais parceiros para a sociedade do Mater Dei. Obrigado.

RAFAEL CORDEIRO: Obrigado pela pergunta, Joseph. Você colocou um ponto explorando a pergunta do Samuel, essa característica que o Dr. Henrique colocou é peculiar e muito específica da Rede Mater Dei. Nós somos esse operador com a maior margem de setor por conseguir fazer com maestria a abertura e fechamento de leitos, a Covid ajudou nesse trimestre, a média foi acima do primeiro trimestre, tendo uma abertura de leitos.

Terminamos o segundo trimestre perto de 80 pacientes Covid internados nos nossos hospitais e chegamos ao número de 50 pacientes nos últimos dias, tivemos uma diminuição de leitos do Covid. Ainda não percebemos em Belo Horizonte a retomada do Covid, temos tido a queda, mas é muito regional, cidade a cidade, mas nos nossos hospitais não percebemos isso. Por isso, não podemos mudar muito a nossa perspectiva de leitos abertos e de resultado, ou seja, leitos gerando receita no final do exercício de forma muito diferente do que previmos com vocês desde o começo do ano. O segundo semestre vai ser muito importante para isso, temos um terceiro trimestre em que também estamos muito fortes. Não podemos falar para vocês que está mudando um pouco a nossa perspectiva de números para o ano, estamos bastante animados, mas é mês a mês, trimestre a trimestre, é algo muito novo, a pandemia, então podemos ter uma rebatida de novo e precisar de toda essa estrutura aberta.

Em relação aos M&A, até fizemos um evento com a participação de alguns dos nossos investidores no qual o Diogo, que é da família Porto Dias, explicou bastante sobre essa questão da concorrência. Nós fomos escolhidos, escolhemos o Porto Dias como nosso target e o Porto Dias nos escolheu por essa questão do que a gente é, a família e o fit cultural. Na perspectiva deles, ao receber ações do Mater Dei e continuar com 30% do Porto Dias, eles continuam com mais da metade do negócio e com um investimento na mão deles, com o crescimento da Rede Mater Dei e com o crescimento do próprio Grupo Porto Dias, eles confiam no ativo deles e têm grande potencial de aumentar o valor indireto da venda deles. Esse tipo de fit, de aproximação, é o que nos diferencia.

Temos uma capacidade limitada, os recursos são finitos, mas ainda temos uma alavancagem que pode ser feito nos nossos balanços, podemos emitir novas ações, de forma a estar no patamar que entendemos ser razoável para ter algum tipo de diluição, mas isso faz com que sejamos muito mais competitivos no mercado.

Estamos com conversas avançadas com alguns targets, mas não podemos afirmar que vamos conseguir finalizar, mas o foco em M&A continua. Não é porque batemos a meta esperada para o ano, nem para 3 anos dessa meta, que estamos diminuindo o ritmo. Estamos em um momento de consolidação, a

concorrência está alta, mas continuamos acreditando que as nossas forças são suficientes para fazermos o nosso planejamento, crescer, e atingir nossos objetivos.

DR. HENRIQUE SALVADOR: Só complementando, Joseph. Aquilo que a gente dizia antes do nosso IPO se concretizou claramente com essa aquisição do Porto Dias. Temos alguns ativos para podermos nos diferenciar nessa competição, (i) ações da própria Rede Mater Dei, (ii) a relevância que algumas dessas famílias e de alguns desses acionistas das empresas podem ter na nova composição das organizações, (iii) os recursos do próprio IPO e (iv) a capacidade de alavancagem que ainda temos, de tal maneira que possamos ser competitivos na disputa por ativos relevantes.

RAFAEL CORDEIRO: Obrigado Dr. Henrique. Agora passamos a palavra para o Ricardo Boiati do Safra.

RICARDO BOIATI - SAFRA: Bom dia pessoal, bom dia Dr. Henrique, Marcelo, Rafael e bom dia aos demais participantes do call. Desculpa insistir, mas quero explorar ainda mais as perguntas dos colegas em relação a evolução de pacientes.

Olhando para o número de pacientes-dia ali no segundo trimestre, acho que ficou claro que teve um impacto relevante da Covid, eu só queria entender olhando para julho em diante, se a essa recuperação das eletivas está compensando a maior parte de pacientes Covid que vão desocupando os leitos. Aparentemente o número de pacientes-dia do segundo trimestre está um pouquinho acima do normal para um período com menos números de Covid, queria saber algo a respeito disso. Se vocês puderem elaborar um pouco sobre a rentabilidade de pacientes eletivos comparado com pacientes de Covid e se dá para notar uma melhora na rentabilidade daqui para frente. Também em relação parceria com a Sul América, com o produto direto, se a parceria está concentrada em algum hospital ou se ela vale para todos os hospitais da Rede? Obrigado.

RAFAEL CORDEIRO: Vou começar aqui com a sua pergunta, eu entendo a aflição de vocês, vocês têm um dever de casa que é de nos acompanhar e temos essa característica um pouco peculiar, como eu coloquei. Tivemos 150 pacientes médio Covid gerando receitas relacionadas à Covid, sendo que internação clínica e UTI são as maiores fontes de receitas desse tipo de paciente e essa troca de pacientes Covid para pacientes de cirurgia não ocorre na mesma velocidade. Quando a pandemia veio tivemos uma entrada forte de pacientes de um dia para o outro e a recuperação cirúrgica vai em um outro ritmo, não tem o pico, ela vai aos pouquinhos aumentando. Temos aumentado nosso movimento cirúrgico, mas ele não está na mesma velocidade, por isso que não temos como dar mais cor para vocês, porque também precisamos caminhar, o que podemos dizer pra vocês é o que estamos tendo, o hospital continua um hospital cheio, com uma ocupação interessante, teve essa redução. Vocês acompanham os nossos números diários que publicamos no site de RI, vamos até passar a divulgar esse número semanal, pois não estão mudando muito, mas com base de hoje temos por volta de 50 pacientes. Então se você tem uma média de 150 pacientes-dia e vai para 50 há uma mudança de perfil e o crescimento do paciente cirúrgico e de outras patologias, como Dr. Henrique colocou, a oncologia e a medicina diagnóstica, também têm vindo com uma boa recuperação, com números bem acima do primeiro trimestre e recuperando os níveis de 2019, por exemplo, nosso movimento cirúrgico já é o mesmo movimento cirúrgico de 2019, porém com outras características que o momento traz, não dá para comparar muito 2019 com 2021, porque tivemos cirurgias mais eletivas que ficaram um pouco restritas.

A Rede Mater Dei, como temos leitos disponíveis, talvez tenhamos sofrido menos do que outros hospitais, que tiveram que transformar seu hospital em um hospital de Covid. Tivemos dois fluxos, e tivemos Covid e movimento normal no hospital em termos de atendimento, com os pacientes retomando agora. Não podemos falar, sei que é um pouco complicado na previsão de vocês, mas para o ano acreditamos que vamos estar dentro das perspectivas e podemos sim ter algum tipo de redução no terceiro trimestre, mas

nada que tira a gente do rumo para fazer o exercício. Acho que isso é a melhor resposta que podemos fazer, sobre o Direto vou passar para o Dr. Henrique.

DR. HENRIQUE SALVADOR: Na verdade, o paciente do direto vai poder usar todos os hospitais da Rede, em especial o Mater Dei Betim-Contagem, mas ele pode em algumas situações usar os outros hospitais também. Uma coisa que é importante mencionar também, é que além do direto, nós fizemos um convênio com a Polícia Militar que além do hospital Betim-Contagem que já tinha esse convênio, foi feito uma extensão para o hospital do Santo Agostinho. Com isso, há uma utilização muito maior dos nossos serviços por essa operadora, que possui muitos beneficiários em Minas Gerais. Certamente há uma preocupação para substituir gradativamente não apenas o paciente Covid por paciente cirúrgico eletivo, mas também fazer um trabalho com algumas equipes médicas específicas para aumentar a complexidade dessas cirurgias e com isso, aumentar o nosso ticket médio também por cirurgia. Há essa preocupação e há também esse movimento que está sendo realizado. Não sei se respondeu o que você questionou, mas essa é a estratégia que vamos estabelecendo para os próximos trimestres.

RICARDO BOIATI - SAFRA: Obrigado.

RAFAEL CORDEIRO: De nada. Passamos a palavra agora para Gustavo Tiseo do Bradesco para fazer a próxima pergunta.

GUSTAVO TISEO – BRADESCO BBI: Bom dia, Dr. Henrique, Rafael e Marcelo. Acho que são duas perguntas aqui do nosso lado, a primeira é sobre o credenciamento, vocês já comentaram sobre o Sul América direto, sobre autogestão, mas gostaria de comentar um pouquinho para a frente se houve alguma conversa com a Unimed. Com essa necessidade de leitos que ocorreu no segundo trimestre, não forçou a Unimed a conversar com vocês, queria entender um pouquinho sobre esse esquema. O segundo ponto é sobre M&A, ficou muito claro que vocês querem fazer M&A, mas vocês fizeram um M&A que cumpriu um plano de 3 anos com o Porto Dias. Vocês esperam, talvez, integrar e trabalhar um pouco na sinergia, trabalhar com time de sinergias primeiramente, para depois fazer novos M&As ou acreditam que ao mesmo tempo dá pra continuar anunciando novos M&As. Acho que são essas duas nosso lado aqui, obrigado.

RAFAEL CORDEIRO: Obrigado Tiseo. Em relação ao ponto de vocês, o Dr. Henrique trouxe algumas coisas que falamos durante o IPO. Temos atraídos novos médicos, um hospital não é só feito de fluxo de um paciente ou de outro, existe uma estratégia por trás de novos credenciamentos e temos estratégia de trazer novos médicos e novas especialidades.

Sobre a questão do Porto Dias, temos as sinergias cruzados, temos visto algumas melhorias que podemos trazer para o Mater Dei melhorando ainda mais nossa operação e levando para o Porto Dias muitas das nossas habilidades e algumas melhorias, isso é o que chamamos de sinergias cruzadas e que vão trazer diversos resultados.

Em relação à sua pergunta dos M&As, é difícil falar sobre as negociações, que sempre são muito complexas e depende dos acionistas que estão no lado, então não podemos passar previsão, mas temos coisas caminhando muito bem e vamos anunciar ao mercado quando estiver maduro para não criar nenhuma expectativa.

Em relação aos times, temos time separados, temos um time de M&A que eu lidero, junto com o Dr. Henrique, temos um time interno que faz todos os estudos, acompanha contrato e toda parte estruturante dos M&A e temos também um time debaixo da diretoria do José Henrique, nosso COO, diretor operacional, responsável pela parte de sinergia, é um time separado, então eles não precisam necessariamente parar porque tem o outro. Esse time para fazer integração precisa do nosso trabalho, já está sendo estruturada

a equipe de integração para o Porto Dias, assim que a gente concluir a operação e as condições precedentes, o time vai entrar a todo vapor para o mais rápido possível ir entregando as sinergias.

DR. HENRIQUE SALVADOR: Só complementando um pouco em relação ao que o Rafael acabou de colocar agora, nós estamos permanentemente reunidos, inclusive com apoio do time de M&A que tem nos apoiado desde o IPO, para identificar esses possíveis alvos. Acho que o sistema privado, principalmente o sistema hospitalar brasileiro, ainda é muito fragmentado e tem muitas oportunidades de ativos relevantes nas praças onde eles estão. Temos várias negociações em curso, temos feito inúmeras viagens para conhecer os ativos e entender qual que é a lógica, se há um fit adequado com valores da Rede Mater Dei e com aquilo que pretendemos. A nossa agenda de M&A está em curso, e é uma agenda bastante ativa e muito intensa, essas negociações muitas vezes são longas, um pouco mais demoradas, porque como um ativo que nós temos para oferecer, eles são multifacetados, são ações, são recursos de M&A, enfim, são discussões na área de governança para aqueles que pretender continuar, são acordos de acionistas detalhados. Isso tudo requer tempo e uma dedicação muito intensa, mas com certeza nós, pessoalmente e com esse time que o Rafael acabou de nominar agora, estamos envolvidos. Apesar de termos feito esse M&A tão relevante, já cumprindo a agenda de 3 anos para frente, continuamos com o pé no acelerador e querendo realmente aproveitar as oportunidades que existem no setor nesse momento.

GUSTAVO TISEO – BRADESCO BBI: Perfeito, Dr. Henrique, perfeito, Rafael. Se pudessem tocar naquele ponto também de credenciamento, algumas discussões que a gente pode ver para frente com a Unimed-BH.

RAFAEL CORDEIRO: Você perguntou, desculpa que a gente pulou essa parte. Não, não temos nenhuma conversa com a Unimed-BH, teve até uma notícia da imprensa que Betim-Contagem teria credenciamento na Unimed-BH, mas não tem. Hoje em todas as unidades não possuem credenciamento da Unimed. Vamos ter a primeira experiência de trabalhar com Unimed no Hospital Porto Dias. O Porto Dias tem um ótimo relacionamento com a Unimed de Belém e vamos ter nos nossos números o primeiro relacionamento. Vou passar aqui para o Dr. Henrique.

DR. HENRIQUE SALVADOR: O que não quer dizer Gustavo, que não haja possibilidade no futuro de uma negociação com a Unimed-BH. Nós temos uma relação de muito respeito e muita admiração recíproca, tenho certeza, com a Unimed-BH. O próprio presidente, Samuel, é nosso conhecido direto e sempre discutimos possíveis oportunidades de quem sabe uma proximidade maior entre uma e outra organização, mas no momento de forma objetiva e prática não tem nada acertado.

GUSTAVO TISEO – BRADESCO BBI: Perfeito pessoal, super claro e parabéns pelo resultado e obrigado pelas respostas.

RAFAEL CORDEIRO: Não temos mais perguntas, então nós terminamos aqui a nossa conferência de resultados do segundo trimestre de 2021, agradecemos a presença de todos vocês! O time do RI e Dr. Henrique, vamos estar na conferência do Santander e do JP Morgan na semana que vem, podemos discutir mais pontos estratégicos. O RI também está disposição para fazer contatos e tirar dúvidas e discutir mais a estratégia da companhia. Agradecemos a presença de todos e tenham um bom dia!



MaterDei
Rede de Saúde

