



# 4T22/2022

Divulgação de Resultados


TELECONFERÊNCIA  
SEX | 24.03.23 | 15h

[ACESSE AQUI](#)

---

## ÍNDICE

DESTAQUES DO PERÍODO .....	2
MENSAGEM DO CEO .....	3
NOVA MARCA: ALLIANÇA EXCELÊNCIA EM SAÚDE .....	6
PERFIL CORPORATIVO .....	6
EXPANSÃO .....	8
DESEMPENHO FINANCEIRO .....	10
RECEITA BRUTA.....	10
LUCRO BRUTO / MARGEM BRUTA.....	11
EBITDA / MARGEM EBITDA .....	12
RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO.....	14
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL .....	15
RESULTADO LÍQUIDO .....	15
INVESTIMENTOS .....	16
DESEMPENHO FINANCEIRO .....	16
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E FLUXO DE CAIXA LIVRE .....	17
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	18
DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO .....	19
DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA .....	20



# ALLIANÇA DIVULGA RESULTADOS DO 4T22 E 2022

## Avanços da reestruturação operacional da Companhia já trazem os primeiros resultados

São Paulo, 23 de março de 2023 - Centro de Imagem Diagnósticos S.A. ("Alliança" ou "Companhia") (B3: AALR3), uma das empresas líderes em medicina diagnóstica do país, anuncia hoje os resultados do quarto trimestre (4T22) e do ano de 2022. Números e séries históricas (quando disponíveis) podem ser obtidos em: <http://ri.alliar.com>.

### DESTAQUES DO PERÍODO

- **Receita bruta ex-Covid** totalizou **R\$281 milhões** no 4T22, em linha com 4T21, revertendo tendência de queda registrada nos últimos 3 trimestres
- **Aumento do ticket médio** em praticamente todos os tipos de exames: RM +4,1% e AC ex-Covid +14,8% vs. 4T21, reforçando o reposicionamento comercial da Companhia
- Ações de verticalização dos serviços de Análises Clínicas reduziram o custo unitário dos exames em cerca de 20% no trimestre
- **EBITDA Ajustado<sup>3</sup>** totalizou **R\$26 milhões** no 4T22.
- **Contrato de PPP assinado entre RDB e Estado da Bahia** incluindo mais uma unidade de diagnóstico por imagem

ao contrato de concessão, adicionando R\$13 milhões em receita anual.

### EVENTOS SUBSEQUENTES

- Aquisição, pelo controlador da Alliança (Fundo Fonte da Saúde), da **ProEcho**, rede de laboratórios com 08 unidades no Estado do Rio de Janeiro. A Alliança vai gerenciar a ProEcho por meio de um acordo de gestão operacional junto ao Fonte da Saúde, possuindo direito de compra ao final do contrato.
- Assinatura de Contrato de dez anos com **Unimed FAMA** abrangendo os estados do Amazonas, Amapá, Pará, Acre, Rondônia e Roraima, trazendo mais de 100 mil beneficiários e ampliando nossa presença na região Norte do país, através de 7 clínicas "greenfield" em um primeiro momento.
- **Certificação PADI** (Programa de Acreditação em Diagnóstico por Imagem): pela primeira vez o CDB e o grupo Alliar receberam, em março/23, uma das mais relevantes certificações do setor, que atesta os centros de **excelência**.

Destques (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Receita Bruta Ajustada <sup>1</sup>	281,2	289,7	-2,9%	1.166,9	1.223,1	-4,6%
Receita Líquida Ajustada <sup>1</sup>	261,1	268,8	-2,9%	1.083,2	1.134,7	-4,5%
Lucro Bruto	70,2	78,1	-10,1%	325,7	356,0	-8,5%
Margem Bruta <sup>2</sup>	26,9%	29,0%	-2,2p.p.	30,1%	31,4%	-1,3p.p.
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	25,8	32,0	-19,5%	182,7	261,9	-30,3%
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup>	9,9%	11,9%	-2,0p.p.	16,9%	23,1%	-6,2p.p.
Resultado Líquido Ajustado <sup>2</sup>	-87,4	-17,5	399,9%	-154,9	24,0	n/a

(1) Exclui "receita de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RDB (PPP Bahia);

(2) As margens são calculadas em relação à receita líquida ex-construção;

(3) Exclui baixa de ativo financeiro e despesas não-recorrentes (conforme capítulo EBITDA);



## MENSAGEM DO CEO

SAG **“The way to get started is to quit talking and begin doing.”**

(Walt Disney)

Prezados acionistas,

Esta frase resume os primeiros meses à frente da jornada Alliança. Desafios sendo vencidos, desafios a serem superados, mas a certeza de um futuro sendo construído em bases sólidas. Uma Companhia pujante, capilar, dominante, e com a resiliência e vontade estampados na pele de nossos mais de cinco mil colaboradores.

No momento em que **reconstrução** e **crescimento** é ordem, cada vez fica mais visível o enorme potencial de expansão das nossas receitas. O foco em extrair a devida **rentabilidade** desta operação, **desalavancar** a Companhia, e **criar** é eminente. Tais direcionadores estão presentes de maneira integral em nosso modelo de gestão, em nosso planejamento para 2023 e principalmente em **nossa cultura**. Não podemos subestimar nossos desafios, e anunciamos um resultado trimestral explicitando que os primeiros passos desta longa jornada já foram dados. Mas com celeridade e paixão. **Podemos e queremos ser a maior companhia de saúde do Brasil.**

Quanto à readequação operacional da Companhia, fomos capazes de implementar algumas mudanças que consideramos fundamentais e *low hanging fruits*, das quais já estamos extraindo importantes benefícios:

- (i) **Layoffs:** enxugamos boa parte do organograma operacional da Companhia, de maneira a simplificar a estrutura, tendo mais agilidade na tomada de decisão e otimização de custos. O benefício financeiro e nível de serviço são os pilares do novo modelo operativo.
- (ii) **Contratação de talentos:** ao longo do 2º semestre de 2022 trocamos 100% do N1, 62% do N2 da Companhia, objetivando alto poder de execução e perfil adequado frente ao desafio que temos. Importante ressaltar que inúmeros talentos existentes na Companhia seguem conosco, dando integral vazão às oportunidades e desafios existentes.
- (iii) **Incentivos:** para os orçamentos anuais, 100% das metas atreladas às remunerações variáveis da Companhia serão vinculados aos 5 pilares para os próximos anos - **Crescimento, Eficiência, Clientes, Pessoas e Saúde de Qualidade**. As métricas serão NPS Pacientes, E-NPS, NPS Médico Prescritor, FCO e Receita Bruta. Tais metas representam o total alinhamento de toda a Companhia com a execução de nosso plano estratégico.
- (iv) **Análises Clínicas:** Iniciamos a verticalização dos serviços de análises clínicas, para melhor servir nossos clientes, nesse segmento que detém margens consistentemente mais altas e com sólido potencial de crescimento para a Alliança. Nossa expectativa é que, com os **novos processos** de internalização de coleta e pré-análise já implementados, o processamento e análise dos **exames laboratoriais** se tornem mais competitivos tanto em preços como em prazos. No 4T22 implementamos 24 novas salas de AC, dando vazão ao aumento da demanda desta unidade de negócio. O cenário do aumento do ticket médio, somado ao ganho de eficiência de custo e a verticalização foram as alavancas implantadas ao longo de 2022 que permitirão o crescimento esperado dessa linha de negócio.
- (v) **Contratos e fornecedores:** revisamos boa parte da cadeia de suprimentos da Companhia, realizando alguns distratos significativos, vislumbrando melhores serviços prestados e redução de custos.
- (vi) **Atendimento: Implementamos os call centers regionais** em duas de nossas marcas e já conseguimos diminuir substancialmente o no-show, além de aumentar as taxas de



confirmações e conversões, o que impactou positivamente nossas métricas operacionais. O *rollout* integral dos *call centers* regionais será concluído ao longo de 2023. Também implantamos em todas as marcas o atendimento via WhatsApp e web, impactando positivamente a dinâmica de serviço e suporte. Essa agilidade trouxe significativa melhora nos indicadores de satisfação de nossos clientes e médicos prescritores.

(vii) **Relacionamento médico:** reforçamos o relacionamento com nosso corpo médico, aprimorando a forma de avaliação dos nossos serviços pelos médicos prescritores e estamos com um novo time escalado para visitação médica.

(viii) **Ampliação de agenda médica:** estendemos os horários de atendimento, disponibilizando novas agendas de exames em horários alternativos como finais de semana e noturno, atendendo às necessidades dos clientes e ampliando a produtividade das clínicas.

(ix) **Novos serviços:** criamos produtos, com grande foco no oferecimento de vacinas que já estão sendo aplicadas em praticamente todas as nossas marcas e oferecimento de exames de alta complexidade, como genômica. Essa mudança de mix com produtos de maior valor já tem beneficiado nossas margens.

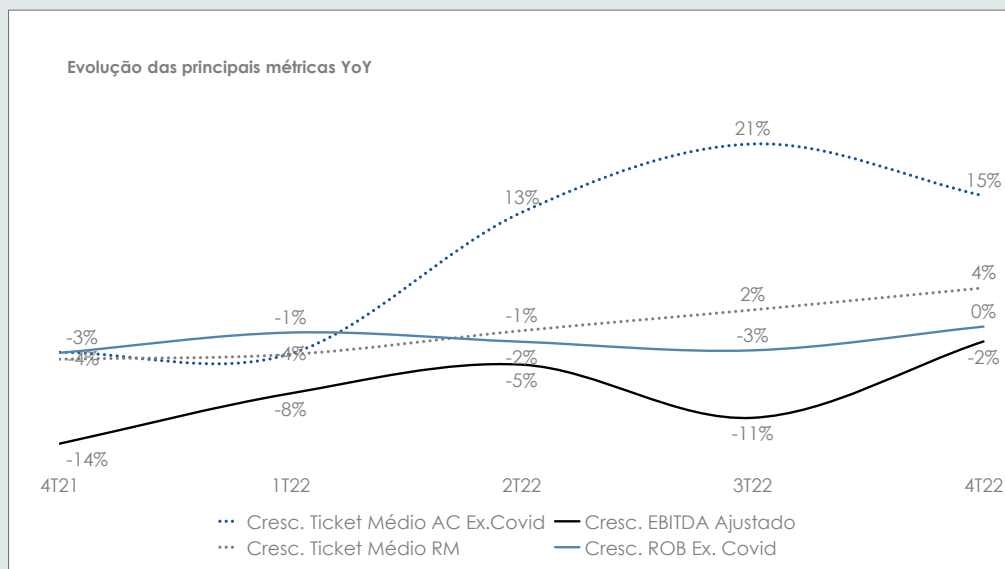
(x) **Emitimos uma debênture de R\$ 400 milhões,** ação importantíssima para o reperfilamento da dívida corporativa, em mais um passo de adequação da estrutura de capital para convergir com os objetivos de crescimento sustentável da Companhia.

(xi) **Squad de dados: Implantamos a área de health analytics e iniciamos ações de engajamento de médicos e pacientes** com base em dados assistenciais já com captura de valor no trimestre. Já possuímos resultados tangíveis de tais iniciativas, e com amplas possibilidades de incremento de receita para 2023.

A reversão da tendência é uma realidade. Nossa receita nesse 4T22 veio praticamente em linha com a do 4T21, que ainda registrava uma participação expressiva de exames de COVID. A queda natural das receitas com exames de COVID já foi praticamente compensada pelo aumento das receitas com diagnósticos por imagem, não só pela abertura de novas agendas e trabalho operacional, mas também pelos novos credenciamentos de planos de saúde.

Esse é portanto o melhor gap dos últimos três trimestres, e esperamos ser o último trimestre deste ciclo de consolidação do ritmo de crescimento. Incremento de receita e ganhos de eficiência e qualidade serão o norte do trabalho já iniciado.

Também vale destacar o aumento nos tickets médios tanto de RM (+4,1%) e AC (+14,8%) entre o 4T22 e o 4T21, fruto de um mix mais eficiente de serviços combinado ao melhor reposicionamento comercial da Companhia.



Para 2023, a palavra de ordem é crescer! Fazer isto de maneira sustentável e equilibrada. O crescimento traz um círculo virtuoso de oxigenação do sistema, desalavancagem e engajamento de todos os stakeholders, Estratégia asset light, principalmente via novos credenciamentos, parcerias estratégicas e M&As oportunistas, ampliando nossa abrangência geográfica. Ainda temos muito trabalho nessa frente, afinal ficamos mais de 5 anos sem nenhuma expansão estrutural e sendo penalizados no crescimento de faturamento quando comparados aos principais players do setor, mas os primeiros passos nessa direção já foram dados:

- (i) Na **região Nordeste**, assinamos no final do ano **Contrato de PPP** entre RDB e Estado da Bahia, incluindo mais uma unidade de diagnóstico por imagem ao contrato de concessão, que vai trazer R\$13 milhões por ano em receita adicional para a Alliança. Vale destacar que a PPP de Diagnóstico por Imagem na Bahia se tornou modelo de eficiência e bons resultados.
- (ii) Demos início à implantação da nossa atividade na **região Norte** do país, com uma **parceria estratégica com a Federação das Unimed's da Amazônia** que conta com mais de 100 mil beneficiários nos seis estados da região. O contrato prevê a abertura de no mínimo 7 novas clínicas nos estados do Amazonas, Amapá, Pará e Roraima ao longo deste ano, com expansão já prevista aos demais estados (Acre e Rondônia).
- (iii) Por meio de operação via Fundo Fonte de Saúde, potencialmente expandiremos de maneira relevante nossa presença no **Rio de Janeiro**, junto à **ProEcho**, rede de clínicas com 8 unidades operacionais no Estado. Vamos gerenciar a ProEcho por meio de um acordo de gestão operacional com o Fonte da Saúde, podendo ingressar definitivamente no Rio, onde temos atualmente apenas 2 clínicas.
- (iv) **Iniciamos nossa atuação em genômica, uma das principais tendências de crescimento em medicina diagnóstica**: assinamos contrato com a **Mendelics, empresa pioneira em testes genéticos no Brasil**, e com a **Natera, principal empresa global em técnicas de DNA livre circulante**, iniciando pela oferta do teste genético NIPT para gestantes.
- (v) **Estabilização das margens operacionais**: o impacto da reestruturação pessoal ainda não é percebido nesse trimestre, já que foram compensados pelas contratações voltadas ao time de gestão e ao fortalecimento da estrutura comercial, além da internalização da coleta.
- (vi) **Melhoria da experiência do cliente e do serviço**: o agendamento digital já representa 25% do volume de exames e contribuiu para a redução de 5 p.p. no índice de não comparecimento (no show). O *webcheckin* segue em expansão, reduzindo em mais de 15% o tempo do paciente em nossas unidades.

Desde a criação, nossa Companhia tem vocação para parcerias. Afinal, nós nascemos e crescemos de inúmeras fusões e aquisições. Neste novo ciclo estamos nos posicionando como uma só empresa, um só propósito: cuidar de nossos pacientes, nossos funcionários, nossa comunidade, nossos stakeholders. Nossa capacidade de crescer com qualidade, agregando pessoas e ativos é única. Integração e respeito às pessoas e diferenças regionais está em nosso DNA. Isto será cada vez mais claro para todos em nosso futuro breve.

Por essa razão, decidimos mudar a nossa marca, e a imagem que escolhemos não poderia ser diferente: a **ALIANÇA** - um círculo que, ao mesmo tempo em que simboliza a união como um processo sem fim, evoca sentimentos positivos; **um símbolo carregado da presença humana. DE CUIDADO AO PRÓXIMO.**

**Alianças são feitas por pessoas. E as pessoas estão no centro do nosso propósito.** Somos 5 mil aliados, dos quais mais de mil médicos, atualmente operando 97 clínicas de 14 marcas, localizadas em 10 estados brasileiros, e atendendo mais de 3 milhões de clientes a cada ano. Em breve orquestraremos 112 unidades em 13 estados. Precisamos cuidar do que é nossa razão existencial: queremos oferecer aos nossos clientes a melhor e mais ágil experiência em cuidados com a saúde.

Agradecemos o apoio até aqui, e reiteramos nosso comprometimento com a transparência e a equidade junto a todos os sócios e stakeholders. Bem-vindos à Alliança Saúde.

**Pedro Thompson**  
CEO





Uma nova marca para um novo futuro! Em 23 de março, o Conselho de Administração aprovou a nova marca da Companhia: **Alliança – Excelência em Saúde**. A ideia de mudar o nome e a identidade institucional objetiva valorizar e fortalecer o sentido de aliança entre **Crescimento, Eficiência, Clientes, Pessoas e Saúde de Qualidade** – nossos 5 pilares. Representa também o estreitamento das nossas alianças estratégicas e parcerias. A Alliança busca novos caminhos para mudar o segmento de saúde no Brasil. Isso significa reinventar modelos de negócios e assegurar protagonismo, dando visibilidade a uma empresa atenta, moderna e jovem, mesmo dentro de um segmento tradicional. Sob a marca Alliança, o nosso propósito é seguir inovando e levando serviço de qualidade aos nossos clientes.

## PERFIL CORPORATIVO

### Nossas plataformas de **negócio**

#### Core Business

Marcas Fortes, Consolidadas e Reconhecidas pela Qualidade Médica



#### Market Place

Inovação e Diversificação ampliam acesso



#### Parcerias Público-Privada (PPP)

Atendimento e qualidade médica de excelência com **NPS acima de 90%**



#### Healthtech - iDr

1ª empresa **do mundo** a operar remotamente RM e TC de todos os fabricantes



**Inteligência Diagnóstica Remota**



# A ALLIANÇA É UM DOS MAIORES E MAIS CONCEITUADOS SISTEMAS DE DIAGNÓSTICO DE SAÚDE DO PAÍS

Presente em 51 cidades de 13 estados brasileiros, somando 112 unidades de atendimento (com 7 unidades em fase pré-operacional<sup>1</sup>) estrategicamente distribuídas, possui o mais moderno parque tecnológico do segmento de medicina diagnóstica de alta complexidade do Brasil, sendo a segunda maior empresa do mercado em número de equipamentos de ressonância magnética, além dos tomógrafos e ultrassons, resultado de investimentos maciços na importação de tecnologias.

## Abrangência & Relevância

**+35.000**  
Médicos solicitantes



**+1.000**  
Médicos parceiros



**+1 MM**  
Em exames a distância



**+15 MM**  
Exames realizados por ano



**+3 MM**  
Pacientes atendidos por ano

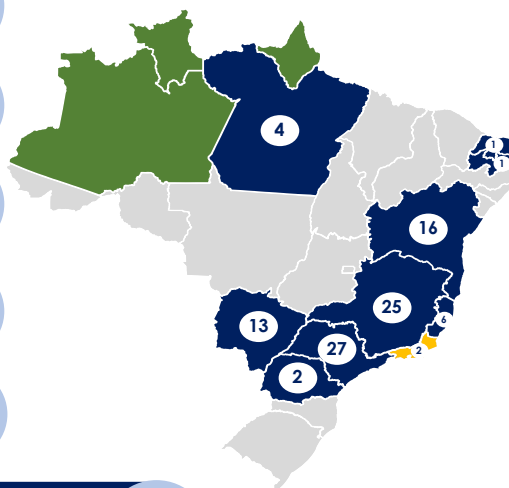


**112**

Unidades de atendimento<sup>1</sup>

**51**

Cidades (13 estados)<sup>1</sup>



**Crescimento já contratado**

Em medicina diagnóstica do Brasil

**1ª PPP**  
(Parceria Público Privado)



Operações Greenfield (7 unidades)

Operações atuais

Potencial M&A<sup>2</sup> (8 unidades)

<sup>1</sup> Já considerando as unidades que serão abertas com o contrato de Unimed FAMA

<sup>2</sup> Adicionando a operação de ProEcho no Rio de Janeiro, contaremos com 112 unidades em 51 cidades



**1** **CONTRATO DE PPP ASSINADO ENTRE RDB E ESTADO DA BAHIA**, incluindo mais uma unidade de diagnóstico por imagem ao contrato de concessão, na cidade de Feira de Santana, adicionando R\$13 milhões em receita anual, crescimento de aproximadamente 11% da receita atual da concessão. Com a nova operação a RBD Imagem passa a contar com 12 unidades, distribuídas no Estado. Desde 2016, mais de 2,4 milhões de exames para pacientes do SUS já foram realizados pela marca. Com a ampliação do escopo da RBD Imagem, a Alliança seguirá buscando novas oportunidades de atuar na qualificação da gestão no setor de saúde pública.

**2** O Fonte de Saúde Fundo de Investimento, controlador da Alliança, celebrou contrato para **AQUISIÇÃO DA PROECHO**, rede de clínicas especializadas em diagnósticos por imagem no Rio de Janeiro. A ProEcho é uma empresa tradicional do estado, fundada em 1989, com atuação em serviços de diagnósticos médicos por imagem e análises clínicas, contando com corpo médico reconhecido em sua especialidade. Possui uma capilar rede de 8 clínicas operacionais, localizadas nas principais regiões metropolitanas do Rio de Janeiro. Em linha com a estratégia de expansão de nossas atividades e áreas de atuação geográfica, incluindo as principais capitais do país, a Alliança está em tratativas junto ao Fonte de Saúde para a estruturação de parceria operacional em relação às unidades detidas pela ProEcho. A parceria poderá contemplar outros mecanismos para a participação da Alliança após reestruturação a ser implementada pelo Fonte de Saúde na ProEcho.

**3** **CONTRATO ASSINADO COM A UNIMED FAMA**, renomada operadora de saúde da região Norte, com mais de 100 mil beneficiários, abrangendo em sua área de cobertura os estados do Amazonas, Amapá, Pará, Acre, Rondônia e Roraima. O contrato prevê a prestação de serviços de medicina diagnóstica, especialmente de análises clínicas, em caráter não exclusivo, o que possibilitará à Alliança o aumento de sua capilaridade na região Norte para prestação de serviços de medicina diagnóstica para pacientes particulares, de outras operadoras e de cooperativas de saúde. Inicialmente, os serviços prestados pela Alliança à Unimed FAMA ficarão concentrados em 7 novas unidades, distribuídas em diferentes municípios nos estados do Amazonas, Amapá, Pará e Roraima. O contrato também prevê a possibilidade de expansão da atuação da Alliança para outros municípios e estados abrangidos pela Unimed FAMA, tais como Acre e Rondônia, bem como o direito de preferência de prestar seus serviços na hipótese de aumento da área de atendimento da Unimed FAMA.



Indicadores Operacionais	Ativos						
	Final do período	4T22	4T21	YoY	4T22	4T20	YoY
Unidades		97	99	-2,0%	97	100	-3,0%
Mega		17	17	0,0%	17	17	0,0%
Padrão		68	70	-2,9%	68	70	-2,9%
Postos de Coleta		12	12	0,0%	12	13	-7,7%
Equipamentos de RM		112	112	0,0%	112	112	0,0%
Salas de AC		304	280	8,6%	304	280	8,6%

Seguindo a nossa estratégia de expansão e rentabilidade, implementamos 24 novas salas de AC, e encerramos 2 unidades Padrão no 4T22.

O ticket médio RM ficou estável ano contra ano, mas no 4T22 x 4T21 já apresenta melhora de 4,1%, mesmo levando-se em conta o cenário de pressão por redução de custos pelas operadoras, como resultado da pandemia e do cenário econômico do país. Já o ticket médio AC Ex-Covid registrou aumento de 14,8% no 4T22, e de 10,6% no ano, como resultado de um melhor posicionamento comercial e de um mix mais eficiente de serviços. Incluindo exames de Covid, o ticket médio apresentou queda de 4,6% no ano e de 2,8% no trimestre, em função direta da redução da participação na receita desses exames, que tinham valores mais elevados.

O número de Exames de RM/equipamento/dia ficou estável no 4T22, mas no ano apresentou aumento de 4,9%, graças aos primeiros resultados da reestruturação do call center e da abertura de novas agendas (horário alternativos como finais de semana e noturno). A expectativa é que essa métrica, aliada à verticalização dos exames de AC em curso, melhore ainda mais nos próximos trimestres e contribua positivamente para o aumento da rentabilidade.

Vale destacar que a participação de exames particulares (out-of-pocket), desconsiderando exames de Covid, já alcançou 12% da receita bruta, o que também impacta positivamente o ticket médio.

	Performance					
	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
<b>Atendimentos</b>						
Exames de RM (mil)	194,5	194,3	0,1%	794,4	757,3	4,9%
Exames de AC (mil)	1.804,8	2.597,0	-30,5%	8.452	11.541	-26,8%
Exames de AC Ex-Covid (mil)	1.802,2	2.542,2	-29,1%	8.375	11.296	-25,9%
<b>Ticket Médio</b>						
Ticket Médio RM (R\$)	536,3	515,0	4,1%	525,1	523,0	0,4%
Ticket Médio AC (R\$)	16,4	16,9	-2,8%	18,0	18,9	-4,6%
Ticket Médio AC Ex-Covid (R\$)	16,2	14,1	14,8%	15,7	14,2	10,6%
<b>Produção Média Diária</b>						
Exames de RM/equip./dia	27,8	27,8	0,1%	28,4	27,0	4,9%

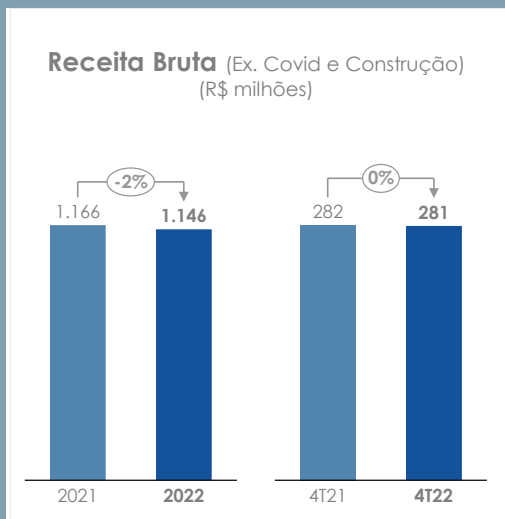


A Receita Bruta Ajustada<sup>1</sup> de exames, incluindo os exames de Covid, totalizou **R\$283 milhões** no 4T22, 3% inferior ao 4T21, mesmo considerando a queda das receitas relacionadas à testes de Covid com o arrefecimento da pandemia a partir do segundo semestre de 2022, e o impacto da Copa do Mundo que reduziu a demanda de exames em dias de jogos do Brasil. **Vale também lembrar da sazonalidade típica do quarto trimestre do ano.**

A Receita Bruta Ajustada<sup>1</sup> no 4T22, ex-Covid, foi de **R\$281 milhões**, praticamente em linha com o ano anterior. **A contribuição de exames de Covid-19 no mix da Receita Bruta caiu para 0,2% do total no 4T22 comparada a 2,8% do total no 4T21.**

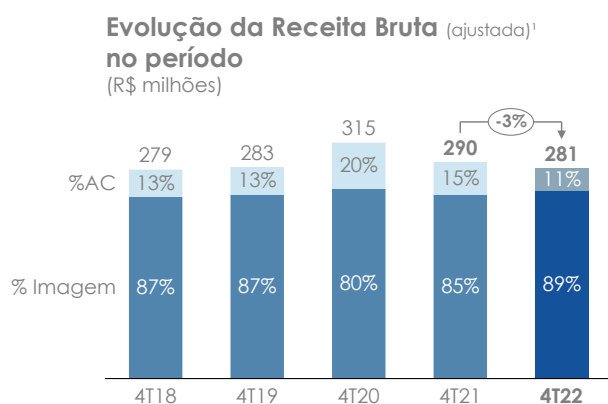
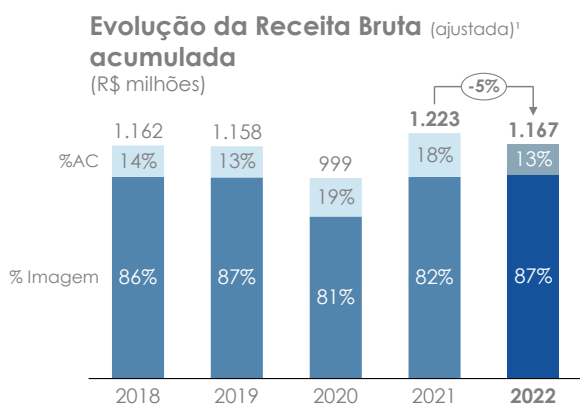
As receitas com diagnósticos por imagem cresceram 2,3% no 4T22 vs 4T21, puxadas por RM (+4,2%), como resultado direto do aumento do ticket médio e da produtividade, especialmente com a reestruturação do call center e abertura de novas agendas.

No ano, a Receita Bruta Ajustada<sup>1</sup> Ex. Covid totalizou R\$1.146 milhões, 2% inferior ao ano de 2021. A queda natural das receitas com exames de COVID já foi praticamente compensada pelo aumento das receitas com diagnósticos por imagem, não só pela abertura de novas agendas e trabalho do call center, mas também pelos novos credenciamentos de planos de saúde.



Receita Bruta (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Receita Bruta Ajustada <sup>1</sup>	281,2	289,7	-2,9%	1.166,9	1.223,1	-4,6%
Diagnósticos por imagem	251,6	245,8	2,3%	1.014,4	1.005,0	0,9%
RM	104,3	100,1	4,2%	417,1	396,0	5,3%
Imagem ex-RM	147,3	145,8	1,0%	597,3	609,0**	-1,9%
Análises clínicas	29,6	43,8	-32,4%	152,4	218,1	-30,1%
Receitas de Construção	1,6	1,0	65,0%	1,9	2,0	-5,6%
Receita Bruta	282,8	290,6	-2,7%	1.169	1.225,1	-4,6%
Deduções	-20,2	-20,9	-3,5%	-83,7	-88,5	-5,4%
Receita Líquida	262,6	269,7	-2,6%	1.085,0	1.136,6	-4,5%
Receita Líquida (ex-construção)	261,1	268,8	-2,9%	1.083,2	1.134,7	-4,5%

<sup>1</sup> Exclui "receita de construção" lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).



<sup>1</sup> Exclui "receita de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).



# LUCRO BRUTO / MARGEM BRUTA

Ao longo de 2022 alguns gastos foram reclassificados entre custos e despesas. Para tornar a comparação possível, apresentamos a coluna 4T21 pro forma, que ajusta as linhas de Manutenção, Ocupação e Serviços de Terceiros e Outros. A coluna 4T21 mantém os valores originais publicados.

Lucro Bruto Trimestre (R\$ Milhões)	4T22	4T21 (pro forma)	4T21	YoY	% RL 4T22	% RL 4T21	YoY (pro forma)
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>261,1</b>	<b>268,8</b>	<b>268,8</b>	-2,9%	-	-	-
<b>Custos ajustado<sup>1</sup></b>	<b>-190,9</b>	<b>-201,3</b>	<b>-190,7</b>	-5,2%	-73,1%	-74,9%	1,8 p.p.
Honorários médicos	-56,4	-55,0	-55,0	2,4%	-21,6%	-20,5%	-1,1 p.p.
Pessoal	-45,9	-45,8	-45,8	0,2%	-17,6%	-17,0%	-0,5 p.p.
Insumos e labs. de apoio	-30,0	-43,9	-43,9	-31,7%	-11,5%	-16,3%	4,8 p.p.
Manutenção	-4,6	-7,6	-8,1	-39,6%	-1,7%	-2,8%	1,1 p.p.
Ocupação	-9,3	-9,9	-5,1	-5,5%	-3,6%	-3,7%	0,1 p.p.
Serv. de terceiros e outros	-19,2	-15,9	-9,6	20,7%	-7,4%	-5,9%	-1,4 p.p.
Depreciação (custo)	-25,6	-23,2	-23,2	10,1%	-9,8%	-8,6%	-1,2 p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>70,2</b>	<b>67,5</b>	<b>78,1</b>	3,9%	26,9%	25,1%	1,8 p.p.
Custo de construção	-1,5	-0,9	-0,9	65,0%	-0,6%	-0,3%	-0,2 p.p.

<sup>1</sup> Exclui "receita de construção" e "custo de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).

Lucro Bruto Acumulado Ano (R\$ Milhões)	2022	2021 (pro forma)	2021	YoY	% RL 2022	% RL 2021	YoY (pro forma)
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>1.083,2</b>	<b>1.134,7</b>	<b>1.134,7</b>	-4,5%	-	-	-
<b>Custos ajustado<sup>1</sup></b>	<b>-757,5</b>	<b>-789,2</b>	<b>-778,6</b>	-4,0%	-69,9%	-69,6%	-0,4 p.p.
Honorários médicos	-229,3	-213,5	-213,5	7,4%	-21,2%	-18,8%	-2,4 p.p.
Pessoal	-187,7	-184,4	-184,4	1,8%	-17,3%	-16,2%	-1,1 p.p.
Insumos e labs. de apoio	-138,7	-196,2	-196,2	-29,3%	-12,8%	-17,3%	4,5 p.p.
Manutenção	-24,7	-23,5	-24,1	4,9%	-2,3%	-2,1%	-0,2 p.p.
Ocupação	-21,3	-23,2	-18,4	-8,0%	-2,0%	-2,0%	0,1 p.p.
Serv. de terceiros e outros	-52,5	-49,9	-43,6	5,2%	-4,8%	-4,4%	-0,4 p.p.
Depreciação (custo)	-103,3	-98,6	-98,6	4,8%	-9,5%	-8,7%	-0,8 p.p.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>325,7</b>	<b>345,5</b>	<b>356,0</b>	-5,7%	30,1%	30,4%	-0,4 p.p.
Custo de construção	-1,8	-1,9	-1,9	-5,6%	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.

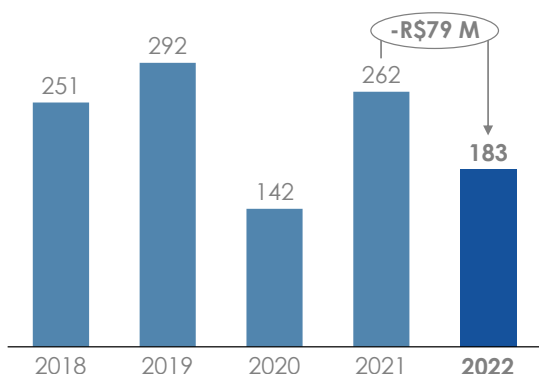
<sup>1</sup> Exclui "receita de construção" e "custo de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).

O **Lucro Bruto** totalizou **R\$70,2 milhões** no 4T22, redução de **4%** em relação ao mesmo período de 2021. Tal redução se deu principalmente pela menor diluição dos custos em relação à receita. Já o Lucro Bruto acumulado do ano de 2022 foi de **R\$325,7 milhões**, redução de **6%** se comparado a 2021.

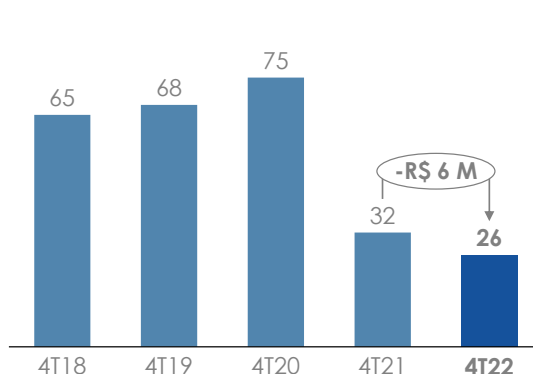
Em linha com nossa estratégia de verticalização dos serviços de Análises Clínicas, concluímos os processos de internalização da coleta, o que envolveu a contratação da mão de obra envolvida e consequente aumento na linha de Pessoal no ano de 2022, em parte neutralizada pela reestruturação de Pessoal na operação ocorrida no 3T22 e 4T22. As ações de verticalização dos serviços de Análises Clínicas reduziram em cerca 17% o custo unitário dos exames. O cenário do aumento do ticket médio, somado ao ganho de eficiência de custo e a verticalização foram as alavancas implantadas ao longo de 2022 que permitirão o crescimento esperado dessa linha de negócio.



**Evolução do EBITDA ajustado acumulado**  
(R\$ milhões)



**Evolução do EBITDA ajustado no período**  
(R\$ milhões)



Ao longo de 2022 alguns gastos foram reclassificados entre custos e despesas. Para tornar a comparação possível, apresentamos a coluna 4T21 pro forma, que ajusta especificamente a linha de Ocupação, Terceiros e Outros. A coluna 4T21 mantém os valores originais publicados.

EBITDA Trimestre (R\$ Milhões)	4T22	4T21 (pro forma)	4T21	YoY	% RL 4T22	% RL 4T21	YoY
	<b>Receita Líquida ajustada</b>	<b>261,1</b>	<b>268,8</b>	<b>268,8</b>	<b>-2,9%</b>	-	-
<b>Lucro Bruto</b>	<b>70,2</b>	<b>67,5</b>	<b>78,1</b>	<b>3,9%</b>	26,9%	29,0%	-2,2 p.p.
Disp. Gerais Ajustadas <sup>1</sup>	-80,9	-52,0	-62,6	55,5%	-31,0%	-23,3%	-7,7 p.p.
Pessoal <sup>1</sup>	-46,9	-21,2	-21,2	121,8%	-18,0%	-7,9%	-10,1 p.p.
Ocupação, 3os e outros <sup>1</sup>	-29,1	-22,3	-32,9	30,4%	-11,2%	-12,2%	1,1 p.p.
Depreciação (despesa)	-4,6	-5,7	-5,7	-17,9%	-1,8%	-2,1%	0,3 p.p.
Programa de incentivo	-0,2	-2,9	-2,9	-93,3%	-0,1%	-1,1%	1,0 p.p.
Outras despesas, líquidas <sup>1</sup>	-4,6	-17,5	-17,5	-73,9%	-1,7%	-6,5%	4,8 p.p.
Resultado part. societária	2,5	-2,9	-2,9	-188,7%	1,0%	-1,1%	n/a
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>-12,7</b>	<b>-4,9</b>	<b>-4,9</b>	<b>161,5%</b>	-4,9%	-1,8%	-3,1 p.p.
(+) Depreciação e amort. (total)	30,2	28,7	28,7	5,4%	11,6%	10,7%	0,9 p.p.
(+) Aj. baixa ativo financeiro <sup>1</sup>	8,3	8,2	8,2	0,6%	3,2%	3,1%	0,1 p.p.
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>25,8</b>	<b>32,0</b>	<b>32,0</b>	<b>-19,5%</b>	0,1	0,1	-2,0
(-) Aj. baixa ativo financeiro <sup>1</sup>	-8,3	-8,2	-8,2	0,6%	-3,2%	-3,1%	-0,1 p.p.
(-) Despesas não-recorrentes	-34,4	-13,9	-13,9	147,0%	-13,2%	-5,2%	-8,0 p.p.
Pessoal	-11,7	-8,3	-8,3	41,1%	-4,5%	-3,1%	-1,4 p.p.
Ocupação, 3os e outros	-13,1	0,0	0,0	n/a	-5,0%	0,0%	-5,0 p.p.
Outras despesas, líquidas	-9,5	-5,6	-5,6	70,2%	-3,6%	-2,1%	-1,6 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>-16,9</b>	<b>9,9</b>	<b>9,9</b>	<b>-270,1%</b>	-6,5%	3,7%	n/a

<sup>1</sup> Ajuste referente às despesas não-recorrentes.

<sup>2</sup> Ajuste recorrente que se refere à recuperação dos investimentos realizados pela RDB, na parceria público-privada com o Estado da Bahia, e às despesas não-recorrentes.

n/a = não aplicável



EBITDA Acumulado (R\$ Milhões)	2022	2021 (pro forma)	2021	YoY	% RL 2022	% RL 2021	YoY (pro forma)
	<b>Receita Líquida ajustada</b>	<b>1.083,2</b>	<b>1.134,7</b>	<b>1.134,7</b>	<b>-4,5%</b>	-	-
<b>Lucro Bruto</b>	<b>325,7</b>	<b>345,5</b>	<b>356,0</b>	<b>-5,7%</b>	30,1%	31,4%	-1,3 p.p.
Desp. Gerais Ajustadas <sup>1</sup>	-293,4	-239,6	-250,1	22,5%	-27,1%	-22,0%	-5,0 p.p.
Pessoal	-146,9	-112,7	-112,7	30,4%	-13,6%	-9,9%	-3,6 p.p.
Ocupação, 3os outros <sup>1</sup>	-128,9	-101,2	-111,7	27,5%	-11,9%	-9,8%	-2,1 p.p.
Depreciação (despesa)	-14,4	-21,1	-21,1	-32,0%	-1,3%	-1,9%	0,5 p.p.
Programa de incentivo	-3,2	-4,6	-4,6	-30,1%	-0,3%	-0,4%	0,1 p.p.
Outras despesas, líquidas <sup>1</sup>	-11,1	-1,7	-1,7	545,2%	-1,0%	-0,2%	-0,9 p.p.
Resultado part. societária	11,1	6,0	6,0	86,1%	1,0%	0,5%	0,5 p.p.
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>32,3</b>	<b>110,1</b>	<b>110,1</b>	<b>-70,7%</b>	3,0%	9,7%	-6,7 p.p.
(+/-) Depreciação e amort. (total)	117,7	119,6	119,6	-1,6%	10,9%	10,5%	0,3 p.p.
(+/-) Aj. baixa ativo financeiro	32,7	32,2	32,2	1,5%	3,0%	2,8%	0,2 p.p.
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>182,7</b>	<b>261,9</b>	<b>261,9</b>	<b>-30,3%</b>	0,2	0,2	-6,2
(-) Aj. baixa ativo financeiro <sup>1</sup>	-32,7	-32,2	-32,2	1,5%	-3,0%	-2,8%	-0,2 p.p.
(-) Despesas não-recorrentes	-64,3	-22,0	-22,0	192,7%	-5,9%	-1,9%	-4,0 p.p.
Pessoal	-23,3	-11,8	-11,8	97,5%	-2,2%	-1,0%	-1,1 p.p.
Ocupação, 3os e outros	-21,7	0,0	0,0	n/a	-2,0%	0,0%	-2,0 p.p.
Outras despesas, líquidas	-19,3	-10,2	-10,2	90,0%	-1,8%	-0,9%	-0,9 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>85,7</b>	<b>207,8</b>	<b>207,8</b>	<b>-58,8%</b>	7,9%	18,3%	-10,4 p.p.

<sup>1</sup> Ajuste referente às despesas não-recorrentes.

<sup>2</sup> Ajuste recorrente que se refere à recuperação dos investimentos realizados pela RDB, na parceria público-privada com o Estado da Bahia, e às despesas não-recorrentes.

n/a = não aplicável

O **EBITDA Ajustado** totalizou **R\$26** milhões no 4T22, redução de **19,5%** em relação ao mesmo período do ano anterior. A queda do EBITDA está diretamente relacionada: (i) à queda da receita líquida e (ii) ao crescimento das despesas gerais, impactadas pelo aumento da inflação e dissídios coletivos. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado totalizou **R\$183 milhões**, queda de 30%, pelas mesmas razões.

**As despesas com pessoal** totalizaram **R\$59** milhões no 4T22, praticamente o dobro em relação ao 4T21, em função de (i) dissídios represados e promoções concedidas ao longo do primeiro semestre do ano; (ii) custos com reestruturação; e (i) contratações em novas verticais de crescimento, principalmente para o rollout de AC e call centers regionais.

**As despesas não-recorrentes** totalizaram **R\$34** milhões no 4T22, e referem-se à:

- (i) R\$ 12 milhões de reestruturação organizacional da Companhia (rescisões e desligamentos);
- (ii) R\$ 10 milhões de multas de contratos e fornecedores rescindidos, com grandes oportunidades futuras identificadas;
- (iii) R\$ 9 milhões de baixa de ativos de longa data, incluindo contas a receber, identificados pela nova gestão como não recuperáveis; e
- (iv) R\$ 3 milhões de consultorias, assessores jurídicos e outros relacionadas à **reestruturação em curso**.



# RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO

Resultado Financeiro (R\$ Milhões)	4T22	3T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Receita Financeira	5,0	3,2	1,1	377,7%	12,5	7,5	67,3%
Despesa Financeira	-68,7	-49,8	-18,8	266,3%	-183,5	-68,0	169,7%
Juros de Arrendamento	-7,9	-7,9	-7,4	8,0%	-30,2	-25,3	19,2%
Variação Cambial (dívidas USD)	0,0	0,0	0,0	n/a	0,0	0,2	-97,8%
<b>Total</b>	<b>-71,6</b>	<b>-54,4</b>	<b>-25,1</b>	<b>185,7%</b>	<b>-201,2</b>	<b>-85,7</b>	<b>134,7%</b>

A Companhia reportou um incremento nas despesas financeiras em relação ao mesmo período do ano anterior, impactadas pelo aumento do saldo de dívida líquida e das taxas de juros no período.

Endividamento (R\$ Milhões)	Dez/22	Set/22	Dez/21	YoY
Empréstimos e Debêntures	1.035,0	910,2	778,0	33,0%
Instrumentos fin. Derivativos	-1,7	-7,8	0,0	n/a
<b>Dívida Bruta Bancária</b>	<b>1.033,3</b>	<b>902,4</b>	<b>778,0</b>	<b>32,8%</b>
Dívida Bruta Bancária R\$	907,3	774,0	777,9	16,6%
Dívida Bruta Bancária US\$	126,0	128,4	0,1	n/a
Parcelamento de impostos	7,3	7,8	9,3	-20,9%
Aquisição de empresas a pagar	15,0	24,6	42,4	-64,5%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>1.055,7</b>	<b>934,8</b>	<b>829,7</b>	<b>27,2%</b>
<b>Caixa, Equivalentes e Títulos</b>	<b>221,8</b>	<b>250,8</b>	<b>130,1</b>	<b>70,4%</b>
<b>Dívida Líquida Total</b>	<b>833,9</b>	<b>683,9</b>	<b>699,5</b>	<b>19,2%</b>
EBITDA Ajustado LTM	182,7	188,9	261,9	-30,3%
<b>Dív. Líquida Total / EBITDA Ajust. LTM</b>	<b>4,56 x</b>	<b>3,62 x</b>	<b>2,67 x</b>	<b>70,9%</b>

A **dívida líquida total** somou **R\$834** milhões ao final do 4T22, **19%** superior ao mesmo período no ano anterior devido principalmente ao maior desembolso com despesas financeiras. O indicador **dívida líquida total / EBITDA ajustado LTM** alcançou **4,6x** ao final do período.

Entre as ações já em curso para reduzir a alavancagem da Companhia podemos citar o foco na rentabilidade e aumento de margem operacional com geração contratada de EBITDA, ações voltadas à melhoria do capital de giro com redução de prazos de recebimento e ampliação de prazos de pagamento, entre outras. Vale destacar a emissão em outubro de 2022 de uma debênture de R\$ 400 milhões, integralmente no longo prazo do endividamento da Companhia, visando parte do reperfilamento da dívida. Pretendemos realizar novas emissões com esse mesmo objetivo.



Imposto de Renda (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
<b>LAIR</b>	<b>-180,8</b>	<b>-43,8</b>	<b>312,6%</b>	<b>-227,9</b>	<b>2,5</b>	<b>n/a</b>
<b>IRCS</b>	<b>-8,5</b>	<b>12,4</b>	<b>n/a</b>	<b>14,0</b>	<b>-0,5</b>	<b>n/a</b>
IRCS Corrente	-14,0	-8,3	68,5%	-24,5	-28,4	-14,0%
IRCS Diferido	5,6	20,8	-73,2%	38,5	28,0	37,5%
<b>Alíquota efetiva</b>	<b>n/a</b>	<b>28,3%</b>	<b>n/a</b>	<b>6,1%</b>	<b>19,1%</b>	<b>-67,8%</b>

## RESULTADO LÍQUIDO

Resultado Líquido (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Atribuído aos acionistas controladores	-123,6	-31,3	294,5%	-227,8	-5,6	3950,3%
Atribuído aos acionistas não controladores	1,8	-0,1	n/a	8,6	7,6	12,5%
<b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>	<b>-121,8</b>	<b>-31,4</b>	<b>287,9%</b>	<b>-219,2</b>	<b>2,0</b>	<b>n/a</b>
(+) Despesas não-recorrentes	34,4	13,9	147,0%	64,3	22,0	192,7%
<b>Lucro/Prejuízo Líquido Ajustado</b>	<b>-87,4</b>	<b>-17,5</b>	<b>399,9%</b>	<b>-154,9</b>	<b>24,0</b>	<b>n/a</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-46,7%</b>	<b>-11,7%</b>	<b>-3497 bps</b>	<b>-20,2%</b>	<b>0,2%</b>	<b>n/a</b>
<b>Margem Líquida Ajustada</b>	<b>-33,5%</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-2699 bps</b>	<b>-14,3%</b>	<b>2,1%</b>	<b>n/a</b>
Lucro por ação (em R\$)	-1,05	-0,26	294,5%	-1,93	-0,05	3950,3%

O 4T22 fechou com Prejuízo Líquido Ajustado de **R\$87** milhões, decorrente principalmente do menor lucro operacional e da maior despesa financeira no período.



Investimentos (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Expansão orgânica	19,6	9,1	114,4%	45,8	32,2	42,2%
Manutenção	11,9	12,9	-7,7%	42,5	48,6	-12,6%
Outros	4,9	5,1	-2,6%	24,6	19,6	25,4%
<b>Total CAPEX</b>	<b>36,4</b>	<b>27,1</b>	<b>34,3%</b>	<b>113,0</b>	<b>100,5</b>	<b>12,4%</b>
Ativo financeiro (RBD)	1,6	1,0	65,0%	1,9	2,0	-5,6%
<b>TOTAL</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>n/a</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>n/a</b>

Os investimentos totalizaram **R\$36** milhões no 4T22, tendo como objetivos principais a **renovação das unidades existentes e de seus parques instalados**.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

Demonstrativo de Resultados (R\$ Milhões)	4T22	4T21	YoY	2022	2021	YoY
Receita Bruta Ajustada <sup>1</sup>	281,2	289,7	-2,9%	1.166,9	1.223,1	-4,6%
Deduções Ajustadas <sup>1</sup>	-20,1	-20,9	-3,7%	-83,6	-88,43	-5,4%
<b>Receita Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>261,1</b>	<b>268,8</b>	<b>-2,9%</b>	<b>1.083,2</b>	<b>1.134,7</b>	<b>-4,5%</b>
CSP Ajustado <sup>1</sup>	-190,9	-190,7	0,1%	-757,5	-778,6	-2,7%
Lucro Bruto	70,2	78,1	-10,1%	325,7	356,0	-8,5%
Margem Bruta	26,9%	29,0%	-2,2 p.p.	30,1%	31,4%	-1,3 p.p.
Despesas gerais	(105,7)	(70,9)	49,1%	(338,4)	(261,9)	29,2%
Outras (despesas) receitas operacionais, líquidas	-14,1	-23,1	-39,1%	-30,4	-	156,2%
Resultado em participação societária	2,5	(2,9)	n/a	11,1	6,0	86,1%
(+) Depreciação e Amortização (total)	30,2	28,7	5,4%	117,7	119,6	-1,6%
EBITDA	(16,9)	9,9	n/a	85,7	207,8	-58,8%
(+) Ajuste RBD (PPP na Bahia)	8,3	8,2	0,6%	32,7	32,2	1,5%
(+) Despesas Não-Recorrentes	34,4	13,9	147,0%	64,3	22,0	192,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>25,8</b>	<b>32,0</b>	<b>-19,5%</b>	<b>182,7</b>	<b>261,9</b>	<b>-30,3%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>9,9%</b>	<b>11,9%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>	<b>16,9%</b>	<b>23,1%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>
(-) Depreciação e Amortização (total)	(30,2)	(28,7)	5,4%	(117,7)	(119,6)	-1,6%
Resultado Financeiro	(71,6)	(25,1)	185,7%	(201,2)	(85,7)	134,7%
<b>LAIR</b>	<b>(118,6)</b>	<b>(43,8)</b>	<b>170,7%</b>	<b>(233,2)</b>	<b>2,5</b>	<b>n/a</b>
IRCS	(3,2)	12,4	n/a	14,0	(0,5)	n/a
Alíquota Efetiva IR&CS	n/a	28,3%	n/a	6,0%	19,1%	-68,6%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(121,8)</b>	<b>(31,4)</b>	<b>287,9%</b>	<b>(219,2)</b>	<b>2,0</b>	<b>n/a</b>
Margem Líquida	-46,7%	-11,7%	-35,0 p.p.	-20,2%	0,2%	-20,4 p.p.
<b>Resultado Líquido Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>(87,4)</b>	<b>(17,5)</b>	<b>399,9%</b>	<b>(154,9)</b>	<b>24,0</b>	<b>n/a</b>
Margem Líquida Ajustada	-33,5%	-6,5%	-27,0 p.p.	-14,3%	2,1%	-16,4 p.p.

<sup>1</sup> Ajuste recorrente que se refere à recuperação dos investimentos realizados pela RDB, na parceria público-privada com o Estado da Bahia

<sup>2</sup> Ajuste referente às despesas não-recorrentes.

n/a = não aplicável



Fluxo de Caixa (R\$ Milhões)	2022	2021	YoY
<b>(1) EBITDA Ajustado</b>	<b>182,7</b>	<b>261,9</b>	<b>-30,3%</b>
(2) Itens que não afetam o Caixa	-29,1	-57,8	-49,7%
(3) Capital de Giro <sup>a</sup>	85,5	-26,6	n/a
Contas a receber	69,4	0,6	11021,2%
Fornecedores	18,8	-5,0	n/a
Salários, obrigações sociais e previdenciárias	26,4	2,0	1239,9%
Obrigações tributárias e parcelamento de impostos	23,4	20,0	16,6%
Outros	-52,5	-44,2	18,7%
(4) IRCS corrente	-24,5	-28,4	-14,0%
<b>(5) Geração de Caixa Operacional [(1)+(2)+(3)+(4)]</b>	<b>214,6</b>	<b>149,1</b>	<b>43,9%</b>
<b>(6) Atividades de Investimento<sup>b</sup></b>	<b>-114,9</b>	<b>-102,5</b>	<b>12,1%</b>
Aquisição de ativo imobilizado e intangível, líquida	-113,0	-100,5	12,5%
Ativo Financeiro (Capex RBD)	-1,9	-2,0	-5,6%
<b>(7) Geração de Caixa Livre [(5)+(6) ex-M&amp;A]</b>	<b>99,7</b>	<b>46,6</b>	<b>113,7%</b>
<b>(8) Atividades de Financiamento<sup>c</sup></b>	<b>-1,5</b>	<b>-148,4</b>	<b>-99,0%</b>
Dividendos / JCP pagos	-1,9	-2,0	-5,9%
Captações, Arrendamentos e Amortizações, líquidas	178,1	-66,3	n/a
Gastos Financeiros	-175,8	-64,6	172,2%
Compra/ Alienação de ações em tesouraria	0,0	-12,3	-100,0%
Pagamento ações restritas	0,0	0,0	n/a
Partes Relacionadas	-1,9	0,1	n/a
Aquisição de participação minoritária	0,0	-3,3	-100,0%
<b>(9) Aumento (redução) de caixa [(7)+(8)]</b>	<b>98,2</b>	<b>-101,9</b>	<b>n/a</b>
<b>Conversão (Ger. Caixa Operacional / EBITDA Ajustado)</b>	<b>117,5%</b>	<b>56,9%</b>	<b>60,5 p.p.</b>
EBITDA Ajustado	182,7	261,9	-30,3%

a) Exclui Ativo Financeiro (Capex RBD), considerado em Investimento

b) Inclui Ativo Financeiro (Capex RBD) e exclui aplicações financeiras e partes relacionadas, considerados em Financiamento

c) Inclui dívida proveniente de aquisições, além de aplicações financeiras e partes relacionadas.



## BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2022 E 31 DE DEZEMBRO DE 2021

(Em milhares de reais – R\$)

ATIVOS	Consolidado		PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Consolidado	
	31/12/2022	31/12/2021		31/12/2022	31/12/2021
<b>CIRCULANTES</b>			<b>CIRCULANTES</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	218.744	127.310	Fornecedores	94.175	75.398
Contas a receber	186.219	254.276	Salários, obrigações sociais e previdenciárias	67.371	41.002
Estoques	14.631	11.631	Empréstimos, financiamentos e debêntures CP	424.490	366.556
Ativo financeiro de concessão CP	15.236	32.600	Arrendamento mercantil CP	33.785	30.402
Impostos a recuperar	42.254	55.873	Obrigações tributárias	34.224	27.729
Instrumento financeiro derivativo Ativo	1.687	-	Parcelamento de impostos CP	2.215	2.761
Outras contas a receber CP	5.513	7.598	Contas a pagar - aquisição de empresas CP	15.044	42.150
<b>Total dos ativos circulantes</b>	<b>484.284</b>	<b>489.288</b>	Dividendos a pagar	91	1.975
			Instrumento financeiro derivativo CP	-	-
			Outras contas a pagar CP	6.994	1.557
			<b>Total dos passivos circulantes</b>	<b>678.389</b>	<b>589.530</b>
<b>NÃO CIRCULANTES</b>			<b>NÃO CIRCULANTES</b>		
Títulos e valores mobiliários LP	3.063	2.835	Empréstimos, financiamentos e debêntures LP	610.467	411.430
Depósitos judiciais	24.602	23.815	Arrendamento mercantil LP	266.481	263.041
Garantia de reembolso de contingências	7.730	9.746	Partes relacionadas Passivo	38	1.451
Partes relacionadas LP	18.004	17.495	Parcelamento de impostos LP	5.130	6.527
Imposto de renda e contribuição social diferidos Ativo	205.228	165.858	Contas a pagar - aquisição de empresas LP	-	229
Ativo financeiro de concessão LP	68.510	61.084	Tributos diferidos Passivo	17.334	14.956
Investimentos	4.134	4.368	Provisão para riscos legais	50.172	39.836
Imobilizado	537.198	517.123	Outras contas a pagar LP	5.526	5.795
Intangível	988.877	974.792	<b>Total dos passivos não circulantes</b>	<b>955.148</b>	<b>743.265</b>
Direito de uso de arrendamento	273.824	275.825	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>Total dos ativos não circulantes</b>	<b>2.131.170</b>	<b>2.052.941</b>	Capital social	612.412	612.412
			Reservas de capital	619.678	620.543
			Ações em tesouraria	(5.448)	(7.497)
			Prejuízo acumulado e Outros resultados abrangentes	(276.946)	(50.166)
			Total do patrimônio líquido dos acionistas controladores	949.696	1.175.292
			Participação dos acionistas não controladores	32.221	34.142
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>981.917</b>	<b>1.209.434</b>
<b>TOTAL DOS ATIVOS</b>	<b>2.620.230</b>	<b>2.542.229</b>	<b>TOTAL DOS PASSIVOS E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.615.454</b>	<b>2.542.229</b>

# DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO



PARA OS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2022 E 31 DE DEZEMBRO DE 2021  
(Em milhares de reais – R\$)

Consolidado	4T22	4T21	2022	2021
Receita líquida de serviços	262.581	269.703	1.085.009	1.136.572
Custo dos serviços prestados	(192.401)	(191.632)	(759.261)	(780.530)
Lucro bruto	70.180	78.071	325.748	356.041
(Despesas) receitas operacionais				
Despesas gerais e administrativas	(105.727)	(70.899)	(338.414)	(261.934)
Outras (despesas) receitas, líquidas	(14.060)	(23.070)	(30.450)	(11.887)
Resultado em participação societária	2.545	(2.870)	11.079	5.953
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>(47.062)</b>	<b>(18.768)</b>	<b>(32.038)</b>	<b>88.174</b>
Resultado financeiro	(71.587)	(25.057)	(201.197)	(85.718)
Despesas financeiras	(76.632)	(26.113)	(213.697)	(93.189)
Receitas financeiras	5.045	1.056	12.500	7.471
Lucro (prejuízo) operacional e antes do imposto de renda e da contribuição social	(118.648)	(43.825)	(233.235)	2.456
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente e diferido	(3.164)	12.421	13.991	(468)
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(121.812)</b>	<b>(31.404)</b>	<b>(219.243)</b>	<b>1.988</b>
Atribuível aos acionistas controladores	(123.646)	(31.340)	(227.810)	(5.625)
Atribuível aos acionistas não controladores	1.834	(64)	8.568	7.613



# DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA

EM 31 DE DEZEMBRO DE 2022 E 31 DE DEZEMBRO DE 2021 (Em milhares de reais – R\$)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	Consolidado	
	31/12/2022	31/12/2021
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(219.243)</b>	<b>1.988</b>
Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido do período com o caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	245.541	138.399
Ações restritas reconhecidas	117.737	119.604
Valor residual de ativos imobilizados e de direito de uso baixados	3.207	4.588
Encargos financeiros e variação cambial e derivativos	667	(12.271)
Atualização do ativo financeiro de concessão	175.796	87.706
Resultado em participação societária	(20.839)	(22.951)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa, líquida	(11.078)	(5.953)
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários, líquidas	10.987	(3.084)
Impostos diferidos	6.597	643
	(37.533)	(29.883)
	<b>26.298</b>	<b>140.387</b>
<b>Redução (aumento) nos ativos operacionais:</b>	<b>105.550</b>	<b>8.831</b>
Contas a receber	89.741	23.575
Estoques	(3.000)	(1.624)
Outros ativos	20.703	(11.113)
Ativo financeiro de concessão	(1.894)	(2.007)
<b>Aumento (redução) nos passivos operacionais:</b>	<b>55.455</b>	<b>(90)</b>
Fornecedores	18.777	(5.027)
Salários, obrigações sociais e previdenciárias	26.369	1.968
Obrigações tributárias e parcelamento de impostos	23.375	20.045
Outros passivos	(5.343)	(9.468)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(19.035)	(18.592)
Dividendos e JSCP recebidos de controladas	11.312	10.984
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>187.303</b>	<b>149.128</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Aquisição de controladas, líquido do caixa recebido	(27.336)	(1.904)
Aquisição de participação minoritária	-	(3.347)
Partes relacionadas	(1.923)	104
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(113.237)	(100.551)
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento</b>	<b>(142.496)</b>	<b>(105.698)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Recebimento (pagamento) de instrumento financeiro derivativo	(4.725)	-
Pagamento ações restritas	(2.023)	-
Compra/Alienação de ações em tesouraria	-	(12.252)
Dividendos pagos	(1.884)	(2.003)
Captação líquida de empréstimos e debêntures	817.115	279.330
Juros pagos	(150.219)	(66.538)
Amortização de empréstimos, financiamentos, derivativos e arrendamento mercantil	(611.637)	(343.744)
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento</b>	<b>46.627</b>	<b>(145.207)</b>
<b>AUMENTO LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>91.434</b>	<b>(101.777)</b>
<b>CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>		
No início do período	127.310	229.087
No fim do período	218.744	127.310



Este relatório de resultados pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliança) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas neste relatório ou por quaisquer danos conseqüentes, especiais ou similar. A Alliança não se obriga a atualizar ou revisar este relatório mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar neste relatório, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.

