

The image features the Viveo logo, which consists of a large, stylized cyan 'V' at the top and a large, stylized cyan 'A' at the bottom. In the center, the word 'viveo' is written in a white, lowercase, sans-serif font. The background is a dark teal color with a network of glowing cyan lines and dots, resembling a digital or data network. The logo elements are positioned such that the 'V' and 'A' are partially obscured by the network lines.

viveo

AGENDA



HORÁRIO



PALESTRANTES



TEMAS

09:00

ABERTURA

09:05

LEONARDO BYRRO

DIRETOR PRESIDENTE

INSTITUCIONAL

09:30

ANDRÉ PACHECO

VP DE ESTRATÉGIA E NOVOS
NEGÓCIOS

SINERGIAS E MACRO TRENDS

09:45

VILSON SCHVARTZMAN

VP COMERCIAL DE
DISTRIBUIÇÃO E OPERAÇÕES
LOGÍSTICAS

DISTRIBUIÇÃO E PSP

10:00

THIAGO LISKA

DIRETOR DE DIAGNÓSTICOS E
VACINAS

LABORATÓRIOS E VACINAS

10:15

RENAN HERVELHA

DIRETOR COMERCIAL

CONSUMO E DELIVERY

10:30

FLÁVIO LEAL

DIRETOR DE SERVIÇOS B2B

HEALTH LOG E MANIPULADORAS

10:45

RAFAEL MATIOLI

HEAD DE BU D2P

D2P (DIRECT TO PATIENT)

11:00

DIRETORIA

SESSÃO DE PERGUNTAS E
RESPOSTAS

UMA HISTÓRIA DE LIDERANÇA E CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO

viveo
Day

1996
FUNDAÇÃO DA MAFRA
Ribeirão Preto/SP

2016
DNA ADQUIRE
PARTICIPAÇÃO

2017 - 2018
INÍCIO DA CONSTRUÇÃO DO
ECOSSISTEMA

2020
INJEÇÃO DE CAPITAL
E 6 AQUISIÇÕES

2021 E 2022
IPO E 17 AQUISIÇÕES



Portfólio amplo
de materiais e
medicamentos

Profundo conhecimento
do mercado e
relacionamento

Nível de serviço
superior



INJEÇÃO DE CAPITAL
e "know how"



**AQUISIÇÃO
E CRESCIMENTO ORGÂNICO**



REFORÇANDO
o ecossistema



**CONSOLIDAÇÃO DE
MERCADO**
e expansão de canal

**Visão: "Ser reconhecida como a
melhor empresa brasileira na oferta
de soluções confiáveis, ágeis e
inovadoras para o mercado da
saúde"**

criação de um VERDADEIRO ECOSISTEMA



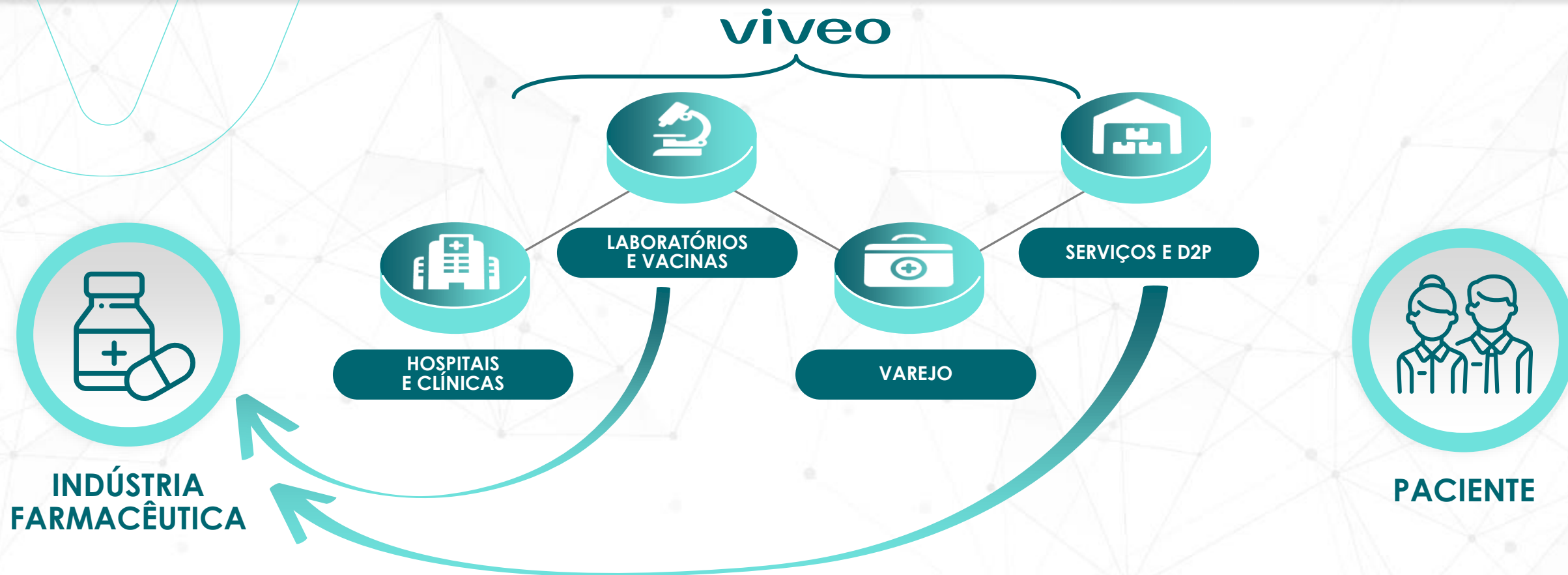
CRIAÇÃO DE UM VERDADEIRO ECOSSISTEMA

viveo
Day



CRIAÇÃO DE UM VERDADEIRO ECOSSISTEMA

viveo
Day



SERVIÇOS REFORÇAM RELACIONAMENTO COM A INDÚSTRIA (Health Log e PSP)

LABORATÓRIOS ATUA COMO DISTRIBUIDOR E VETOR ESTRATÉGICO DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA (Roche)

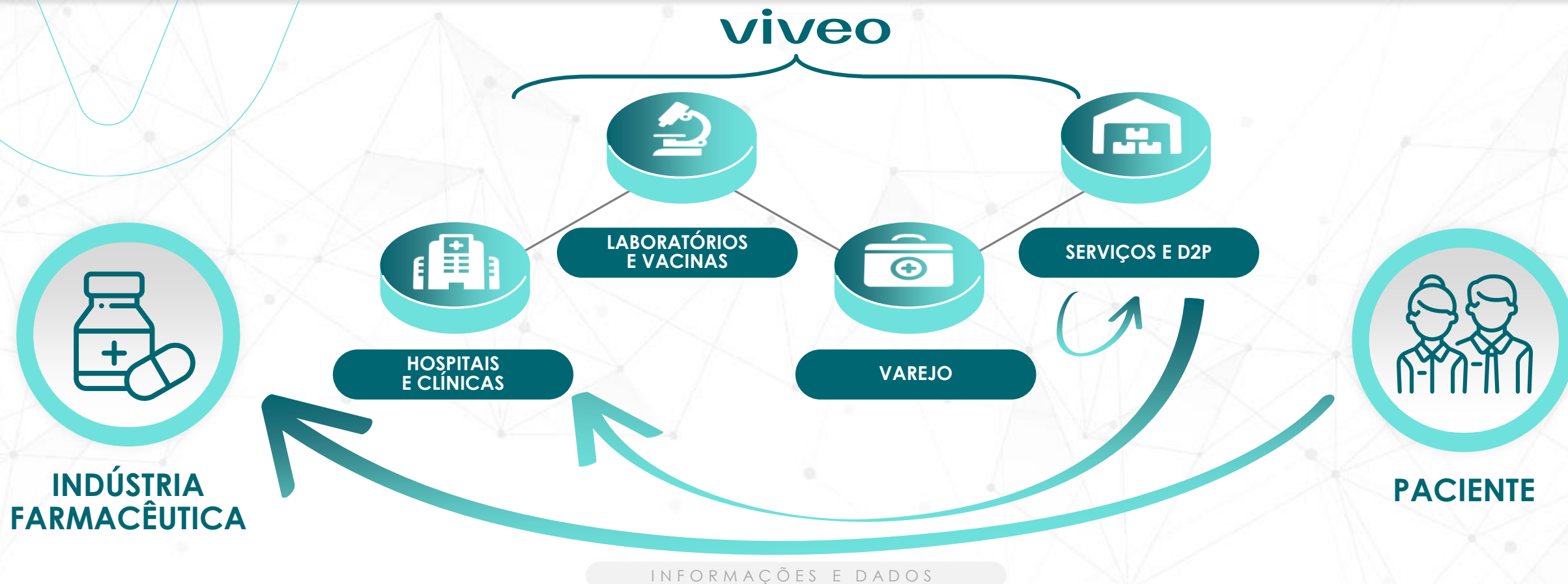


VAREJO AMPLIANDO PORTFÓLIO PARA HOSPITAIS E CLÍNICAS

HOSPITAIS E CLÍNICAS AMPLIANDO CANAL DE DISTRIBUIÇÃO PARA VAREJO

CRIAÇÃO DE UM VERDADEIRO ECOSSISTEMA

viveo
Day

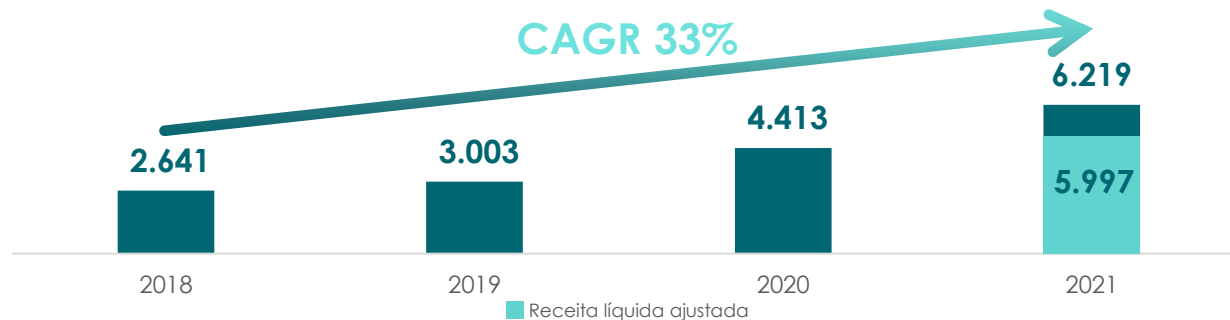


MANIPULADORAS REFORÇAM CANAL DE PSP/D2P E O INVERSO

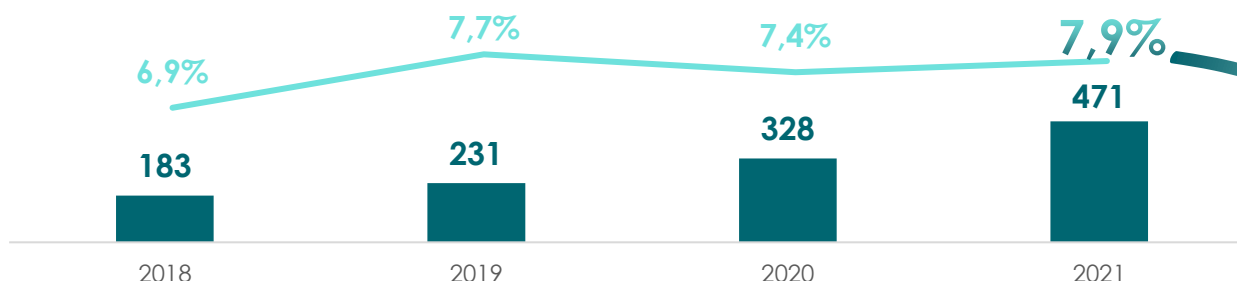
MANIPULADORAS, PSP E D2P REFORÇAM O CANAL DE HOSPITAIS, CLÍNICAS E A RELAÇÃO COM A INDÚSTRIA

CONSEGUIMOS ENTREGAR CRESCIMENTO ROBUSTO NOS ÚLTIMOS ANOS E ESTAMOS COMPROMETIDOS EM CONTINUAR ESSA JORNADA

RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM) COM CRESCIMENTO ORGÂNICO DE ~15% NOS ÚLTIMOS 4 ANOS



EBITDA AJUSTADO (R\$ MM) COM INCREMENTO DE MARGEM



R\$ Mil	2021		
	REPORTADO	PROFORMA 1	PROFORMA 2
RECEITA LÍQUIDA	6.218.759	6.663.476	9.036.922
RECEITA LÍQUIDA AJUSTADA	5.997.425	6.442.142	8.761.589
LUCRO BRUTO AJUSTADO	875.973	998.476	1.387.461
MARGEM BRUTA AJUSTADA	14,6%	15,5%	15,8%
EBITDA AJUSTADO	471.365	535.220	712.531
MARGEM EBITDA AJUSTADA ¹	7,9%	8,3%	8,1%

¹Margens calculadas dividindo o EBITDA Ajustado pela Receita Líquida Ajustada.

PROFORMA 1 – Inclui todas as aquisições concluídas em 2021 (resultado full de jan a dez/21)

PROFORMA 2 – Inclui todas as aquisições anunciadas de jan a dez/21 inclusive as que estavam aguardando o closing (PFS, manipuladoras, etc).



Crescimento orgânico



Ex: serviços representavam 1% da receita líquida e no (Proforma 2) representa 8%



Crescimento dos canais com maiores margens

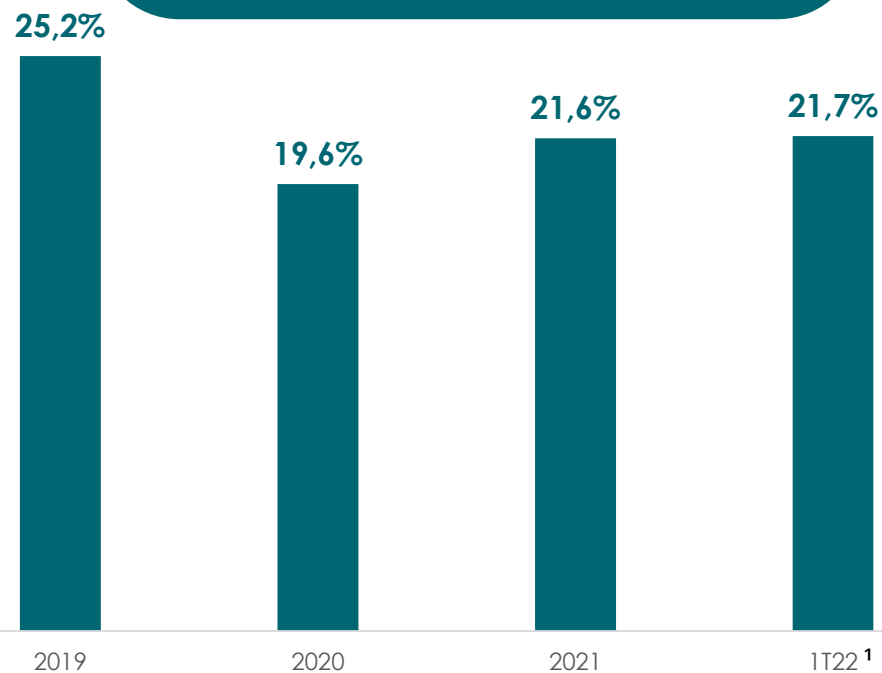


Captura de sinergias

R\$ 713 MM com todas as aquisições (cresc + de 50%)

COM FOCO EM RETORNO, DISCIPLINA DE CAPITAL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

COM FOCO EM RETORNO E DISCIPLINA DE CAPITAL ROIC (%)



¹ Anualizado



Composição em 31/03/2022

Custo médio: CDI+2,01%

Prazo Médio: 4,8 anos



Alavancagem:

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado: 0,7x



Ratings:

Moody's AA.br

Fitch AA-(bra)

Balanço com solidez financeira,
perfil de dívida adequado e amplo
acesso ao mercado de capitais

**Prontos para continuar
aproveitando as oportunidades
de mercado**

E TEMOS HOJE EQUIPE PREPARADA COM HEADS PARA CADA UNIDADE DE NEGÓCIO

viveo
Day



Vilson Schvartzman
VP Comercial de Distribuição
e Operações Logísticas



Thiago Liska
Diretor de Diagnósticos e
Vacinas



Renan Hovelha
Diretor Comercial - Varejo,
Delivery e Lojas



Flávio Leal
Diretor de Serviços B2B



Rafael Matioli
Head BU D2P



**E TIME ESPECIALIZADO PARA SUPORTAR AS OPERAÇÕES,
COM EQUIPE EXPERIENTE E PROFUNDO CONHECIMENTO
DE MERCADO FOCANDO EM PESSOAS, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO,
JURÍDICO, REGULATÓRIO E SUSTENTABILIDADE**



Joseane Correia
Jurídico, Compliance e Assuntos
Regulatórios



Andre Pacheco
VP Estratégia e Novos
Negócios



Flávia Carvalho
Diretora de RI e M&A



Guilherme Goulart
Diretor Financeiro



Guilherme Tavone
Tecnologia da Informação



Leandro Xavier
Diretor Industrial



Mauricio Triachim
Recursos Humanos,
Saúde, Segurança
e Meio Ambiente



Cintia Drehmer
Recursos Humanos



Villeon Jacinto
Diretor of Supply Chain e
Logística

COMPROMETIDOS COM SUSTENTABILIDADE E GOVERNANÇA



ALGUNS DESTAQUES EM 2021

Inauguração do Centro de Saúde

Frota verde

Embalagens Retornáveis

Signatária da Better Cotton Initiative (BCI)

I-REC certificado **que comprova que 100% da energia consumida pela Viveo** em 2020 e 2021 são provenientes de fontes renováveis

R\$ 65 milhões nos próximos 4 anos, sendo investidos R\$ 20 milhões em 2021 nas iniciativas que contribuem com o meio ambiente em 2021

Diversidade e inclusão

Novo Mercado B3

TRANSPARÊNCIA E RESPONSABILIDADE SOCIAL



Primeiro Relatório de Sustentabilidade divulgado em março de 2022



1º INVENTÁRIO DE CARBONO



SINERGIAS

M&As FOCADOS EM ACELERAR A ESTRATÉGIA

↑
DRIVER DE CRESCIMENTO



**ACCELERAR
CRESCIMENTO**
e reforçar liderança
no core Brasil

PFS

MACROMED, LABORSYS E APIJÃ



**AUMENTAR
PRESENÇA**
e entrar em novos
mercados adjacentes
de alto potencial

Medcare e BEMK

Tecno4 e Pointmed

PHD¹

Daviso e FW



**EXPLORAR NOVOS
NEGÓCIOS**
para reforçar ecossistema
e capturar novos pools

Life, FAMAP e ProInfusion¹

Azimute Med¹ e PFS²

Boxifarma

Cirúrgica Mafra



17 M&As (2021 e 2022)

~R\$ 2,9 bi de Receita Líquida
~R\$ 270 MM de Ebitda

¹ Aguardando closing

² Considera PSP e farmácia de especialidades/ Delivery

DISCIPLINA NAS AQUISIÇÕES E CAPTURA DE SINERGIAS



SINERGIAS MAPEADAS (M&As 2021/2022)

M&As	EV	Ebitda	EV/Ebitda
	810	70	11,6x
FW e Daviso	322	52	6,2x
Tecno 4 e Pointmed	43	4	10,8x
Medcare e BEMK	7	1,7	4,1x
Cirúrgica Mafra	90	15	6,0x
Apijã, Macromed e Laborsys	82	14	5,9x
Boxifarma	5,5	-	-
Life, FAMAP e ProInfusion ¹	534,5	87	6,1x
PHD ¹	87,7	17,5	5,0x
Azimute Med ¹	38	3,6	10,6x
Total	2,019,7	264,8	7,6x

CENÁRIO BASE

CUSTOS R\$ 46 MM (41%)

SG&A R\$ 65 MM (59%)

INCREMENTO DE
VENDAS

PÓS SINERGIA

<5,0X

R\$ 111 MM

PÓS SINERGIA

<5,4X

R\$ 12 MM
2022R\$ 67 MM
2023R\$ 32 MM
2024

R\$ 111 MM

¹ Aguardando o closing

SINERGIAS

MAPA DE SINERGIAS

Principais sinergias
sob gestão da Viveo
– não dependem de
terceiros.



CUSTOS E DESPESAS

Otimização de compra, logística e fiscal

Otimização da operação industrial

Despesas de Vendas

Despesas Gerais e Administrativas



RECEITA

Cross-selling

Alavancas de vendas
pelo ecossistema

**EBITDA adicional de
R\$ 111 MM**

PMI TIME E GOVERNANÇA



André Pacheco

VP Estratégia e Novos
Negócios

Mais de **15 anos de experiência no mercado brasileiro de saúde.**

Ingressou na Viveo em 2018 após a aquisição da Cremer, onde atuou desde 2006 em funções na área comercial como Planejamento Comercial, Pesquisa de Mercado, Gerente Nacional de Vendas da Unidade de Negócios Hospitalar e Diretor Comercial Geral.



Cláudia Guillen

VP Gerente executiva
Growth Office

Carreira focada em **Projetos, Planejamento Estratégico, Business Development** em multinacionais como **Motorola, Embraco, BRF**. Experiência em empresas B2C e B2B, de diferentes segmentos. 1 ano e meio no grupo.



Fernanda Cruz

VP Gerente PMI

Carreira diversificada, com experiência em setores como Indústria, Varejo, e Serviços, nas áreas de Qualidade, Serviços Financeiros, Projetos e Business Development.



GOVERNANÇA

- **Reuniões regulares** de acompanhamento da evolução das integrações e report dos resultados;
- **Comitês** de Gestão para acompanhamento da evolução do negócio de cada adquirida, durante o período de incubação, com seus respectivos gestores;
- Foco na **integração de processos e políticas** para garantir e potencializar o resultado da captura de sinergias;
- **Indicadores Principais:**
%Integração de Processos e
%Captura de Sinergias

+4 Especialistas

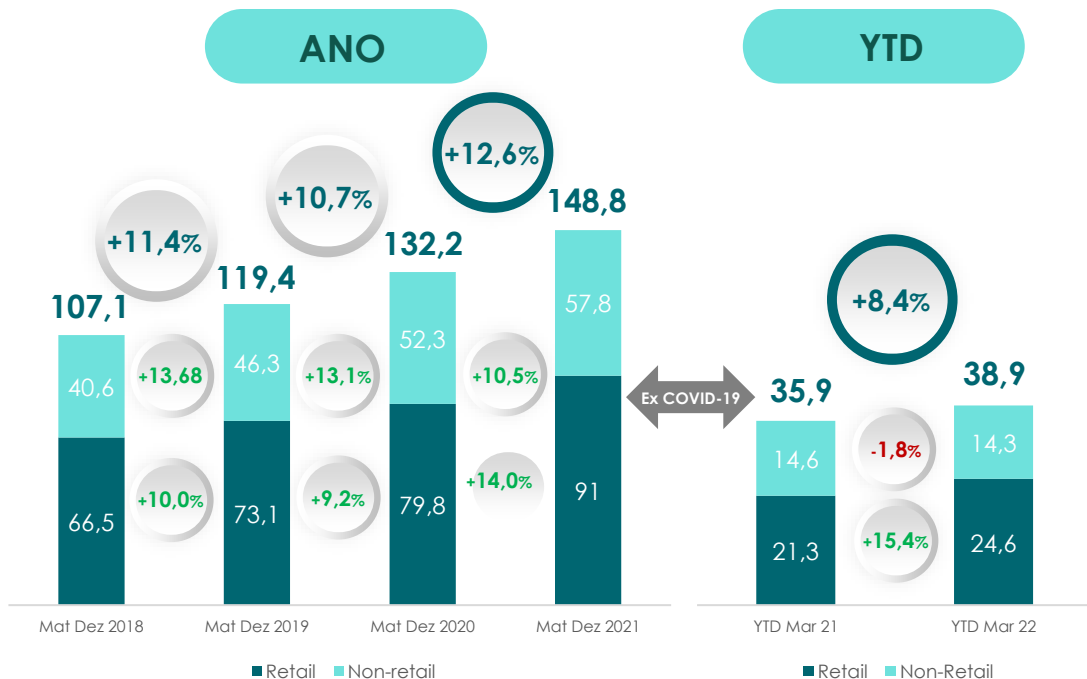
Divididos por segmento de negócio



MACRO TRENDS

MERCADO FARMACÊUTICO

NON-RETAIL @HPP RETAIL @PPP (R\$ BI)



MERCADO NON RETAIL TOTAL DE R\$ 58 BI
(medicamentos e vacinas), **CRESCIMENTO DE 10,5% EM 2021 VS 2020** (exclui vacinas covid)

Quase **R\$ 15 bi em vacinas** COVID-19 em 2021

No 1T22 vs 1T21 houve **queda de 1,8%** no **Non-retail** devido aos **medicamentos do kit COVID** volume preço

Oncologia segue crescendo

PERSPECTIVAS

Estimativa de crescimento de mercado **13,5%** em **2022**, sendo de **14 a 17% no privado**

NON RETAIL MARKET - PROJEÇÃO POR CANAL

Crescimento	2022	2023	2024	2025	2026
R\$ HPP	13,5%	11,40%	10,6%	9,8%	8,8%
Público	8-11%	5-8%	5-8%	5-8%	5-8%
Privado	14-17%	13-16%	11-14%	10-13%	8-11%

VAREJO DIGITAL

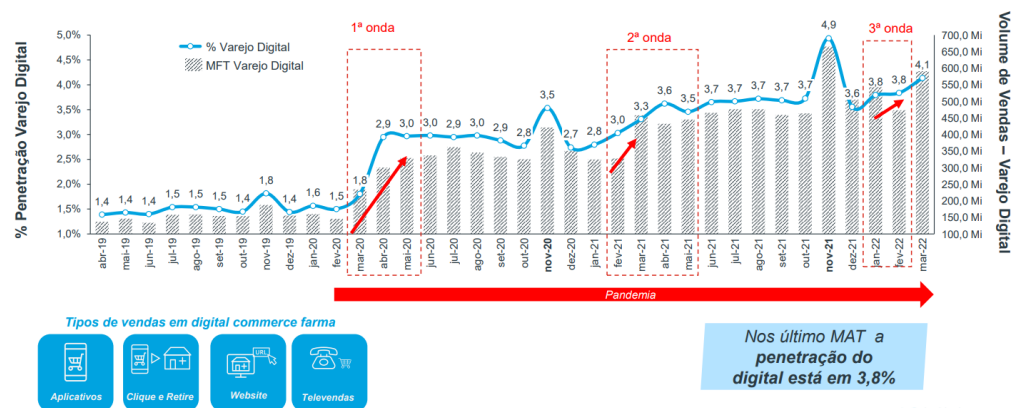
As restrições causadas pela pandemia influenciaram o **crescimento do canal digital**, com efeito que não se reduziu até hoje

No varejo digital a categoria de cuidado ao paciente **cresce em taxas maiores do que o Varejo Total**

Marcos regulatórios já aprimorados (Ex: telessaúde) e **discussões regulatórias devem entrar em vigor**

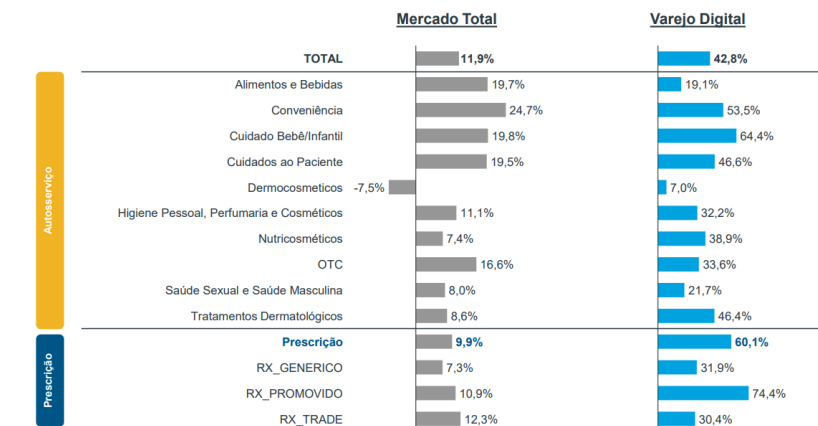
As restrições causadas pela pandemia influenciaram o aumento da importância do canal Digital, com um efeito que não se reduziu até hoje.

% Penetração do Varejo Farmacêutico Brasileiro Digital sobre Varejo Total – R\$ CPP

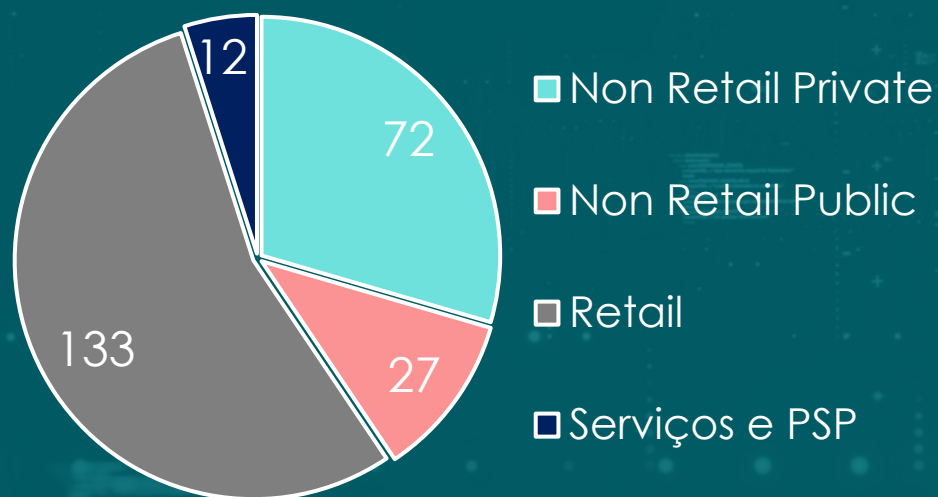


No varejo Digital, a maioria das categorias cresce em taxas maiores do que o varejo Total, especialmente em categorias com maior valor agregado.

Crescimento Áreas da Farmácia e RXs – MAT MAT. 2022 x 21 – R\$ CPP



HIGHLIGHTS



- Distribuição de medicamento: **Liderança no privado e crescendo no público**
- **Mercado de medicamento retail: estamos começando a jornada**
- **Espaço para crescer market share em material e medicamento por meio do nosso portfólio ou novos canais**
- **Oportunidade em categorias em que não atuamos**



**MERCADO
ENDEREÇÁVEL 2021**

R\$ 244 BILHÕES

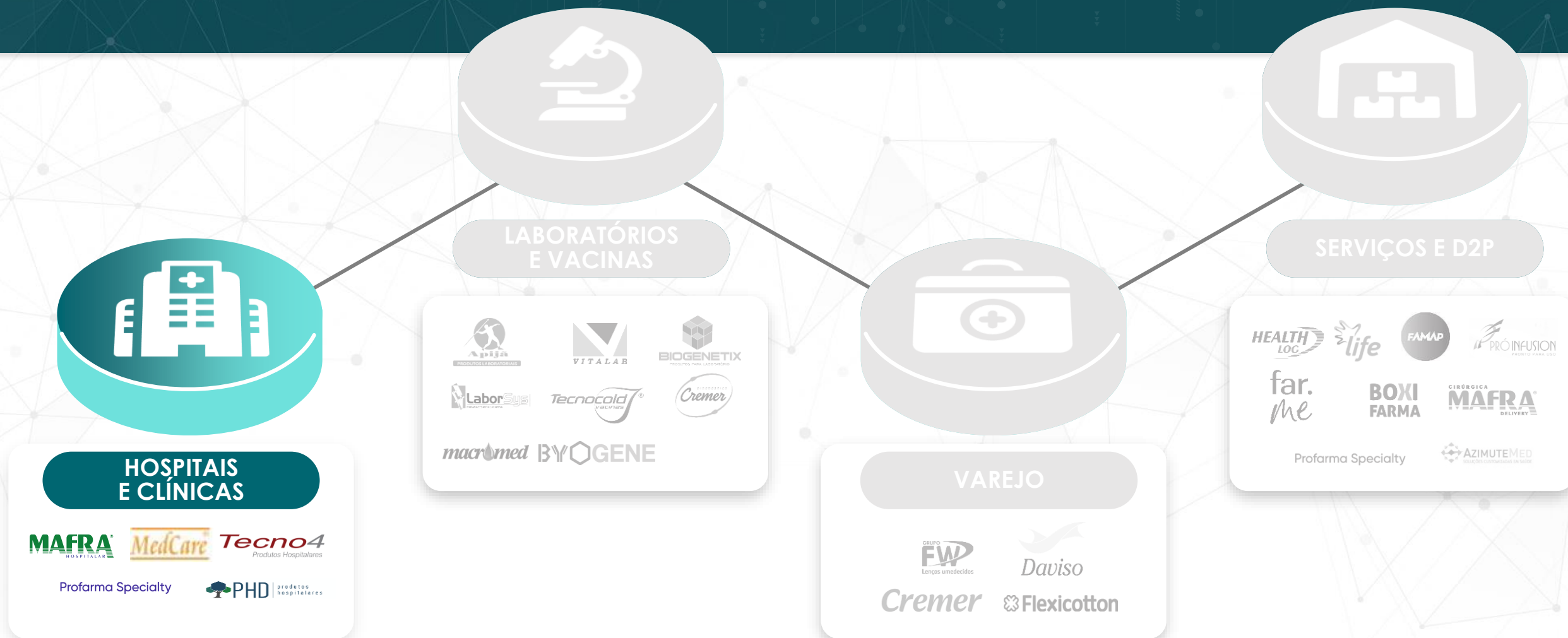


CANAIS

CANAIS



CANAIS



HOSPITAIS E CLÍNICAS | VISÃO GERAL DO MERCADO: R\$ 64 BI NOS PRINCIPAIS MERCADOS

TOTAL DO MERCADO NON-RETAIL DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS E DESCARTÁVEIS PARA INSTITUIÇÕES PÚBLICAS E PRIVADAS

MERCADO TOTAL

R\$
64 bi

12% MARKET SHARE

R\$ 41 bi

em instituição privada

17% market share

R\$ 23 bi

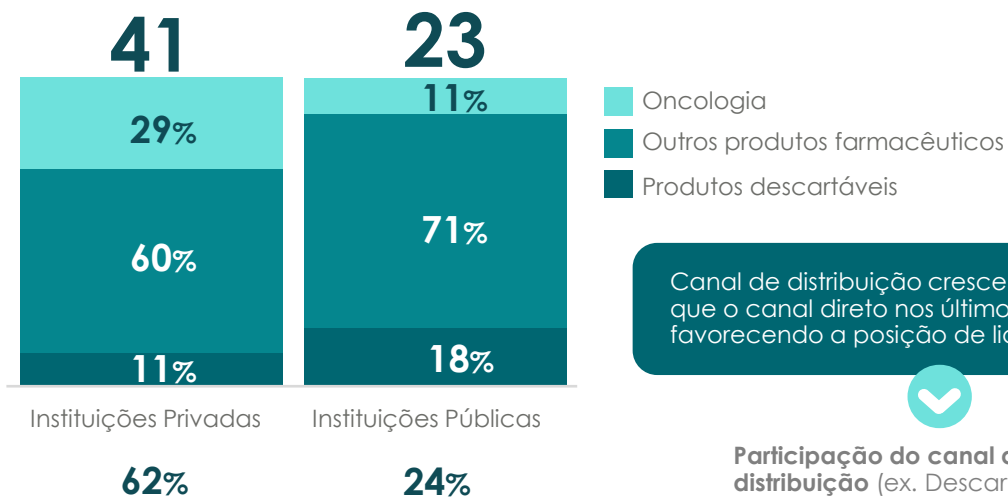
em instituição pública

2% market share

Fontes: Análises internas e QVIA dez/21

Inclui PFS e não considera vacinas, farmácia de especialidades, OPME, equipamentos

TAMANHO DE MERCADO POR SEGMENTO DE NEGÓCIO (NON-RETAIL)



HOSPITAIS E CLÍNICAS PRINCIPAIS COMPETIDORES

ONCOLOGIA

elfa

DISTRIBUIDORA
HOSPINOVA

LAM
A gente distribui confiança

ONCOPROD

ESPECIALIDADES

elfa

4BIO
A vida em primeiro lugar

Rioclarence

PRODUTOS DESCARTÁVEIS

CBS

Rioclarence

**CIRÚRGICA
FERNANDES**

PRODUTOS TÉCNICOS

CNPH

**CIRÚRGICA
FERNANDES**



VIVEO SE DESTACA COMO DISTRIBUIDORA ÚNICA DE TODOS OS SEGMENTOS

HOSPITAIS E CLÍNICAS MARCAS E PORTFÓLIO DE PRODUTOS

DISTRIBUIÇÃO PELA



Profarma Specialty

ESPECIALIDADE/
HOSPITAIS

54%



ONCOLOGIA

31%



MATERIAIS

15%

PRODUTOS DESCARTÁVEIS



PRODUTOS TÉCNICOS



(%) Rep.

do total de
receitas da
Viveo no canal

HOSPITAIS E CLÍNICAS PRINCIPAIS CLIENTES



HOSPITAIS



PRINCIPAIS
CONTAS



CLÍNICAS
DE ONCOLOGIA



INSTITUIÇÕES
PÚBLICAS



OPERADORAS
DE SAÚDE

(%) Rep.

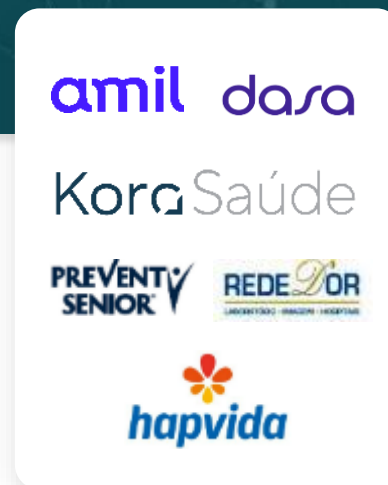
64%

18%

11%

6%

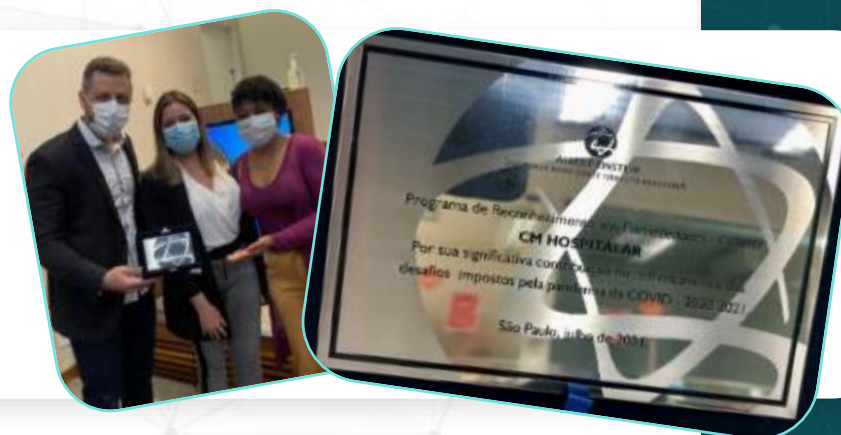
1%



SÍRIO LIBANÊS



EINSTEIN



GRUPO MÍDIA



PRÊMIOS

OVERVIEW DO PSP

SOLUÇÕES PARA TODA A JORNADA DO PACIENTE



RASTREAMENTO

- Campanhas de detecção;
- Avaliação de risco.



DIAGNÓSTICO

- Coleta de amostra;
- Exames
- Gestão Operador Logístico
- Rede credenciada;
- Plataforma online;
- Auditoria de parceiros.



ACESSO AO MEDICAMENTO

- Orientação;
- Mapeamento de Dificuldades;
- Apoio Customizado;
- Treinamento;
- Início de tratamento



ADESÃO E TRATAMENTO

- Incentivo e acompanhamento;
- Segmentação
- Acompanhamento Personalizado
- Exames de acompanhamento;
- Visita domiciliar ou online;
- Papo Digital;
- Suporte para tratamento em clínicas, hospitais e domicílio.

DEMAIS SERVIÇOS



SAC



INFORMAÇÕES MÉDICAS



FARMACO-VIGILÂNCIA



VISITAÇÃO MÉDICA À DISTÂNCIA

ATENDIMENTO
HUMANIZADO

SEGMENTAÇÃO

ACOMPANHAMENTO

BI & ANALYTICS

CLIENTES ATIVOS

abbvie

astellas

biogen idec

BiOMARIN

CSL Behring

GILEAD

janssen

PHARMACEUTICAL COMPANIES
of Johnson & Johnson

LivaNova
Health: Innovation that matters

MERCK

MSD

NOVARTIS

ORGANON

PROTALIX
Biotherapeutics

SANDOZ
a Novartis company

United Medical
Brasil

NÚMEROS PFS E AZIMUTE MED¹

viveo
Day

+ 70 projetos de PSP

+30 áreas terapêuticas

+ 1.200 estabelecimentos parceiros e +180.000 médicos cadastrados

+ 30.000 pacientes atendidos mensalmente

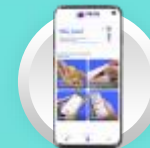
+ 10.000 procedimentos mensais para pacientes e +150 programas lançados

+ 1.000.000 pacientes atendidos, com 300 mil ativos

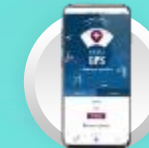
TECNOLOGIA



OMNICHANNEL



APP PAPO
DIGITAL



APP GPS
NURSE



SPEECH
TO TEXT



BOTS

¹ Aguardando o closing

PRINCIPAIS AVENIDAS DE CRESCIMENTO



MATERIAIS

Portfólio: Incremento de novas linhas de produtos com foco em soluções por terapia

Know how : companhias adquiridas com foco em produtos técnicos com maior valor agregado e melhor retorno

Estrutura/Foco - Criação de área exclusiva com time comercial e técnico especializado



ONCOLOGIA

Mercado de oncologia com **importante crescimento**

Segmento com maior volume de investimento em novas **drogas e indicações**

Estrutura comercial focada em **clínicas de oncologia**

Foco na identificação de projetos estruturados com a **indústria farmacêutica**



MERCADO PÚBLICO

Foco nos principais pilares :
Compliance, Financeiro e Comercial

Modelo estruturado de operação baseado no **ROIC e rating do cliente**

Foco nas esferas Estadual e Federal, com **melhor fonte pagadora**

Oferta de **proposta de valor** as principais indústrias: mapeamento de oportunidade, previsibilidade de demanda e acompanhamento dos contratos vigentes

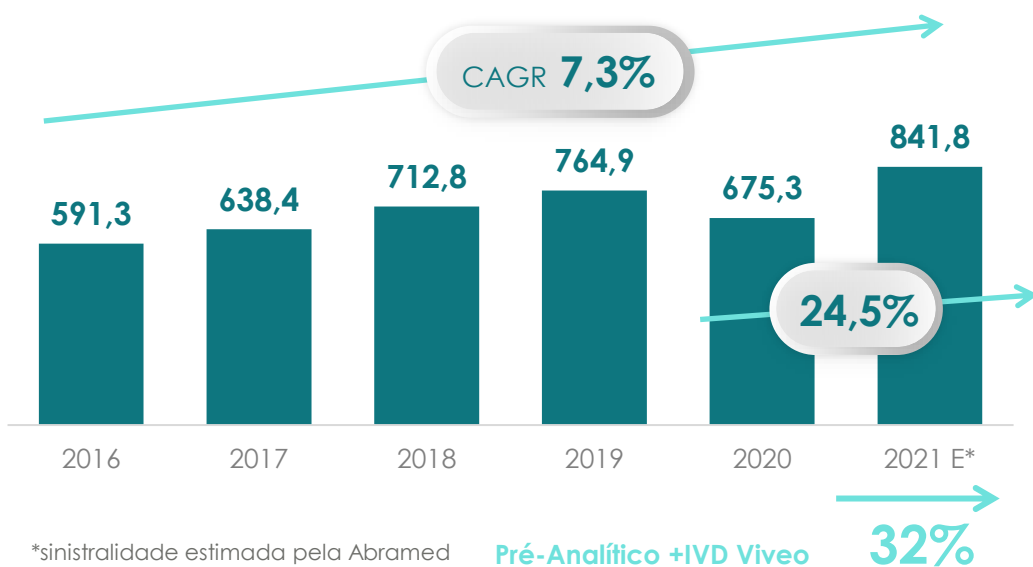
CANAIS



LABORATÓRIOS & VACINAS AMBOS MERCADOS RESILIENTES

RETOMADA DO MERCADO EM PATAMARES SUPERIORES AO PRÉ-PANDEMIA

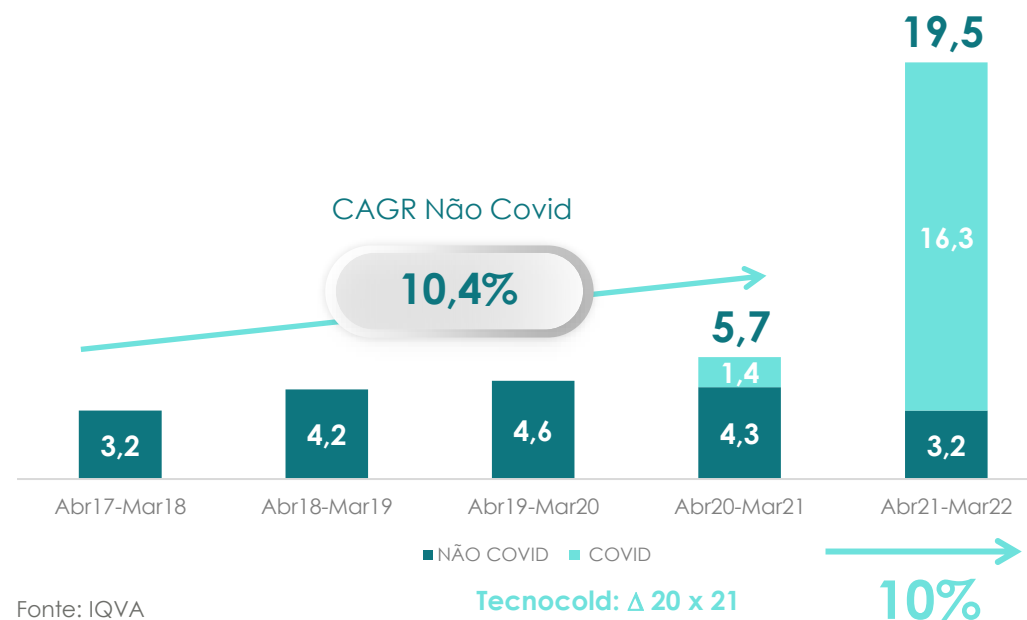
GASTO NO SEGMENTO DE LABORATÓRIO
POR BENEFICIÁRIO (R\$)



Fonte: Companhia, ANS, ABRAMED, BTG Pactual

CRESCIMENTO DO MERCADO DE VACINAS (R\$ BI)

GASTOS TOTAIS COM VACINAS – (R\$ BI)



Fonte: IQVA

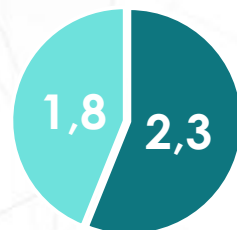
LABORATÓRIOS & VACINAS

VISÃO GERAL DO MERCADO

viveo
Day

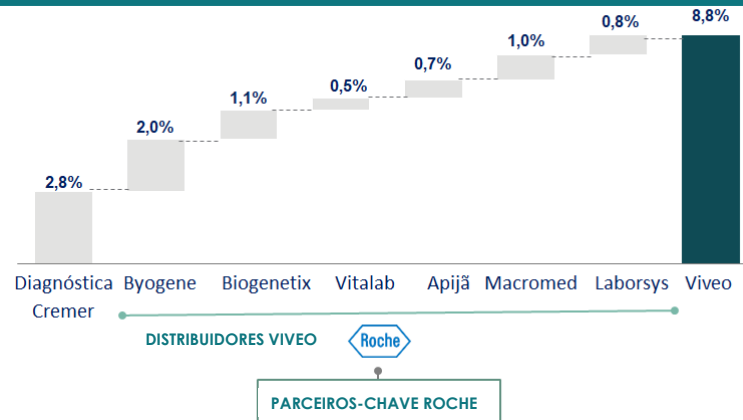
DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS PRÉ-ANALÍTICOS E ANALÍTICOS (IVD) PARA OPERAÇÃO LABORATORIAL
MERCADO DE R\$ 4,1 BI, VIVEO COM 8,8% DE SHARE

MERCADO TOTAL
DE DIAGNÓSTICOS
POR CANAL
(R\$ bi)



■ Instituições Privadas
■ Instituições Públicas

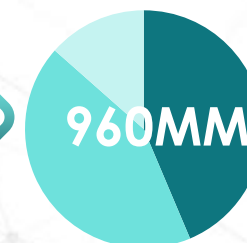
**PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE DIAGNÓSTICOS,
POR MARCA E TOTAL**



VACINAS

R\$960MM DE MERCADO PRIVADO, INCLUINDO
VACINAS DE GRIPE, COM 56% SHARE

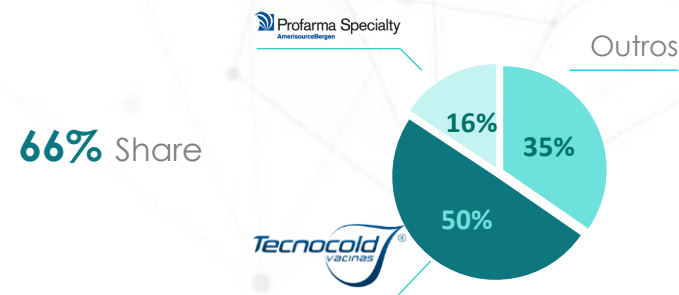
TOTAL DO
MERCADO
PRIVADO DE
VACINAS
(R\$ MM)



43% Share
Tecnocold e
13% Profarma

■ Concorrência ■ Tecnocold ■ Profarma

LIDERANÇA DE MARKET SHARE POR MARCA
(# DOSES SEM VACINA DA GRIPE)



Fonte: IQVA, referente ao canal de mercado distribuição

TRAJETÓRIA DO CANAL : DIAGNÓSTICOS & VACINAS

viveo
Day

CAGR^{ROL}
35,5%

BIOGENETIX
PRODUTOS PARA LABORATÓRIO

GRUPO
BYOGENE

VITALAB

2020
R\$ 473,5MM
ROL
+49%

LaborSys
PARANÁ E SANTA CATARINA

macromed

APIA
PRODUTOS LABORATORIAIS

2021
R\$ 642,9MM
ROL
+36%

2022E
R\$ 793,3MM
ROL
+23%

Profarma Specialty
AmerisourceBergen

2019
R\$ 318,7MM
ROL



Fonte: ROL pro forma anualizada com aquisições | 2022E: 1T22 anualizado e não incluir PFS

DIAGNÓSTICOS NOSSA PROPOSIÇÃO DE VALOR

MAIORES DORES DO MERCADO DIAGNÓSTICO:

Mercado ainda muito fragmentado

Negócios familiares com pouca gestão profissional

Grande número de Skus (+400), gerando complexidade para compra e gestão de estoque

Necessidade de gerar eficiência de custos para compensar dificuldades no repasse de preços para os operadores

Pequenos e médios laboratórios precisando de ajuda para viabilizar produção eficiente, mesmo com pequena escala

**01**

SOLUÇÃO ONE-STOP-SHOP

CONCENTRANDO O PEDIDO EM ÚNICO FORNECEDOR, REDUZINDO COMPLEXIDADE

PRÉ-ANALÍTICO



ANALÍTICO



VACINA

**02**

MULTI-CANAIS

CALL CENTER



E-COMMERCE



REPRESENTANTES
DE VENDAS



INTEGRAÇÃO LIS

03

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Concentração das compras gera maior possibilidade de redução de custos

Recebimento de todos os itens no mesmo transporte, atingindo mais facilmente o pedido mínimo de frete grátis

Possibilidade de fracionar mais as compras, reduzindo o tamanho do estoque e capital de giro

Programa de fidelidade com clube de benefícios

VACINAS

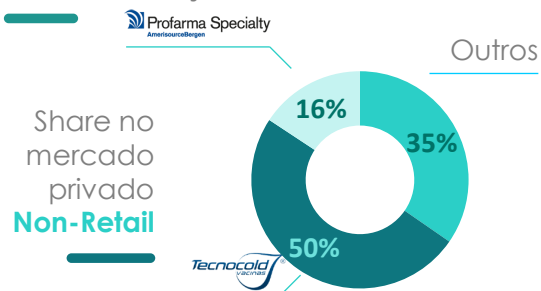
LIDERANÇA E SERVIÇO DE REFERÊNCIA

viveo
Day

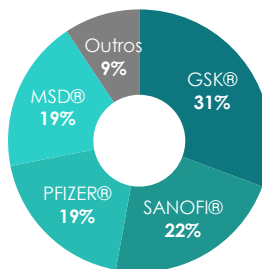


VACINAS

COMPETIÇÃO CONSOLIDADA, VIVEO LÍDER VIA TECNOCOLD, COM OPERAÇÃO DE REFERÊNCIA



Parceria da Tecnocold com principais fabricantes representa **91% do fornecimento**



Nº DE CLIENTES ATIVOS

2.087
EM 2020



2.418
EM 2021

+16%

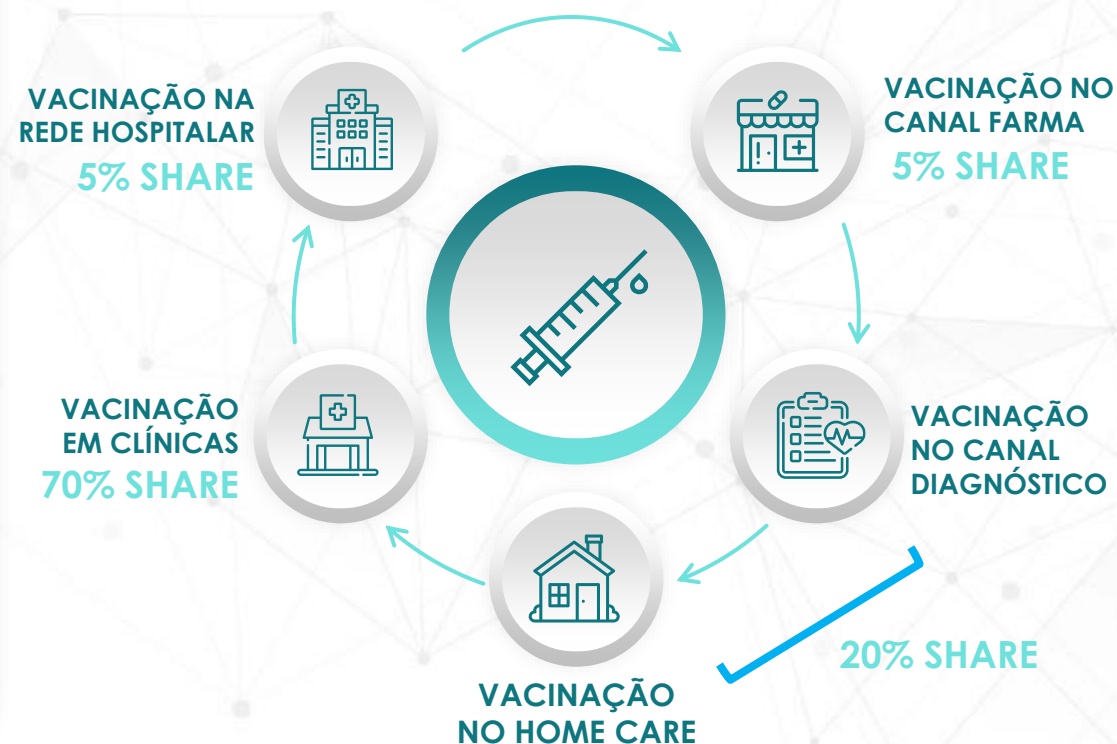


NPS

88

- Mercado majoritariamente pediátrico, **oportunidade de crescimento na população adulta**
- Canal complementar de **Covid no mercado privado**
- Pipeline de **lançamentos da indústria**, onde somos o **principal parceiro**

JORNADA DO PACIENTE DE VACINAS INCLUI NOVOS HÁBITOS



PRÉ-ANALÍTICO E ANALÍTICO ESTRATÉGIA

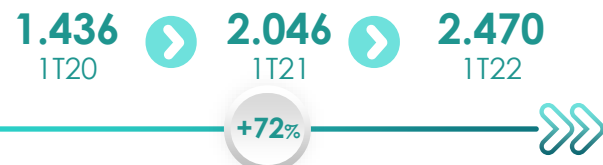


PRÉ-ANALÍTICO

NPS **81**

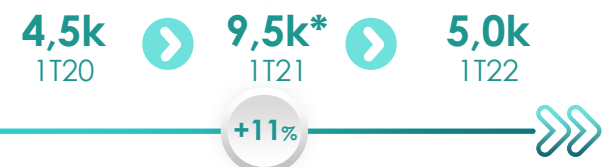
Drivers de crescimento do mercado pré-analítico obtiveram significativa melhora de 2020 para 2022, mas ainda com amplo espaço para atender maior parcela dos mais de 20 mil laboratórios no país.

Nº DE CLIENTES
(# de laboratórios)



**TICKET MÉDIO POR
CLIENTE (R\$/MÊS)**

*TM impactado pelo preço
sell-out de luvas e testes Covid



**HÁ DORES ALÉM DA FRAGMENTAÇÃO DO
MERCADO ATUANDO COMO BARREIRAS:**

LOGÍSTICA

FRACIONAMENTO
DE PRODUTOS

CESSÃO
DE CRÉDITO

EXCLUSIVIDADE
DO PORTFÓLIO



ANALÍTICO

MARKET SHARE VIVEO NA ROCHE | RECEITA BRUTA 2021 (R\$MM)



NOVAS GEOGRAFIAS

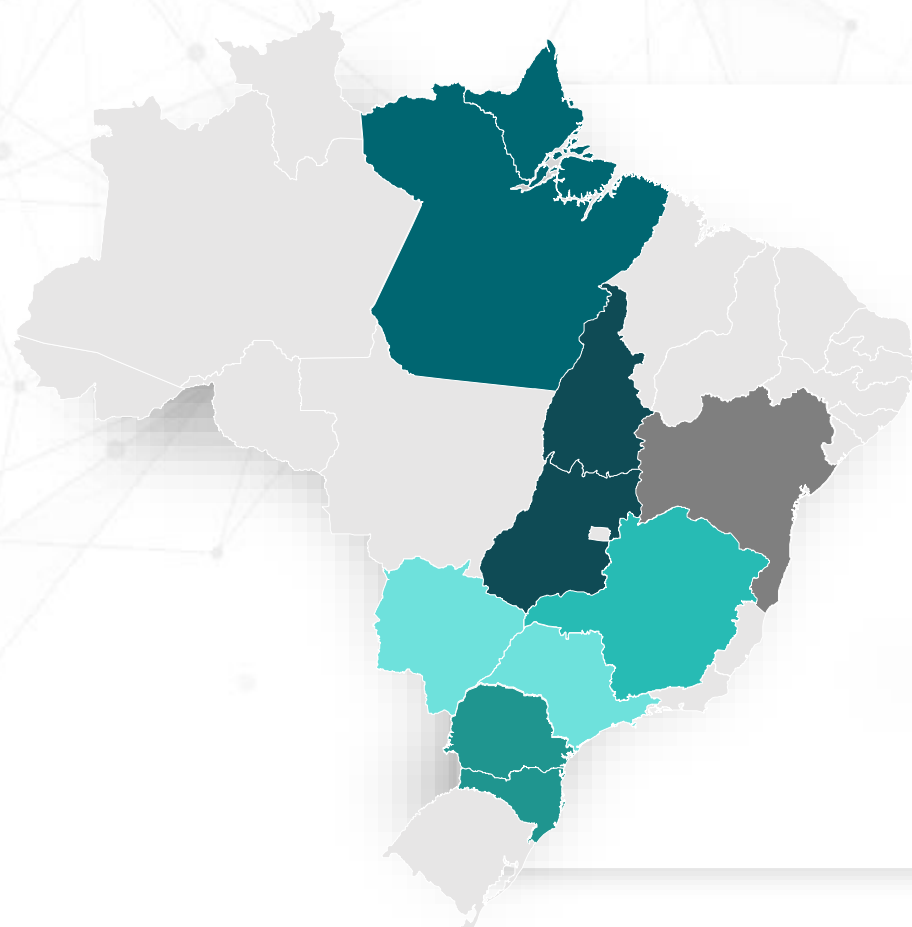
(atuação é regionalizada e com exclusividade)



**RETOMAR ROTINAS PRODUTIVAS QUE MIGRARAM
PARA L2L DURANTE A PANDEMIA** (channel filling)

PROJETO INTEGRATION: PRESENÇA NACIONAL CONSOLIDADA EM UMA ÚNICA EMPRESA

viveo
Day



SAIREMOS DE 7
EMPRESAS

BYOGENE

LaborSys
SISTEMAS DIAGNÓSTICOS GENÉRICOS E ESPECÍFICOS

macromed

expressa[®]
GROUP

VITALAB

APIA
PRODUTOS ALIMENTARES

BIOGENETIX
PRODUTOS PARA LABORATÓRIO



PARA UMA
ÚNICA EMPRESA

Unificação de
governança e gestão

Sinergias de processos
e estruturas

Eficiência operacional
e unificação de
modelos de serviços

Melhor experiência
para os clientes

EVOLUÇÃO DO CANAL DE LABORATÓRIOS: CRIAÇÃO DE SEU PRÓPRIO ECOSSISTEMA: MULTIPLICIDADE DE COMPETÊNCIAS



ECOSSISTEMAS
DESTRAVAM NOVOS
STREAMS DE RECEITA

01

AMPLIA A CAPTURA DE NOVOS CLIENTES

CAC

02

REDEFINE O ADDRESSABLE MARKET

LTV

03

GERAÇÃO DE NOVOS ATIVOS

EQUITY

PRINCIPAIS AVENIDAS DE CRESCIMENTO

viveo
Day



PRÉ-ANALÍTICO

Aumento de **cesta de produtos**, pistas de preços e presença

Ampliação da densidade de contato com foco no **crescimento do número de clientes e fidelização**

Marketplace B2B pode ser solução futura para criar posição única para Viveo em Labs



ANALÍTICOS

Terceira onda de movimentação em regiões com menor **eficiência/logística/gestão**

Trabalhar **preenchimento de canal** (otimizar equipamentos existentes)

Desembarcar em mercados **fora do Brasil** (América Latina)

Lançamentos de equipamentos de menor porte, com **mix mais completos que os atuais** (desejo do cliente de pequeno porte)



VACINAS

FORNECEDORES:

Construção de planos e objetivos comuns (JBPs)

Evoluir processo de planejamento de demanda

LANÇAMENTOS:

Lançamentos importantes no mercado adulto (Herpes Zoster)

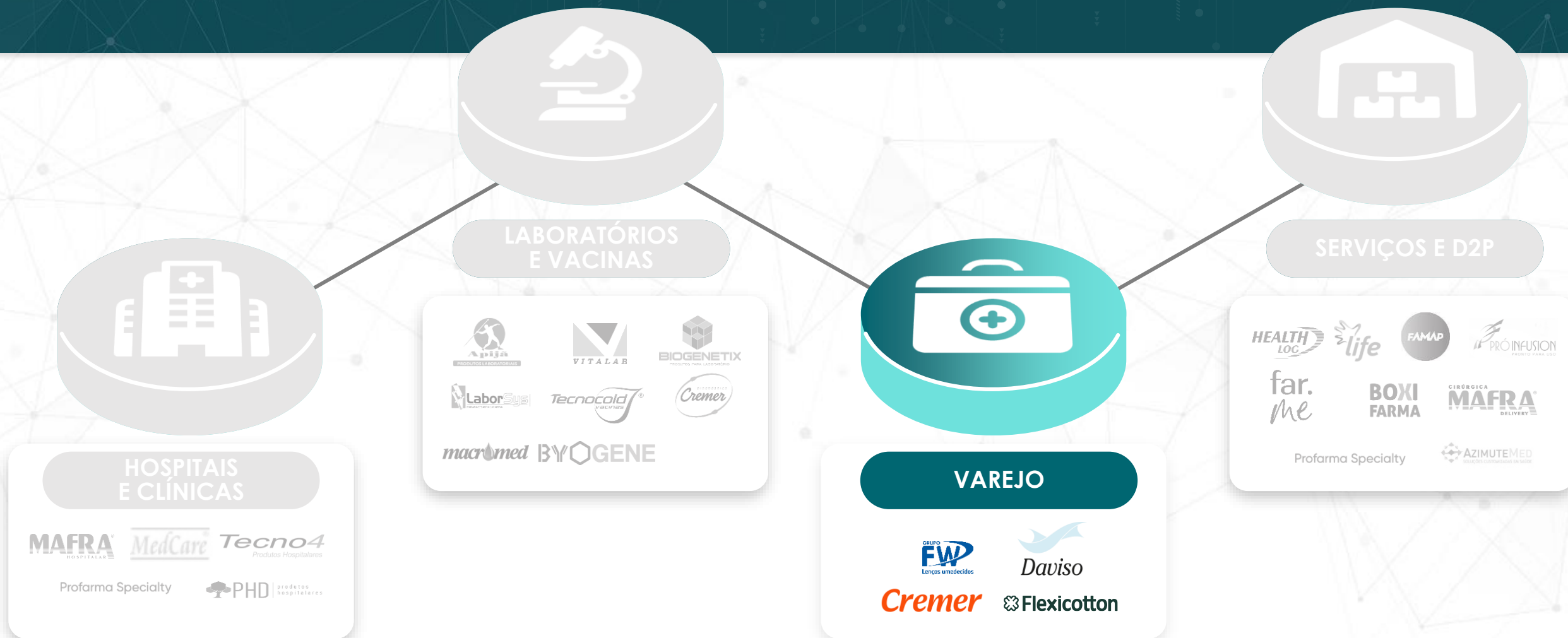
Covid para mercado particular

Canais em Desenvolvimento: Medicina Diagnóstica e Farma

Expansão geográfica: Aumento da distribuição de vacinas em novas geografias

Vacinação adulta: Criação de estratégias para maior participação no mercado de vacinação adulta

CANAIS



B2C PRODUTOS | MERCADO FARMA: R\$ 36 BI DE MERCADO ENDEREÇÁVEL

PHARMA CONSUMER HEALTHCARE FOCADO
NOS SEGMENTOS DE PRIMEIROS SOCORROS E HIGIENE PESSOAL

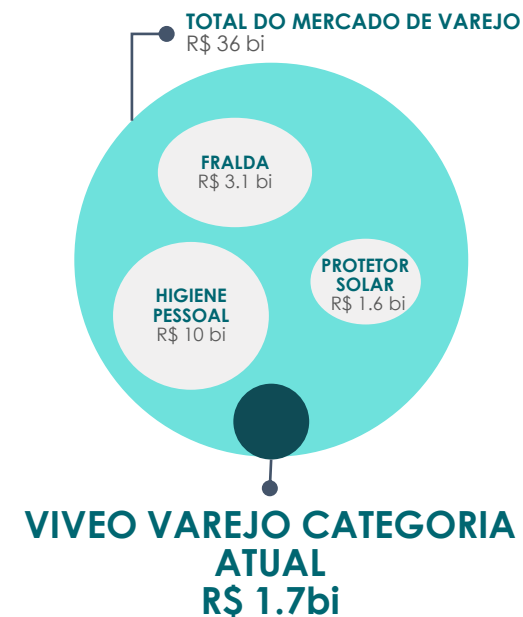
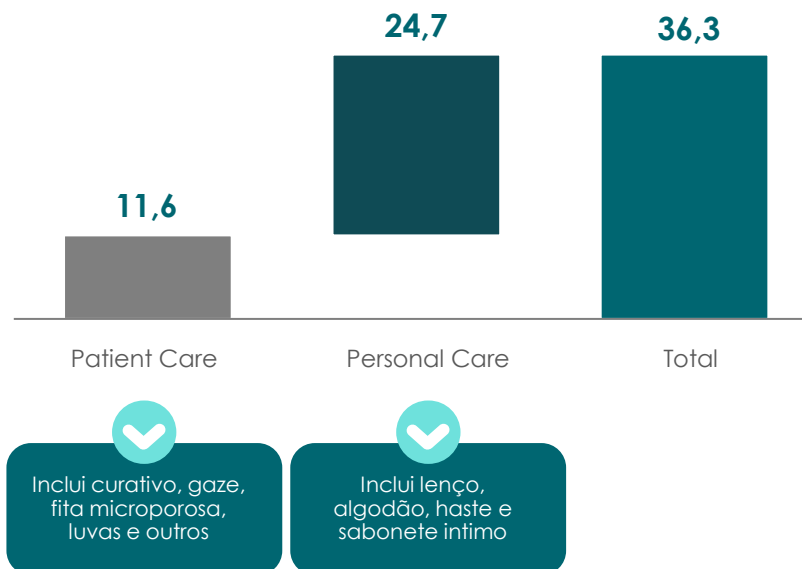
MERCADO TOTAL

CAGR +17,6%
2019 - 2021

R\$
36 bi

Fonte: IQVIA

TAMANHO DE MERCADO POR SEGMENTO DE NEGÓCIO (R\$ MILHÕES)



B2C PRODUTOS | MERCADO FARMA: R\$1,7 BI NAS ATUAIS CATEGORIAS DA VIVEO

PHARMA CONSUMER HEALTHCARE FOCADO
NOS SEGMENTOS DE PRIMEIROS SOCORROS E HIGIENE PESSOAL

MERCADO DE CATEGORIAS DA VIVEO

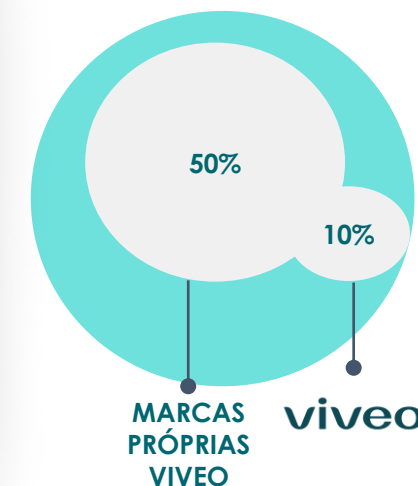
R\$
1.0 bi

Líder com 45%
market share
(+1,5 p.p 21 vs 20)

Fonte: IQVIA



MERCADO DE LENÇOS R\$ 700 MM



VISÃO GERAL DAS FÁBRICAS

viveo
Day



7 unidades fabris



2.400 colaboradores



Mais de 8 mil toneladas de algodão processados na fabricação de produtos para saúde



Energia 100% de fonte renovável na fabricação de produtos



8 CDs ligados às fábricas (3 Santa Catarina, 2 São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco e Ceará)



FLEXICOTTON
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ



FW
BLUMENAU



CREMER
BLUMENAU



CREMER
SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO



DAVISO
SÃO PAULO

B2C PRODUTOS

MARCAS E PORTFÓLIO DE PRODUTOS



INOVAÇÃO

Produtos de proteção esportiva



TÊXTIL

Algodão, gaze, curativo, fralda de pano, toalhas



ADESIVO

Fita microporosa, fita adesiva, curativo



HIGIENE & BELEZA

Baby care, sabonete íntimo



MARCAS PRÓPRIAS

Têxtil, adesivo e hastes



B2C PRODUTOS

PRINCIPAIS CANAIS / CLIENTES



CANAL DIRETO

35,0%

RD
Biotecnologia S.A.

Dragão
São Paulo

Zaffari

ATACADÃO

ASSAI
Atacado e Varejo

Sonda
Supermercado



CANAL INDIRETO

43,0%

PROFARMA

GENES
TAKAIE

UNIMARKA

SantaCruz

NAZARIA



CANAL B2B

20,0%

Johnson & Johnson

Kimberly-Clark

natura

oBoticário



CANAL DIGITAL

2,0%

magalu

amazon

REP. %

GRANDES NÚMEROS DA FLEXICOTTON

+ 50% PL
aumento de
portfólio



+60% RL
Sell in



Flexicotton

**Prêmio de melhor
fornecedor:**
Raia Drogasil & Amicci



+ 120%
em nossa capacidade
produtiva



**Redução de custo
operacional de 50,2%**
(produção até entrega)



DAVISO E FW

GRANDES NÚMEROS DE LENÇOS UMEDECIDOS



Distribuição: +5mil novas oportunidades PÓS sinergias



Produção: Mais de 8 milhões de pacotes de lenços umedecidos em um mês



Cross selling: expansão de portfólio no canal da indústria

Cremer



viveo



OPORTUNIDADE EXPANSÃO NO CANAL DE SUPERMERCADOS

viveo
Day



* Foto da Santo Remédio

1

EXPANSÃO DE PRIMEIROS SOCORROS NOS SUPERMERCADOS:

Usar nossa liderança/ expertise do canal farmacêutico para os supermercados



* Foto da BIG (Walmart Group)

2

TRADE MARKETING:

Acelerar os hábitos de compra das nossas principais categorias no canal alimentar (curativos, algodão e esparadrapos)

3

CASH & CARRY (EX: ATACADÃO / ASSAI):

capturar a grande oportunidade de crescimento do canal no Brasil:

média +30%

PRINCIPAIS AVENIDAS DE CRESCIMENTO



NOVAS CATEGORIAS / INOVAÇÃO

ENTRADA EM NOVAS

CATEGORIAS: Personal Care e Patient Care

INOVAÇÃO: Expansão das categorias que somos líderes (Ex: curativos tech/ marca de lenço premium)

ESG: Lançamento de produtos sustentáveis



CROSS SELLING/ SINERGIAS

MIX DE PRODUTOS: Aumento de portfólio dentro dos clientes que atuamos

DISTRIBUIÇÃO NUMÉRICA: Captura de sinergias entre os diferentes canais de vendas

GANHO DE MARKET SHARE / Execução



NOVOS NEGÓCIOS & CANAIS

SUPERMERCADOS /CASH&CARRY:

Expansão de mix/ distribuição numérica

DIGITAL/ MARKETPLACE: Expandir representatividade de vendas no canal de 2% para 4%

CANAL INDÚSTRIA: Ampliação do portfólio de private label de somente lenços para outras categorias (Ex: algodão/ hastes)

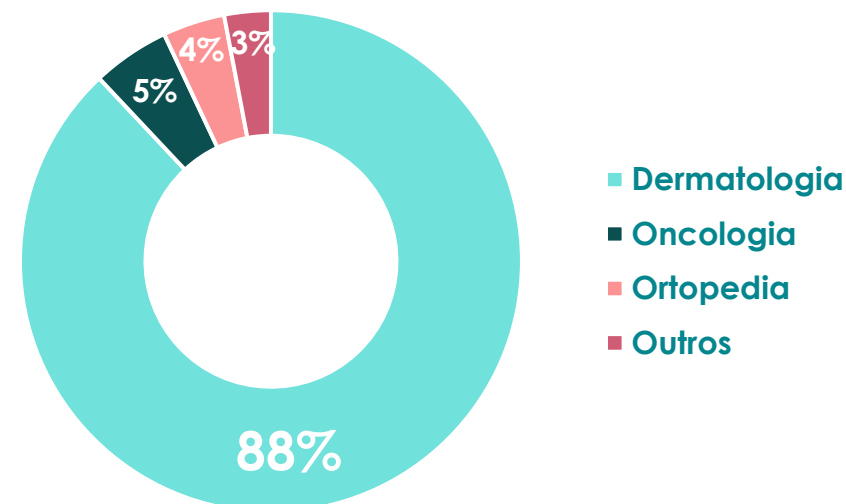
DELIVERY (PFS E CIRÚRGICA MAFRA)

viveo
Day

Modelo de negócio



Receita Líquida Breakdown (%)



Diferenciais

- Atendimento farmacêutico/ Acompanhamento do paciente**
- Portfólio com **mais de 300 SKU's** de medicamentos especiais
- Mais de **10 mil pacientes atendidos** por mês
- 80% da entrega em 24h** em todo território nacional

Avenidas de crescimento

- **Ganho de market share em Dermatologia estética:**
Mercado de R\$ 4,2 bi / Viveo = 14,3% (novas marcas / regionais)
- **Sinergia de portfólio:** Entrada de materiais nas clínicas de dermatologia estética e ortopedia
- **Novos canais:** E-commerce / Marketplace
- **Importação de medicamentos especiais** aprovados FDA (Ex: MyGrazz - Cannabis)

CIRÚRGICA MAFRA (ESPAÇO DE SAÚDE)

viveo
Day

Lojas Físicas



Diferenciais



Atendimento ao paciente no pós cirúrgico, tratamento ortopédico e necessidades nutricionais



Portfólio com **mais de +12 mil SKUs/ +40 mil** pacientes por ano

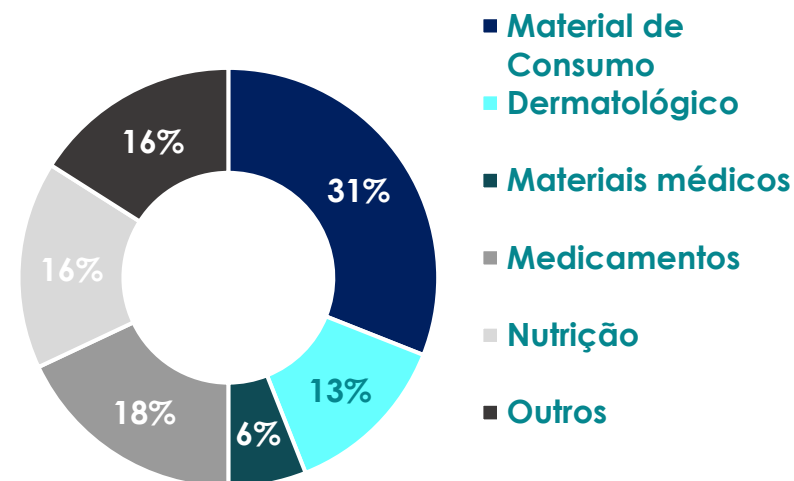


6 lojas no interior de São Paulo: Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Bauru, Campinas e Londrina



Frota própria e entregas em até 2 horas nas cidades com filiais

Receita Líquida Breakdown (%)



Avenidas de crescimento

- **Novas categorias:** Venda de vacinas, hormônio de crescimento e reprodução humana
- **Sinergia de Portfólio:** especialidades do delivery para as lojas físicas
- **Abertura de novas lojas**

CANAIS



LABORATÓRIOS E VACINAS



BYOGENE



SERVIÇOS E D2P



Profarma Specialty



HOSPITAIS E CLÍNICAS

MAFRA MedCare Tecno4

Profarma Specialty



RETAIL



Daviso

Cremer





SERVIÇOS



Oferecer soluções para as dores dos hospitais na Gestão da Cadeia Logística

Recebimento das compras nos CDs **Health Log** com Conferência, Armazenagem, Separação e Entregas diárias de forma Unificada, Simplificando o processo logístico nos Hospitais

Construção de projetos logísticos especiais de acordo com a necessidade de cada cliente

Diferencial: Atuação na Logística Reversa com utilização de embalagens sustentáveis.



Simplificação da gestão das compras e estoques



Melhora Accuracy do estoque e redução de perdas e rupturas



Melhora do fluxo de caixa



Redução de mão de obra na cadeia

- Otimização de espaço
- Capital de giro nos hospitais
- Projetos Logísticos Especiais



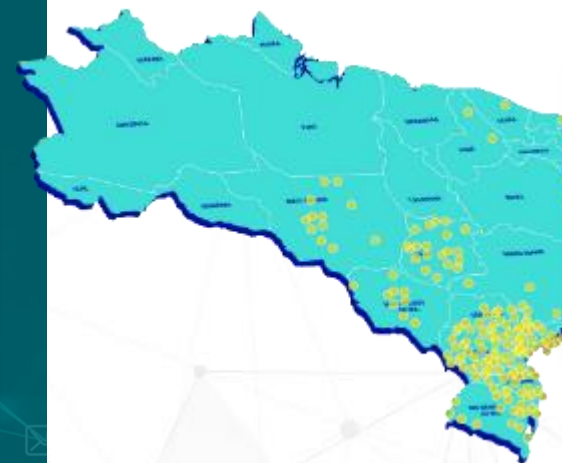
-  CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO
-  FACILITIES
-  CROSS DOCKING

95
Mil m²

de Centros de Distribuição espalhados pelo país

Cobertura nacional com frota própria

Estrutura ampla e alocada em regiões estratégicas, permite agilidade e flexibilidade para atendimento em nível nacional para todo porte de cliente



VEÍCULOS

- 124** Vans
- 60** Caminhões / Truck / Carretas
- 21** Fiorinos / Saveiros
- 17** Motocicletas
- 04** Caminhões 100% elétricos

226

Para o mercado da saúde

98%

Das entregas em até 48H

Nível de serviço mais alto do Brasil com OTIF de 98% em menor tempo

Diferentes Modais e veículos de todos os portes garantem entregas mais eficientes atendendo com SLA's moldado a necessidade de cada cliente

FROTA VERDE E EMBALAGEM RETORNÁVEL

viveo
Day

Até 2025 a Healthlog irá substituir o last mile de toda frota de Veículos que atendem a grande São Paulo por veículos elétricos

**Veículo diesel emite 600 gr de CO₂ por km na atmosfera
vs 100% da redução de emissão de CO₂ com elétrico**



A nova tecnologia (PCM) garante a estabilidade, segurança e qualidade da temperatura requerida por até **96h**

Estimamos que esta substituição irá reduzir anualmente mais de 450 toneladas de resíduos sólidos



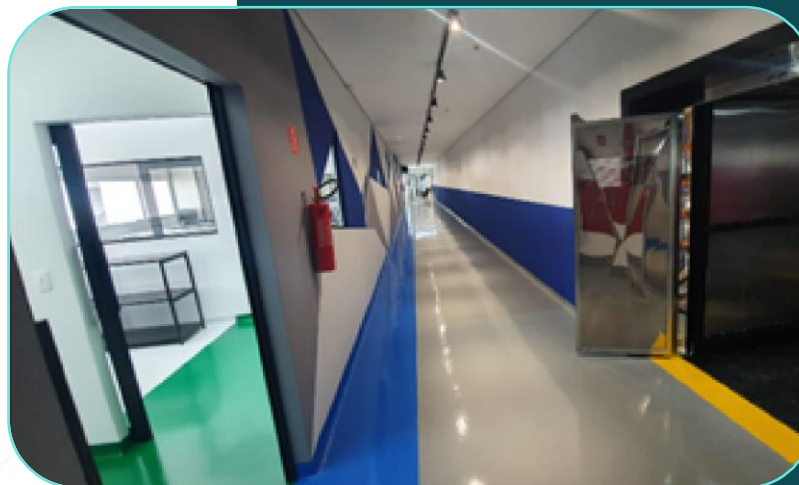
PCM Retornável





EM BREVE

Diferencial: Alta tecnologia e Infraestrutura Dedicada com processo produtivo supervisionado por farmacêutico, atendendo os requisitos legais e garantindo a Segurança total do processo.



**Etiquetagem,
Unitarização
e Montagem
de Kits**

*Projetos Logísticos
Especiais*



EM BREVE

Geladeira de controle de produtos consignados gerando melhor gestão para estoque.

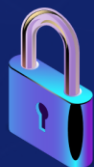
Tags (etiquetas)
RFID



viveo
Day



OTIMIZAÇÃO DE ESPAÇO E DISTRIBUIÇÃO



Armazenagem segura, seguindo as regras da Anvisa com armazéns dedicados ao mercado da saúde. Entregas diárias de forma unificada, simplificando o processo de recebimento



TRANSPORTE

Mais segurança
e rastreabilidade de cargas



PAINEL DE SERVIÇOS ESTOQUE ZERO EM ALGUMAS DAS SOLUÇÕES

viveo
Day

CONNECT
Health

ESTOQUE
ZERO

Operações logísticas transporte

CRISTÁLIA

Descarpack

Baxter

Cremer

SANOFI

BD

Medley

HARTMANN

Bristol

Takeda

DDSD

HNDESC

GVS

IPSEN
Innovation for patient care

NOVARTIS

CICLO FARMA
QUÍMICA PARA A VIDA

NEWPROV
PRODUTOS PARA LABORATÓRIO

SUPERMAX

FERNANDES

TEUTO

Alcon

Blaū
FARMACÉUTICA

SKY

VENKURI

imex
medical group

eco

UNIGLOVES®

atrasorb
CO₂ Absorbent

badeia

Operações logísticas hospitalais

amil

hapvida

PRÓ-SAÚDE
ASSOCIAÇÃO BENEFICENTE DE
ASSISTÊNCIA SOCIAL E HOSPITALAR

Hospital
A.C. Camargo

hcor

DDSD

OSWALDO CRUZ
HOSPITAL ALEMÃO

HOSPITAL
MOINHOS DE VENTO

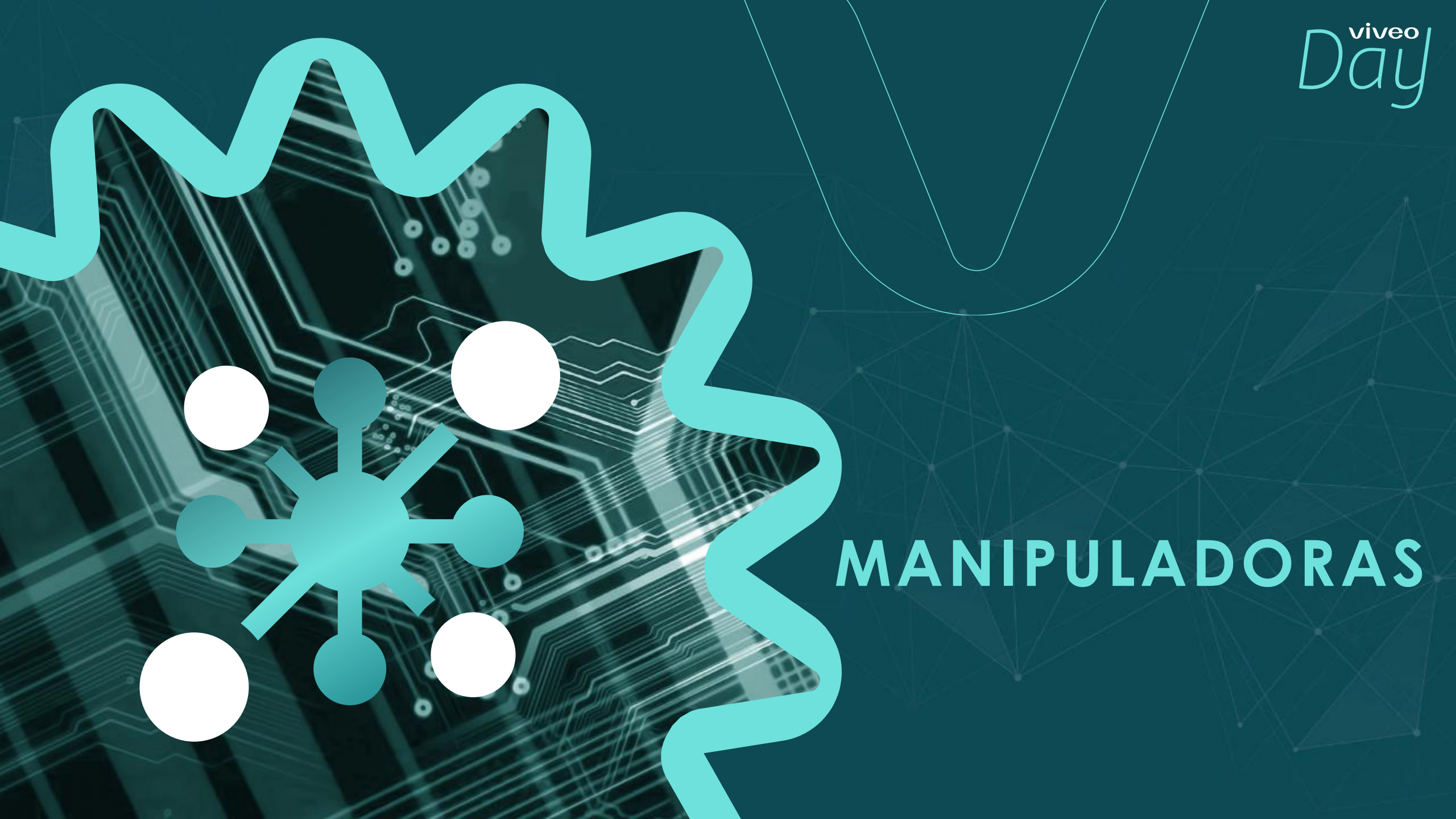
Operações logísticas indústria

3PL (Third Party Logistics)

4PL (Fourth Party Logistics).

essity

CardinalHealth™



MANIPULADORAS

PROPOSTA DE VALOR: CENTRADO NO PACIENTE VS OPERAÇÃO



PRINCIPAIS DORES DOS HOSPITAIS

Alto custo operacional com mão de obra da cadeia de suprimentos (~19%);

49% dos erros de medicação nos hospitais ocorrem na **distribuição e administração** (JCI Journal of Quality and Patient Safety US);

20-30% de desperdício por conta de retrabalho, ineficiência na logística, etc;

Espaço físico limitado para estoque e manipulação de medicamentos;

Complexidade de processos internos, dividindo atenção e tempo entre “processos e pacientes”;

Desafio logístico com soluções estéreis: trânsito vs tempo controlado por legislação (nutrição parenteral: 12h e quimio: <4h)



PROPOSTA DE VALOR

1

ONE-STOP-SHOP SOLUTION PARA OS HOSPITAIS
Viveo manipula e entrega as soluções estéreis prontas para utilização a beira leito: saving de tempo e custos para o hospital – “Patient Centric vs Operation Centric”

2

POTENCIALIZAÇÃO DO ECOSISTEMA, COM CAPTURA DE SINERGIAS
Diminuição de COGS devido a melhores condições junto a fornecedores e volume e oferta de serviços Viveo

3

VIVEO COMO REFERÊNCIA TÉCNICA, AUMENTANDO FIDELIZAÇÃO DOS HOSPITAIS

DINÂMICA DAS MANIPULADORAS

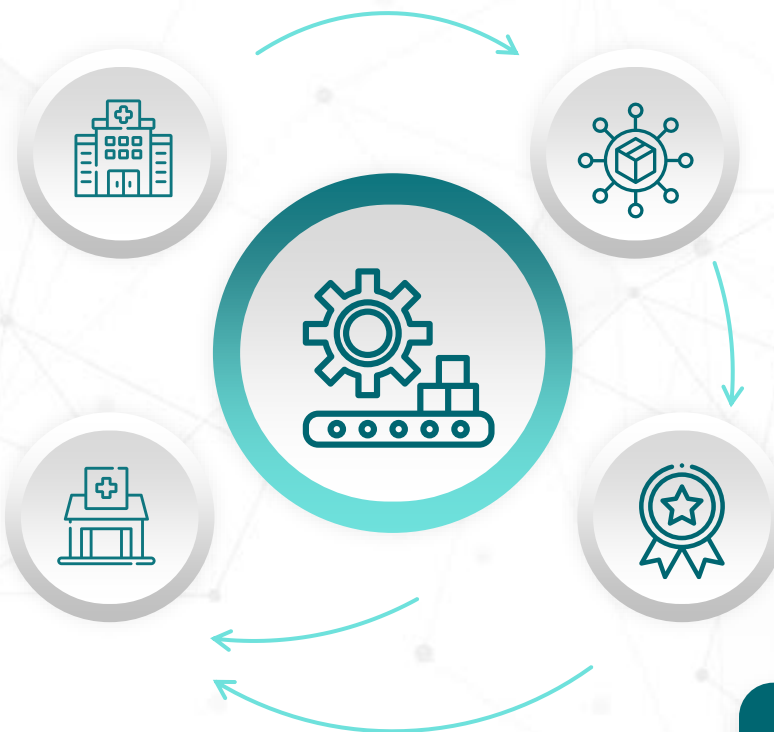
viveo
Day

HOSPITAIS E CENTROS MÉDICOS

Os pedidos de clientes e as prescrições médicas são recebidas e analisadas por **sistema proprietário** para verificação e prevenção de erros antes dos processos produtivos de preparação e manipulação

INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

Medicamentos e Insumos para a manipulação das soluções estéreis são fornecidos pelos principais players de mercado e passam por um **rigoroso processo de seleção, qualidade e inspeção.**



LOGÍSTICA DE TRANSPORTE E DISTRIBUIÇÃO

O transporte deve ser realizado sob condições validadas que **garantem a integridade físico-química e de esterilidade dos produtos** e em conformidade com a Portaria 272/98.

MANIPULADORAS

Um rigoroso controle de qualidade é realizado por equipes competentes que garantem a **esterilidade e estabilidade dos produtos.**

Empresas altamente reguladas, + de 3 RDCs, com processos e procedimentos criteriosos, sistema de automação para prevenir erros

MAIOR MANIPULADORA DO HEMISFÉRIO SUL



LEGENDA:

● Adquiridas



+30 anos de experiência



10 Farmácias de Manipulação em 5 Estados



30 salas com 40 linhas de produção



Sistema de prescrição e manipulação end to end e proprietário



100% da operação Acreditada pela ONA



Amplio portfólio de soluções estéreis



Receita líquida de R\$ 490 MM
Ebitda de R\$ 90 MM
ROIC acima da média do portfólio

OPORTUNIDADES MUITO ALÉM DE QUIMIOTERAPIA E NUTRIÇÃO PARENTERAL COM MELHORES MARGENS

Nutrição Parenteral (NPP)

> 25%
Mg Bruta*

1

Outras Soluções Estéreis

2

2x acima da média da Cia

Mg Bruta*

2.1

Quimioterápicos

2.2

Drogas Antecipatórias

2.3

Antibióticos e Anestésicos

2.4

Soluções para Diálise Aguda

2.5

Soluções de Collins

2.6

Ofítalmo

2.7

Reumato

PRINCIPAIS CLIENTES

FHEMIG
FUNDAÇÃO DE HEMATOLOGIA E
IMUNOLOGIA DE MINAS GERAIS

FAEPU
Fundação de
Assistência, Estudo
e Pesquisa de
Uberlândia

**PREFEITURA
CONTAGEM**

SulAmérica
Saúde

**NotreDame
Intermédica**

Davita

Amil

DASA

**SANTA
CASA BH**

Unimed
São Horizonte

**PORTO
SEGURO**
Partomed

**PREVENT
SENIOR**

SÃO CAMILO

Unimed
Sorocaba

**REDE DOR
SÃO JUIZ**

**HOSPITAL MUNICIPAL
ODILIN
BEHRENS**

**ALBERT SABIN
HOSPITAL**

Vila Serra
HOSPITAL

Americas
Serviços Médicos

Trasmontano
Saúde

**HOSPITAL
LANCELOT
GUTIERREZ DE
SÃO PAULO**

**PROMOTORA DE SAÚDE DE
SÃO PAULO**

**HOSPITAL
SÍRIO-LIBANÊS**

**SANTA CASA
Montes Claros - MG**

FSFX
FUNDACÃO
SANTO ANTÔNIO
DE PÁDUA

**MATER DEI
HOSPITAL**

**NotreDame
Intermédica**

**PREVENT
SENIOR**

Trasmontano
Saúde

Iamspe

HC
HOSPITAL
CÂNDIDO
DUPRE

SANTA CASA
ASSISTÊNCIA DE SAÚDE DE
MIRASSOL

**Felício
Rocha**

seconciSP
Serviço Social
da Consórcio

Lotten Eyes

hosp
HOSPITAL DE OLHOS
DE SÃO PAULO

CERPO
OPHTHALMOLOGIA

SUS
SISTEMA
UNICO DE
SAÚDE

Biocor
LABORATÓRIO

**US FARMAS
CASA**

Ophthal

HOSPITAL DE OLHOS - CBO
ESPANHA

UPO
OPHTHALMOLOGIA

OPHTHALMOLOGIA

**HOSPITAL
SÃO JOÃO DE DEUS**
FUNDACÃO DE SAÚDE DE SÃO PAULO

MONTE SINAI
HOSPITAL DE SÃO PAULO

MEQ ENTER
FARMACIA ENTEROPLANTAR DE SÃO PAULO

PRINCIPAIS AVENIDAS DE CRESCIMENTO



COMERCIAL

Ampliação de portfólio
de produtos

Cross Sell – alavancar estrutura
comercial Mafra

Parcerias com **B | BRAUN**
e **FRESENIUS KABI**

Parcerias com **clínicas de infusão**
e **operadoras de saúde**

Alavancar nossos negócios de
PSP D2P junto as manipuladoras



OPERACIONAL

Alavancar capacidade Viveo
em Sourcing e Planning levar as
manipuladoras as práticas de
DRP – Distribution Replacement
Planning

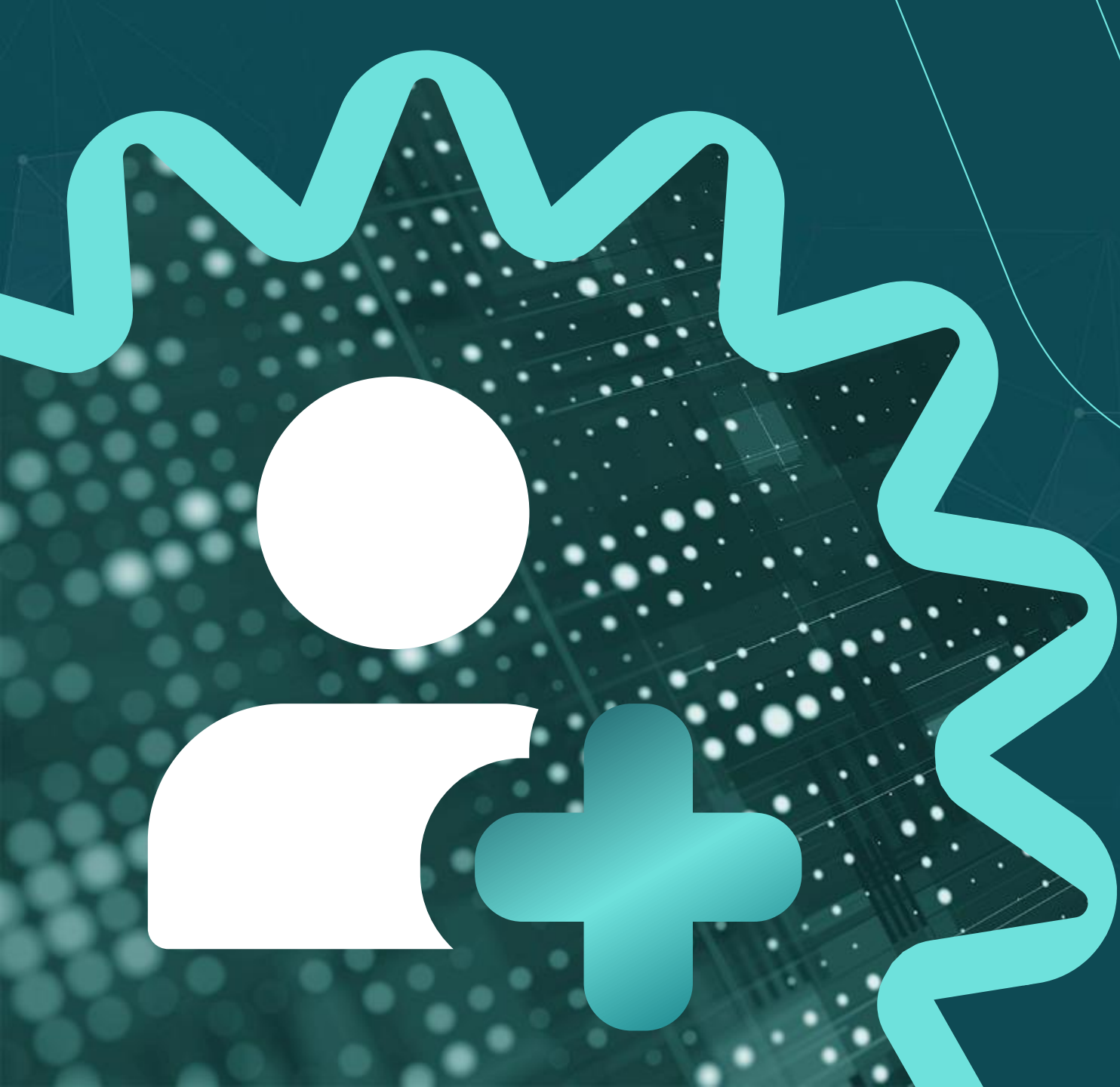
Acelerar as principais capturas
de sinergias operacionais
com a Viveo



NOVOS NEGÓCIOS

Crescimento orgânico
e inorgânico com entrada
em Estados onde não operamos
ainda

Captura de sinergia
entre os negócios da Viveo



D2P
(DIRECT
TO PATIENT)

AQUISIÇÃO DA BOXIFARMA FORTALECE
CANAL B2B2C E COMPLEMENTA O
MODELO DE NEGÓCIO DA FAR.ME
EM MERCADO POTENCIAL DE R\$ 12 BI

FAR.ME | VISÃO GERAL

Far.me é a primeira empresa no Brasil a oferecer um serviço de farmácia **customizado, conveniente e digital**

Forma **segura e prática de adquirir, consumir e administrar** medicamentos e tratamentos

Todos os processos são 100% **rastreáveis e monitorados** por uma **equipe de farmacêuticos especializados** para ajudar no que for preciso

PRODUTOS E SERVIÇOS



FAR.ME BOX

Assinatura mensal 100% personalizada e entrega de medicamentos e itens de saúde separados por datas, horários e doses



ENTREGA DE MEDICAMENTOS E PRODUTOS DE SAÚDE

Entrega expressa pontual ou recorrente via assinatura de medicamentos e outros tipos de produtos



PROGRAMA DE APOIO AO PACIENTE

Acompanhamento contínuo por uma equipa de farmacêuticos, 7 dias por semana, através de:

1. Diretrizes farmacêuticas
2. Revisão de prescrição a partir de inteligência artificial
3. Gestão de terapia medicamentosa presencial e remota
4. Programas de acompanhamento personalizados

BOXIFARMA | Nova Aquisição

- Unitarização automatizada (com e sem blister)
- Software proprietário de prontuário farmacêutico
- API com IBM Watson para controle da interação medicamentosa
- Aplicativo móvel de controle da adesão “beira-leito”
- Representante LATAM dos robôs e soluções automatizadas para dispensação, entrega e gerenciamento de medicamentos



D2P: PRODUTOS + SERVIÇOS + INTELIGÊNCIA

DEMANDA
B2C B2B2C

FAR.ME
HUB

SERVIÇOS

PRODUTOS

TIME MULTIDISCIPLINAR DE ATENDIMENTO

TECNOLOGIA



OFERTA B2B: "Pharmacy as a Service"

Oferta de serviços de farmácia para Hospitais, Clínicas, Operadoras, Médicos, etc.

Produtos de recorrência e não recorrência com conveniência no acesso e consumo

Serviços de suporte de saúde aos pacientes conectados à sua terapia e jornada de consumo de produtos

OFERTA

Delivery personalizado e conveniente de produtos para a saúde, integrado a serviços farmacêuticos, sob uma plataforma digital de atendimento e gestão

TECNOLOGIA

para escalar o negocio e fornecer inteligência que auxilia no processo decisório clínico, promove engajamento à terapia e reduz custo

DIGITAL PLATFORM

PRODUTOS

SERVIÇOS

TECNOLOGIA

DATA ANALYTICS

MELHOR EXPERIÊNCIA
de cuidado



MAIOR ENGAJAMENTO e
adesão à terapia



MAIOR ESTABILIDADE
do quadro clínico



MAIOR CONTROLE DE CUSTOS
vs. efetividade / Aumento ROI



RESULTADOS B2C / B2B2C

D2P:

PRODUTOS + SERVIÇOS + INTELIGÊNCIA

CASE OPERADORAS DE SAÚDE

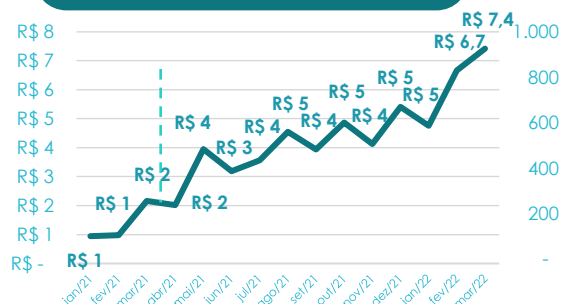
RESULTADOS CONSOLIDADOS

OPERADORAS + PSP

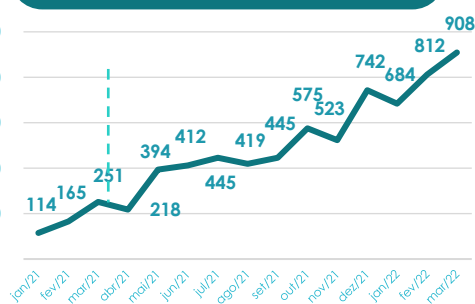
Faturamento acum. R\$ 58,5 MM/ CMGR 15,8% a.m.
Ticket Médio acum. R\$ 8,2 mil/ 21 CNPJs atendidos

Go live PSP

VALOR TOTAL FATURADO (R\$ MM)

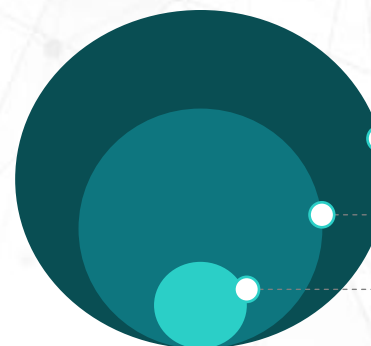


NÚMERO DE PEDIDOS



RECORTE VENDA TRIANGULAR + PSP

Run rate (média L3M)



Total: 75M (6,2M)

Dist. + PSP: R\$ 63M, 81% (5,3M)

PSP: R\$ 624k (52k)

KPIS DE ATENDIMENTO PSP (04/21 a 03/22)

15

Operadoras
Delivery
+ PSP

4.153

Atendimentos
concluídos
862 Mar/22

2.363

Vidas Atendidas
3 meses
recorrência média

8,3%

Saving p/
operadoras
R\$ 2,07M

5%

Reações adversas
prevenidas
(206 ocorrências)

362

Dúvidas clínicas
e assistências
resolvidas

17,7%

Prescrições
com erros
identificados

23

UFs atendidas
100%
macrorregiões

94

NPS Serviço Full
Dist. + Clínica
(fev/22)

PRINCIPAIS AVENIDAS DE CRESCIMENTO



NOVOS CANAIS¹

Tornar maduro o canal
de operadoras de saúde

Entrada no canal **hospitalar
e empresarial**

Atuação expressiva com
médicos/ profissionais da saúde

Relacionamento integrado
com a indústria

Integração no ecossistema (Lojas
Cirúrgica Mafra + Manipuladoras
+ Distribuição + PSP + Delivery)



NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS²

Desospitalização / desfecho
Sucess fee baseado em saving
para B2B



NOVOS NEGÓCIOS²

Plataforma de prescrição digital/
market place de saúde

¹ Novos canais para a tese

² Novos canais de saúde