

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da **Dasa** para discussão dos resultados referentes ao **3T25**.

Esta teleconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em dasa3.com.br. A apresentação também estará disponível para *download*. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a videoconferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Ressaltamos que as informações contidas nessa apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante este evento são relativas às perspectivas de negócio, projeções e metas operacionais e financeiras da Dasa, que se constituem em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Dasa.

Agora, passo a palavra ao Sr. Rafael Lucchesi, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Lucchesi, pode prosseguir.

Rafael Lucchesi:

Muito obrigado, boa tarde a todos. É um prazer estar aqui com vocês novamente.

Bom, antes de passar a palavra aqui para o Rafael Bossolani, gostaria de apresentar a vocês uma visão geral sobre os nossos avanços e resultados no trimestre.

Começamos o ano bastante desafiados, pois com a formação da JV da Rede Américas e a divisão das estruturas corporativas, precisávamos avançar rápido na complementação de nosso time de gestão. Concluímos esse processo e hoje temos um grupo muito forte com espírito de colaboração mesclado entre executivos com vasta experiência no setor de saúde, bastante tempo de Companhia, com novos executivos extremamente qualificados tecnicamente, que chegam com muita vontade, alto engajamento ao nosso projeto de longo prazo e já com grandes contribuições.

Em paralelo, elaboramos um plano bastante detalhado, com iniciativas para a evolução da nossa performance operacional, tanto para a expansão de nosso crescimento, como em otimização de custos e despesas. Este plano vem sendo executado com enorme disciplina por todo o nosso time.

Como consequência, tivemos um 3T com grandes avanços e resultados concretos, com crescimento forte da receita de Diagnósticos, impulsionado pelo segmento Premium, pelo Atendimento Domiciliar e pela vertical B2B, que hoje representa mais da metade dos exames realizados e atende mais de 8 mil clientes em serviços terceirizados pelo Brasil.

Ainda aumentamos nosso portfólio com o lançamento de 80 novos produtos e serviços durante o ano de 2025, mantendo a nossa cultura de inovação e pioneirismo. Aceleramos a digitalização da jornada do paciente, incorporamos soluções de inteligência artificial, otimizando o processo de agendamento de exames, elevando a utilização dos equipamentos de imagem e impulsionando ganhos de eficiência.

Avançamos também na modernização dos núcleos técnicos e na racionalização da rede de atendimento, com descontinuidade planejada de operações de menor desempenho. Em paralelo, lançamos um programa de otimização de nossas despesas, revendo a estrutura organizacional, revisando nossos processos internos e integrando sistemas de TI.

No último dia 30 de setembro, comunicamos também as vendas das operações na Argentina e do negócio de Medicina Ocupacional, que totalizaram R\$ 704 milhões e fortaleceram a nossa estrutura de capital.

Aproveito aqui para agradecer a todo o time de Maipú, Lab Medicina e Mantris, por todo o empenho, parceria e entregas relevantes no período em que fizeram parte da nossa Companhia. São ótimas empresas, tocadas por ótimos profissionais. A decisão de desinvestimento foi estratégica para o foco no nosso *core business* no Brasil, mais um passo na simplificação de nossa operação e também no fortalecimento de nosso caixa.

Com uma agenda disciplinada, foco no *core business*, estrutura de capital fortalecida e um modelo de gestão orientado a resultados, temos convicção que seguiremos avançando nas frentes estruturais nos próximos trimestres, sempre com visão de longo prazo para a Companhia. Seguimos comprometidos com oferta de saúde de qualidade para todos os brasileiros, combinando excelência médica, tecnologia e experiência do paciente.

Agora, indo para o slide quatro, eu vou falar um pouquinho dos destaques financeiros do 3T. A receita bruta consolidada atingiu R\$ 2,9 bilhões, com Diagnósticos apresentando 12% de crescimento e Hospitais e Oncologia Nordeste com 7%. Destaque para Diagnósticos Nacional, com avanço de 14,6% no trimestre, uma aceleração bastante relevante.

Na frente de rentabilidade, um avanço muito forte da margem bruta, 5 p.p., e na margem EBITDA, com 7,6 p.p.. Nosso ciclo de conversão de caixa foi de 71 dias, representando uma redução de 17 dias frente ao 3T24, resultado de nossos planos de otimização de prazo médio de recebimento, pagamento e estoque. A geração de caixa operacional foi de R\$ 481 milhões, crescimento de 113%, puxado pela evolução do resultado operacional e pela melhoria no ciclo de conversão de caixa. Tudo isso gerou mais uma redução em nossa alavancagem financeira, que agora está em 2,38x.

Mesmo com o aumento de volume e avanço de nosso programa de eficiência, a experiência do paciente segue sendo uma prioridade para nós. Nosso NPS segue no nível de excelência, com 76,9 pontos, crescimento de 0,5 p.p..

Por fim, gostaria de deixar um agradecimento a todos que acreditam na DASA, clientes, médicos, parceiros comerciais, fornecedores, colaboradores e investidores e reforçar o compromisso do nosso time de trabalhar incansavelmente para seguir aprimorando nossos resultados. Obrigado pela atenção, passo a palavra agora para o Rafael Bossolani.

Rafael Bossolani:

Obrigado, Lucchesi. Boa tarde a todos. Muito obrigado pela audiência e participação na nossa teleconferência de resultados do 3T25.

Antes de entrar nos resultados aqui, acho que vale destacar que esse é o 2T após a conclusão do *carve-out* do nosso negócio hospitalar e a criação da Rede Américas em sociedade com a Amil.

Então, esse trimestre foi novamente marcado por avanços importantes nas frentes operacionais e financeiras, conforme já mencionado aqui pelo Lucchesi, cujos efeitos já aparecem nos números que nós vamos percorrer a seguir.

Então, eu queria começar pelo slide de número cinco, começando pelo nosso segmento de Diagnóstico. Nesse segmento, a receita bruta do trimestre foi de R\$ 2,3 bilhões, que representou um crescimento de 11,7% em relação ao mesmo período do ano passado. Esse avanço veio, principalmente, do mercado nacional, que cresceu 14,6%, impulsionado pelo aumento de volume de exames, com destaque para o segmento Premium, o Atendimento Domiciliar e o B2B, conforme já foi mencionado aqui.

O volume médio de exames cresceu 13,8% e o ticket médio evoluiu 0,5%, o que mostra um crescimento saudável e consistente nesse período.

Já aqui no mercado internacional, representado aqui pela nossa operação na Argentina, houve uma retração na receita de 30,5%, impactada pela variação cambial, dado a apreciação do real frente ao peso argentino nesse período, embora em moeda local esse crescimento tenha sido de dois dígitos próximos aí de 15%. A receita líquida ficou acima de 2,1 bilhões, que é um crescimento de 12%, na comparação com o mesmo período do ano anterior. e o lucro bruto ajustado. Ele somou 836 milhões, que é uma alta de 23,1%, com uma margem de 39,5%, o que representa um avanço de 350 basis points frente ao 3T24. Então, esse ganho reflete as ações de produtividade, de eficiência das iniciativas que nós seguimos implementando, além da alavancagem operacional que foi gerada pela diluição dos nossos custos fixos aqui na Companhia. Dentro da nossa estratégia de crescimento, nós seguimos focado em otimizar a nossa rede de forma planejada e fortalecer as unidades financeiras.

Já aqui no mercado internacional, representado aqui pela nossa operação na Argentina, houve uma retração na receita de 30,5%, impactada pela variação cambial dado a apreciação do real frente ao peso argentino nesse período, embora em moeda local esse crescimento tenha sido de 2 dígitos, próximos aí de 15%.

A receita líquida ficou acima de R\$ 2,1 bilhões, que é um crescimento de 12% na comparação com o mesmo período do ano anterior, e o lucro bruto ajustado somou R\$ 836 milhões, que é uma alta de 23,1% com uma margem de 39,5%, o que representa um avanço de 350 *basis points* frente ao 3T24. Então, esse ganho reflete as ações de produtividade, de eficiência das iniciativas que seguimos implementando, além da alavancagem operacional que foi gerada pela diluição dos nossos custos fixos aqui na Companhia.

Dentro da nossa estratégia de crescimento, seguimos focados em otimizar a nossa rede de forma planejada e fortalecer as unidades financeiras com maior potencial de rentabilidade. Então, nesse trimestre, nós encerramos 12 unidades de atendimento com menor desempenho e, ao mesmo tempo, adicionamos 15 novos postos de coleta em empresas parceiras com estruturas leves e ágeis, sem necessidade de investimento adicional.

Seguindo aqui para o slide de número seis, falando do segmento de Hospitais e Oncologia no Nordeste, nesse segmento, a receita bruta foi de R\$ 515 milhões, um crescimento de 6,9% em relação ao mesmo período do ano passado. O avanço veio tanto de Hospitais, que cresceram 8,2, quanto de Oncologia, com 4,4, sustentado por novos credenciamentos, aumento de procedimentos de maior complexidade e pelo reposicionamento estratégico com redimensionamento das nossas unidades. A receita líquida do segmento totalizou R\$ 449

milhões e o lucro bruto ajustado cresceu 22,1%, o que atingiu R\$ 168 milhões, com uma margem subindo 620 *basis points* e atingindo 37,4%.

Essa evolução reflete a nossa decisão estratégica de redimensionar e, conseqüentemente, aqui, interromper algumas operações menos rentáveis desde o início do ano, o que, por um lado, reduziu o volume médio de pacientes, mas, por outro lado, acabou elevando o ticket médio com um mix mais qualificado de procedimentos.

Então, esse movimento, ele foi sustentado pela redução dos custos operacionais, que é o resultado, principalmente, do menor número de pacientes por dia e da diminuição de leitos ativos, em linha com as ações de melhoria de rentabilidade que eu acabei de mencionar.

Passando aqui para o slide de número sete, para os resultados da Rede Américas, que iniciou as operações oficialmente em 1 de abril, ou seja, novamente, esse é o 2T completo das operações desde a criação dessa empresa, dessa *Joint Venture*. Essa operação ela segue evoluindo, a receita bruta do 3T foi de R\$ 3,4 bilhões, uma alta de 5,3% sobre o trimestre anterior. Esse resultado reflete a evolução contínua da produção hospitalar, as melhorias de gestão de leitos e a consolidação de um mix de procedimentos de maior complexidade.

A receita líquida chegou a R\$ 3,1 bilhões, um crescimento de 9% na comparação trimestral contra o último trimestre do ano. O lucro bruto atingiu R\$ 659 milhões, que é um avanço bastante expressivo de 41% versus o trimestre anterior também, com uma margem de 21,1%, que representou uma alta de 480 *basis points*, e esse desempenho foi sustentado por uma série de sinergias operacionais que estão sendo capturadas e maior eficiência aqui na compra de materiais, que contribuiu diretamente para a expansão na margem, mesmo diante das pressões de custos em medicamentos oncológicos.

As despesas cresceram 66,5%, principalmente por dois fatores: A reversão da provisão de PDD no trimestre anterior; e o aumento dos investimentos em marketing alinhados ao plano de reposicionamento da nova Companhia.

Nas outras receitas operacionais líquidas, tivemos uma melhora relevante impulsionada por alguns efeitos extraordinários, como a indenização relacionada ao ajuste da dívida líquida entre DASA e Ímpar, conforme previsto no acordo de associação, e ganhos com a atualização das taxas e prazos dos contratos de arrendamento.

Já o lucro operacional foi de R\$ 459 milhões, uma alta de 148,7%, o EBITDA alcançou R\$ 611 milhões, que é um crescimento de 92,2%, com uma margem de 19,6%, um avanço de 850 *basis points* contra o trimestre anterior. E aí mesmo excluindo esses efeitos extraordinários que eu mencionei, o EBITDA recorrente seria de R\$ 406 milhões com uma margem aí de 13%, ainda assim, uma evolução de aproximadamente 2 p.p. contra o 2T25.

E aí vale lembrar aqui que a DASA consolida 50% do lucro líquido da Rede Américas via equivalência patrimonial, de forma que as melhorias operacionais e de gestão de margem têm impacto direto no EBITDA da DASA.

Passando, então, agora para o slide de número oito, falando um pouco das despesas comerciais, gerais e administrativas, no 3T desse ano, as despesas comerciais, gerais e administrativas (SG&A), elas totalizaram R\$ 348 milhões, que é uma redução de 43,9% em relação ao mesmo período do ano passado. Então, grande parte dessa variação decorre da desconsolidação da operação de Ímpar, após a formação da Rede Américas, que no 3T24 representava próximo de R\$ 240 milhões na base de comparação.

Então, se excluirmos esse efeito, as despesas apresentaram uma queda de 8,7%, que é o reflexo direto de ganhos do nosso programa de produtividade e de eficiência. Nós tivemos avanços importantes na revisão aqui de processos, na otimização da estrutura organizacional, nesse redimensionamento, na nova gestão aqui de cobrança, controle de inadimplência e também uma série de renegociações de contratos estratégicos aqui, que acabaram resultando nessa melhora do controle do nosso G&A.

Essa é uma frente, ela é contínua para a Companhia, na qual temos evoluído de forma consistente, sustentada por uma governança bastante estruturada para a captura de novos ganhos, garantindo que as iniciativas implementadas sejam não apenas pontuais, mas perenes e escaláveis, que reforça, sim, o nosso princípio de disciplina de custos e de gestão eficiente de recursos.

Já as outras receitas e despesas operacionais líquidas registraram saldo negativo de R\$ 30 milhões nesse trimestre ante o resultado positivo de R\$ 48 milhões no ano passado. Essa variação foi influenciada por efeitos negativos extraordinários que somaram, no todo, uma despesa líquida de R\$ 55 milhões. Então, aqui vale eu explicar, então, de um lado, tivemos um ganho de capital de R\$ 113 milhões com a venda da operação da Argentina e da Mantris, e, de outro lado, tivemos uma despesa de R\$ 168 milhões referente à indenização prevista aqui no acordo de associação com a Amil. Então, na soma combinada, isso totaliza R\$ 55 milhões, os 55 milhões negativos mencionados agora há pouco.

Então, passando aqui para o slide de número nove para o EBITDA do 3T, o EBITDA consolidado do trimestre atingiu R\$ 691 milhões, é uma queda de 8% versus o 3T24, que incluía os hospitais que foram transferidos para a Rede Américas. Então, mesmo assim, a margem EBITDA subiu 760 *basis points* e chegou a 26,5%.

Aqui também vale uma explicação para fins de comparabilidade. Então, é importante pontuar dois efeitos bastante relevantes: Primeiro, os itens não recorrentes ligados à conclusão da venda das operações de Argentina e Mantris e o encerramento dos ajustes remanescentes aqui da formação de Rede Américas, que geraram esse impacto líquido de R\$ 55 milhões nas despesas do trimestre, que eu expliquei no slide anterior, esse é o primeiro efeito; o segundo efeito é a equivalência patrimonial positiva de R\$ 62 milhões proveniente do lucro líquido da Rede Américas.

Lembrando que no 3T24 ainda incluía cerca de R\$ 212 milhões no EBITDA dos hospitais que hoje não fazem mais parte do nosso portfólio. Então, ao excluir esses efeitos, tanto de 2024 quanto de 2025, o EBITDA comparável no perímetro atual das operações de DASA cresceu 26,9%, então um crescimento bastante expressivo em uma base comparável.

E esse resultado reflete a combinação da consistência da nossa performance financeira e operacional em todos os segmentos com o crescimento de receita e um avanço de margem bruta e maior disciplina de custos, como nós já mencionamos aqui.

Passando agora para o slide de número dez, com relação aos nossos investimentos, nessa frente, seguimos mantendo uma disciplina nos investimentos de expansão com grande atenção à alocação de capital e ao direcionamento estratégico dos recursos. O CAPEX consolidado da Companhia somou R\$ 61 milhões, que é uma redução de 55% em relação aos R\$ 137 milhões registrados no mesmo período do ano passado. No acumulado dos 9M, os investimentos somaram R\$ 184 milhões, que é uma queda de 33% frente ao ano anterior.

Então, essa redução reflete, em parte, a desconsolidação dos hospitais transferidos para a *Joint Venture*, que está ali na lâmina, no slide, e que no 3T representou próximo de R\$ 18 milhões. Nós vamos seguir investindo de forma compatível com a nossa capacidade

operacional e financeira, garantindo que cada aporte feito pela Companhia contribua aqui para fortalecer a eficiência, a qualidade dos nossos serviços e a geração de valor no longo prazo.

Passando agora para o slide de número 11, para poder falar dos prazos relacionados ao capital de giro. É importante mencionar aqui que todos esses prazos são em bases comparáveis, ou seja, já considerando os efeitos da desconsolidação dos hospitais e das operações vendidas no trimestre. Então, é uma base normalizada.

E aí queria começar pelo gráfico do lado esquerdo, onde vemos que o prazo médio de estoque reduziu em 14 dias quando comparado com o 3T24 e 16 dias quando comparado com o trimestre anterior. Isso é fruto de um trabalho bastante focado na gestão e controle de materiais nos nossos CDs e nas nossas unidades de atendimento.

Já o prazo médio de pagamento também se alongou 4 dias nos últimos 12 meses e permaneceu estável ali na comparação do último trimestre. E, por fim, no gráfico ali da direita, no slide temos o prazo médio de recebimento nas visões pré e pós desconsolidação. Então, nesse gráfico podemos observar que, considerando apenas o prazo médio de recebimento de Diagnósticos e dos Hospitais do Nordeste, que é o perímetro atual, tivemos uma redução de quatro dias na comparação com o trimestre anterior.

Então, nessa ótica, eu acho que é bastante importante destacar uma mudança estrutural importante na disciplina dos recebíveis pós-formação da JV, onde nós saímos de patamares próximos a 112 dias para patamares na ordem de 94 dias. Então, mesmo com esse avanço, o número ainda é influenciado pelo perfil dos recebíveis dos Hospitais do Nordeste, que, com o portfólio atual, a Companhia passa a operar de forma ainda mais sustentável, mais saudável e eficiente o nosso capital de giro.

Então, eu queria passar para o slide de número 12 para falar da geração de caixa. No 3T, a geração operacional de caixa atingiu R\$ 481 milhões, mais do que dobrando em relação ao mesmo período do ano passado, um crescimento de 112,8%. Esse resultado foi impulsionado pelo avanço consistente da qualidade operacional e pela melhor gestão do capital de giro, que nós acabamos de ver, com destaque para a redução de 17 dias no ciclo de conversão de caixa, como vimos no slide anterior.

O fluxo de caixa livre também apresentou desempenho positivo, alcançando R\$ 415 milhões no trimestre, que é um aumento bastante substancial, de mais de 250%, que foi impulsionado ali pelo fluxo de caixa operacional e pela disciplina dos investimentos, que eu já mencionei.

Queria aqui reforçar que a geração de caixa para nós seguimos sendo uma frente prioritária, onde nós vamos seguir buscando oportunidades para fortalecer a liquidez e sustentar a nossa trajetória aqui de crescimento.

Avançando aqui para o slide de número 13, com a estrutura de capital da DASA, no gráfico da esquerda podemos ver que encerramos o 3T com uma dívida líquida de R\$ 6,6 bilhões, que é uma redução de R\$ 685 milhões em relação ao trimestre anterior. Essa é uma redução que decorre aproximadamente R\$ 100 milhões de evolução operacional, puramente operacional, e o restante pela entrada de caixa líquido da venda dos ativos.

Também podemos ver que seguimos avançando de forma consistente a nossa trajetória de desalavancagem. Considerando a dívida líquida financeira medida aqui após aquisições a pagar e antecipação de recebíveis, o índice de alavancagem atingiu 2,6x do EBITDA dos últimos 12 meses nesse trimestre, comparado a 2,8x no último trimestre e comparado a 4x

versus o início do ano. E aí para fim de *covenant*, o indicador encerrou o trimestre com 2,38x, bastante abaixo do limite de 4x que está previsto nas escrituras das debêntures.

A dívida financeira bruta encerrou o trimestre em R\$ 8,6 bilhões com prazo médio de três anos e ao final do trimestre a posição de caixa e equivalente somou pouco mais de R\$ 2,5 bilhões.

Ainda nessa frente de estrutura de capital e da nossa posição de liquidez, nós vimos trabalhando de forma bastante intensa na gestão do passivo ao longo dos últimos meses, conforme anunciamos na nossa última teleconferência de resultados, que assim faríamos. E essa tem sido uma agenda de acompanhamento muito próximo aqui por parte do nosso time, que tem olhado os prazos, custos, flexibilidades, etc., e nessa linha, a Companhia avançou bem nesse tema, demos um passo importante recentemente com a 22ª emissão de debêntures, que anunciamos ontem, depois do fechamento do mercado. Essa é uma operação de reperfilamento no montante de R\$ 1,1 bilhão, que a longo prazo mede a nossa dívida, melhora o perfil dos vencimentos e reforça ainda a nossa posição de liquidez financeira.

Então, com essa emissão... O prazo médio da dívida passa de 3 para 3,6 anos e empurra parte das amortizações de 2026 e 2027, garantindo maior espaço para nós seguirmos executando os nossos planos com bastante segurança. Ainda não é um processo encerrado, seguimos trabalhando em outras frentes, mas essa operação representa aqui um avanço bastante relevante dentro da nossa trajetória e da nossa estratégia financeira.

Então, aqui para finalizar, antes de seguirmos para a sessão de perguntas, eu quero reforçar que seguimos focado em maximizar a nossa geração de caixa, que é uma das nossas frentes prioritárias, como eu já mencionei aqui, juntamente com o aumento da rentabilidade das nossas operações, e aí por meio de uma gestão bastante eficiente de captura de alavancagem operacional através de diluição dos nossos custos.

Então, obrigado e podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Leandro Bastos, Citi: Oi, pessoal, boa tarde, obrigado. São duas perguntas aqui do nosso lado. Primeiro, eu queria explorar um pouquinho o crescimento de Diagnóstico Nacional. Acho que foi um número muito forte e vocês ali destacam o mercado premium. Acompanhando até resultados de outras Companhias, nós também vimos uma dinâmica parecida de marcas premium também indo bem aqui nesse trimestre.

O que eu queria entender é o que vocês acham que foram as iniciativas de produtividade micro da Companhia e o que vocês viram de dinâmica de mercado mesmo, se teve alguma coisa específica para que o mercado como um todo fosse melhor? Se puderem falar um pouquinho como é que vocês viram o mercado nesse tri, acho que seria um primeiro ponto.

E o segundo, queria perguntar um pouquinho aqui sobre oportunidades de credenciamento e de trazer mais clientes da Amil, dado hoje o que vocês têm ali via JV, que, em tese, é um veículo paralelo, mas se vocês também têm trabalhado, enfim, iniciativas de aproximação aqui com esse pagador, que é importante, e hoje, de certa forma, é parceiro da Companhia? São esses dois pontos. Obrigado.

Rafael Lucchesi: Oi, Leandro. Obrigado pelas perguntas. É o Lucchesi. Vou falar um pouquinho do crescimento do segmento premium. Nós criamos uma rede com a marca Alta São Paulo-Rio nos últimos anos e nós ainda temos uma parte das unidades com boa capacidade para crescimento, então vimos ocupando essas unidades. Então, esse é um primeiro ponto, então nós ainda tínhamos essa capacidade, ainda temos a capacidade de crescer nas mesmas unidades.

Um segundo ponto importante, nós avançamos no atendimento domiciliar também no premium com crescimento acima da nossa média, portanto, crescendo e puxando o crescimento desse segmento. Nós temos também um nível de recorrência dos clientes muito alto e também de marketing espontâneo dos clientes. Então, a atração de novos clientes também é um terceiro pilar muito forte.

E nós, apesar de ser uma marca que cresce muito e já com uma boa presença, ainda temos uma questão de conhecimento de marca, então investimos em algumas campanhas esse ano para fortalecimento do conhecimento de marca com ótimos resultados também. Somando tudo isso, vimos com um crescimento bastante acima da nossa média de crescimento no trimestre e capturando um bom mercado.

Quanto ao crescimento específico do mercado premium, acreditamos que houve uma aceleração no 3T, mas nós ainda precisamos de dados de ANS, de venda de planos de saúde e etc. para ter uma confirmação, mas, aparentemente, pode ter tido, sim, uma aceleração, até porque conseguimos verificar que devemos estar ganhando um *market share* importante, mas o mercado pode ter crescido também.

Quanto à segunda pergunta de parceria aqui e relacionamento com a Amil, olha, Leandro, nós somos uma Empresa que atende praticamente todas as operadoras, a Amil é um dos nossos principais clientes, temos uma relação de longa data com a Amil, obviamente que estamos muito próximos. Nós temos, sim, iniciativas junto com a Amil para trazer credenciamentos, para trazer produtos que ainda não estivessem conosco, para criar soluções em conjunto que sejam boas para as duas Companhias. Então, nós vimos, sim, com um bom crescimento em a Amil e é mais uma alavanca de crescimento para nós, sem dúvida nenhuma, e acompanhando também o crescimento que essa operadora tem tido no número de vendas de plano de saúde, presente nos novos produtos e com boas perspectivas para o futuro. Tá bom? Muito obrigado.

Leandro Bastos: Obrigado. Tá ótimo. Boa tarde.

Flávio Yoshida, Bank of America: Olá, Lucchesi e Bussolani. Obrigado pelo espaço aqui para fazer perguntas e parabéns pelos resultados. Eu tenho dois pontos que eu queria abordar aqui. O primeiro é com relação à geração de caixa e estrutura de capital. Então, temos visto aqui uma boa evolução da geração de caixa, uma evolução bastante positiva, queria entender qual que é a cabeça daqui para frente, quais são os grandes *drivers* de melhora, se deveriam ser mais relacionados à queda de dias de recebíveis ou por uma melhora de margem?

E aí, ainda nesse tema, queria ver se vocês conseguem nos dar um *update* aqui de como é que a estratégia de desinvestimento dos ativos hospitalares e da clínica AMO também.

E aí a minha segunda pergunta é com relação à margem EBITDA à Companhia ex-equivalência patrimonial. Então, vimos um avanço bastante importante agora de quase 500 *basis points* contra o 3T24. Queria entender o que deveríamos esperar daqui para frente. Nós sabemos que um aumento nessa magnitude é sempre desafiador, talvez o 4T sazonalmente

tenha uma margem um pouco mais apertada, mas se dá para mirar algo em torno de 21%, 22% ou 20% no ano que vem? Obrigado.

Rafael Bossolani: Flávio, obrigado pela pergunta. Bossolani aqui. Vou pegar a primeira, depois eu passo para o Lucchesi. Como eu mencionei, a nossa geração de caixa na Companhia tem sido um foco e um pilar estratégico bastante importante aqui para nós, na qual temos dedicado bastante esforço. Então, a geração de caixa, de fato, ela foi um dos destaques do trimestre e ela demonstra bastante qualidade do nosso resultado operacional e não tem efeitos contábeis ou de portfólio.

Então, nós entregamos R\$ 481 milhões de geração de caixa operacional, como nós divulgamos aqui, e foi impulsionado por dois principais fatores: Um, de fato, é a melhoria do EBITDA operacional da Companhia, então vimos uma expansão de margem, com margens mais fortes em todos os nossos segmentos. Isso faz parte de um trabalho que vem sendo feito já há algum tempo de otimização de custos e despesas através do nosso programa de excelência, combinado com um ganho expressivo de volumetria, o que gera uma alavancagem operacional importante e conseguimos ter um *flow through* importante desse EBITDA para a geração de caixa; o segundo efeito bastante importante, de fato, é uma redução relevante no nosso ciclo de conversão de caixa. Então, nós reduzimos 17 dias o nosso ciclo de conversão de caixa na base comparável, ou seja, já excluindo os efeitos aqui de desconexão, e aí essa melhoria tem sido fruto de ações coordenadas na frente de cobrança, na frente de prazos com fornecedores e de uma série de eficiências em processos.

Então, essa é uma frente que nós devemos seguir evoluindo com bastante foco e bastante disciplina, dado que a geração de caixa aqui é um tema bastante prioritário para a Companhia.

Então, eu acho que tem só mais um ponto que é bastante relevante que eu gostaria de mencionar, que, além desses pontos que são cruciais que eu mencionei, nós não utilizamos qualquer tipo de antecipação de recebíveis no trimestre, ao contrário do que era uma prática frequente em ciclos anteriores. Então, a qualidade da nossa geração de caixa foi bastante positiva e ela tende a se manter nessa linha.

Com relação à venda dos ativos, nós não temos nenhuma novidade além das informações que estão públicas ou que nós já divulgamos. Então, o nosso foco segue sendo aqui Medicina Diagnóstica, mas não temos nenhum aspecto novo aqui para comentar.

Rafael Lucchesi: Perfeito, seguindo aqui, bom, Flávio, pelo que eu entendi – até vou te devolver aqui só para reforçar –, a segunda pergunta você fez em relação à margem, falou um pouco da margem do último trimestre e queria entender para o ano que vem, é isso?

Flávio Yoshida: Isso mesmo, ex-equivalência patrimonial.

Rafael Lucchesi: Ex-equivalência patrimonial. Bom, o nosso grande objetivo, sem dúvida, é incremento de margem, tanto bruta quanto EBITDA. Claro que entre os trimestres tem sazonalidade, o efeito de volume do calendário influencia bastante, então tem uma curva sazonal, mas o nosso objetivo é, sim, seguir um crescimento de margem bruta e EBITDA.

Nós não damos projeções, ainda estamos construindo o nosso orçamento do ano que vem, é mais dizendo que a gestão está focada em tanto busca de receita, com receita boa, com bons tickets e que ocupem bem as nossas unidades e as nossas estruturas, como com ganho de produtividade, digitalização, melhora de processos para seguir incrementando a nossa margem, e nós ainda vemos espaço e estamos com várias frentes abertas nesse sentido, tá bom? Muito obrigado.

Flávio Yoshida: Ótimo, super claro, obrigado.

Samuel Alves, BTG Pactual: Boa tarde, Lucchesi, Bossolani, boa tarde a todos. São duas aqui do nosso lado. A primeira, dentro de Rede Américas, vocês tinham comentado na apresentação da melhoria de 200 bps na margem quando olhamos a linguagem ajustada do 11% para 13%. A pergunta é só por que vocês comentam no *release* que teve uma reversão de provisão no 2T? Não sei se vocês teriam esse valor para nos passar para tentarmos fazer uma limpeza nessa base do Q2, só para comparabilidade aqui entre o 2T e o 1T ali na margem EBITDA da Rede Américas. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda é mais para pegar uma atualização com vocês com relação à rolagem de dívida e *liability management* mesmo. Como que vocês estão hoje do ponto de vista de necessidade de rolagem? Qual que deve ser a estratégia? Se a Companhia já vê espaço para redução dos *spreads* e alongamento e reperfilamento hoje da dívida? Se essa agenda evolui um pouco mais. Obrigado.

Rafael Bossolani: Oi, Samuel, obrigado pela pergunta. Com relação à Rede Américas, você tem uma reversão de provisão, de fato, no trimestre anterior, mas você tem, ao mesmo tempo, um efeito oposto à geografia de DRE, que está ali na linha de impostos e deduções, que praticamente se equalizam, eles se *netam*.

Então, você vai ver até que, parte das despesas gerais, o aumento que vemos nas despesas gerais e administrativas na Rede Américas, ela tem esse efeito ótico de geografia, mas sem efeito no *bottom line*. Então, quando nós retiramos esse efeito do 2T, o que vemos é que o 3T traz um nível de despesa normalizado, que é um aumento aparente, mas, na verdade, esse benefício foi atípico entre geografias.

Do ponto de vista de *liability management*, fizemos um primeiro movimento agora, vimos trabalhando já nessa frente há algum tempo, nós fizemos um primeiro movimento de reperfilamento de um programa que nós estamos trabalhando dentro da Companhia, que é muito importante, novamente, ele não se encerrou, temos outras frentes aí que nós vamos seguir atuando, e esse é um programa contínuo.

Com relação a fechamento de *spreads*, etc., enfim, isso o mercado vai dizer. Mas, na nossa visão, a consistência nos resultados, trimestre após trimestre com o crescimento, expansão de margem, uma desalavancagem que deve seguir em trajetória positiva, naturalmente, o mercado tende a convergir para uma adequação melhor do perfil de risco da Companhia, que, na nossa visão, vem melhorando.

Samuel Alves: Obrigado, boa tarde.

Operadora: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Lucchesi para que faça as considerações finais da Companhia.

Rafael Lucchesi: Agradeço mais uma vez a presença de todos, reforço aqui o nosso compromisso de seguir firme, trabalhando, como eu falei, incansavelmente na busca de resultados para a Companhia, sempre com visão de longo prazo, com prioridades claras, um time, como eu já reforcei, super engajado, com uma visão de qualidade, excelência, qualidade técnica, médica e experiência do paciente, que são incontestáveis para nós, trazendo novos clientes, sendo bons parceiros das fontes pagadoras, abrindo novas frentes de receita, potencialmente crescendo forte no B2B, aprimorando a nossa operação.

Então, tem muita coisa para fazermos pela frente. Estamos animados, energizados, acho que foi um bom trimestre e seguimos firmes aqui na condução para trazer bons resultados aqui nos próximos também. Muito obrigado a todos!

Operadora: A teleconferência da Dasa está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”