Transcrição de Teleconferência

Hapvida

Resultados do 1T25

Operador:

Olá a todos, e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à divulgação dos resultados do 1º trimestre de 2025 da Hapvida. Estarão presentes os senhores Jorge Pinheiro, CEO, Luccas Adib, Vice-Presidente de Finanças e Nahuz, diretor de relações com investidores. Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea que a ferramenta está disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão "*Interpretation*" e escolher a opção inglês.

Este evento está sendo gravado e será disponibilizado no site de RI da companhia juntamente com o material completo dos resultados. É possível fazer o download da apresentação clicando no ícone de chat. Atenção para os *disclaimers* que norteiam essa divulgação no final da apresentação.

Durante a apresentação da companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone #Q&A# na parte inferior da tela e escrever o seu #NOME#, #EMPRESA# e #IDIOMA#, para entrarem na fila.

Agora, passarei a palavra ao CEO Jorge Pinheiro, que iniciará a apresentação. Jorge, pode prosseguir.

Jorge Pinheiro - CEO:

Olá, muito bom dia a todos. Obrigado por participarem da teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2025. Estamos reunidos aqui em Nova York, eu, o Luccas, o Guilherme, na conferência do Itaú, e vamos compartilhar com vocês os detalhes dos nossos resultados.

Iniciamos 2025 num momento muito favorável, com as nossas operações completamente integradas e unificadas. Estamos desde o início do ano mobilizando nossos times, recursos e esforços para a nova agenda, com nossos beneficiários sempre no foco de nossas ações. Agora, ao fim do primeiro trimestre, finalizamos integralmente o processo de integração do NDI, inclusive a operação assistida. A finalização desse processo de integração nos permitiu otimizar algumas estruturas administrativas. Por exemplo, houve a unificação das vice-presidências que cuidavam da rede própria em uma única vice-presidência, a de operações. E com o objetivo de dar mais peso estratégico à área de tecnologia e inovação, também unificamos a vice-presidência de finanças com a de TI, ambas agora liberadas aqui pelo Luccas.

Ao longo do primeiro trimestre e já no início desse segundo trimestre, realizamos inaugurações, reinaugurações e ampliação de três hospitais, localizados em Fortaleza, São Paulo e Belém. Nas próximas semanas, temos previstas ainda a inauguração de mais um hospital em Recife. nossos dois novos hospitais em São Paulo e o Hospital do Rio de Janeiro estão caminhando em linha com os nossos cronogramas. Permanecemos focados na nossa estratégia de verticalização.

No fim de abril, anunciamos mais uma operação de captação do mercado de capitais, que foi a nossa nona emissão de debêntures, captando um montante de 1,5 bilhão de reais, com custo de CDI mais 105. Essa emissão também obteve o grau máximo de investimento, AAA. Importante mencionar aqui também que o nosso processo de desalavancagem gradual e orgânico continua, com o nosso indicador já abaixo de uma vez dívida líquida sobre EBITDA, um patamar bastante confortável.

Adentrando um pouco mais os nossos resultados financeiros, no slide 2 da apresentação, trazemos um panorama geral com alguns destaques financeiros que o Luccas vai explorar um pouco mais à frente. Gostaria de comentar alguns deles. Nossa receita líquida apresentou um crescimento de 7,3% em relação ao primeiro trimestre de 2024. Resultado dos reajustes de preços necessários e a contribuição das vendas novas. Tivemos nesse trimestre uma perda de 70 mil vidas de saúde, o que era esperado para inícios de ano, onde historicamente não são períodos favoráveis. Isso porque a população em geral teve concentração de gastos maiores nesse período, impactando às vezes os planos massificados.

Nos corporativos, tivemos algum impacto derivado do processo de integração e implantação de sistemas da NDI São Paulo, além de uma exposição maior ao setor varejista brasileiro, que normalmente imprime um turnover negativo nos inícios de ano. A nossa expectativa para o restante do ano é de retomada no crescimento orgânico de beneficiários, e temos tomado uma série de iniciativas na área comercial que acreditamos que contribuirão para isso. Por exemplo, estamos realizando um grande investimento na melhoria de processos internos e mudanças em nossos sistemas para a otimização de churn e estamos aumentando os incentivos comerciais, não só nas regiões onde inauguramos novos hospitais, como Fortaleza, Recife, Manaus, São Paulo, mas também em várias outras cidades brasileiras.

Nossa sinistralidade caixa foi de 68,6% no trimestre. um acréscimo de 60 pontos base na comparação com o ano passado. Se ajustarmos a sinistralidade, tirando a despesa com ações judiciais, que passou a ser classificada como custo assistencial a partir desse ano, o índice teria sido 67,6. Ou seja, uma melhora de 0,4 ponto percentual em relação ao primeiro tri de 24 e de 0,3 ponto percentual na comparação com o quarto tri de 24. É um ganho relevante na nossa visão, pois por questões sazonais, a sinistralidade historicamente deveria ter aumentado do quarto tri para esse primeiro tri.

O EBITDA ajustado foi de pouco mais de R$ 1 bilhão de reais no trimestre, crescimento de 0,5% na comparação com o mesmo tri anterior, mesmo com aumento relevante da judicialização nos últimos trimestres.

A companhia está aprimorando sua governança para que se acelerem as entregas de alta tecnologia com produção intensa de ar e automação e robotização de seus procedimentos. tanto em back-office como em linhas assistenciais, buscando trazer redução de despesas e custos e melhorando a qualidade assistencial com mais velocidade e assertividade.
Nossos investimentos em melhoria de qualidade assistencial já começaram a mostrar resultados. Houve melhora, por exemplo, nos prazos de agendamento de consultas, exames, procedimentos, entrega de resultados de exames. Com isso, conseguimos reduzir em 33% o número de reclamações. As NIPs. Março de 25, verso janeiro de 2024, entregamos uma melhora relevante do IGR do grupo como um todo. O IGR é o índice oficial do ranking de reclamações da agência reguladora.

O número de NIPs da NDI Saúde já atingiu os níveis pré-virada de sistemas. Passando aqui também uma atualização em pesquisa clínica. Já contamos com cerca de 580 pacientes em várias áreas como Oncologia, Nefrologia, Endometriose, Endocrinologia, Saúde Mental e Neurologia. Essa vertical, que é nova, vem recebendo bastante interesse e já conta com mais de 50 propostas de estudos clínicos para os nossos centros de pesquisa prontos.

Em educação, também tivemos grandes avanços. Em março, fizemos o lançamento da nossa plataforma de ensino online, chamada Conecta Média, que já conta com mais de 14 mil médicos ativos, com acesso a mais de 200 videoaulas. O conteúdo, que foi todo produzido internamente, aborda várias áreas de conhecimento, como medicina de emergência e IA no contexto da saúde.

O foco é na reciclagem contínua do corpo clínico médico e no fortalecimento da qualidade assistencial em toda a rede Hapvida. Antes de passar a palavra final aqui para o Luccas, que vai detalhar um pouco mais o nosso resultado com vocês, quero concluir reforçando que continuamos focados e com muita disciplina, enfrentando desafios e aproveitando oportunidades, e trabalhando duro para dar continuidade nas estratégias iniciadas no ano passado. Continuamos a investir no fortalecimento das nossas operações e a buscar o equilíbrio saudável das nossas margens. Agradeço a contribuição dos nossos colaboradores, médicos, dentistas, corretores, fornecedores, a participação super estratégica do nosso Conselho de Administração. Agradecemos principalmente a confiança dos nossos clientes. Por favor, Luccas, pode seguir com a apresentação.

Luccas Adib - CFO:

Obrigado, Jorge. Olá a todos e obrigado por participarem. É um grande prazer estar com vocês em mais um call de resultados da Hapvida. Esse é um call tecnicamente mais simples que o anterior, mais limpo, então vou ser mais breve nas explicações e falar mais da nossa visão para o ano.

Indo para o slide 3, observamos que a receita totalizou 7,5 bilhões no primeiro tri de 25, um crescimento de 7,3% em relação ao primeiro tri de 24, majoritariamente explicado

pela política de reajustes e equilíbrio financeiro dos contratos existentes. Essa estratégia mais do que compensou a estabilidade na receita de serviços médicos hospitalares, que permanece em processo de avaliação e disposição a risco de crédito, além de baixa demanda nas áreas onde temos maior ociosidade, bem como uma quantidade menor de vidas, considerando as perdas líquidas no primeiro tri.

Ainda neste tema, passando para o slide 4, observamos uma redução líquida de 70 mil beneficiários de plano de saúde no primeiro trimestre. Como Jorge mencionou, é importante destacar que há uma sazonalidade comercial típica dos primeiros trimestres que impacta duas variáveis do crescimento líquido. A primeira é a queda nas vendas brutas dos planos massificados, que é influenciada por fatores como o carnaval, além de compromissos financeiros como IPTU, IPVA, matrículas escolares, etc. e o turnover negativo nos planos corporativos decorrente das demissões de posições temporárias contratadas para o período das festas de fim de ano. Lembrando que temos uma grande exposição ao setor varejista brasileiro.

Em relação aos cancelamentos no primeiro tri, houve um aumento marginal associado à virada de sistema, o que entendemos não ser uma característica recorrente e um patamar menor proporcionalmente que as demais integrações realizadas. Precisamos lembrar que são tantas batalhas, mas fizemos a maior integração sistêmica da nossa história, da história do país. E não foi uma integração com sistemas de mercado, foi uma integração complexa com sistemas proprietários, uma série de legados, uniformização de versões de RP e afins. Um movimento extremamente complexo e tivemos um resultado expressivo em termos de convergência rápida de saques de NIPs, como vocês vieram acompanhando com os dados públicos da ANS ao longo do trimestre, além da estabilização do cancelamento marginalmente maior, como mencionei.

Apesar da perda líquida de beneficiários no primeiro tri, estamos confiantes que 2025 será um ano de crescimento líquido com uma visão mais forte para o segundo semestre. Essa expectativa se baseia nos investimentos que temos realizado na qualificação e expansão da nossa rede. O pipeline atual também nos deixa animados, pois estamos vendo uma grande quantidade de contas corporativas com datas de aniversário de contrato no segundo semestre, buscando cotações, e a gente sabe que a situação econômica não está favorável para a migração de contratos corporativos para a HAPVIDA, com potenciais *savings* relevantes para essas empresas.

À direita do slide, observamos a evolução do ticket médio, que avançou 9% no primeiro tri, que avançou 9% entre o primeiro tri de 2024 e o primeiro tri de 2025. Esse crescimento é explicado pelo aumento de 7,7% no preço líquido, que reflete os reajustes necessários e da co-participação nos contratos vigentes, incluindo a unificação da regra de repasse de receita entre planos de saúde e odontológico após a integração de sistemas.

O segundo bloco, Mix, que representa de forma líquida a diferença entre os tickets médios dos contratos que entram, vendas brutas e dos que saem, os cancelamentos, contribuiu com um acréscimo de 1,3 ponto percentual resultado das revisões nas tabelas comerciais que a gente vem conversando com vocês ao longo desse último trimestre. Seguimos com

uma posição positiva para 25 nesse aspecto? Dado que a expectativa é de reajustes médios em patamares mais moderados do que praticados em 24, tendência que o nosso modelo de negócio continuará mitigando o crescimento dos custos médicos, nos habilitando a seguir aplicando percentuais de reajuste abaixo dos nossos concorrentes, mas suficientes para continuar o processo de recuperação e expansão de margem. Esse movimento ocorre em consonância à convergência gradual da sinistralidade, reforçando o nosso compromisso com o equilíbrio técnico e sustentabilidade do negócio.

No slide 5, apresentamos uma sinistralidade caixa de 68,6% no primeiro tri 25, um aumento de 70 vezes em relação ao quarto tri 24 e de 60 vezes contra o primeiro tri de 24. A explicação para isso se baseia, primeiro, no fato de que até o fim de 24, demandas judiciais eram contabilizadas integralmente, sob a rubrica de contingências, dentro das despesas administrativas, aquelas relacionadas ao sinistro judicial.

Desde janeiro de 25, nós passamos a registrar o custo assistencial dos procedimentos realizados sob demanda judicial como sinistro. Estamos falando aqui somente dos depósitos judiciais que foram efetivamente despesados dentro do trimestre. a gente separa a parte assistencial da administrativa. A sinistralidade desse trimestre, portanto, inclui pelo menos um ponto percentual, cerca de R$ 75 milhões, dessa nova forma de apropriação que, na nossa visão, é a correta. Para termos um número comparável, temos que deduzir esse 1 ponto percentual. Portanto, a sinistralidade de caixa em bases comparáveis teria sido 67,6, uma queda na comparação com o mesmo tri do ano anterior e uma queda, inclusive, contra o ano, contra o quarto tri de 24.

Ganhamos, portanto, da sazonalidade implícita para primeiros trimestres quando comparado com os quartos. Aqui no slide, estamos trazendo pela primeira vez a volumetria per capita de alguns dos nossos serviços, como consultas, exames e internações.

Importante notar que houve uma ampliação da utilização desde o primeiro tri de 24 em todos os serviços e que, mesmo assim, conseguimos diluir a sinistralidade. É com essa melhora de aprazamento de entrega, que o Jorge mencionou, que conseguimos reduzir em 33% o número de NIPs, ponta a ponta, março 25 contra janeiro 24, e melhorar o IGR do grupo como um todo. Esse ganho é possível pelo nosso compromisso com a eficiência operacional, sustentando altos níveis de verticalização, revisões de preço e conduzindo negociações estratégicas com a rede prestadora, com controle rigoroso de custos.

Agora sobre o tema da judicialização no slide 6. Trazemos aqui a evolução para o primeiro trimestre 25, partindo das informações apresentadas na última divulgação. Começando pela área superior esquerda do slide, vemos a movimentação dos depósitos judiciais. Partimos de um saldo de R$ 728 milhões no fim do trimestre anterior. No primeiro tri 25, os novos depósitos líquidos totalizaram R$ 136 milhões, relevantes 33% de redução quando comparado com os R$ 204 milhões do 4T24 e R$ 199 milhões do terceiro tri 24. Essa queda é fruto de um trabalho intenso, numa nova governança e com cada vez mais tecnologia embarcada, a fim de reduzir o número de bloqueios e, consequentemente, seu impacto no resultado.

Além disso, tivemos despesamentos no valor de R$ 89 milhões, valor marginalmente menor que o quarto trimestre, mas com espaço para melhoria, tendo em vista as novas estratégias em curso. O saldo total de depósitos judiciais cíveis ao final do primeiro tri 25 alcançou, portanto, R$ 790 milhões. Do lado superior direito, partindo do saldo de provisões de R$ 754 milhões no fim do quarto tri 24, tivemos novas provisões líquidas de reversão no valor de R$ 88 milhões, incluindo R$ 15 milhões de custas processuais. Para auxiliar na análise, segregamos R$ 11 milhões de provisões oriundas às aquisições e de responsabilidade dos vendedores, reduzindo a parcela retida e sem afetar o resultado da companhia, R$ 53 milhões de pagamentos de contingências, incluindo R$ 15 milhões das custas processuais, e R$ 37 milhões de atualização monetária, que agora passou a ser feita de forma uniformizada para todas as operadoras do grupo. Dessa forma, o saldo do 1T25 totalizou R$ 838 milhões de provisões, que corresponde a uma cobertura de 106% em relação aos depósitos.

Passando aqui para o gráfico do canto inferior esquerdo, compomos as despesas com contingências onde R$ 40 milhões são de natureza trabalhista tributária e multas ANS, R$ 89 milhões dos despesamentos de depósitos judiciais cíveis que acabei de comentar, R$ 88 milhões de novas provisões cíveis. Juntando esses dois últimos, totalizaram os R$ 177 milhões, um pouco abaixo com relação ao número apresentado no quarto tri 24. E como já havíamos sinalizado, passamos a reclassificar ao sinistro os valores referentes aos procedimentos médicos, que foram de R$ 75 milhões.

Por fim, no canto direito inferior, podemos comparar a evolução das contingências com relação à receita líquida. Dessa forma, podemos notar que o primeiro tri de 25 fica abaixo do quarto tri de 24 devido à redução sequencial das contingências mencionadas, uma vez que no último trimestre também foram feitas provisões e correções para o ano de 24, as recircularizações.

No próximo slide, slide 7, sobre despesas administrativas caixa e vendas, partindo do 4º tri 24, vocês devem se lembrar que na visão contábil tivemos os eventos pontuais do acordo de multas a ANS e despesamentos de bloqueios de trimestres anteriores, que somados impactaram o 4º tri em R$ 506 milhões e que não se repetiram naturalmente no primeiro tri de 25.

Excluindo esse efeito, teríamos tido uma despesa de 10,4% no 4T24, comparável aos 10,3% do 1T25, antes da reclassificação dos procedimentos médicos de ações judiciais para o sinistro que eu havia mencionado antes. Já essa reclassificação foi de R$ 75 milhões, que representa uma redução de 1% da receita líquida, atingindo 9,3% de despesas administrativas num 1T25. Ou seja, de forma resumida e simples, sai 1% do G&A, que vai para o custo, um mero reposicionamento na DRE.

Dentro das despesas administrativas recorrentes, trazemos aqui alguns destaques. Tivemos R$ 14 milhões decorrentes de consultorias relacionadas à integração, que impactou negativamente o quarto tri, valor que não se repetiu no primeiro tri, apesar de estarmos em operação assistida e estabilizando, concluindo aqui a estabilização no final

de março, e a redução de quase R$ 5 milhões de viagens após a conclusão da integração. Em contingências, além do início da contabilização dos sinistros judiciais como custo assistencial, houve uma redução de R$ 29 milhões em provisões tributárias e trabalhistas, lembrando que o quarto tri os valores foram mais elevados pela recircularização anual dos processos, sazonalidade natural na linha de contingência para quartos trimestres, como eu mencionei anteriormente.

Em pessoal, tivemos a alocação de aproximadamente 200 colaboradores, cerca de R$ 15 milhões de reais, para a rubrica de pessoal e despesa de vendas, que foram compensados pelo aumento de R$ 15 milhões em férias e abonos. Bom, concluída a integração entre a Hapvida e Notre Dame, unidos num único corpo organizacional e sistema, a companhia entra numa nova jornada de priorização de tecnologia e inovação. Uma jornada de otimização de processos e hiperautomação, aplicando tecnologia de vanguarda para sermos mais eficientes e menos morosos no *back-office*, mas principalmente mais eficazes na ponta com o usuário. Seja na experiência de interface na marcação da consulta, a eficácia dos tratamentos a serem empregados pelos nossos mais de 40 mil médicos. Esse tema tem evoluído de forma dramática ao redor do mundo e estamos atentos com os times exploratórios, testando ferramentas que irão melhorar a vida do nosso cliente e mudar a forma como atuamos, aperfeiçoando cada vez mais nossa prestação assistencial e para isso temos pressa.

As despesas de vendas no canto superior direito do slide mantiveram-se estáveis em 7,4% como um todo, mas gostaríamos de comentar dois pontos do trimestre. Primeiro, a PDD do 1T25, acima do valor apresentado no 4T24, decorre principalmente pelo impacto maior do volume de cancelamentos no período e menor performance na recuperação de créditos em títulos vencidos.

Lembrando que a PDD é realizada pela perspectiva de perda da carteira, baseado no histórico de não recuperabilidade de créditos e na avaliação de crédito individualizada dos maiores clientes da carteira de recebíveis. Esse modelo traz uma visão de probabilidade de perda de forma mais prospectiva ao invés de unicamente retrospectiva. Essa é a adoção integral do IFRS9, muito em linha com os *benchmarks* do mercado, inclusive. E o segundo é em pessoal, que é a reclassificação que já mencionei de cerca de R$ 15 milhões e acima, fruto aqui de situações oriundas da virada de sistemas completamente esperada. Esses impactos foram parcialmente compensados pela redução de R$ 20 milhões em publicidade e propaganda, reflexo das concentrações de campanhas no 2T24 e 4T24.

No slide seguinte, slide 8, o nosso EBITDA ajustado foi de R$ 1 bilhão no trimestre. É um resultado naturalmente mais pressionado se comparado com o 1T24, pois reflete o impacto do aumento da judicialização, que escalou muito ao longo de 24, mas é um resultado forte e que mostra que estamos no caminho de seguir expandindo a margem. Também vale mencionar que o nosso lucro líquido ajustado no IFRS 4 atingiu R$ 416 milhões, com 5,6% de margem abaixo do 1T24 pelos mesmos motivos.

Passando para o fluxo de caixa, no slide 9, no 1T25 tivemos um incremento de caixa líquido de R$ 695 milhões. Essa variação ocorreu principalmente pelo fluxo de caixa livre positivo em R$ 570 milhões e R$ 240 milhões gerados sobre as aplicações financeiras, que foram parcialmente compensados pelo consumo de R$ 117 milhões nas atividades de M&A e pagamentos de R$ 34 milhões de juros.

No fluxo de caixa livre, partindo do R$ 1 bilhão de EBITDA ajustado, temos o seguinte, R$ 93 milhões de pagamentos de remuneração variável relativo a 2024, R$ 12 milhões de provisões e depósitos cíveis líquidos, sendo R$ 177 milhões de baixas e despesamentos de depósitos que impactam o EBITDA ajustado, mas sem efeito caixa, R$ 136 milhões em novos depósitos judiciais cíveis líquidos, R$ 53 milhões de pagamentos efetivos de ações judiciais provisionadas, R$19 milhões de provisões e depósitos SUS, líquido da atualização monetária, cujos depósitos são necessariamente para que a companhia realize sua defesa judicial sem a incidência de multa moratória em cargos, e mais R$86 milhões decorrente das operações da companhia, sendo principalmente R$ 171 milhões de provisões de contas médicas a pagar, devido à recepção de contas ao final do trimestre, com pagamentos no segundo tri, um movimento sazonal, natural. R$ 24 milhões de PEONA, com efeito negativo no EBITDA, porém sem efeito caixa. E R$ 19 milhões de estoque e fornecedores, que foram parcialmente compensados por R$ 129 milhões de clientes a receber.

Por fim, menos R$ 197 milhões de CAPEX, dando continuidade aos investimentos, principalmente em TI e infraestrutura assistencial própria. Também tivemos R$103 milhões de ISS. Aqui este gráfico de baixo para ajudar a reconciliar o imposto caixa com o imposto corrente. Como dito anteriormente, a companhia vai fazendo os pagamentos mensais na sistemática do lucro real anual, assim como os impostos sentidos na fonte.

Em março de 25, após apurações, fizemos o pagamento de JCP das operadoras à holding, revertendo parte do imposto corrente e se creditando em R$55 milhões, desembolsados nas antecipações e que serão compensados ao longo do ano. Essa mecânica será replicada mensalmente, no que esperamos uma redução no IR corrente ao longo do ano, conforme falei no último call. Totalizamos uma geração de caixa de R$ 872 milhões, ou seja, 86,4% de conversão de EBITDA em caixa operacional, patamar acima do histórico devido principalmente ao aumento mencionado de provisão para contas médicas. Nossa maior geração da nossa história recente, que eu me recordo.

No slide seguinte, 10, as atividades de M&A consumiram cerca de R$ 120 milhões no primeiro 325, onde observamos R$ 50 milhões correspondentes ao acordo mencionado nas ligações anteriores, no contexto de uma arbitragem, R$ 70 milhões de amortizações de parcelas retidas das demais aquisições. Quanto às atividades financeiras, houve geração de R$ 243 milhões, onde destacamos R$ 280 milhões de receita financeira, rendimento sobre o caixa aplicado médio, saldo de dezembro de 2024 e março de 2025, que foi de 102,4% do CDI, e R$ 34 milhões de pagamento de juros e derivativos nos trimestres. Fechamos o trimestre com a dívida líquida em 0,98 vezes EBITDA, consistente com a nossa estratégia de desalavancagem gradual, puxada principalmente pela geração de caixa livre.

Por fim, complementando a menção feita pelo Jorge no início da nossa ligação, estamos realizando, estamos no meio dela, uma captação líquida de 1,5 bi de reais por meio da nossa nona emissão de debêntures. A operação vem sendo estruturada com o custo de CDI mais 1,05, com vencimento em 32 e liquidação projetada para os próximos dias. Os recursos serão destinados à amortização antecipada de debêntures da segunda emissão, que possui um custo de CDI mais 1,45 e vencimentos previstos para 26 e 27. Com isso, alongamos o *duration* e reduzimos o custo ponderado do endividamento da companhia. Concluindo a ligação, agradeço mais uma vez pela paciência de vocês e pela atenção de todos. Vamos abrir para perguntas e estamos à disposição. Muito obrigado.

Operador:

Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. E então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos por gentileza que façam no máximo duas perguntas por analista e que sejam feitas todas de uma única vez.

Vamos a nossa primeira pergunta. É do Joseph Giordano, analista sell side da JP Morgan. Joseph, por favor, pode prosseguir.

Joseph Giordano – JP Morgan:

Olá, bom dia a todos. Bom dia, doutor Jorge, Luccas, Guilherme. Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria explorar um pouquinho com vocês a questão de crescimento, principalmente da companhia. Vocês mencionam que o alto lucro para o ano é um pouquinho melhor, até principalmente olhando para uma moderação na questão de preço. Então, eu queria escutar de vocês como é que vocês têm visto esse ambiente competitivo, principalmente na Praça de São Paulo, a gente viu um player talvez um pouquinho mais aguerrido. E hoje, como é que está a estratégia de vocês?

E o segundo ponto, olhando um pouco para o fortalecimento de rede, ele tem trazido um pouquinho de melhora de sinistralidade, apesar de recursos um pouquinho incrementais do ponto de vista fixos. Como é que vocês têm visto a aceitação do produto e dessa nova rede nas praças onde vocês têm fortalecido?

E por último, olhando um pouquinho para a questão do processo judicial, eu queria escutar de vocês se vocês enxergaram algum tipo de sazonalidade, talvez um pouquinho mais fraca nesse primeiro tri, né? Quando a gente olha para a indústria, o sinistro caiu bastante nesse primeiro tri, né? Esse carnaval em março prolonga bastante o período de férias, então eu queria escutar de vocês se vocês enxergam algum tipo de sazonalidade aqui, apesar de que quando a gente olha para as questões judiciais normalmente deve ser emergência, então a sazonalidade deveria ser menos relevante nesse contexto. Muito obrigado.

Jorge Pinheiro - CEO:

Joseph, obrigado pelas tuas perguntas. É assim, primeiro a gente segue felizes por ter concluído, enfim, essa jornada longa de muito investimento em tempo dos nossos times e recursos financeiros da integração. Isso faz com que a gente deixe para trás uma missão árdua que tira muito tempo dos nossos times, inclusive comerciais, produtos, especificação, enquanto a gente vinha dando muita atenção para ajustes de sistemas para implementação, atenção aos nossos clientes na nossa base atual, a nossa base atual na explicação da utilização das novas plataformas, novos aplicativos. Essa foi a jornada que nós tivemos.

Agora a gente começa uma nova jornada. Essa nova jornada, agora desonerados dessa missão, faz com que a gente tenha um olhar para a ampliação e qualificação da nossa rede própria e ir apostando muito em crescimento orgânico daqui pra frente. Esse crescimento orgânico seguramente vai se dar gradualmente, vai ser uma coisa que A gente espera que ele venha aquecendo ao longo do ano, a gente está positivo para crescimento durante esse ano e várias ações a gente tem feito nesse sentido. Não só com as inaugurações de novas unidades, mais leitos ociosos, a gente tem possibilidade de ser muito mais competitivo, muito mais agressivo comercialmente.

Segundo, a super bem controlada sinistralidade, como vocês podem estar observando, nos dá muita margem para que a gente seja sustentavelmente mais competitivo. Agora, adicionalmente a isso, a gente tem feito uma série de ações na revisão do nosso portfólio, readequação de produtos e preço e rede, essa é uma atividade contínua, a gente montou, isso é coisa nova, uma série de novas governanças internas atraindo para a gente o corretor, multimarca, monomarca, para dentro de casa, para que a gente esteja mais próximo ali das ruas, próximo do pastinha, próximo do corretor tradicional. Então, a gente acredita que esse foco vai nos levar a esse sucesso agora dentro da nossa agenda. Nós temos uma prioridade, como a gente tem deixado muito claro, essa nova jornada tem sido de ampliação e qualificação da nossa rede própria, crescimento orgânico, digitalização das nossas operações, muito uso de tecnologia.

Então, nossa artilharia toda está focada, depois da finalização do primeiro tri, do período de estabilização das integrações, ela está toda orientada para essa nova agenda. E, sim, a gente vê ocasionalmente, isso é comum, a gente vê um ou outro player mais agressivo. Agora, de novo, a nossa maior preocupação é ter uma estrutura de custos que nos permita ser competitivo na medida certa, na hora certa, sem que isso seja irresponsável e não seja sustentável. Nós temos margem para isso, nas praças que a gente atua e os investimentos que a gente vem fazendo cada vez vão nos dar mais poder para que a gente seja mais assertivo. Então a gente está muito favorável para o ano, né? Passar aqui para o Luccas para resolver a falar a segunda parte da pergunta, Joseph.

Luccas Adib - CFO:

Fala Giordano, obrigado pela pergunta, excelente ponto e dá a oportunidade para a gente poder explicar isso aqui até um pouquinho melhor. O que a gente vem notando é que o

número de ações que discutem esse tipo de tema no ambiente judicial ele vem estável desde o segundo tri de 2024 para agora, ou seja, a gente não percebeu uma sazonalidade no número de discussões que chegam para a gente de natureza existencial sendo cursadas no ambiente judicial.

Então, dito isso, difícil falar em sazonalidade aqui porque a série histórica é curta e é uma primeira vez que a gente está tendo um primeiro trimestre com os times focados, destacados, uma governança que tem funcionado muito melhor do que antes, mas a nossa percepção é de que não, não existe uma sazonalidade aqui para um primeiro trimestre que favorece, e acho até um dado que pode ilustrar isso melhor, e de novo, a gente está nessa constante evolução do assunto e apurando o assunto conforme ele vai acontecendo, é muito dinâmico, Os números de abril, por exemplo, o número de abril está muito perto da média do primeiro trimestre. Se eu tivesse uma sazonalidade aqui, eu deveria estar vendo algumas coisas se movimentando com alguns vetores diferentes e a gente não tem visto isso.

Sendo muito sintético aqui na tua resposta, não enxergamos uma sazonalidade, apesar de ser uma primeira série histórica com o time focado para o primeiro trimestre, vamos ver como que isso anda. O número de ações judiciais que discutem essas coberturas vem estável desde o segundo triade 24, apesar do número de ações subir. E a gente enxerga aqui uma média parecida mês a mês, olhando até abril. Então, esses três elementos dão aqui uma segurança de que parece que não há, não, uma sazonalidade relacionada a esse assunto para primeiros trimestres.

Joseph Giordano – JP Morgan:

Perfeito. Muitíssimo obrigado, Jorge e Luccas. Bom dia.

Operador:

A nossa próxima pergunta é do Leandro Bastos, analista Sell side do Citi. Leandro, por favor, pode prosseguir.

Leandro Bastos - Citi:

Bom dia, pessoal. Obrigado. São duas aqui também.
A primeira, no tópico aqui das contingências, tá pegando esse comentário aqui de abril e vocês não estão vendo grandes mudanças de oscilações com sazonalidade. No Q1, a gente viu aqui essa visão de contingência sobre receita líquida melhorando um pouquinho para 2.9 e o índice de cobertura, ele também avançando aqui, olhando para depósitos e as provisões do balanço. E aí aproveitando também toda a governança que a empresa está rodando com relação a esse tema, se vocês já conseguem ter uma visão um pouco melhor de como esse 2.9 pode evoluir para frente, O que dá para a gente esperar dessa linha aqui? Essa seria uma primeira pergunta.

A segunda, eu queria falar um pouquinho sobre DNA, tirando aqui a linha de contingência,

que tem sido um pouco mais volátil, o Q1 já veio, acho que um pouco melhor e vocês ainda estavam finalizando o processo da NDI. Se puderem falar um pouquinho das alavancas para o ano e olhando para esse DNA aqui ex-contingência, qual que são os vetores que a gente pode esperar para frente. São essas perguntas. Obrigado.

Jorge Pinheiro - CEO:

Leandro, obrigado pelas tuas perguntas. Começando aqui a falar de DNA, começamos agora, no segundo trimestre, uma jornada de captura de sinergias no tocante à DNA, fruto da integração com o NDI. temos um cronograma de desligamento de sistemas legado, temos mapeado todos os contratos de terceirizações e temos feito um cronograma para isso, e ao longo desse ano a gente vai estar executando esse plano. Eu acredito que ele, pelas nossas expectativas, tem coisa que a gente não pode desligar imediatamente, tem terceirizações e contratos que levam seus prazos para rescisão, então, acredito que isso vai levar o terceiro tri e a gente deva ter, pelo menos na nossa expectativa, um quarto tri já limpo e já aproveitando todas essas sinergias. Então, sim, nós temos boas possibilidades de captura de sinergia de várias ordens e tem um grupo que a gente participa e acompanha não só o mapeamento, como a execução dessas sinergias, né? Das capturas das sinergias, tá? Luccas, você quer tocar aqui a contingência?

Luccas Adib - CFO:

Fala Leandro. Obrigado aqui, acho que uma outra oportunidade para a gente poder também explicar aqui um pouquinho melhor, a menção que eu faço relacionada a abril, ela é precisamente a mesma que eu fiz em relação lá no quarto trimestre. Eu estou me referindo aqui a novos depósitos líquidos. Então, quando eu olho novos depósitos líquidos de abril, ele vem numa linha parecida com a média do primeiro trimestre. Essa é a mensagem que a gente está passando.

Quando a gente vai para contingências, aí é uma conversa um pouquinho diferente. não em termos do que a gente está enxergando para o ano, porque a gente espera que isso vá se diluindo ao longo do ano e a gente consiga reduzir pelas várias iniciativas que a gente está implementando aqui, mas a gente precisa lembrar que esse 2,9% da ROL de contingências, ela leva em consideração cível, trabalhista, tributário, INSS, é uma composição de contingências que está ali dentro, que tem vetores que podem caminhar de formas não necessariamente compassadas umas com as outras. O que a gente enxerga para o ano, e indo no cerne da tua questão, que eu imagino que é o que as pessoas têm mais na cabeça, é como a gente faz para modelar isso olhando para frente, considerando as informações do primeiro tri.

Acho que o primeiro tri mostra uma fortaleza muito grande de que é possível controlar, a gente consegue ter formas internas de controlar esse assunto sem ter um descompasso grande na nossa inicialidade. Se você ver, a gente tem uma diluição de inicialidade importante, expurgando esse efeito. Quando você coloca o efeito por dentro, ela fica muito em linha. Então assim, a gente vem trabalhando muito fortemente para poder controlar os depósitos líquidos. de controlar os despesamentos e, consequentemente,

fruto disso, a necessidade de provisão para esses processos. Então, a nossa visão aqui para os próximos trimestres é uma visão positiva, porque a gente vem fazendo tudo o que é possível de ser feito, mapeando, negociando, indo na ponta, criando celeridade de quando chega a discussão para poder fazer negociação com o nosso beneficiário, credenciando rede naquelas que a gente não consegue internalizar, conseguindo internalizar uma boa parte deles, então assim, acho que tem uma dinâmica aqui positiva nesse assunto, tem um time absolutamente priorizado para isso, destacado da operação, que envolve pessoas do jurídico, pessoas da operação, pessoas do credenciamento, pessoas da regulação e autorização.

Enfim, o assunto está ficando cada vez mais maduro. Você fala, pô, está no estado da arte, a gente já está num ponto aqui que a gente não precisa fazer mais nada. Não, é um organismo vivo, a gente vai mexendo e calibrando mês a mês, semana a semana, mas a visão que a gente tem para o ano é uma visão positiva nesse aspecto. tendo em vista os resultados que a gente já obteve ao longo desse primeiro trimestre e que a gente espera obter para os próximos trimestres. Mas vamos ver.

Leandro Bastos - Citi:

Muito obrigado, Luccas. Doutor Jorge, bom dia.

Operador:

Sua próxima pergunta é do Vinicius Figueiredo, analista Sell side do Itaú. Vinicius, por favor, pode prosseguir.

Vinicius Figueiredo- Itaú:

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Um ponto bastante perguntado aqui nas interações que eu tive com os investidores é em relação a como a internalização de custos relacionada à judicialização teve um impacto aqui no resultado, no MLR. E aí, só para ficar claro, quando a gente pensa na diferença do depósito bruto para o depósito líquido, se vocês puderem comentar um pouco como que isso daqui acaba passando no resultado, mas imagino que esteja recuperações, duplicidade ou que é internalizado surgiu uma dúvida bastante frequente aqui com o pessoal, que é se isso daqui estaria embutido de alguma maneira dentro dos R$ 75 milhões ou seria uma conta à parte do Sinistro. E aí, se for realmente uma conta à parte do Sinistro, poderia indicar que o Sinistro x o assunto de judicialização mesmo, ele é até melhor do que o 67.6. Então, esse é o primeiro ponto.

E aí, o segundo, um outro tópico aqui, mas em relação a reajustes, vocês anunciaram um repasse ainda relevante aqui para 2025 no PME, que a gente consegue ver até as 29 vidas. O que vocês poderiam falar em relação a esse reajuste, ao repasse do custo relacionado à judicialização e como que isso acaba conversando com a vontade de acelerar o crescimento da empresa olhando em 2025? Obrigado.

Jorge Pinheiro - CEO:

Vinícius, obrigado pelas suas perguntas e obrigado por nos receber aqui no evento. Tão bem recebidos aqui que estamos, tá? Vou começar aqui sobre reajuste e depois aqui peço para o Luccas falar a segunda parte.

Bem, esse ano, nossa estratégia de precificação, ela vai nos trazer um reajuste médio inferior do ano passado. Tô falando algo entre, pode ser próximo a dois pontos. menores, inferiores ao que a gente aplicou na média do ano passado. Esses dois pontos inferiores já estão contemplados um acréscimo de um ponto e meio que prevê o impacto da judicialização. O que eu tô querendo dizer, vocês podem observar, como a gente vem mostrando, a nossa sinceridade tá super comportada. As medidas que a gente está fazendo de verticalização, a própria integração que nos traz uma quantidade enorme de ferramentas e aplicações que podem nos ajudar a reduzir custos e despesas. Todas as medidas que a gente tem feito de renegociações com rede, repactuações, vão nos permitir que a gente tenha reajustes, mesmo que menores ao do ano passado, que sejam suficientes para que a gente continue com a jornada de diluição de custos e despesas. É assim que a gente está olhando para esse ano.

O reajuste do PME que você mencionou, ele tá ali na base, se você comparar com todas as outras empresas, ele tá na base. Tem empresas que fizeram 4, 5, 6 pontos a mais do que nós, não vi grandes empresas que fizeram reajuste para o PME menores do que os nossos. Então a gente tá olhando pra esse ano algo em torno de, que pode variar em torno de 10% de reajuste, médio da carteira, pode ser um pouco mais, um pouco menos, vai depender da dinâmica do ano. E a gente está sendo, Vinícius, muito em função do que a gente comentou, dado que a gente tem mais rede própria abrindo, novos hospitais abrindo, a gente vai ser mais agressivo comercialmente esse ano em situações em que a gente tem margem para isso, a gente tem custo já pré-contratado fixo para essa função de rede própria, então isso vai nos permitir, vai nos dar a possibilidade de ser mais agressivo na medida certa e no local certo para esse ano. Vou pedir aqui para o Luccas responder a segunda parte, Vinícius.

Luccas Adib - CFO:

Fala, Vinícius. Muito obrigado aqui. Excelente ponto, cara. Muito bom. Os R$ 75 milhões que a gente destacou ali dentro do sinistro, que a gente chamou de sinistro judicial, ele é único e exclusivamente relacionado àqueles depósitos que eu perdi o controle. Ou seja, aqueles em que eu não consegui fazer uma negociação e, eventualmente, o juiz mandou liberar aquele recurso para a contraparte. Então, o R$ 75 milhões não está composto pelos valores que eu fiz as recuperações que eu atendi na minha rede, ou que eu atendi em outras redes. Na rede terceira, eu parti das negociações. Então, como você comentou, e uma análise muito correta que você tá fazendo, o emalar poderia ter sido melhor do que a gente entregou sim. Por quê? Porque o 75 é aquilo que eu perdi o controle, não consegui negociar, E ainda tem dentro desse emalar toda a recuperação que eu fiz do bruto para o líquido, que eu realizei na minha rede ou que eu liberei em umas discussões

que eu faço direto na negociação com a rede terceira. A gente precisa lembrar que tem os depósitos brutos, as duplicidades, porque a gente tem todos os meses um volume representativo de duplicidades que a gente recupera, é natural, faz parte do negócio.

Você tem um bloqueio de três, quatro, cinco contas bancárias, aquele valor passa a ser composto dentro de uma conta judicial e a gente pede o desbloqueio daquela parceira que ficou duplicada, triplicada, quadruplicada, eu tenho a recuperação, que é aquela que eu consegui fazer uma negociação com o beneficiário, consegui mostrar evidências de que não faria sentido, por exemplo, realizar aquele procedimento ou tive ganhos de causa na recuperação desses depósitos e bloqueios, que eles voltam para o meu caixa e aí eu chego no líquido. Então, para o líquido cair, como você muito bem comentou, o bruto tem essa composição do bruto, eu tenho que reduzir o bruto, eu tenho que conseguir fazer as recuperações e limpar as duplicidades. Então, o 75 está só com os valores que foram despesados de bloqueios, ainda além, no EMALAR, está transitando aqueles que, eventualmente, eu atendi por fora, que passaram no custo naturalmente, seja em contas métricas, seja no sinistro próprio da companhia. Então, sua análise está correta, sim.

Vinicius Figueiredo - Itaú:

Perfeito. Claríssimo. Obrigado pelas respostas, doutor Jorge e Luccas. Bom dia.

Operador:

Nossa próxima pergunta é do André Salles, analista Sell side da Hapvida. André, por favor, pode prosseguir.

André Salles - UBS:

Opa, bom dia a todos, doutor Jorge, Luccas, Guilherme, todo o time da Hapvida. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. São relacionadas à alocação de capital especificamente, tá?

A primeira delas a gente viu uma alavancagem média da companhia abaixo de uma vez e a companhia continua gerando bastante caixa. O que a gente pode esperar aqui com relação a quão próximo vocês estão do nível ótimo de alavancagem? E o que vocês podem dividir com a gente aqui com relação ao planejamento do uso desse caixa?
E a segunda pergunta, eu queria aproveitar aqui o fórum para perguntar sobre a venda do ativo de Maringá. Foi uma venda oportunística aqui ou a gente pode pensar num movimento mais contínuo da empresa nessa frente? Obrigado.

Jorge Pinheiro - CEO:

André, obrigado pelas tuas perguntas. Começar aqui por Maringá. Maringá era um ativo que a gente já tinha programado, não foi feita a integração de sistemas dele, porque era uma cidade em que a gente tinha um volume insignificante de vidas, menos de mil vidas, e era um hospital vocacionado à venda de serviços, venda de serviços para terceiros.

Portanto, não estava em acordo com a nossa filosofia, já que a gente não via grandes possibilidades de crescimentos importantes no mesmo que médio prazo lá em Maringá. que faz parte da nossa estratégia, sim, ter venda de serviços, adicionalmente, a venda de planos numa rede verticalizada. Então, a gente sim, por exemplo, estaremos inaugurando hospitais em São Paulo, no Rio, em Recife, todos eles com alas específicas para venda de serviços, para atendimento de QPO, mas a gente não quer fazer hospitais exclusivos para venda de serviços. Então, como ele estava desalinhado com a nossa estratégia, a gente resolver fazer esses investimentos, e acaba também nos ajudando, de alguma forma, na redução da nossa alavancagem.

Com relação à alocação de capital, vou passar aqui para o Luccas, mas muito de maneira, falando um pouco mais filosoficamente do nosso entendimento, a gente quer continuar a despeito de fazer investimentos cada vez maiores, vamos superar um bilhão de capas esse ano, a nossa estratégia é continuar na desalavancagem e a gente espera em algum momento está ali voltando a ser caixa líquido, algo em torno disso, que a gente entende que seria o mais saudável para a companhia. Sem abrir mão de aproveitar as oportunidades de crescimento orgânica, eventualmente até inorgânica, quando elas aparecerem na situação certa, no momento correto. Então a gente quer continuar com essa trajetória de desalavancagem, mas não perder as oportunidades que a gente terá de crescimento. Luccas, você quer complementar?

Luccas Adib - CFO:

Eu vou complementar aqui. Obrigado pela pergunta. Acho que a questão da alocação de capital, e até você comentou, é um nível ótimo. Tudo aquilo que é ótimo numa linguagem técnica é aquilo que é matematizado dentro de uma modelagem específica, e quando a gente discute um nível ótimo de estrutura de capital, quem estudou isso nunca estudou um país que tinha 14, 15% de *risk free rate*, então é difícil você ter uma discussão de estrutura de capital ótima no Brasil com uma composição de taxa livre de retorno de dois dígitos. Então, nesse aspecto, algo que a gente olha aqui dentro dessa alocação e dentro desse ponto do que seria um ponto não vou dizer ótimo, mas um ponto melhor ou aperfeiçoado de alavancagem, ele deveria ter uma paridade muito grande com a composição do meu *tax shield* em relação àquilo que eu tenho já pós-LALUR, que eu deveria ter de base tributável e resguardo de base tributável de pagamento de IR caixa para compor isso dentro de uma estrutura que eu tivesse um nível adequado de endividamento. A companhia tem muito ágil na *holding*, então, não necessariamente eu preciso ter um nível de endividamento bruto para poder compor uma estrutura de proteção de pagamento de *tax shield*, justamente por conta do nível de ágio disponível para poder fazer as amortizações do LALUR. E ao passo que eu também tenho todo o meu lucro operacional nas entidades operacionais e a receita por equivalência na *holding* controladora. Enquanto a gente não tiver uma estrutura em que o LAIR esteja nas entidades em que eu estou tendo despesa dedutível com endividamento, eu não tenho uma estrutura totalmente próxima de uma estrutura aperfeiçoada de alavancagem, tendo em vista a minha composição de *tax shield*. Então, a nossa ideia aqui, olhando para frente, é incorporar as entidades para dentro da holding e de alguma forma que eu consiga se não netar ou segurar bastante o IR caixa, que é o que a gente vem fazendo

ao longo desse ano com algumas ferramentas relacionadas ao JCP, etc., para, nessa composição, olhar o que seria um ponto ótimo de *tax shield* e, consequentemente, nessa jornada de ser caixa líquida.

A companhia quer ser caixa líquida, a gente já vem falando com vocês disso há muito tempo, a companhia vem gerando muito caixa, E essa geração de caixa vai fazendo com que a gente tenha uma posição mais robusta de desalavancagem para poder não ter que ter uma taxa livre de retorno tão alta como a gente tem hoje, numa composição aqui de neutralidade no nosso resultado financeiro de neutro para positivo. Então esse é o principal objetivo nosso aqui quando a gente tem isso como referência. Do Maringá, você tinha perguntado se tem outros, a gente segue olhando aqui a nossa alocação mais otimizável possível, se a gente sai de uma praça para ir para outra, redirecionamento de recurso, a gente segue olhando, mas a princípio o que a gente tinha aqui para anunciar o Maringá, mas a gente segue nessa esteira aqui de revisão e modelagem dos nossos ativos fixos.

André Salles - UBS:

Perfeito, muito claro. Obrigado.

Operador:

A próxima pergunta é do Mauricio Cepeda, analista Sell side da Morgan Stanley.
Mauricio, por favor, pode prosseguir.

Mauricio Cepeda - Morgan Stanley:

Oi, bom dia, doutor Jorge Luccas, obrigado pelo espaço. Tenho duas perguntas.

A primeira é a questão agora dessa passagem do sinistro judicial para preço. Sei que vocês já abordaram uma parte disso, inclusive até do PME já incorporar um delta de ajuste e imagino que o corporativo, como ele é baseado, se houver judicialização aí, se você consegue ajustar nas negociações. Mas então fica essa ponta solta do individual. O individual tem preço de reajuste controlado, mas vocês também têm as vendas novas. Então, dadas as vendas novas, como vocês estão esperando, ao longo do tempo, o reequilíbrio da situação de judicialização? Dentro dessa subcarteira, quanto tempo isso deveria tomar para requilibrar.

E a minha segunda pergunta é um pouco mais setorial. Eu entendo que o setor estava trabalhando bastante na questão dessa judicialização excessiva. Se pudessem dar um update, como é que estão essas ações setoriais, como está, digamos, a boa disposição de ouvir sobre esses exageros.
Obrigado.

Jorge Pinheiro - CEO:

Cepeda, ótimas perguntas tuas, começar aqui pelo setorial, eu acho que o trabalho que vem sendo feito através das nossas instituições, a Abrange e inclusive na Saúde, vem começando a surtir efeito, pelo menos a gente começa a notar onde a gente transita através dos eventos que foram realizados, várias matérias esclarecendo a população, encontros com o judiciário, com o legislativo, com o próprio regulador, com o executivo, a gente vem esclarecendo os interesses da população através de práticas mais assertivas, mais razoáveis no cumprimento da regulação para que o usuário consiga ter planos mais acessíveis. começamos a enxergar, esse é um trabalho de formiguinha, mas a gente começa a enxergar que a população, que o empresário, começam a entender que abusos e utilização de procedimentos não cobertos são revertidos para eles próprios através de preços mais altos. Sem dúvida que o trabalho não traz resultados de curtíssimo prazo, mas eles têm sido relevantes. Então, tem atuações junto ao regulador, tem atuações institucionais junto ao executivo, legislativo, judiciário, um pacote de medidas amplo, e o mais importante, no esclarecimento da população através de uma série de matérias, eventos, que a gente tá informando a população as melhores práticas pra que ela tenha acesso a uma saúde de muita qualidade, mas também que seja acessível, que não pese, através de preços altos e reajustes muito altos, que é tudo que nós não queremos. Afinal, apenas um quarto do brasileiro tem acesso à floresta de saúde. A gente quer ter a possibilidade de oferecer para os outros 75% bons produtos.

Com relação a preço, você vai lembrar que no final do ano passado, a gente já anunciou que nas tabelas novas já implementaríamos reajustes, e assim o fizemos, fizemos para o individual, que você perguntou especificamente, fizemos para a venda nova do IPME, para o corporativo, para todos os canais de vendas nós fizemos reajustes, E a gente, duas vezes por ano, faz revisão de tabelas e a gente já não precisa fazer reajustes extraordinários, porque o que a gente precisaria foi feito lá na tabela no final do ano passado. É claro que essa é uma jornada que leva um ano. Adicionalmente a isso, como passamos a incorporar dentro de custos as despesas judiciais, depois dessa jornada de um ano, isso vai ser capturado, não só pelo regulador, quando ele for calcular o reajuste para o individual do ano de 26 em 27, como também todas as outras, no PME, canais corporativos, isso já está incorporado dentro de custos, a partir de 2025, o que vai afetar a precificação e reajustes doravante. Então, já estão todos implantados, tá bom? Obrigado pelas suas perguntas.

Mauricio Cepeda - Morgan Stanley:

Obrigado, doutor Jorge.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está finalizada. Com isso, o evento de divulgação dos resultados do primeiro trimestre de 2025 da Hapvida está encerrado. A área de RI

permanece à disposição. Muito obrigada a todos por sua participação e tenha um ótimo dia!