



# RESULTADOS 1T21

## Resultados Trimestrais – 1T21

- Receita Líquida de R\$2,3 bilhões (+11,8%)
- Número de beneficiários de saúde e odonto cresce 7,5%
- Sinistralidade caixa de 61,1% (+5,3 p.p.)
- EBITDA de R\$466,8 milhões (-0,2%)

Teleconferência de resultados  
13 de maio de 2021 (quinta-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)

9hs (Brasília) | 8hs (US/DST)

Webcast: [ri.hapvida.com.br](http://ri.hapvida.com.br)

Telefone: Brasil +55 (11) 3181-8565 | USA +1 (412) 717-9627

# Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2021 foi mais um período em que nossa disciplina operacional e a forte execução de nossos times estiveram em evidência. Esses primeiros três meses marcaram um início de ano desafiador com o agravamento da pandemia da Covid-19 no Brasil. Esse foi um período em que o Hapvida pôde mostrar toda a sua experiência e resiliência, permanecendo fiel ao nosso maior propósito: assegurar acesso à saúde de qualidade para a nossa gente. Nossas unidades assistenciais foram impactadas com um maior volume de atendimentos e internações relacionados à Covid-19. No entanto, mais uma vez nos antecipamos e nos equipamos da melhor forma, com investimentos em proteção, reforço de estrutura, antecipação de compras e logística. Também fomos ágeis no redimensionamento de nossa rede de atendimento para nos adequarmos à forte demanda que tivemos no trimestre, adicionando mais de 800 leitos desde o início do ano. Nossos números de atendimentos e internações já mostram tendência decrescente em todas as regiões nas quais operamos. Permanecemos confiantes que, em breve, atravessaremos essa crise sanitária mundial.

Nesse primeiro trimestre de 2021, a receita líquida foi de R\$2,3 bilhões, crescimento de 11,8% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior por conta da adição de 477 mil beneficiários de saúde e odonto e pelo aumento dos tickets médios. A sinistralidade do Hapvida ex-SUS foi de 62,5%, aumento de 4,6 p.p., em virtude do maior patamar de sinistro das empresas recém-adquiridas (Medical e Grupo São José) e, ainda, pela convivência entre procedimentos eletivos e os atendimentos e internações causados pela Covid-19. A adequada gestão das despesas com vendas atingindo um índice de 6,2% e das despesas administrativas (ex-D&A) com índice de 10,0% fez com que o nosso EBITDA atingisse R\$466,8 milhões no trimestre, com margem acima de 20%, compensando esse aumento pontual de sinistralidade.

Permanecemos engajados no aumento da nossa rede assistencial própria, que nos permite alcançar ganhos na verticalização dos gastos médicos. Nos primeiros meses do ano, inauguramos o novo Hospital de Maceió que conta com um completo atendimento de urgência e emergência adulto, pediátrico e obstétrico, além de unidade de diagnóstico por imagem. Além disso, inauguramos 3 clínicas médicas (7 foram encerradas) e 2 unidades de diagnóstico. Também assumimos, em fevereiro, as carteiras de clientes das operadoras Samedh e Plamheg (Goiás) que passaram a ser incorporadas aos nossos resultados na mesma data, adicionando ao nosso portfólio cerca de 30 mil vidas.

No dia 29 de março de 2021, demos mais um passo para a combinação de negócios do Hapvida e do Grupo Notre Dame Intermédica (GNDI). Neste dia, ocorreram as assembleias gerais extraordinárias e os acionistas de ambas as companhias aprovaram amplamente a operação em um momento histórico para o setor de saúde brasileiro. A possibilidade de proporcionar às pessoas um maior acesso à saúde de alta qualidade a um custo acessível é consistente com os tempos em que vivemos e continuará a ser o propósito que norteará a companhia combinada. A operação aguarda, ainda, as aprovações regulatórias.

Já em abril, concluímos com sucesso nossa segunda oferta subsequente primária e secundária de ações (*follow on*) num montante de R\$2,7 bilhões. Os recursos provenientes da oferta primária serão destinados para o fortalecimento das estruturas assistenciais próprias e de companhias recém adquiridas, para o financiamento de potenciais aquisições futuras que possam contribuir para a execução de nossa estratégia de expansão para novos mercados e para o fortalecimento da posição de caixa.

Acreditamos no poder de utilizar a inovação como ferramenta de transformação da sociedade. Por isso a Maida.health, a *healthtech* do sistema Hapvida, está patrocinando a instalação do Centro de Pesquisa Aplicada em Inteligência Artificial (IA) na Universidade Federal do Ceará. O centro tem como objetivo desenvolver projetos na área de saúde envolvendo internet das coisas, big data e transformação digital voltados para diagnóstico, prevenção e terapêutica de baixo custo. Já nossa plataforma de telemedicina, que agora conta com reconhecimento facial de rosto vivo, está realizando mais de 85 mil consultas por mês. Esse número é cerca de 3 vezes a quantidade de consultas realizadas por nossa maior estrutura física.

Estamos confiantes de que nossos resultados positivos refletem a consistência da nossa gestão em um modelo de negócio que já se mostrou sustentável, resiliente e vencedor. Não poderíamos ter tido um desempenho neste nível sem o compromisso incondicional de nossos mais de 36 mil colaboradores e dos 30 mil profissionais de saúde. Obrigado e parabéns pelo trabalho espetacular. Agradecemos, também, ao Conselho de Administração, acionistas, corretores, parceiros de negócios e, em especial, aos nossos clientes.

**Jorge Pinheiro**  
**Diretor-Presidente**

# Sumário

## 1. INTEGRAÇÃO E CRITÉRIOS DE REPORTE

No dia 1º de fevereiro de 2021, concluímos a transferência das carteiras de beneficiários das operadoras Multi Saúde Assistência Médica Hospitalar Ltda. (Samedh) e Plamheg Plano de Assistência Médica e Hospitalar do estado de Goiás (Plamheg).

O termo “ex-mais valia” quando utilizado expressa a exclusão da amortização do ajuste a valor justo decorrente das combinações de negócios.

## 2. PRINCIPAIS DESTAQUES

<b>DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões)</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>4T20</b>	<b>Var. %</b>
Receita Líquida	2.323,2	2.078,8	11,8%	2.273,5	2,2%
Custos Assistenciais – Caixa	1.420,1	1.160,7	22,4%	1.352,1	5,0%
Custos Assistenciais – Ex-SUS	1.451,1	1.203,9	20,5%	1.406,6	3,2%
Custos Assistenciais – Total	1.522,1	1.279,6	19,0%	1.512,4	0,6%
Despesas de Vendas	144,3	154,6	-6,6%	169,3	-14,7%
Despesas Administrativas <sup>1</sup>	233,1	210,1	11,0%	207,4	12,4%
EBITDA	466,8	467,8	-0,2%	431,8	8,1%
Lucro Líquido	151,8	164,6	-7,7%	94,3	61,1%
Lucro Líquido ex-mais valia	299,6	262,9	14,0%	281,5	6,4%
<b>ÍNDICES CONSOLIDADOS (% ROL)</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>4T20</b>	<b>Var. %</b>
<i>Sinistralidade Caixa (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&amp;A)</i>	61,1%	55,8%	5,3 p.p.	59,5%	1,6 p.p.
<i>Sinistralidade ex-SUS</i>	62,5%	57,9%	4,6 p.p.	61,9%	0,6 p.p.
<i>Sinistralidade Total</i>	65,5%	61,6%	3,9 p.p.	66,5%	-1,0 p.p.
<i>Despesas Vendas</i>	6,2%	7,4%	-1,2 p.p.	7,4%	-1,2 p.p.
<i>Despesas Administrativas<sup>2</sup></i>	10,0%	10,1%	-0,1 p.p.	9,1%	0,9 p.p.
<i>Margem EBITDA</i>	20,1%	22,5%	-2,4 p.p.	19,0%	1,1 p.p.
<i>Margem Líquida</i>	6,5%	7,9%	-1,4 p.p.	4,1%	2,4 p.p.
<i>Margem Líquida ex-mais valia</i>	12,9%	12,6%	0,3 p.p.	12,4%	0,5 p.p.
<b>DESTAQUES OPERACIONAIS</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>4T20</b>	<b>Var. %</b>
<b>Beneficiários de Saúde e Odonto (milhares)</b>	<b>6.851</b>	<b>6.374</b>	<b>7,5%</b>	<b>6.673</b>	<b>2,7%</b>
Beneficiários de Saúde	3.761	3.564	5,5%	3.744	0,5%
Beneficiários de Odonto	3.090	2.810	9,9%	2.929	5,5%
<b>Número médio de beneficiários (milhares)</b>	<b>6.716</b>	<b>6.424</b>	<b>4,5%</b>	<b>6.522</b>	<b>3,0%</b>
Beneficiários de Saúde	3.747	3.551	5,5%	3.635	3,1%
Beneficiários de Odonto	2.969	2.873	3,3%	2.887	2,8%
<b>Rede Própria</b>	<b>457</b>	<b>452</b>	<b>1,1%</b>	<b>464</b>	<b>-1,5%</b>
Hospitais	45	39	15,4%	45	-
Prontos Atendimentos	45	42	7,1%	46	-2,2%
Clínicas	194	194	0,0%	198	-2,0%
Laboratórios	173	177	-2,3%	175	-1,1%

<sup>1</sup> Despesas administrativas sem depreciação e amortização.

<sup>2</sup> Índice de Despesas Administrativas é medido pela razão entre o total de despesas administrativas (sem depreciação e amortização) e a receita operacional líquida.

# Qualidade Assistencial

## 3. INDICADORES DE QUALIDADE

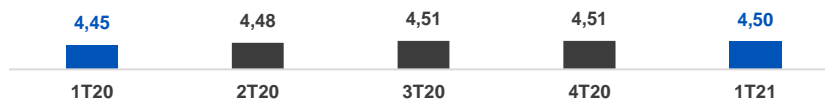
A cultura do Hapvida valoriza a excelência operacional, o controle de custos, a inovação e, sobretudo, a qualidade assistencial. Nossos esforços na busca de novas soluções têm sempre o objetivo de aumentar a eficiência operacional e melhorar a percepção do cliente em relação à qualidade dos serviços prestados. Criamos soluções inovadoras com efeitos substanciais em nossas operações e no nível de atendimento oferecido aos nossos clientes.

### ATENDIMENTO 5 ESTRELAS

O Atendimento 5 estrelas, implantado em 2019, é uma pesquisa de satisfação instantânea com avaliações entre 1 e 5 estrelas realizadas pelos nossos clientes após cada atendimento elegível. Esse programa é uma valiosa ferramenta para toda a Companhia, pois com ela podemos enxergar oportunidades de melhoria e reconhecer os melhores desempenhos no atendimento ao nosso cliente. São avaliados nossos hospitais, clínicas, unidades de diagnóstico, prontos atendimentos, postos de coleta laboratorial, odontologia, unidades de medicina preventiva, telemedicina e os programas Nascer Bem, Viver Bem e Médico da Família. Ao longo de toda a existência do programa recebemos 7,3 milhões de avaliações. No primeiro trimestre de 2021, foram recebidas mais de 711 mil avaliações. A média geral referente ao mês de março de 2021, baseada em 176 mil avaliações, foi de 4,50.



**Evolução Atendimento 5 estrelas**  
(Nota geral)

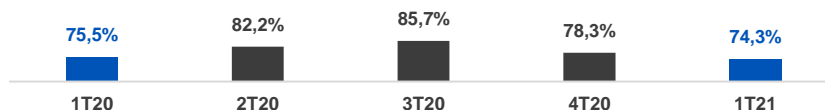


### TEMPO DE ESPERA EM URGÊNCIA E EMERGÊNCIA

O Hapvida possui plataforma tecnológica que envolve a integração por sistema de todas as suas unidades em tempo real 24x7. Por meio dessa ferramenta, e com o auxílio de câmeras de vídeo, o atendimento e o tempo de espera em todas as urgências e emergências são monitorados pelo Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera ultrapassa 15 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. No 1T21, 74,3% dos 1,3 milhão de atendimentos de urgência e emergência realizados em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo de 15 minutos. A piora em relação ao 4T20 se deve a um maior número de atendimento relacionados à Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência.



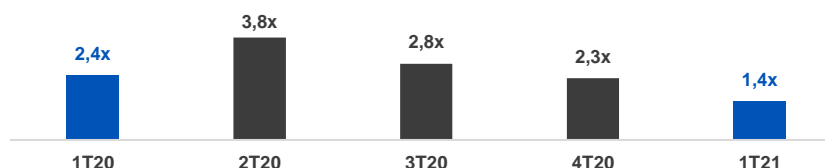
**Atendimentos em 15 minutos ou menos**  
(% do total de atendimentos)



### PROGRAMA VIVER BEM

O Viver Bem é um programa de atenção à saúde para nossos beneficiários que visa reduzir complicações da diabetes. Um sistema-robô identifica pacientes com exames de sangue com alterações que indiquem que ele tenha ou possa vir a ter diabetes mellitus tipo 2. O contato com o paciente é realizado por profissional treinado do nosso call center exclusivo. Presente em Fortaleza, Recife e Salvador, o Viver Bem é composto por médicos, enfermeiros e nutricionistas especializados no tratamento da diabetes e tem como objetivo estimular uma mudança no estilo de vida das pessoas. O programa possui, também, uma central de gerenciamento conduzida por uma equipe de enfermagem treinada no atendimento remoto. Até março de 2021, o grupo de pacientes acompanhados pelo programa conseguiu uma melhora muito relevante da hemoglobina glicada quando comparada ao grupo controle (pacientes não acompanhados). Ao final do 1º trimestre de 2021, faziam parte do programa cerca de 7,1 mil beneficiários.

**Melhora da hemoglobina glicada - a mais que o grupo de controle**



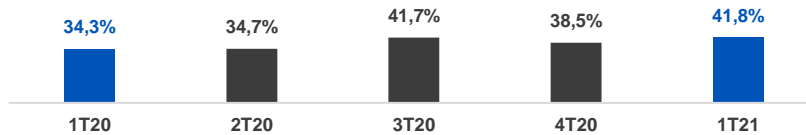
# Qualidade Assistencial

## NASCER BEM

O Nascer Bem é um programa pioneiro no sistema privado de saúde que promove o acompanhamento de gestantes durante toda a gravidez, oferecendo através de equipes multidisciplinares todo o suporte, segurança e orientação necessária para esse momento tão especial de toda a família. Atualmente, o programa acompanha mais de 15 mil gestantes e realiza em média 1.500 partos por mês, onde desses, 41,8% são partos normais (1º trimestre de 2021).



### Evolução Parto Normal (% do total de partos)



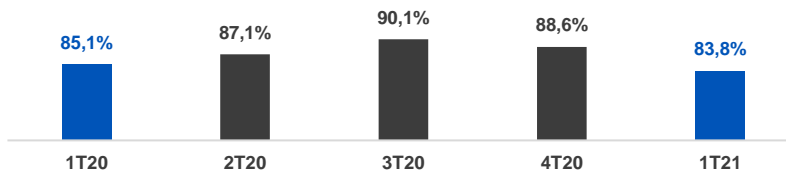
## TEMPO DE ESPERA NA SALA DE MEDIÇÃO

Esse indicador também é mensurado e controlado pela mesma plataforma sistêmica do Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera em sala de mediação ultrapassa 30 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. A meta da Companhia é atender 75% das demandas dentro do prazo de 30 minutos.

No 1T21, 83,8% das 496 mil medicações realizadas em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo. A piora em relação ao 4T20 se deve a um maior número de atendimento relacionados à segunda onda Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência.



### Tempo de espera na sala de medicação (% atendido dentro de 30 minutos)



# Sustentabilidade

## 4. EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS ASG

O Hapvida começou o ano de 2021 com grandes avanços na agenda ambiental, social e de governança (ASG). A estratégia corporativa tem como compromisso a sustentabilidade, um modelo de negócios que busca um crescimento rentável sem deixar de lado as boas práticas sociais, ambientais e de governança. Em janeiro, o Hapvida foi incluído, pela primeira vez, no índice FTSE4GOOD que mede o desempenho de empresas que demonstram fortes práticas ambientais, sociais e de governança. Isso representa um importante reconhecimento de nossa atuação nas questões ASG. Com a Vice-presidência de Gente, Gestão e Diversidade, ganhamos velocidade na agenda social e assumimos alguns compromissos públicos. Nos tornamos signatários do ONU Mulheres que tem como uma das metas para 2030 o alcance da igualdade de gênero. Essa meta, parte do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 5, faz fronteira com outros 12 objetivos globais. Com o intuito de reunir esforços para colocar em prática compromissos relacionados ao respeito e a promoção da diversidade no âmbito interno e também contribuir com o tema no ambiente empresarial e na sociedade, aderimos ao Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+.

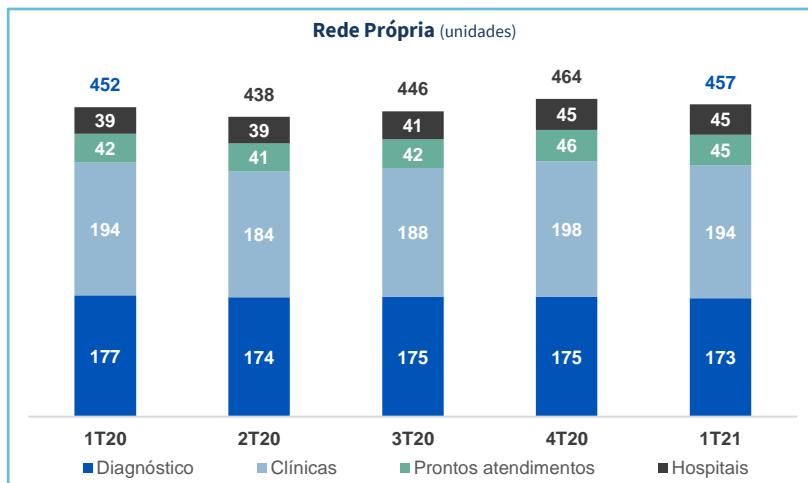
Somado a isso, o Comitê de Governança, Gente e Sustentabilidade, que passou a apoiar o Conselho na aceleração do processo de inserção de aspectos ASG na estratégia de negócios do Hapvida, vem acompanhando mensalmente os avanços das etapas do projeto de planejamento estratégico de sustentabilidade aqui no Hapvida. Já foram superadas as etapas de diagnóstico (análise do contexto de sustentabilidade da companhia e do setor de saúde) e construção da ambição do Hapvida em sustentabilidade com o compromisso de alcançá-la até 2030, em linha com os ODS da ONU. Atualmente, estamos trabalhando na etapa de priorização dos planos estratégicos e definição dos indicadores de sustentabilidade.

### Influenciar a sociedade e o meio ambiente ampliando o acesso à serviços de saúde de qualidade, por meio da tecnologia e inovação.

Em breve publicaremos nosso Relatório Anual de Sustentabilidade de 2020. Diante do contexto pandêmico, revisamos o estudo contextual para a definição de materialidade e realizamos uma nova pesquisa junto à uma amostra de *stakeholders* com representantes de diferentes partes interessadas como colaboradores, investidores, fornecedores, médicos, dentistas, pacientes, comunidade e instituições financeiras. Entendemos que o Hapvida está no começo de uma jornada e, temos convicção que o avanço da agenda ASG é necessário para a sustentabilidade do nosso negócio.

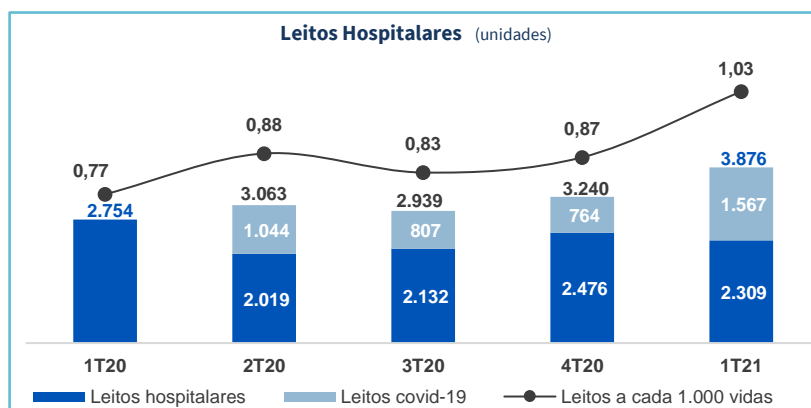
## 5. REDE PRÓPRIA DE ATENDIMENTO

No primeiro trimestre de 2021, fizemos algumas readequações e ampliamos as estruturas assistenciais existentes. Permanecemos focados na estratégia de aumento da verticalização para a garantia da qualidade assistencial, eficiência de custos e maior controle da frequência de utilização.



Encerramos o 1T21 com 45 hospitais, 45 unidades de pronto atendimento, 194 clínicas e 173 unidades de diagnóstico por imagem e coleta laboratorial, totalizando assim 457 pontos de atendimento acessíveis aos nossos beneficiários, em todas as cinco regiões do país. Estão incluídos nos números os ativos provenientes das aquisições aprovadas até o fim de 2020.

Ao longo do trimestre foram inauguradas 3 clínicas médicas (7 foram encerradas) e 2 unidades de diagnóstico (4 encerramentos), em linha com o processo de modernização e consolidação do atendimento em novas e amplas unidades de maior complexidade, centralizando e ampliando os serviços existentes.



Ao final do 1º trimestre de 2021, tínhamos um total de 3.876 leitos hospitalares em operação, o que representa um aumento de 1.122 leitos na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. As principais movimentações foram: 113 leitos do Hospital Sinhá Junqueira (SP) e 27 leitos do Hospital Mário Palmério (MG). Com a inclusão das empresas adquiridas aprovadas no 4T20, temos as seguintes adições: 105 leitos da Medical e 83 leitos do Grupo São José.

No trimestre haviam 1.567 leitos destinados ao tratamento da covid-19, um aumento de 803 leitos na comparação com o 4T20, em linha com a demanda gerada pelo recrudescimento da pandemia no período.

# Resultados Financeiros

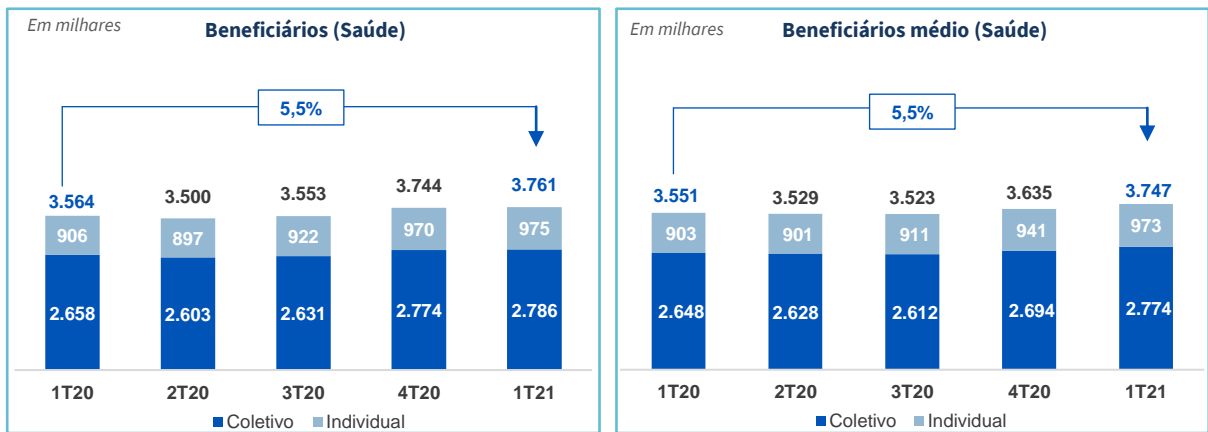
## 6. BENEFICIÁRIOS

### 6.1 Saúde

O número de beneficiários de planos de saúde ao fim do trimestre apresentou crescimento de 5,5% na comparação com o mesmo período do ano anterior, influenciado pela entrada de:

- (i) 76 mil beneficiários provenientes da Medical (11 mil vidas em planos individuais e 65 mil vidas em planos coletivos)
- (ii) 52 mil beneficiários do Grupo São José (13 mil vidas em planos individuais e 39 mil vidas em planos coletivos)
- (iii) 13,6 mil beneficiários da Samedh (318 vidas em planos individuais e 13,3 mil vidas em planos coletivos), e
- (iv) 15,5 mil beneficiários da Plamheg (1,8 mil vidas em planos individuais e 13,7 mil vidas em planos coletivos).

Com relação ao crescimento orgânico (excluindo as aquisições), houve aumento líquido de 53 mil beneficiários (36 mil em planos individuais e 17 mil em planos coletivos) na operadora Hapvida. Nas empresas adquiridas GSF e RN houve uma redução de 14 mil vidas (aumento de 7 mil em planos individuais e redução de 21 mil vidas em planos coletivos).



Na composição do crescimento orgânico em comparação com o final de 2020, tivemos a entrada das carteiras da Samedh e Plamheg que em conjunto acrescentaram 29 mil vidas. As vendas e adições orgânicas somaram 275 mil vidas e tivemos a perda de 287 mil vidas em contratos cancelados e movimentações negativas, sendo: 166 mil vidas no Corporativo (cancelamos por iniciativa própria o contrato deficitário com uma empresa de 20 mil vidas), 65 mil vidas individuais e 56 mil vidas em PME). Com as aquisições já anunciadas, mas que ainda aguardam a aprovação dos órgãos reguladores, teremos nos próximos meses o acréscimo de 439 mil vidas.

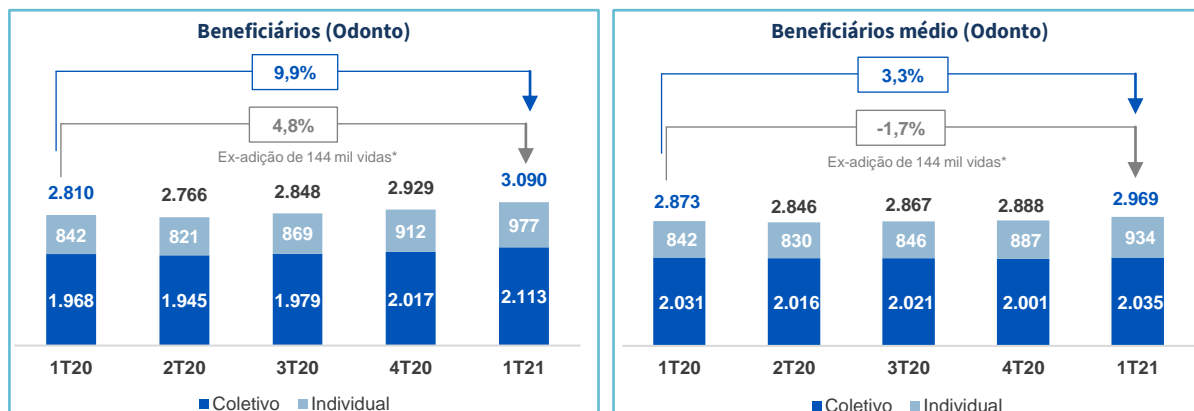




## 6. BENEFICIÁRIOS (continuação)

### 6.2 Odonto

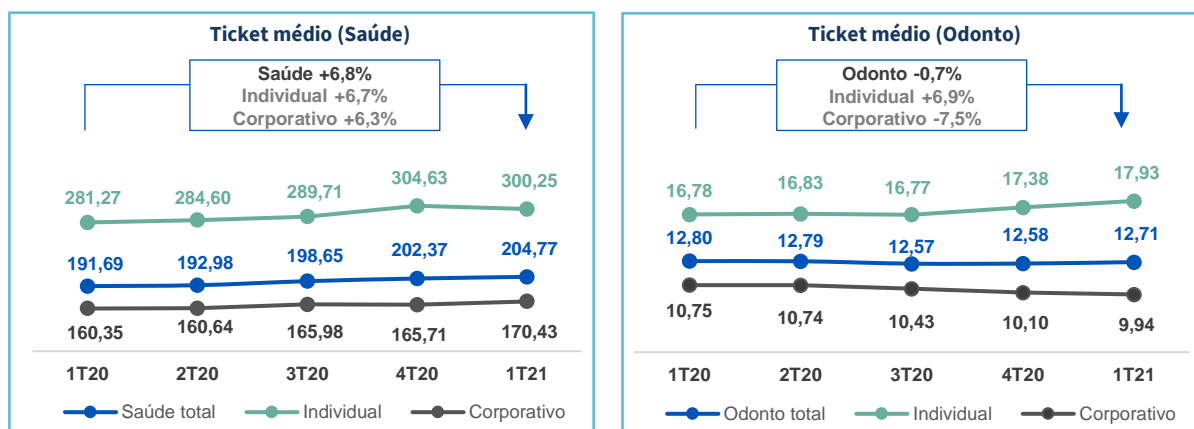
O número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento de 9,9% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. De forma orgânica, houve aumento de 135 mil vidas em planos individuais e de 143 mil vidas em planos coletivos. Também houve a entrada de 2 mil vidas em planos coletivos odontológicos com a aquisição da Medical.



\*A partir deste trimestre, a Companhia passou a incluir beneficiários que possuíam cobertura assistencial odontológica mas que eram contados como vidas apenas da saúde em função da formatação comercial da venda desse plano à época. Foram contabilizadas 407.708 vidas ao fim do 1T21. Ainda dentro do trimestre, houve mudança na formatação do atendimento odontológico de um cliente que passou a ter um contrato com características de prestação de serviço por tabela de preço fixo e não mais por cobertura contratual. Dessa forma, deixamos de contar 263.391 beneficiários que faziam parte desse contrato ao fim do 1T21. O efeito líquido dessa movimentação foi de 144 mil vidas adicionadas. Vale ressaltar que em ambos os casos acima, as vidas não são consideradas para cálculo do ticket médio de planos odontológicos.

## 7. TICKET MÉDIO

O ticket médio de saúde apresentou crescimento de 6,8% na comparação com o 1T20, principalmente em função das vendas novas e dos reajustes dos contratos existentes, e mesmo sem reajuste da tabela de vendas novas dos planos individuais que não ocorreu no segundo semestre de 2020. Houve também a entrada de beneficiários da Medical e do Grupo São José, que possuem tickets médios maiores. O ticket médio do GSF apresentou crescimento de 2,6% em relação ao 1T20 e da RN Saúde de 7,3%.

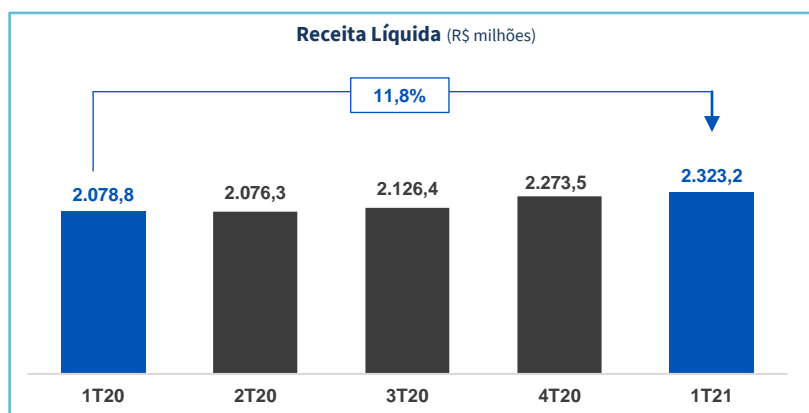


O ticket médio no segmento odontológico apresentou uma queda de 0,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior em virtude de um menor ticket médio de todas as companhias, exceto GSF que apresentou um crescimento de 1,3% em relação ao 1T20.

## 8. RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 1T21 apresentou crescimento de 11,8% quando comparada ao 1T20, influenciada principalmente por:

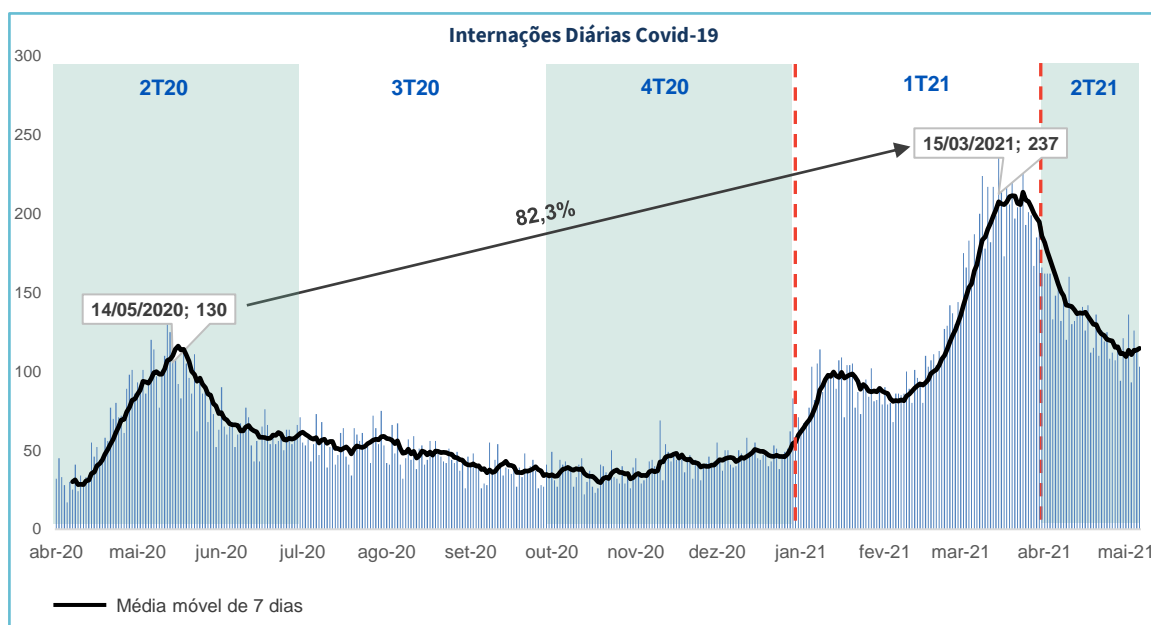
- (i) aumento orgânico de 318 mil vidas na base de beneficiários de saúde e odonto ocorrido principalmente nas cidades de Fortaleza, interior de SP, Recife, Salvador, Manaus, Belém e Natal;
- (ii) aumento de 6,8% no ticket médio de saúde, reflexo dos reajustes de preço implementados nos contratos existentes necessários para o equilíbrio econômico dos mesmos e das vendas novas;
- (iii) receita das aquisições consolidadas em 2020, sendo R\$45,7 milhões da Medical e R\$46,1 milhões do Grupo São José; e
- (iv) aquisições consolidadas no 1T21, sendo 13,6 mil vidas da Samedh e 15,5 mil vidas da Plamheg.



## 9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE

O custo dos serviços prestados é composto dos custos assistenciais caixa e de alguns itens não-caixa, como a depreciação e amortização (D&A) com IFRS16, a movimentação das provisões para eventos ocorridos e não avisados (Peona) e a movimentação das provisões de Ressarcimento ao Sistema Único de Saúde (ReSUS).

### 9.1 Cenário Covid-19



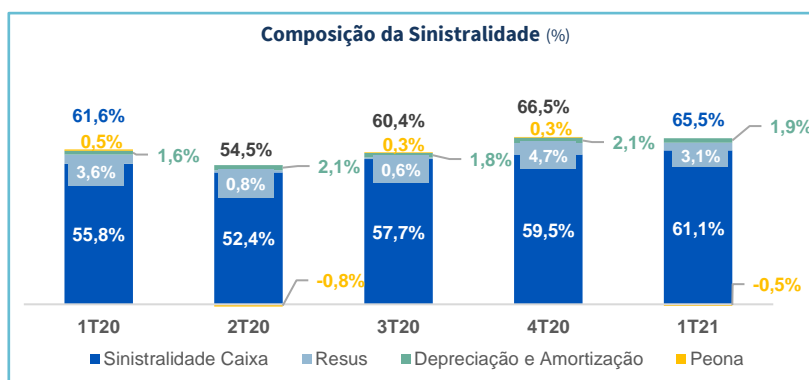
## 9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

### 9.1 Cenário Covid-19 (continuação)

No início de 2020, a declaração da Covid-19 como emergência de saúde global pela Organização Mundial de Saúde desencadeou decisões significativas e medidas necessárias de governos e entidades do setor público e privado para evitar a disseminação da doença. Seguindo as recomendações da ANS e dos órgãos de saúde, foram suspensos, entre os meses de março/20 e maio/20, todos os atendimentos eletivos (que não se enquadram como urgência ou emergência). Isso, combinado com as medidas de distanciamento social, ocasionou uma queda significativa na demanda por serviços médicos no período. Portanto, todo o volume ocasionado pela Covid-19 em nossas unidades assistenciais na 1ª onda da pandemia que atingiu seu pico no dia 14/maio/20, com 130 internações no dia, foi mais que compensado pela suspensão dos atendimentos eletivos. Contudo, com o recrudescimento da pandemia ao final de 2020, podemos perceber no gráfico da página anterior um aumento significativo das internações ocasionadas no 1T21, atingindo o pico no dia 15/março/21 com 237 internações em um único dia, volume 82,3% superior que o pico anterior. Isso ocasionou uma demanda maior por serviços médicos que já vinham em um nível histórico de utilização pré-pandemia em virtude das flexibilizações governamentais e da não suspensão dos procedimentos eletivos.

### 9.2 Custos assistenciais e sinistralidade

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade					
(R\$ milhões)	1T21	1T20	1T21 x 1T20	4T20	1T21 x 4T20
Custos Assistenciais - Caixa	(1.420,1)	(1.160,7)	22,4%	(1.352,1)	5,0%
Depreciação e Amortização (com IFRS16)	(43,2)	(33,2)	29,9%	(47,4)	-8,9%
Provisão da Peona	12,1	(10,1)	-220,2%	(7,1)	-270,0%
Provisão de ReSUS	(71,0)	(75,7)	-6,2%	(105,8)	-32,9%
<b>Custos Assistenciais - Total</b>	<b>(1.522,1)</b>	<b>(1.279,6)</b>	<b>19,0%</b>	<b>(1.512,4)</b>	<b>0,6%</b>
<b>Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&amp;A)</b>	<b>61,1%</b>	<b>55,8%</b>	<b>5,3 p.p.</b>	<b>59,5%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
<b>Sinistralidade (ex-ReSUS)</b>	<b>62,5%</b>	<b>57,9%</b>	<b>4,6 p.p.</b>	<b>61,9%</b>	<b>0,6 p.p.</b>
<b>Sinistralidade total</b>	<b>65,5%</b>	<b>61,6%</b>	<b>3,9 p.p.</b>	<b>66,5%</b>	<b>-1,0 p.p.</b>



A sinistralidade caixa (que exclui D&A, as movimentações da Peona e da provisão de ressarcimento ao SUS) foi de 61,1%, um aumento de 5,3 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior. Os principais impactos na sinistralidade foram:

(i) retorno a níveis históricos pré-pandemia do volume de atendimentos e procedimentos eletivos e de urgência/emergência. Ao mesmo tempo, houve aumento substancial de atendimentos e internações referentes à Covid-19 em todas as regiões em que operamos, com gastos adicionais com pessoal, materiais e medicamentos, localização e funcionamento e serviços de terceiros (R\$84,5 milhões no 1T21 e que não ocorreu no 1T20). Desconsiderando-se esse efeito, a sinistralidade caixa seria de 57,5%;

(ii) maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas (Medical e São José) que compõem o número consolidado Hapvida no 1T21, mas não estavam presentes no período comparativo. A sinistralidade das empresas recentemente adquiridas está em trajetória descendente devido às iniciativas de integração e padronização dos procedimentos, respeitada a sazonalidade entre os trimestres. A exemplo, a sinistralidade combinada da Medical e São José apresentou redução de 4,4 p.p. quando comparada com 4T20, mas ainda em patamar superior ao do Hapvida;

## 9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

### 9.2 Custos assistenciais e sinistralidade (continuação)

(iii) incremento de dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores, incluindo gastos com pessoal das novas unidades (R\$14,9 milhões no 1T21).

A sinistralidade total foi de 65,5% no 1T21, um aumento de 3,9 p.p. versus o mesmo período comparativo do ano anterior. Além dos impactos na sinistralidade caixa já mencionados acima, houve:

(i) reversão de Peona em contrapartida a uma constituição ocorrida no período comparativo (variação positiva de R\$22,1 milhões) em virtude da redução dos procedimentos eletivos na rede credenciada por conta da segunda onda da pandemia da Covid-19;

(ii) diminuição da provisão de ressarcimento ao SUS devido a normalização dos envios tanto das ABIs quanto das cobranças pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) (variação positiva R\$4,7 milhões); e

(iii) aumento de depreciação em virtude do aumento do número de unidades assistenciais advindas tanto de crescimento orgânico como inorgânico (R\$9,9 milhões no 1T21).

A sinistralidade ex-ReSUS, índice que melhor representa o desempenho de nossas operações e que exclui a variação das provisões de ressarcimento ao SUS, foi de 62,5% no 1T21, um aumento de 4,4 p.p. em relação ao mesmo período comparativo.

A Companhia continua apresentando ganhos de eficiência operacional em função dos projetos de gestão de sinistro e de promoção de saúde e bem-estar. Apresentamos, ainda, aumento da verticalização de sinistro, com acréscimo de 1,8 p.p. no volume de atendimentos (consultas, internações e exames) realizados na rede própria no 1T21 quando comparado com 1T20. A representatividade das despesas assistenciais em rede própria aumentou em 5,8 p.p. no 1T21 em comparação com 1T20.

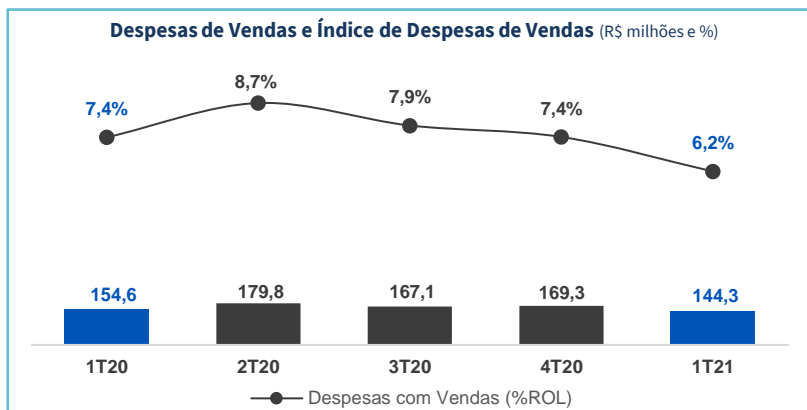
### 9.3 Ressarcimento ao SUS

De acordo com a ANS, a Companhia contabiliza nos seus passivos, com contrapartida no resultado (custo assistencial total), uma provisão referente aos avisos de beneficiários identificados (ABI) conforme percentual definido pela própria ANS, o qual é único para cada operadora e varia a cada novo lote de ABI recepcionado. Posteriormente, os ABI são convertidos em cobranças que podem, eventualmente, exigir que a Companhia contabilize complementos à provisão original. As cobranças emitidas pela ANS são enviadas em forma de GRU (Guia de Recolhimento da União). As GRU incluem, além do principal, juros e correção monetária. As GRU não pagas também são acrescidas de multa além dos juros e correção pelo período de tempo decorrido.

No primeiro trimestre de 2021, a ANS manteve o processo de regularização do fluxo de envio de cobranças. O impacto líquido das diversas provisões do ReSUS foi de R\$71,0 milhões no sinistro. Apesar da recepção de um novo lote de ABI (#85) e do aumento do percentual do histórico de cobrança que é calculado e enviado pela ANS, a provisão de ABI sofreu mais reversões que constituições no trimestre, devido à aceleração do recebimentos de GRU, causando aumento na provisão dessa última rubrica.

R\$ Milhões	1T21	1T20
Provisão de ABIs	(12,7)	36,4
Principal cobrado nas GRUs	75,2	33,4
Ressarcimento ao SUS - empresas adquiridas	8,5	5,9
<b>Ressarcimento ao SUS - Custo Assistencial</b>	<b>71,0</b>	<b>75,7</b>
Juros, multa e correção monetária	16,3	27,1
<b>Ressarcimento ao SUS - Resultado financeiro</b>	<b>16,3</b>	<b>27,1</b>
<b>Ressarcimento ao SUS - Hapvida Total</b>	<b>87,2</b>	<b>102,8</b>

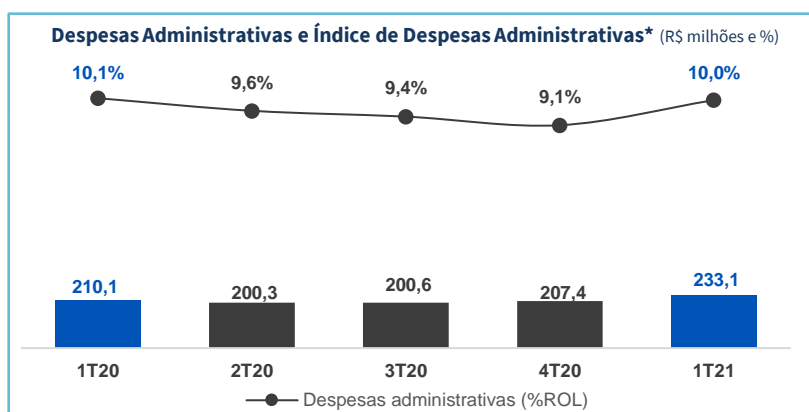
## 10. DESPESA DE VENDAS



O índice de despesas de vendas foi de 6,2% no 1T21, redução de 1,2 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior, impactado principalmente:

- (i) pelas empresas adquiridas que operam com índice de despesa de vendas menor que o do Hapvida;
- (ii) pela menor despesa diferida de comissões em virtude da revisão anual no prazo de permanência dos contratos, aumento de um mês no prazo de permanência dos contratos individuais e de dois meses em contratos coletivos (R\$10,5 milhões); e
- (iii) pela redução do nível de inadimplência que, por consequência, reduziu a constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa (R\$12,4 milhões).

## 11. DESPESAS ADMINISTRATIVAS



\*Números apresentados desconsideram depreciação e amortização.

O índice de despesas administrativas foi de 10,0% no 1T21, redução de 0,1 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior.

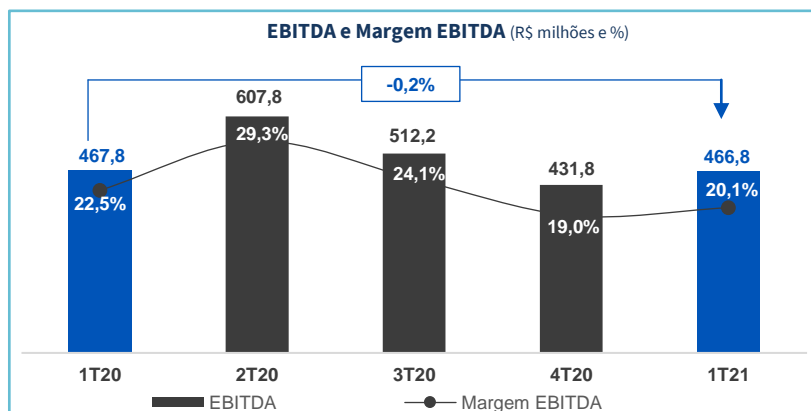
Os principais impactos negativos foram:

- (i) honorários advocatícios e de consultoria referentes às recentes aquisições incluindo o *deal* com a GNDI (R\$11,9 milhões);
- (ii) dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores (R\$4,4 milhões); e
- (iii) despesas de pessoal, serviços de terceiros, localização e funcionamento e tributos com novas adquiridas (R\$3,1 milhões).

Os impactos positivos foram:

- (i) provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas menor que no período comparativo (R\$1,9 milhão); e
- (ii) despesas diversas não recorrentes na assunção de adquiridas ocorridas no 1T20 que não se repetiram (R\$5,8 milhões).

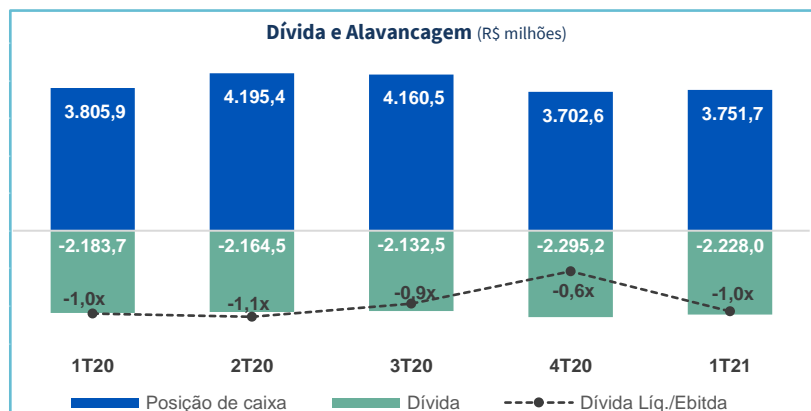
## 12. EBITDA



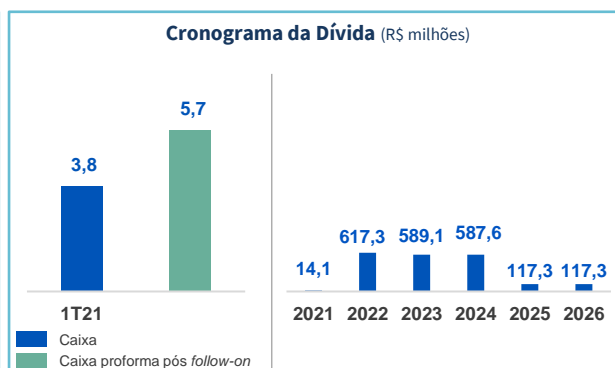
O Ebitda de R\$466,8 milhões no 1T21 ficou praticamente estável (redução de 0,2%) em relação ao 1T20. A margem Ebitda no 1T21 foi de 20,1%, redução de 2,4 p.p. na mesma comparação e em linha com o nosso objetivo estratégico, mesmo em um trimestre impactado pela pandemia como ilustrado no item 9.1 deste documento.

## 13. ENDIVIDAMENTO

Ao fim do 1T21, a Companhia apresentou saldo de R\$2.006,0 milhões composto da captação da sua primeira debênture, bem como um saldo de dívida remanescente proveniente do balanço das empresas adquiridas de R\$36,6 milhões. O gráfico abaixo demonstra o cronograma de pagamento da dívida consolidada. O índice de dívida financeira líquida/EBITDA no 1T21 foi de -1,0x em função da posição de caixa líquido de R\$1,4 bilhão.

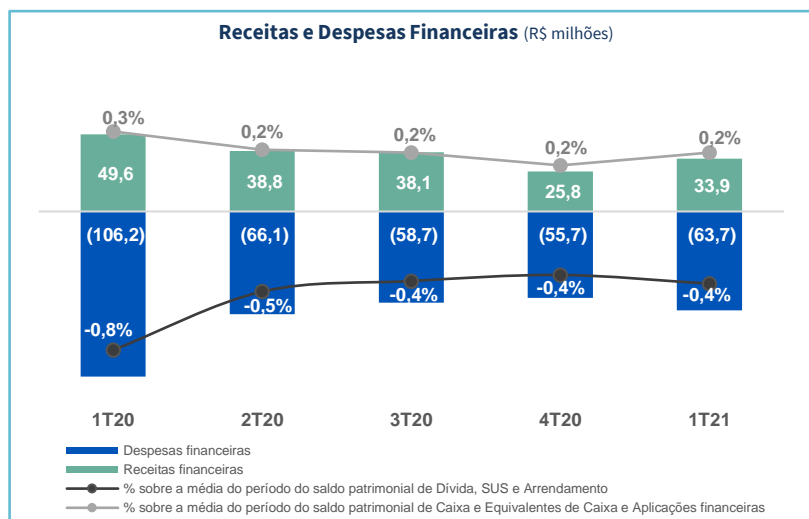


Dívida líquida/ EBITDA (R\$ milhões)	1T21
Dívida de curto prazo	35,7
Dívida de longo prazo	1.998,3
Outras contas a pagar de empresas adquiridas	194,0
<b>Dívida bruta</b>	<b>2.228,0</b>
(-) Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	3.751,7
<b>Dívida líquida</b>	<b>(1.523,8)</b>
EBITDA LTM*	1.462,8
<b>Dívida Líquida/EBITDA LTM</b>	<b>(1,0)</b>



\*Ebitda ajustado pelas provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber.

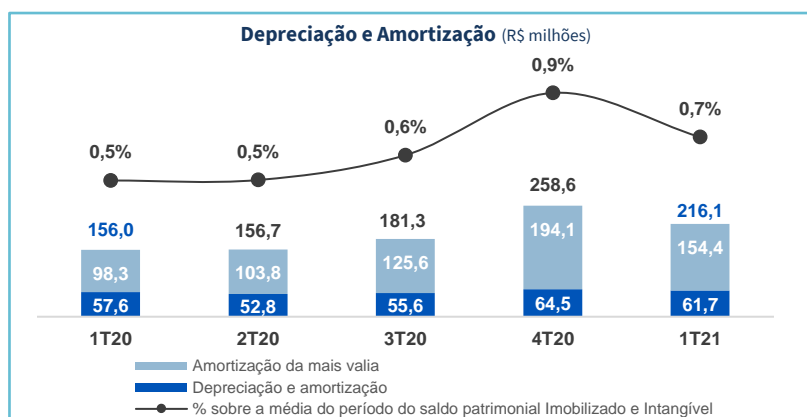
## 14. RESULTADO FINANCEIRO



O resultado financeiro líquido no 1T21 totalizou despesa de R\$29,8 milhões (despesas financeiras de R\$63,7 milhões e receitas de R\$33,9 milhões), influenciado:

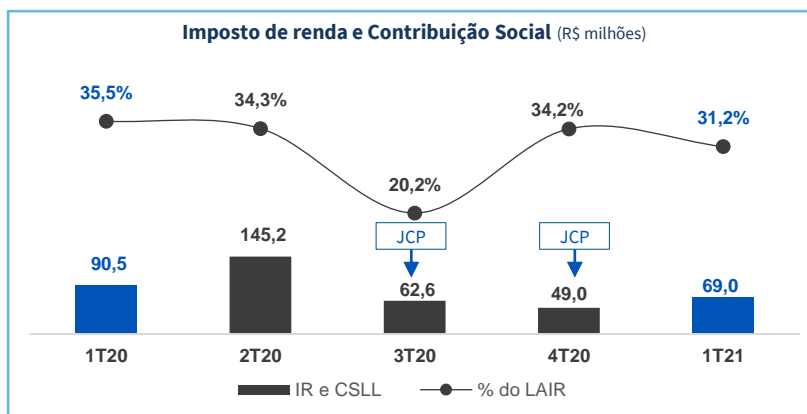
- (i) pelo reconhecimento a menor do pro-rata dos juros provisionados referente às debêntures (R\$11,1 milhões menor que no 1T20);
- (ii) pelo menor volume de despesas com juros, multas e correção monetária relativas ao ressarcimento ao SUS, em virtude de um reconhecimento normalizado das GRU (R\$10,9 milhões menor que no 1T20); e
- (iii) por maior receita líquida de aplicações financeiras no 1T21 (R\$4,1 milhões maior).

## 15. DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO



Os gastos com depreciação e amortização totalizaram R\$216,1 milhões no 1T21, equivalente a 0,7% do saldo médio dos ativos patrimoniais respectivos. O principal aumento nessa conta refere-se à amortização de mais-valia da carteira de clientes e das marcas das empresas adquiridas em função da determinação de vida útil atrelada às mesmas que, em conjunto, foi de R\$154,4 milhões no 1T21 (R\$98,3 milhões no 1T20).

## 16. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL



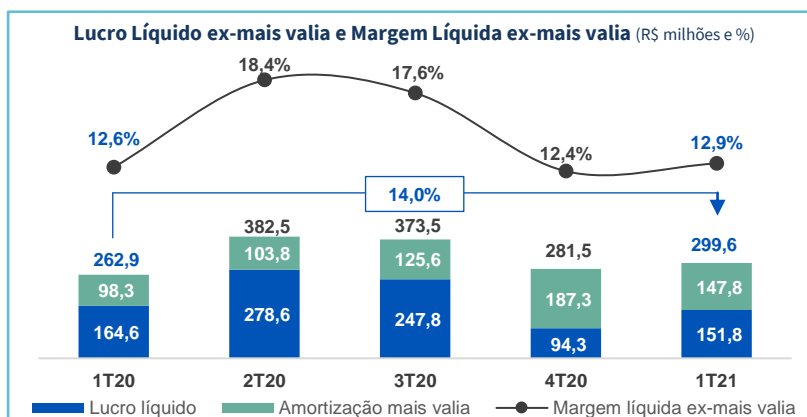
JCP = Juros sobre capital próprio

A alíquota efetiva no 1T21 foi menor em 4,3 p.p. em relação ao 1T20 em virtude de dedutibilidade sobre a amortização da mais-valia, o qual reduziu em R\$6,6 milhões o valor do imposto de renda e contribuição social no período.

## 17. LUCRO LÍQUIDO EX-MAIS VALIA

O lucro líquido ex-mais valia totalizou R\$299,6 milhões no 1T21, um aumento de 14,0% na comparação com o 1T20, impactado principalmente:

- (i) pela manutenção do EBITDA da Companhia mesmo num cenário afetado pela pandemia;
- (ii) pelo menor patamar de despesa financeira líquida explicada no tópico Resultado Financeiro; e
- (iii) pela diminuição da alíquota efetiva quando comparada com o mesmo período do ano anterior em função do que foi explicado na seção Imposto de renda e Contribuição Social.



*\*A amortização da mais-valia já se encontra líquida do efeito do imposto.*



## 18. FLUXO DE CAIXA LIVRE E CAPEX

O fluxo de caixa livre ex-aquisições foi de R\$343,5 milhões no 1T21, diminuição de 15,3% na comparação com o 1T20, impactado negativamente pela variação do capital de giro (sensibilizada pelo aumento de saldo em fornecedores a pagar e uma maior variação do ressarcimento ao SUS) e positivamente pelo menor saldo de Imposto de Renda e Contribuição Social reconhecido no resultado. Adicionalmente, temos o impacto de consumo de caixa no trimestre no valor de R\$134,4 milhões em virtude do aumento dos investimentos em Capex na expansão de nossa estrutura de rede própria.

R\$ milhões	1T21	1T20	1T21 x 1T20
<b>EBITDA</b>	<b>466,8</b>	<b>467,8</b>	<b>(0,2%)</b>
(+/-) Variação do capital de giro <sup>1</sup>	80,1	102,7	(22,0%)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(69,0)	(90,5)	(23,8%)
(-) Capex Caixa	(134,4)	(74,3)	80,9%
<b>Fluxo de Caixa Livre (ex-aquisições)</b>	<b>343,5</b>	<b>405,6</b>	<b>(15,3%)</b>
(-) Empresas adquiridas	-	(46,7)	-
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>343,5</b>	<b>358,9</b>	<b>(4,3%)</b>

(1) Contempla as variações: (i) ativo circulante: contas a receber, estoques, outros créditos e adiantamentos à fornecedores e (ii) passivo circulante: fornecedores, provisões técnicas de operações de assistência à saúde líquidas de PPCNG, débitos de operações de assistência à saúde líquida de recebimentos antecipados, outras contas a pagar e obrigações sociais.

# Anexos

## 19. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

R\$ mm	1T21	1T20	Var. % 1T21/1T20	4T20	Var. % 1T21/4T20
Receita de contraprestações brutas	2.371,6	2.111,9	12,3%	2.315,4	2,4%
Receita com outras atividades	83,2	76,4	8,8%	91,3	(8,9%)
Deduções	(131,6)	(109,6)	20,2%	(133,2)	(1,2%)
<b>Receita líquida</b>	<b>2.323,2</b>	<b>2.078,8</b>	<b>11,8%</b>	<b>2.273,5</b>	<b>2,2%</b>
Custo médico-hospitalar e outros	(1.420,1)	(1.160,7)	22,4%	(1.352,1)	5,0%
Depreciação e amortização	(43,2)	(33,2)	29,9%	(47,4)	(8,9%)
Variação da PEONA	12,1	(10,1)	(220,2%)	(7,1)	(270,0%)
Variação da provisão de ressarcimento ao SUS	(71,0)	(75,7)	(6,2%)	(105,8)	(32,9%)
<b>Custo total</b>	<b>(1.522,1)</b>	<b>(1.279,6)</b>	<b>19,0%</b>	<b>(1.512,4)</b>	<b>0,6%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>801,1</b>	<b>799,2</b>	<b>0,2%</b>	<b>761,1</b>	<b>5,2%</b>
<i>Margem bruta</i>	<i>34,5%</i>	<i>38,4%</i>	<i>-4,0 p.p.</i>	<i>33,5%</i>	<i>1,0 p.p.</i>
<b>Despesas de vendas</b>	<b>(144,3)</b>	<b>(154,6)</b>	<b>(6,6%)</b>	<b>(169,3)</b>	<b>(14,7%)</b>
Despesas com publicidade e propaganda	(14,5)	(8,7)	66,3%	(18,6)	(22,1%)
Despesas com comissões	(82,8)	(83,9)	(1,3%)	(93,6)	(11,5%)
Provisão para perdas sobre créditos	(40,7)	(56,0)	(27,2%)	(50,9)	(20,0%)
Outras despesas com vendas	(6,3)	(6,0)	5,7%	(6,2)	1,4%
<b>Despesas administrativas</b>	<b>(409,5)</b>	<b>(333,4)</b>	<b>22,8%</b>	<b>(422,9)</b>	<b>(3,2%)</b>
Pessoal	(92,4)	(84,1)	9,8%	(85,9)	7,5%
Serviços de terceiros	(75,4)	(60,8)	24,0%	(57,7)	30,8%
Localização e funcionamento	(42,5)	(29,0)	46,7%	(25,4)	67,6%
Depreciação e amortização	(173,0)	(122,8)	40,9%	(211,2)	(18,1%)
Tributos	(4,3)	(3,3)	28,5%	(3,0)	40,5%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário	(19,4)	(21,3)	(8,8%)	(31,0)	(37,4%)
Despesas diversas	(2,6)	(12,1)	(78,9%)	(8,6)	(70,5%)
<b>Outras despesas/receitas operacionais</b>	<b>3,4</b>	<b>0,6</b>	<b>519,1%</b>	<b>4,3</b>	<b>(20,9%)</b>
<b>Despesas totais</b>	<b>(550,4)</b>	<b>(487,4)</b>	<b>12,9%</b>	<b>(587,9)</b>	<b>(6,4%)</b>
<b>Lucro operacional</b>	<b>250,6</b>	<b>311,8</b>	<b>(19,6%)</b>	<b>173,2</b>	<b>44,7%</b>
<i>Margem operacional</i>	<i>10,8%</i>	<i>15,0%</i>	<i>-4,2 p.p.</i>	<i>7,6%</i>	<i>3,2 p.p.</i>
Receitas financeiras	33,9	49,6	-31,6%	25,8	31,5%
Despesas financeiras	(63,7)	(106,2)	(40,0%)	(55,7)	14,4%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(29,8)</b>	<b>(56,7)</b>	<b>(47,4%)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>(0,4%)</b>
<b>Lucro antes de IR e CSLL</b>	<b>220,8</b>	<b>255,1</b>	<b>(13,4%)</b>	<b>143,3</b>	<b>54,1%</b>
IR e CSLL corrente	(118,0)	(133,3)	(11,5%)	(107,0)	10,3%
IR e CSLL diferido	49,0	42,7	14,7%	58,0	(15,4%)
<b>IR e CSLL</b>	<b>(69,0)</b>	<b>(90,5)</b>	<b>(23,8%)</b>	<b>(49,0)</b>	<b>40,7%</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>151,8</b>	<b>164,6</b>	<b>(7,7%)</b>	<b>94,3</b>	<b>61,1%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,5%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>	<i>4,1%</i>	<i>2,4 p.p.</i>

EBITDA					
R\$ mm	1T21	1T20	Var. % 1T21/1T20	4T20	Var. % 1T21/4T20
<b>EBIT</b>	<b>250,6</b>	<b>311,8</b>	<b>(19,6%)</b>	<b>173,2</b>	<b>44,7%</b>
Depreciação	46,2	39,0	18,5%	48,7	(5,1%)
Amortização	169,9	116,9	45,3%	209,8	(19,0%)
<b>EBITDA</b>	<b>466,8</b>	<b>467,8</b>	<b>(0,2%)</b>	<b>431,8</b>	<b>8,1%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>20,1%</i>	<i>22,5%</i>	<i>(2,4 p.p.)</i>	<i>19,0%</i>	<i>1,1 p.p.</i>

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores com IFRS16.

# Anexos

## 20. BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial R\$ mm	1T21	4T20	Var. R\$	Var. %
<b>Ativo</b>	<b>13.794,7</b>	<b>13.519,7</b>	<b>275,0</b>	<b>2,0%</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>3.689,2</b>	<b>3.502,1</b>	<b>187,1</b>	<b>5,3%</b>
Caixa e equivalentes de caixa	175,8	143,2	32,6	22,8%
Aplicações financeiras de curto prazo	2.362,2	2.334,1	28,0	1,2%
Contas a receber de clientes	487,7	433,4	54,3	12,5%
Estoques	135,6	101,7	33,9	33,3%
Impostos a recuperar	194,2	184,1	10,0	5,5%
Instrumentos financeiros derivativos	8,8	3,6	5,2	144,6%
Outros ativos	152,2	137,0	15,2	11,1%
Despesa de comercialização diferida	172,8	164,9	7,9	4,8%
<b>Ativo não circulante</b>	<b>10.105,5</b>	<b>10.017,6</b>	<b>87,8</b>	<b>0,9%</b>
Aplicações financeiras de longo prazo	1.213,7	1.225,3	(11,5)	(0,9%)
Impostos diferidos	662,1	579,5	82,6	14,3%
Depósitos judiciais	311,6	246,5	65,1	26,4%
Despesa de comercialização diferida	160,5	142,2	18,3	12,9%
Outros créditos com partes relacionadas	3,4	3,4	0,0	0,0%
Instrumentos financeiros derivativos	-	11,0	(11,0)	(100,0%)
Outros ativos	46,9	45,8	1,0	2,2%
Imobilizado	2.280,5	2.241,5	39,0	1,7%
Intangível	5.426,6	5.522,3	(95,7)	(1,7%)
<b>Passivo e patrimônio líquido</b>	<b>13.794,7</b>	<b>13.519,7</b>	<b>275,0</b>	<b>2,0%</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>2.303,0</b>	<b>2.120,6</b>	<b>182,4</b>	<b>8,6%</b>
Empréstimos e Financiamentos	40,7	42,9	(2,2)	(5,1%)
Fornecedores	182,7	120,8	61,9	51,2%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	1.209,9	1.129,1	80,8	7,2%
Débitos de operações de assistência à saúde	11,0	5,0	5,9	117,9%
Obrigações sociais	230,8	195,4	35,3	18,1%
Tributos e contribuições a recolher	127,1	159,7	(32,6)	(20,4%)
Imposto de renda e contribuição social	101,3	85,1	16,1	19,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	201,4	201,4	-	0,0%
Arrendamentos a pagar	39,6	43,0	(3,4)	(7,9%)
Outros débitos com partes relacionadas	4,0	4,0	0,0	0,0%
Outras contas a pagar	154,5	134,0	20,5	15,3%
<b>Passivo não circulante</b>	<b>3.508,9</b>	<b>3.568,1</b>	<b>(59,2)</b>	<b>(1,7%)</b>
Empréstimos e Financiamentos	2.002,0	2.034,3	(32,3)	(1,6%)
Tributos e contribuições a recolher	18,4	23,1	(4,7)	(20,4%)
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	2,6	1,8	0,8	45,4%
Arrendamentos a pagar	940,1	965,3	(25,2)	(2,6%)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	73,1	39,5	33,6	85,0%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	396,5	401,9	(5,4)	(1,4%)
Outras contas a pagar	76,1	102,1	(26,0)	(25,4%)
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>7.982,8</b>	<b>7.831,0</b>	<b>151,8</b>	<b>1,9%</b>
Capital social	5.650,5	5.650,5	-	0,0%
Reserva legal	176,6	176,6	-	0,0%
Reserva de capital	222,9	222,9	-	0,0%
Lucros acumulados	150,2	-	150,2	0
Reserva de lucros	1.779,2	1.779,2	-	0,0%
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	7.979,4	7.829,2	150,2	1,9%
<b>Participação de não controladores</b>	<b>3,4</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>92,5%</b>

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores em IFRS16

# Anexos

## 21. DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

<b>Fluxo de Caixa</b>		
<b>R\$ mm</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>
<b>Lucro líquido</b>	<b>151,8</b>	<b>164,6</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa</b>	<b>336,8</b>	<b>338,5</b>
Depreciação e amortização	195,4	135,0
Depreciação de direitos de uso	20,7	21,0
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	(12,1)	10,2
Provisão para perdas sobre créditos	40,7	56,0
Baixa de ativo imobilizado	4,3	1,8
Baixa do intangível	0,3	1,3
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	4,5	3,6
Rendimento de aplicação financeira	(21,7)	(24,4)
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	(1,8)	(15,1)
Juros e atualizações monetárias de arrendamento	22,0	20,8
Juros e encargos financeiros de empréstimos e financiamentos	11,0	23,6
Variação cambial	4,6	14,0
Imposto e contribuição social	118,0	133,3
Impostos diferidos	(49,0)	(42,7)
<b>(Aumento) diminuição das contas do ativo:</b>	<b>(256,3)</b>	<b>(175,3)</b>
Contas a receber	(95,0)	(109,9)
Estoques	(33,9)	(12,8)
Impostos a recuperar	(10,0)	(4,6)
Depósitos judiciais	(75,0)	(18,9)
Outros ativos	(16,2)	(13,8)
Despesa de comercialização diferida	(26,2)	(15,2)
<b>Aumento (diminuição) das contas do passivo:</b>	<b>9,2</b>	<b>19,4</b>
Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	93,7	100,4
Débitos de operações de assistência a saúde	5,9	(3,1)
Obrigações sociais	35,3	15,9
Fornecedores	61,9	17,5
Tributos e contribuições a recolher	(37,4)	(36,6)
Outras contas a pagar	(48,4)	8,9
Imposto de renda e contribuição social pagos	(101,9)	(83,6)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>241,6</b>	<b>347,2</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>	<b>(129,3)</b>	<b>33,9</b>
Pagamentos a partes relacionadas	-	4,7
Aquisição de imobilizado	(109,4)	(41,0)
Aquisição de intangíveis	(25,1)	(33,3)
Aquisição/venda de investimentos	-	(46,7)
Saldos atribuídos à aquisição de investidas	-	5,2
Resgates (aplicações) de aplicações financeiras	5,2	145,0
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>	<b>(79,7)</b>	<b>(107,3)</b>
Captação de empréstimos	-	(77,8)
Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	6,2	4,7
Pagamento/ Aquisicao de empréstimos e financiamentos	(48,8)	-
Pagamento de principal - Arrendamento Mercantil	(37,1)	(34,3)
<b>Variação do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>32,6</b>	<b>273,7</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	143,2	224,2
<b>Caixa e equivalentes de caixa no final do período</b>	<b>175,8</b>	<b>498,0</b>

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. A partir de 2019, nossas demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com o IFRS 16/CPC 06 (R2). Portanto, para deixarmos este relatório mais objetivo, tanto os números atuais quanto os retroativos serão apresentados em conformidade com o referido normativo.