

Transcrição do Webcast de Resultados do 2T22 Hapvida (HAPV3)

Operador:

Bom dia a todos, e obrigada por aguardarem. Sejam muito bem-vindos a divulgação dos resultados do 2T22 do Hapvida. Estarão presentes os Srs. Jorge Pinheiro e Irlau Machado (Co-COEs), Mauricio Teixeira (VP de Finanças), Marcelo Moreira (VP de Integração e Relações com Investidores) e Guilherme Nahuz (Diretor de Relações com Investidores).

Destaco aqueles que precisarem de tradução simultânea, que a ferramenta está disponível na plataforma. Para acessar basta clicar no botão *interpretation* e escolher a opção em inglês. Para aqueles que irão ouvir em inglês há opção para mutar o áudio original em português, clicando em *mute original audio*.

Este evento está sendo gravado e será disponibilizado no site de R.I. da Companhia, juntamente com o material completo dos resultados. É possível fazer o *download* da apresentação clicando no ícone *chat*. Atenção para o *disclaimer* que norteia esta apresentação, no final da apresentação. Durante a apresentação da cia todos os participantes estarão com o microfone desabilitado, em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Para perguntas vocês devem clicar no ícone Q&A na parte inferior da tela e escrever seu nome, telefone e idioma para entrarem na fila. Agora passarei a palavra ao Co-CEO Irlau Machado que irá iniciar a apresentação.

Irlau pode prosseguir, por favor.

Irlau Machado:

Obrigado. Um bom dia a todos vocês, muito obrigado por participar da nossa teleconferência. Estamos todos reunidos na nossa sede da Paulista. Eu, Jorge, Marcelo, Mauricio, Bello e Guilherme Nahuz.

Estamos todos muito felizes de poder divulgar nossos resultados neste momento. Apesar de um cenário extremamente desafiador nós estamos bastante animados com a performance do mercado brasileiro e do setor como um todo, que chegou a liderar 50 milhões de beneficiários, chegando a patamares históricos.

Também vimos ao longo desse último trimestre todos os nossos indicadores tanto financeiros, quanto operacionais, evoluindo em todas as linhas de forma positiva. Vemos isso como uma tendência importante, principalmente em nosso crescimento orgânico, vemos isso como uma tendência em termos de crescimento. E vamos olhar agora, junto com Marcelo a quem vou passar a palavra, cada uma dessas linhas

para podermos entender melhor qual é a nossa tradução do trimestre. Marcelo, por gentileza.

Marcelo Moreira:

Tá ótimo. Obrigada, Irlau. Obrigado Jorge e Mauricio. Bom dia a todos.

Então eu gostaria de começar com o slide 2, que contém um sumário dos principais indicadores financeiros, onde se destaca nesse trimestre o nosso forte e sólido crescimento orgânico com melhoria da nossa sinistralidade caixa.

Para facilitar na leitura, toda essa apresentação onde vocês encontrarem dados de 2021, esses dados estarão combinados entre Hapvida e NotreDame Intermédica. E os dados de 2022 contemplam 6 meses, ou seja, eles incluem janeiro de modo a facilitar na comparabilidade de todos os dados que apresentaremos aqui.

Dentro da linha do crescimento sustentável nossa receita alcançou R\$ 6,1 bilhões um crescimento de 8,7% no trimestre. Esse crescimento se acelera para 11,3 quando a gente olha a fotografia dos 6 meses. E a principal alavanca no crescimento é a expansão no número de beneficiários. Vimos uma expansão de 6,8 na nossa base de beneficiários de saúde. Esse percentual aumenta para 12%, quando a gente olha os nossos beneficiários de planos dentais, alcançamos quase 9 milhões de membros com a liderança absoluta do mercado. É bastante sólido e sustentável o crescimento que a gente enxerga nessa frente da receita.

Quando a gente olha para os nossos custos e despesas, nossa sinistralidade caixa teve uma redução de 3,5 p.p quando comparado com o mesmo período do ano passado. É uma redução sensível, estamos agora operando a 72,3% de sinistralidade. Certamente aqui é *benchmarking* de parâmetro para toda a indústria. É um percentual bastante eficiente nessa gestão dos custos de saúde do país. No nosso SG&A, a gente enxergou um aumento de 2 p.p. aqui principalmente para uma base em 2021, uma base comparativa extremamente baixa de quando estava em 15%, e alguns fatores pontuais que a gente vai explorar melhor ao longo dessa apresentação.

O resultado final é que o nosso EBTIDA alcançou R\$ 582 milhões, é um crescimento de 34%. Aqui a gente chama de EBTIDA ajustado, mas o único ajuste que é feito é a despesa não caixa do SOP, então aqui acho que esse é um número bastante representativo e mostra a solidez das nossas operações mesmo em cenários um pouco mais difíceis, como o que enfrentamos desde o começo do ano.

Indo para o slide 3, na linha de lançarmos os principais tópicos da nossa agenda estratégica. Vamos falar do avanço da nossa integração. O que a gente observa no nosso dia a dia é um firme compromisso de toda a organização com a captura das sinergias e da governança de gestão.

Eu queria até começar com a governança de gestão do lado direito. Como vocês sabem desde fevereiro estamos com um conselho novo atuante com o comitê de auditoria 100% independente.

Na AGOE de abril elegemos um conselho fiscal, está eleito empossado e trabalhando.

Implantamos diversos comitês de gestão com executivos da cia membros do conselho e especialistas externos, que também nos ajudam em termos específicos. E mais recentemente, a cerca de um mês atrás reportamos a fusão de todos os reportes diretos aos Co-CEOs, exceto operações de saúde e integrações. Então vocês podem ver aqui embaixo, que é uma lista extensa que envolve RH, TI, Administrativo, Financeiro, Jurídico, Regulatório e inclusive odontologia. Onde todos vocês sabem que as duas cias já operavam nacionalmente. Então todas essas áreas foram unificadas com o objetivo de buscar uma simplificação administrativa e também na agilidade na tomada de decisão, obviamente facilitando nossa busca pelas sinergias.

Então vamos olhar um pouco a tabela das sinergias. Em fevereiro de 2022, nos apresentamos uma meta de captura mensal e recorrente das sinergias nos colocamos uma meta de R\$ 46 milhões de sinergia no mês de fevereiro de 2023. Sinergias essas que seriam recorrentes, né. Esse número vai crescendo ano após ano, até atingir R\$ 115 milhões em fevereiro de 2025.

As boas notícias aqui são: primeiro a meta de fevereiro de 2023 já foi identificada, já foi calendarizada. Hoje já temos plano de ação ou iniciativas ou atitudes, que fazem com que a gente enxergue que iremos alcançar essa meta em fevereiro de 2023. Estamos nesse progressivo *ramp-up* para chegar nos 46 milhões e já nesse 2T capturamos e temos refletido no resultado R\$ 29 milhões nos três meses.

A gente pode aqui ressaltar, que a Solução Nacional foi implementada com 64 mil vidas já assinadas, das quais 40 mil estão ativas em 30/06. O Produto Individual nessas regiões da NotreDame Intermédica já foi expandido para 70 novos municípios e contamos agora com 23 mil vidas ativas em 30/06. Já implementamos novas tabelas de compra de materiais e medicamentos, já estamos colhendo a cada compra que a gente faz sinergias de materiais, medicamentos, materiais especiais e uma serie de frentes importantes. Suprimentos também, quando a gente olha uma visão de serviços, dos mais diversos possíveis. E, finalmente acho que vale mencionarmos aqui essa questão do credenciamento cruzado. O que é o credenciamento cruzado? É a verticalização através do compartilhamento de rede, essa eu posso dizer, que foi até uma das iniciativas, que quando anunciamos nossas sinergias no começo desta jornada, essa foi uma que enxergamos ganhos muito adicionais. À medida que a gente mergulhou em cada uma das geografias das regiões do Brasil e vimos o ganho e já implementamos.

Então acho que são muitas iniciativas, e atendendo a pedido de vocês aqui nós fizemos o exercício de quebrar a sinergia de R\$ 46 milhões de Ebitda de fevereiro de 2023 nos seus três principais componentes. Então da forma com que está hoje em fevereiro de 46, R\$14 milhões virão de sinergia de receita. Teremos outros R\$ 32 milhões que virão de sinergias de custos e despesas, sendo que eles representam um ganho de 1,2 p.p. na sinistralidade, a que principalmente por conta desses ganhos e compras de materiais, suprimentos já falando um pouquinho de protocolos e também o credenciamento cruzado, que eu acabei de mencionar. E 0,4 p.p. virão de ganho no G&A. Então acho que está aqui decomposto para fevereiro de 2023.

É obvio que à medida que os anos irão progredindo, a gente vai ver um peso maior do comercial aparecendo, mas de imediato a gente consegue ver aí ganhando tração de uma forma muito mais rápida essas sinergias aí no *MLR* e *G&A*.

No slide 4 vamos falar um pouco da nossa agenda *ASG*, cujo foco é ter a sustentabilidade como pilar do nosso desenvolvimento. Aqui todos vocês sabem que muito tendo sido feito na nossa organização em cada uma das frentes, na frente ambiental, na frente social e na frente de governança. O que vocês veem nesse slide é uma seleção de iniciativas que acontecem praticamente todos os dias nas nossas diversas operações, alcançando todos os nossos 70 mil funcionários com uma conscientização muito grande. Mas aqui o que eu queria realmente dar destaque é nesse quadrinho aqui onde a gente está falando nessa meta de ser carbono neutro em 2023. Como todos vocês sabem desde 2021 a NotreDame Intermédica é carbono neutro e agora passados pouco mais de 6 meses desde a nossa fusão, estamos assumindo esse compromisso público de tornar o Grupo Hapvida NotreDame Intermédica carbono neutro em 100% de nossas operações já em 2023.

É uma meta bastante auspiciosa, mas é uma meta que para todos nós é um orgulho muito grande. Porque sabemos que estamos contribuindo, não apenas com um planeta mais sustentável, mas também com essa disseminação de valores que estão em sintonia com as demandas que até a própria sociedade vem fazendo para todo o setor produtivo e o setor de saúde não poderia ser diferente. Esse pioneirismo dessas bandeiras para nós é algo assim, realmente motivo de muito orgulho.

Vamos falar do nosso resultado no slide 5, começando com a nossa receita líquida. Tivemos um sólido crescimento orgânico puxado pela linha da saúde. Crescemos tanto nas operações Hapvida como nas operações NotreDame Intermédica. Crescemos em todas as linhas de negócio, como vocês podem ver aí em serviços hospitalares nós crescemos, crescemos em planos odontológicos. Mas particularmente a grande alavanca foi a nossa operação de plano de saúde, a nossa principal operação né, que cresceu aí próximo de 10%. Esse crescimento de 10% é um crescimento, como eu já havia dito, alavancado pelo aumento do número médio de beneficiários da cia, uma vez que o ticket médio ainda está influenciado pelo cenário passado aí desses últimos 18 meses, de um cenário de relativa estabilidade.

Nós vamos mergulhar um pouco mais nessas análises de beneficiário e ticket médio, nos próximos slides então por hora eu só queria focar então nos planos odontológicos, onde a gente teve um crescimento de quase 12% da nossa base de beneficiários, são quase 750 mil beneficiários adicionados na nossa plataforma dental. Obviamente o ticket médio por outro lado apresenta uma redução de 8,6 e aqui pessoal é algo que é sabido de todos vocês, acho que nos últimos 18 meses nos *M&As* que fizemos, eles na verdade abriram uma oportunidade incrível para a nossa cia promover esse *cross sell* e nós buscamos fazer esse *cross sell*, obviamente que a custo desse ticket médio menor, mas vender para nossos beneficiários planos de saúde e dental, tem benefícios não só de margem que eles ajudam, a margem do dental é maior né, como também de fidelização dos nossos clientes. Então estamos muito contentes aqui com as conquistas que tivemos nessa frente odontológica.

Agora mergulhando um pouco mais no plano de saúde no slide 6. Começando aí com nossos beneficiários, de fato o aumento na base de beneficiários foi o grande motor desse nosso crescimento dos últimos 12 meses. E agora, o que a gente enxerga é na verdade até uma aceleração do crescimento orgânico né. Então indo para a tabela aqui do lado esquerdo, estamos muito contentes em ver 139 mil novos beneficiários de adições orgânicas somente no trimestre, é uma meta, que para nós era um número muito importante e foi perseguido por todas as frentes. E a gente já vinha comunicando com vocês em todo mercado, que enxergávamos uma melhoria nessa dinâmica competitiva e o resultado tá aí, 139 mil vidas trazidas nesse trimestre.

Mas eu gostaria especialmente de destacar, que eu acho que esse crescimento, além de ser uma bela meta no trimestre, a gente enxerga que ele é bastante consistente porque ele acontece em diversas frentes. Nós estamos vendo o crescimento acontecer nos nossos mercados mais maduros, nós estamos vendo um aumento de PME, especialmente nessa regional aqui sul e sudeste muito forte e continua com uma tração boa. Estamos vendo essa aposta que foi a Solução Nacional já trazer resultados em um período tão curto né, com esse referendo dos nossos clientes que estão comprando esse produto né. Assim como a própria expansão do plano individual dentro dessa rede NDI. Então, eu acho que assim, essa pluralidade desse crescimento é algo que faz com que tenhamos bastante confiança nos meses e trimestres para frente.

Agora falando um pouco do ticket médio nesse slide 7. A boa notícia a respeito do ticket médio é que estamos iniciando um novo ciclo de reajustes a partir de maio de 2022. Quando a gente olha o ticket médio de uma organização como a nossa com atividade de M&A, é sempre muito importante a gente de compor o ticket médio. E quando a gente faz esse exercício aqui o que a gente enxerga é que do lado de preço e mix houve um crescimento de 2,2% ao longo dos últimos 12 meses. Sabemos que esse 2,2 não é suficiente para o fenômeno de custo que estamos observando, porém ele é passado. Esse é o número que estamos vendo no espelho retrovisor, quando a gente olha para frente o cenário é diferente.

É importante também ressaltar, que o próprio impacto do individual que para nós pesou aí 1,5% a menor e todos os M&As, que normalmente costumam vir com um ticket médio menor, que no caso aqui do período que estamos observando foram 568 mil vidas, que vieram com ticket médio de R\$ 166. Nós estamos falando aqui de CCG, que inclusive tem alguns produtos ambulatoriais, Serpram, Promed e Premium que obviamente ajudaram então a comprimir um pouco o nosso ticket médio.

Agora esse cenário de ticket médio instável, ele permeou toda a indústria de saúde e ele já vinha vigorando há mais de 18 meses. Repetindo, a boa notícia é que esse ciclo se concluiu. Entramos agora em uma nova era, vocês podem ver que estamos iniciando os reajustes agora no 2T, a partir de maio de 2022. Que vão em uma faixa de 16,2 a 18,5 para os produtos PME, 15,5 no individual e em torno de 16,5 para produtos de adesão. Todos esses produtos, cujo reajustes vão sendo progressivamente empilhados nas nossas receitas e nas demonstrações de resultados ao longo dos próximos 12 meses, representam 55% da nossa receita. Então a gente já tem reajuste contratado, vamos dizer assim, para mais da metade da nossa receita.

Resta agora os produtos corporativos, que também como todos vocês sabem, que é no caso a caso a partir das tabelas de sinistralidade real e efetiva, e estamos já promovendo reajustes de forma mais

arrojada já a partir dessa mudança de cenário. Essa mudança de ciclo a gente percebe que aconteceu em todas as frentes.

Bom, os reajustes vão ser muito importantes, na equação de melhoria da nossa sinistralidade. Mas para uma empresa como a nossa, eles não são a única ferramenta que temos. Acho que diferente de outros players o Hapvida NotreDame Intermédica, a gente não depende só do reajuste para corrigir uma sinistralidade nós temos na verdade quase que um arsenal de coisas. Mas vamos olhar primeiro o nosso resultado do 2T.

Então no 2T a gente alcançou uma sinistralidade de 72,3%, quando comparamos com o mesmo período do ano anterior é um ganho de 3,5p.p. quando comparamos com o reportado no tri passado é um ganho de 0,6 quando comparamos ao 1T cheio é um ganho 2p.p. Então senhores da forma que quiserem olhar, a nossa sinistralidade melhorou no 2T. Mas eu queria trazer aqui mais um âmbito, todos vocês sabem que sazonalmente o 2T historicamente é maior do que o 1T. Mas olhem para a tabela e vejam que interessante, notem que em reais o valor da sinistralidade total caiu de R\$ 4,468 bilhões para R\$ 4,400 bilhões. Então não estamos falando apenas de uma redução percentual através de diminuição, nós estamos falando também de um sinistro menor.

Eu acho que vale aqui essa decomposição da nossa sinistralidade caixa, onde esses 72,3 a gente ainda enxerga de pontos fora da curva, o próprio custo Covid, que ainda impactou no trimestre em 1,0p.p. o reajuste negativo dos planos individuais impactou em 1,0p.p. e principalmente aqui nós temos 1,9p.p. que é a sinistralidade maior das empresas que foram adquiridas, e que justamente requerem maior verticalização ao longo do tempo. Neste 2T o impacto da captura das sinergias ainda é pequeno, mas ao longo dos próximos trimestres a gente acredita que ele progressivamente se tornará mais e mais relevante.

Mas aqui acho que tanto o custo Covid, quanto o reajuste negativo, também são melhorias que ao longo dos próximos trimestres iremos capturar. Mas a principal oportunidade que a gente enxerga é na sinistralidade das empresas adquiridas, com as nossas estratégias.

E aí, eu acho que o slide 9 complementa muito isso, ele é quase autoexplicativo né. Do lado esquerdo da página a gente vê o resultado das operações Hapvida, da verticalização. E do lado direito da NotreDame Intermédica. No topo da página o que a gente percebe muito claramente, Hapvida operando em patamares elevadíssimos, realmente os melhores da indústria em termos de verticalização. Atingindo 96% de verticalização das internações e 86% de verticalização das consultas. Do lado da NotreDame Intermédica operações mais maduras, aquele aumento progressivo das verticalizações à medida que foi realizado o trabalho ao longo de todos os anos.

O curioso quando a gente olha a parte debaixo da tabela, ambas as cias empreenderam inúmeros esforços de M&A, expandindo suas operações para além de suas fronteiras e entrando em novos territórios. E aí o que foi o resultado, nós vimos uma diluição da nossa verticalização. E esse é o trabalho agora feito por toda a operação, em cada geografia com um olhar do que precisa ser verticalizado é um hospital, PA, centro clínico, diagnostico, oncologia, alto custo ou baixo custo. Esse é um trabalho permanente que vem sendo feito pelas nossas equipes operacionais. E aí eu acho que dentro dessa visão, eu queria mostrar então e parar aqui um minuto para falar da nossa rede própria.

Porque dentro da visão que a gente tem, do atual cenário da saúde no Brasil, essa nossa estratégia de verticalização com qualidade de médica e moderna estrutura de atendimento é fundamental para enfrentar esse desafio de entregar saúde de qualidade com preços acessíveis. A gente apresenta o nosso novo hospital em Brasília inaugurado em abril de 2022, apresentamos o PA Salvalus aberto em SP, hospital de Mandacaru e PA Cidade Nova no Rio de Janeiro. Então várias regiões com uma infraestrutura de fazer inveja. Unidades bonitas, pensadas em termos de fluxo de atendimento, de agilidade, produtividade e com investimentos eficientes também. E aí eu acho que vale apenas até destacar aqui essas duas unidades no topo da página, só para dar um pouco da visão dos diversos momentos de uma Companhia de abrangência nacional, como a nossa tem.

Hospital Brasiliense, nosso primeiro hospital na região de Brasília. Hapvida vinha crescendo em Brasília GNDI também tinha vidas em Brasília, e agora ele passa a ser não só uma ferramenta de verticalização da alta complexidade, como também passa a ser uma bandeira para a nos ajudar a vender na região.

Em comparação PA Salvalus, o que acontece quando temos um local com densidade de membros, como é por exemplo a cidade de São Paulo e a zona leste, que eu arrisco a dizer que boa parte de vocês já conhecem o hospital Salvalus. Esse PA foi aberto com que objetivo? que a gente tire todos os atendimentos ambulatoriais, veja são 46 consultórios que a gente inaugurou, nós estamos tirando de dentro do hospital Salvalus para torná-lo ainda mais uma estrutura de altíssima complexidade ganhando escala, ganhando benefício, ou seja, aqui eu acho que o resumo é esse jogo de melhoria de custo com qualidade em uma empresa como a nossa ele é contínuo. Ele acontece em mercados novos onde ele entrou e ele também é capaz de acontecer em regiões mais maduras, onde estamos operando.

Indo para o slide 11 nossas despesas administrativas e comerciais. As despesas administrativas no trimestre alcançaram 9,6% isso é ligeiramente mais alto que os últimos dois trimestres onde a gente teve 9,3 e 9,2. Quando a gente faz uma decomposição desses principais fatores por trás desse aumento de 0,2 e 0,3 o que a gente observa é que tem muito a ver com os nossos esforços e investimentos que a gente tem feito não só na integração das duas cias, como também de T.I. a gente está entrando em uma fase crítica de finalização de diversos projetos superimportantes e é bem essa linha de serviços de terceiros, que cresce mais. De novo acho que comparar com o 2T de 2021 seria um pouco injusto, porque foi um ponto fora da curva porque naquele 2T nós já tivemos uma reversão de contingências, quando o normal é você ter um certo nível de despesas de contingências e tributos.

Nas despesas administrativas a mensagem principal é que estamos atentos, encaramos essa linha como custo fixo e precisamos diluir. E eu acho que no dia a dia, que a gente vivencia as oportunidades são inúmeras. É um compromisso com disciplina que nós estamos reafirmando aqui com vocês.

Dentro das despesas comerciais, a gente pode olhar que nos últimos três trimestres estão basicamente estáveis em 7,5%. Queria fazer aqui só dois comentários bastante breves, primeiro nós promovemos uma realocação em todo o período histórico que vocês estão observando aqui de duas linhas, que são as linhas de propaganda e publicidade onde temos MKT e PDD, então eles são do G&A e vão para as despesas comerciais, mas esse movimento aconteceu em todas as linhas, então essa comparação não está afetada por isso aqui é só um esclarecimento.

Um outro comentário importante dentro das despesas comerciais, é que estamos e continuamos a ver inadimplência estável não temos visto nenhuma pressão na linha de inadimplência, esse também é um outro indicador que a gente acompanha sempre e não temos visto nenhum aumento. O último comentário nesse slide, eu só queria reforçar que nessas despesas administrativas caixa né, que o único ajuste que a gente promove aqui são os *Stock Options*, ou seja, a despesa contábil do SOP que nesse trimestre foi de R\$ 144 milhões. No próximo trimestre, o terceiro do ano, teremos novamente uma carga parecida de R\$ 130, R\$ 140 milhões. Porém, a partir de 4T a gente tem um degrau importante e a gente cai para a ordem de R\$ 60, R\$ 70 milhões. É uma queda importante e que já está contratada, porque faz parte do cronograma de amortização do SOP, tem a ver com os períodos de *vesting*, então já no último trimestre a gente vai ver uma redução importante nessa linha.

Com relação ao Ebitda no slide 12, realmente a melhoria da sinistralidade foi a alavanca do crescimento do Ebitda 34% melhor vs. o trimestre passado alcançando 9,6. Eu não vou repetir aqui as principais alavancas. O destaque que eu queria dar aqui é com relação ao nosso lucro líquido ajustado, vocês podem notar que nós estamos reportando prejuízo líquido de R\$ 312 milhões, sei da importância do lucro líquido e que todos vocês acompanham isso, mas o lucro líquido sempre é visto como uma *proxy* do fluxo de caixa, e eu acho que nesse caso particular nós temos duas rubricas que teriam afetado negativamente nosso lucro líquido, que é amortização desse programa de SOP e amortização dos intangíveis de todos os M&As que a gente fez, que tem um peso muito grande, mas que não tem esse impacto caixa. Então aqui a gente vem acompanhando com essa luz do lucro líquido ajustado que no trimestre ficou em R\$ 241 milhões e aí quando você retorna o IR, o resultado financeiro e a depreciação a gente chega no Ebitda de R\$ 582 milhões.

E finalmente, já que estamos falando de caixa, a gente tem uma forte conversão do Ebitda em caixa mesmo em períodos desafiadores, vocês podem ver aqui que o nosso fluxo de caixa das operações no trimestre alcançou R\$ 569 milhões, investimos R\$ 168 milhões para inaugurar essas belíssimas unidades aqui. Então antes das dívidas financeiras nós tivemos um fluxo de caixa de R\$ 401 milhões.

Dois últimos comentários que valem a pena serem feitos, primeiro com relação ao alongamento do perfil da dívida Mauricio, Rodrigo e todo time concluíram nesse trimestre no mês de maio a emissão de uma nova debenture de R\$ 2 bilhões essa debenture foi muito importante para nós não apenas para alongar o nosso perfil de dívida, nós tínhamos algumas dívidas vencendo em 22, 23 e 24 que jogamos para daqui a 6 e 7 anos (2028 e 2029). Mas principalmente também reduzir o custo da dívida, nesse caso aqui em particular essa debenture foi captada a CDI +1,6 e foram amortizadas dívidas que estavam a CDI +2,5 o que fez com que o custo global da cia caísse de 1,79 para 1,69 e o *duration* médio da nossa dívida fosse para praticamente 4 anos.

Então eu acho que esse foi um esforço muito grande e que vem se somar a outros esforços que já foram feitos, como por exemplo a própria emissão do tri, que também fez com que nossa dívida fosse até 2031. E agora que estamos nessa trajetória de retomada da nossa rentabilidade, um outro trabalho extenso que foi feito pelo time foi uma apuração detalhada do nosso saldo de ágio e mais valia. Dividimos aqui em dois grupos os M&As anteriores a fevereiro de 2022, nós temos praticamente R\$ 14 milhões, que estão e continuarão a ser utilizado a medida que fomos incorporando todos esses M&As que fizemos. Então é um estoque saudável que está sendo usado, e que a gente planeja utilizar mais ou menos até 2024, 2025. E partir daí temos essa nova cobertura, esse escudo de quase R\$ 30

bilhões que vem da fusão Hapvida NotreDame Intermédica, cujo cronograma a gente estima que vá até 2031.

Então a gente vinha comunicando com vocês, que a gente enxergava uma estrutura fiscal eficiente dos próximos 6 a 7 anos, e agora a gente enxerga que isso vai se alongar nos próximos 9 anos.

Com isso eu queria encerrar essa sessão da apresentação e passar a palavra para o Dr. Jorge.

Jorge Pinheiro:

Muito bom Marcelo. Parabéns, pela apresentação clara. Acho que trouxe uma série de dados que a maioria dos investidores nos cobravam, o time se organizou no sentido de atendê-los da melhor maneira possível. Espero que a gente tenha feito isso na confiança de todo time. Então eu e Irlau agradecemos a presença de todos nesse *call* em nome de todo nosso time. E queria fazer uma lembrança rápida, reforçar o que já foi dito aqui nós estamos reportando resultado de um segundo trimestre e lembrem que foi de maneira importante impactado pelo Covid. Em que agradecemos os mais de 70 mil colaboradores, que trabalharam de maneira diligente e a gente mais uma vez conseguiu atender a todos os nossos pacientes com pontualidade, acolhimento e especialidades que precisavam. Muito obrigado a todos.

Lembro também que foi um trimestre ainda fortemente impactado pelo reajuste negativo, no mês de abril por exemplo foi um mês de impacto maior em que toda nossa base clientes sofreu o reajuste negativo de 8%. Período também que sofremos pressões inflacionárias, mas apesar de todo esse contexto desafiador a empresa mostra em função de toda a força do seu modelo e da disciplina dos times, a empresa mostra números satisfatórios e bem positivos.

Na saúde primeiramente o crescimento orgânico, em um país que retomam o crescimento. Hapvida e NDI líderes nesse momento ganhando *share* mais do que outro competidor mostrando atratividade dos seus produtos. E o segundo ponto naturalmente é o controle de níveis de sinistralidade de maneira única a empresa dava todas as suas condições, sua verticalização, integração ferramentais, conhecimento, tecnologia a empresa se destaca mais uma vez no controle de sinistralidade sempre apresentando um bom serviço. E por fim, foi um trimestre que deu início as capturas de sinergias e já apresentamos vários números importantes de sinergias oriundas da área comercial, sinergias oriundas de custo, G&A etc. Estamos bem satisfeitos, é claro que não chegamos ainda em níveis de sinistralidade históricos, por força de todo o ambiente que nos cerca. Mas estamos bem seguros com o melhor caminho para que a gente consiga fazer diferença e entregar saúde de muita qualidade e maneira acessível.

Então abrimos aqui a todas as perguntas, estamos todos a disposição para mais algum esclarecimento. Muito obrigado a todos.

Operador:

Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Par fazer perguntas vocês devem clicar no ícone Q&A na parte inferior da tela e escrever o seu nome, empresa e idioma para entrar na fila.

Ao ser anunciado uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos, por gentileza, que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Vamos a nossa primeira pergunta, é do Vinicius Figueiredo analista *sell side* Itaú BBA. Abriremos o seu áudio para que você possa realizar sua pergunta. Vinicius pode prosseguir, por favor.

Vinicius Figueiredo:

Bom dia, pessoal. Vocês me escutam?

Marcelo Moreira:

Sim, muito bem.

Vinicius Figueiredo:

Boa, excelente. Obrigado por pegar minha pergunta. O comportamento do *MLR*, como vocês bem disseram, ele surpreendeu para o lado positivo principalmente depois de olharmos o resultado de outras empresas listadas no mesmo ramo. Eu queria entender se de alguma maneira vocês acreditam que dado o modelo verticalizado, com um cuidado mais coordenado vocês já tinham antecipado essa volta de procedimentos, que tem afetado tanto a indústria ou se de alguma maneira vocês conseguem canalizar mais esse *spike* em frequência e distribuir mais ao longo dos próximos trimestres.

E além disso, se eu puder fazer um segundo ponto, eu queria entender se o aumento de planos mais verticalizados nas operações de Belo Horizonte, vocês comentaram que na vertical Hapvida vocês têm aumentado bastante a participação desses planos. E também o ganho da participação do pagamento de produtos do copagamento, se eles são expressivos a ponto de ajudar a reduzir o *MLR* já nesse tri. Muito obrigado.

Irlau Machado:

Quer comentar Jorge?

Jorge Pinheiro:

Vinicius, obrigado pelas perguntas. Começando aqui a responder, sim eu acho que a nossa empresa Hapvida NDI sempre se pautou dentre as principais diretrizes de modelos de verticalização. Muito mais do que isso, integrando as suas unidades fazendo com que a empresa consiga se proteger mais de oscilações de volume, que foi o que nos vimos agora no 2T. Uma brutal procura dos nossos serviços de emergência em todo o país, de uma maneira quase simultânea e para falar a verdade, quase todo mundo né. Pessoas afetadas com sintomas de Covid e também com outras doenças virais em sua maioria procuraram as nossas unidades.

Agora dado nosso modelo verticalizado, plataformas digitais podendo atender na casa do usuário, tiveram um impacto importante nesse período. Uma série de integrações fazendo com que a gente consiga ser mais efetivo e linhas de cuidado correndo desde ambulatório até área hospitalar. Um processo contínuo de verticalização, que o Marcelo muito bem apresentou aqui.

A gente continua apresentando e inaugurando novas unidades nos últimos meses tivemos em SP, RJ, BH, Brasília, Recife, Manaus entre outras. E o plano de incremento de verticalização continua, é um processo continuado. Isso tudo faz com que a empresa seja bem mais protegida dado todo esse ferramentado que a gente tem, o uso de tecnologia e programas de prevenção fazem com que a gente consiga se proteger mesmo ofertando um volume muito acima não habitual, que foi o que aconteceu no 2T.

Então a gente segue confiante na trajetória do *MLR*. É importante lembrar que os segundos e terceiros tris têm essa característica de um pouco mais de volume. Agora a gente nota com muita esperança, nos meses seguintes do 4T e 1T do próximo ano, a gente estará muito próximo da recomposição plena do ticket médio. Aliado aos volumes muito próximos aos níveis históricos e muito seguros de que estamos no caminho certo para atingir mais a frente os nossos níveis de *MLR*.

Por fim, verticalização sim como eu falei lá em BH, não só temos sinergias em CPEX a NDI acaba de inaugurar uma grande unidade em Betim de pronto atendimento, que serve as duas verticais. Agora únicas com um só comando regional, comando comercial, relacionamento e isso já traz sinergias e a gente consegue se beneficiar disso sim.

E por fim, *copay* do trabalho continuado, dinâmico em que é usual em tempos inflacionários. Trocar inflação pela implementação de *copay*, que é supereficiente agrada e satisfaz a necessidade do contratante e também regula de uma maneira mais inteligente a sinistralidade.

Vinicius Figueiredo:

Excelente, Jorge. Muito obrigado pela resposta e aproveito aqui também para elogiar o conteúdo da apresentação, um *diclosure* bem completo, os comentários das sinergias ajudam a gente bastante. Obrigado.

Operador:

A próxima pergunta é do Fred Mendes, analista *sell side* BOFA. Abriremos o seu áudio para que você possa realizar sua pergunta. Fred pode prosseguir, por favor.

Fred Mendes:

Obrigado. Bom dia, vocês me escutam? Perfeito. Obrigada pessoal. Eu tenho duas perguntas aqui também, acho que a primeira delas foi um pouquinho de *net adds*, parece que nesse tri em particular tiveram alguns contratos grandes, que foram fechados e já contabilizados. Só para entender a dinâmica, um contrato do MC Donald's ele já entra no plano nacional, acho que esse é o primeiro ponto. E se já tinha algum tipo de negociação prévia em relação a isso ou se ele iniciou, quando você

lança o plano nacional, que você tem um prazo curto para você fechar um contrato como esse. Essa seria a minha primeira pergunta.

A segunda, acho que o Marcelo colocou muito bem ali na apresentação também no slide 2, vocês dão um detalhamento interessante de sinergias. Eu queria entender se a sinergia dos R\$ 46 milhões elas entram nesse *base case*, que vocês tinham inicialmente ou se vocês eventualmente estão revisando um pouco. Eu me lembro que na apresentação inicial tinham duas barras, uma delas com um *upside* ali do que eventualmente estava sendo colocado para entender como essa sinergia conversa com aquele slide inicial da apresentação das sinergias. Obrigado, pessoal.

Irlau Machado:

Primeiramente sobre a questão dos contratos. O interessante que nós estamos vendo, é a qualidade do crescimento orgânico, que nós estamos tendo. Porque ele está acontecendo em todas as linhas. Em PME, individual, planos de adesão e no corporativo. Em todas as linhas nós estamos percebendo esse crescimento e para gente nos motiva muito. Em segundo, o contrato do MC Donald 's na realidade nós conseguimos viabilizar, como você está dizendo, não vou entrar em muitos detalhes a respeito de negociação com clientes. Mas sem dúvida nenhuma, o fato de termos um produto nacional foi o que motivou esse processo como um todo de aquisição desse cliente. E o nosso crescimento em *net adds* foi pulverizado em todas as linhas, por isso estamos bastante animados e com perspectivas boas do futuro aqui.

No caso específico das sinergias eu vou deixar até o Marcelo falar um pouquinho, mas este é um número que a gente já vinha deslumbrando. Existem oportunidades fora esse número? existem. Nós estamos ainda varrendo, é o início de um processo, a gente falando aí de talvez 120 dias juntos e com um time espetacular, inclusive a liderança desse time é o próprio Marcelo. Estão construindo todo um cenário de oportunidades de sinergias. Marcelo, você quer comentar?

Marcelo Moreira:

Perfeito. Eu acho que, ter alcançado a meta de R\$ 46 milhões no mês de fevereiro, já foi motivo até de celebração aqui, da nossa organização e do nosso time, que está liderado por mim e Heraldo do lado Hapvida. Mas nós também já dissemos aqui, que a gente não para nesse número, então por enquanto Fred o que estamos comentando aqui com todos vocês aqui, é que temos um *road map* muito claro, de que nós iremos entregar os R\$ 46 milhões em fevereiro de 2023. Ainda não estamos ajustando o número, acho que a governação como um todo está perseguindo novas frentes e não iremos parar aí. Mas por hora estamos contentes com esse 46.

Fred Mendes:

Perfeito. Super claro Irlau e Marcelo. Obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta é do Mauricio Cepeda, analista *sell side* do Credit Suisse. Mauricio iremos habilitar o seu microfone para que você possa realizar a sua pergunta. Mauricio pode seguir, por favor.

Mauricio Cepeda:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho algumas perguntas um pouco de ambiente competitivo. A gente entende que faz um tempo que o ambiente competitivo está há um tempo conturbado e que algumas operadoras estão entrando em dificuldades de requisitos regulatórios. Então eu queria entender, se vocês estão vislumbrando a volta de carteiras importantes de clientes um pouco da magnitude se vocês estão vendo isso para frente, se vocês já estão sentindo um ambiente um pouco mais racional na hora de negociação de contratos antigos. Um pouco dessa perspectiva de que oportunidades estão se abrindo agora com o ambiente competitivo até mais racional.

E eu queria fazer uma segunda pergunta insistindo até em um ponto que eu fiz no *quarter* anterior, sobre a questão do *clean up* de carteiras. A gente entende que houve algumas ondas de *clean up* e o *turn* está relativamente alto. Se vocês veem risco de mais *clean up* e se por acaso vocês vislumbram algum tipo de solução de transição comercial, como é visto que vocês comprem operadoras que não tem muito o perfil do que vocês estão acostumados de beneficiários, contratos e se vocês pensam em ter algumas soluções comerciais transitórias até que a verticalização se estabeleça naquela região. Muito obrigado.

Irlau Machado:

Primeiramente olhando o *clean up* de carteira. A gente fala um *clean up*, quando ele é mais intenso em função de aquisições que nós fazemos. Agora ele é ato contínuo, o tempo inteiro da empresa porque o nosso objetivo é manter contratos equilibrados. O contrato precisa estar equilibrado, para que a agente possa gerar o valor que o nosso acionista busca. Então muitas vezes nós oferecemos produtos diferentes e temos empresas que nós adquirimos, onde nós direcionamos para um produto bem mais verticalizado, para que a gente possa conviver com esse cliente com reajustes menores, mas ele é sempre contínuo.

Nesse momento a gente acha que fez um ótimo trabalho das empresas recém adquiridas em termos de *clean up*, não estamos vislumbrando alguma coisa muito forte nos próximos meses. Do ponto de vista de racionalidade de mercado você tem razão, basta ver os balanços que foram recentemente publicados por vários dos nossos concorrentes e a gente pode perceber, que o índice combinado operacional dessas empresas é inviável e precisa de manutenção, resiliência e estabilidade. Isso por obvio gera grandes oportunidades competitivas para nós de retorno de carteiras, o que a gente vê é que uma grande maioria dos concorrentes já entendeu a dificuldade e existe uma racionalidade no mercado.

Alguns poucos, frutos do desespero, buscam até um processo de *run in*, ou seja, vender para ter aquilo ali para recompor receita do curto prazo, uma vez que produtos com algum nível de carência

oferecem a receita e não necessariamente o custo. Mas nós estamos vendo isso de uma forma, com a competitividade maior da nossa parte.

Mauricio Cepeda:

Perfeito. Claríssimo, obrigado. Queria aproveitar para elogiar a apresentação, foi bem estruturada com pontos claros o *disclosure* ficou muito bom. Obrigado.

Operador:

A nossa próxima pergunta é do Yan Cesquin, analista *sell side* do BTG Pactual. Yan iremos habilitar o seu áudio para que você possa realizar sua pergunta. Yan pode prosseguir, por favor.

Yan Cesquin:

Bom dia, pessoal. Bom são duas perguntas do meu lado. A primeira é sobre crescimento das vendas de individual, a gente vê que essas vendas tem avançado bem, chegando quase na metade das adições líquidas do trimestre e boa parte vem de Hapvida enquanto Intermédica cresce mais lentamente no seguimento, que é natural. Mas eu queria saber se vocês podem dar um pouco mais de cor sobre os *drivers* do crescimento, se esperam que esse ritmo continue. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é mais técnica sobre balanço. A gente notou que a dívida líquida teve um aumento de 6,2 bi para 6,7 bi no tri aumentando cerca de R\$ 500 milhões. Mas vocês mostram um fluxo de caixa operacional pós Capex de R\$ 401 milhões né e R\$ 160 milhões pós dispêndio com as aquisições. Eu queria só entender a variação dessa dívida, porque a gente não está conseguindo conciliar dado que você teve essa geração de caixa operacional. Então se tiver algum efeito para explicar isso, algum ajuste de contas a pagar de aquisição, atualização monetária da dívida ou algo que explique esse efeito né. São essas duas perguntas pessoal.

Irlau Machado:

Plano individual o que nós vemos é o seguinte, talvez seja um pouco misterioso para todos, mas NDI de fato já comercializava plano individual no passado, de fato. Só que nos comercializamos em empresas que nos adquiríamos ao longo do tempo, foi um resquício de carteira, mas que sim nos estruturamos para comercializar esses planos com a junção de tecnologia com Hapvida nós lançamos esse plano em outras 72 praças e isso foi pra gente fundamental pra gente também adquirir mais conhecimento e dinamizar a venda de planos individuais nessas praças. Eu acho que essa dinâmica tende a continuar e vamos lembrar que talvez somos uma das poucas empresas do país, que ainda comercializa plano individual de forma dinâmica. Algumas das que hoje comercializam estão com dificuldade bastante importante e talvez tenham mais dificuldade em termos de precificação de oferecer concorrência eficaz.

No caso específico de balanço, aí eu passo a palavra para o Maurício, mas eu acho que talvez o fórum seria outro. Mauricio, fique a vontade.

Maurício Teixeira:

Muito obrigado, Irlau. Yan, obrigado pela pergunta. Esse crescimento da dívida líquida tem uns efeitos naturais dos juros elevados no Brasil, que vai corrigindo a dívida. Teve uma parcela residual do M&A da fusão Hapvida com Intermédica, que ficaram para os investidores estrangeiros um resquício de parcela paga, que foi efetivada no caixa e saiu no 2T. E o Capex, que a gente viu relevante nessas unidades inauguradas, que foi mais forte ainda no 2T, no imposto de renda já reduzido utilizando benefício dos ágios, mas nada diferente disso. Juros mais altos e essa parcela residual dos investidores estrangeiros.

Yan Cesquim:

Boa, está claro pessoal. Muito obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está finalizada. Com isso o evento de divulgação dos resultados do 2T22 do Hapvida está encerrado. As perguntas que não couberam no *call*, serão respondidas individualmente na sequência pela área de Relação com Investidores. Muito obrigado aos participantes e tenham um bom dia.