



Transcrição da Teleconferência de Resultados do 2T21

Hapvida (HAPV3)

Operadora: Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência do Hapvida referente aos resultados do 2º Trimestre de 2021. Estarão presentes os senhores:

- Jorge Pinheiro, Diretor-Presidente,
- Mauricio Teixeira, Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, e
- Guilherme Nahuz, Diretor de Relações com Investidores e Sustentabilidade.

Informamos que este evento será gravado e que durante a apresentação da empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0).

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet – no endereço <https://ri.hapvida.com.br>.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Hapvida, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Hapvida e conduzir a resultados que diferem materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Lembramos que para aqueles que estão nos acompanhando pelo *webcast*, a apresentação que aparece na sua tela não muda de um *slide* para o outro de forma automática. O usuário precisa usar as teclas de navegação logo abaixo da apresentação.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Jorge, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Jorge, pode prosseguir.

Sr. Jorge: Olá a todos e muito obrigado mais uma vez por participarem da nossa teleconferência. É com enorme satisfação que apresentamos ao mercado os resultados do Hapvida referentes ao 2º trimestre de 2021.

Não poderia começar essa teleconferência sem antes ressaltar o empenho e os esforços sem medida, empregados no segundo trimestre, pelo nosso time no combate a



esta pandemia. Emocionado, reconheço todo o amor, dedicação, cuidado e também muito profissionalismo empregados no planejamento e execução das inúmeras iniciativas neste enfrentamento. Somos muito gratos por podermos cumprir nossa missão de acolher, cuidar, proteger nossos beneficiários. Ao nosso time segue meu mais caloroso muito obrigado! Aos nossos clientes, reafirmo nosso compromisso intocável e inegociável de servi-los, dando real significado a nossa existência como instituição.

Bem, o segundo trimestre foi um período atípico e desafiador, marcado pela continuidade da segunda onda da pandemia de covid-19 no Brasil. No entanto, na medida em que vínhamos nos aproximando do fim do trimestre, vimos os principais indicadores relacionados à pandemia apresentando forte redução. Nossos números de atendimentos covid seguem numa tendência de queda em todas as regiões. O volume diário de admissões à internação, por exemplo, que chegou a passar de 200 num único dia, caiu para cerca de 20 recentemente. Ontem por exemplo, dia 11 de agosto, foram somente 12 internações. Em algumas cidades, inclusive, o volume de internações já está estabilizado em níveis históricos já há alguns meses. A média de permanência hospitalar também voltou para patamares próximos aos pré-pandêmicos, com valores mais recentes em torno de 3,8 dias por internação. O número de leitos dedicados a casos de covid já foi reduzido em cerca de 90% - pouco mais de 100 leitos atualmente versus 1.652 leitos que tivemos de máxima. Hoje temos cerca de 600 profissionais de saúde dedicados ao combate à pandemia, redução de mais de 80% quando comparamos aos 3.600 que já tivemos. Tudo isso somado ao ritmo de vacinação no Brasil nos faz acreditar que permaneceremos em uma tendência de queda de casos. Com isso, nossos esforços de desmobilização também estão sendo essenciais para a normalização operacional. Nossa expectativa é de que, até o final de agosto, tenhamos desmobilizado tanto os leitos quanto os profissionais de saúde dedicados integralmente à covid.

...

Adicionamos 584 mil beneficiários de saúde e 184 mil de odonto, aumentos de 16,7% e 5,0%, respectivamente. O crescimento veio principalmente do início da consolidação da Promed de Belo Horizonte (MG), aquisição essa que foi concluída no segundo trimestre. Também adicionamos vidas de forma orgânica, foram 130 mil vidas em saúde e 182 mil vidas em odonto. Vimos mais recentemente um *pipeline* comercial mais ativo, com adição de 23.700 vidas de saúde e 23.300 de odonto durante o 2T21.

Nossa sinistralidade caixa consolidada no 2T21 foi de 66,6%, 5.5 pontos percentuais de aumento na comparação com o primeiro trimestre deste ano, em função dos atendimentos e internações relacionados à Covid-19. Também houve o impacto de mais internações covid no centro-oeste e sudeste, regiões que ainda estão em fase de crescimento dos níveis de verticalização. Adicionalmente, ainda tivemos o impacto da sinistralidade das empresas recém-adquiridas - Medical, São José e Promed – essas três com sinistralidade entre 85 e 95%. Elas ainda operam em patamar superior ao do Hapvida, mas já estão em processo de correção da sinistralidade. Aqui é bom lembrar que somente com a entrada dessas empresas adquiridas e seus devidos pesos, sem o efeito da Covid e sem o impacto do reajuste negativo dos contratos individuais, a sinistralidade caixa consolidada teria sido de cerca de 67,5%. E entregamos 66,6%! Fomos capazes de atender a uma demanda excepcional e ao mesmo tempo entregar ganhos de eficiência que foram mais do que suficientes para absorver os impactos pontuais do trimestre mencionados acima. Nosso modelo de negócios, verticalizado e integrado, nos permite amortecer impactos como estes muito mais do que o restante do mercado.



Continuamos dando um show de inovação na gestão de sinistro. A transformação digital, automatização e inteligência artificial já fazem parte do cotidiano do Hapvida. Nosso Núcleo Técnico Operacional, localizado em Recife (Pernambuco), nos permitiu continuar aumentando o volume de exames realizados na rede própria no 2T21. Outra novidade no trimestre foi o lançamento da nossa central de laudos de eletrocardiogramas que passou a contar com o uso de inteligência artificial. Usando *machine learning*, passamos a entregar 95% dos resultados dos exames em até 15 minutos. Entre os meses de março e julho deste ano, já foram laudados e concedidos dentro do prazo, mais de 53 mil exames nesse novo sistema. O uso de inteligência artificial permitiu a adoção desse processo de forma segura e ágil, evidenciando para os especialistas os exames que possam conter alguma alteração.

Nosso patamar de despesas com vendas e despesas administrativas apresentou uma redução de 0,5 ponto percentual quando desconsideramos o valor do ILP, que é o novo plano de incentivo de longo prazo. Nosso patamar de SG&A, permanece bem controlado com um índice estável. Com isso, nosso EBITDA Ex-ILP atingiu R\$312,0 milhões.

Passando para o *slide 4*, finalizamos o trimestre com um total de 465 unidades assistenciais entre hospitais, prontos atendimentos, clínicas e unidades de diagnóstico. São 27 unidades a mais que no 1T21! Tivemos a inauguração do Hospital de Maceió, em substituição a outro na mesma cidade, 2 prontos atendimentos, 6 clínicas médicas com 6 encerramentos e 3 unidades de diagnóstico com 5 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. Na frente inorgânica, concluímos a aquisição da Promed, que passou a fazer parte do Hapvida em maio com consolidação nos resultados a partir de 1º de junho de 2021, adicionando à nossa estrutura 2 hospitais, 5 clínicas e 1 unidade de diagnóstico. Além disso, temos hoje 9 hospitais em diferentes fases, alguns ainda em planejamento, outros em avançado estágio de construção. Também estamos ampliando nossa unidade hospitalar de Natal (RN), onde estamos duplicando nossa capacidade. Com isso, encerramos o trimestre com 3.570 leitos, 507 a mais que no mesmo período do ano anterior. As principais adições de leitos foram: 103 do Hospital Sinhá Junqueira (SP); 23 do Hospital Mário Palmério (MG); 112 da Medical, 99 do Grupo São José e 116 da Promed. Permanecemos engajados no dimensionamento ideal da rede assistencial própria que nos permite alcançar ganhos na verticalização dos gastos médicos.

No *slide 5*, mostramos o Market Share dos segmentos de Saúde e Odonto do 2T21 na comparação com o mesmo período de 2020. Em saúde, tivemos aumento de 1 ponto percentual em todas as regiões que operamos. No segmento de Odonto, crescemos 0,3 ponto percentual. Fruto da nossa estratégia de crescimento.

Outro grande passo importante que foi dado, como podem ver no *slide 6*, foi o avanço de mais uma etapa no cronograma da operação de Combinação de Negócios entre o Hapvida e o Grupo Notre Dame Intermédica (GNDI). Em junho, recebemos ofício da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) com a aprovação do pedido de autorização para a assunção das operadoras do GNDI. O próximo passo é a análise e apreciação pelo Cade e informe que nosso processo foi protocolado em junho.

No *slide 7*, continuamos comprometidos com a agenda de sustentabilidade. Divulgamos em maio o nosso segundo Relatório Anual de Sustentabilidade. Estamos avançando a passos largos no nosso planejamento estratégico da área. No contexto ambiental, comemoramos pela primeira vez a Semana do Meio Ambiente na qual implementamos algumas ações para incentivo do tema na Companhia. Anunciamos a adesão de 4



hospitais da nossa rede no Projeto Hospitais Verdes e Saudáveis. No aspecto social interno, o Hapvida vem desenvolvendo uma grande frente de trabalho chamada de Projeto Evoluir, com várias ações de compromisso social com nossos colaboradores. Ainda no contexto social, reservamos o mês de junho para comemorar a diversidade e mostrar o respeito que temos com este tema. Queremos promover um ambiente de trabalho seguro e livre de preconceitos por meio de programas que incentivem a prática da diversidade em toda a sua amplitude e pluralidade. Para isso, divulgamos a Cartilha de Diversidade e Inclusão Hapvida. O lançamento do documento foi seguido de palestras corporativas e a publicação de um curso EAD com 10 vídeos. Entendemos que estamos no começo de uma jornada e temos convicção que o avanço da agenda ASG é necessário para a sustentabilidade do nosso negócio.

Também temos aproveitado as oportunidades criadas pelo momento de mercado para recomprar ações para tesouraria, de forma a gerar valor para os nossos acionistas, pois acreditamos que o preço atual das nossas ações não reflete todos os fundamentos e oportunidades de negócio do Hapvida.

A dedicação de nossos mais de 37 mil colaboradores e 30 mil profissionais médicos e odontológicos, nos habilita a ter a oportunidade de cumprir com a nossa missão e reforça a confiança em nosso modelo de negócios.

Gostaria de passar a palavra agora para o Mauricio Teixeira, nosso Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, que vai nos trazer os números do período e mais informações. Muito obrigado. Por favor, Mauricio.

Sr. Maurício Teixeira: Muito obrigado Jorge e bom tarde a todos.

Passando para o **slide 8**, podemos ver a receita líquida, que cresceu 15,7% no 2T21 quando comparado ao segundo trimestre de 2020, influenciado principalmente pelo aumento orgânico de 130.000 mil vidas na base de beneficiários de saúde, sendo 39.000 em planos individuais e 91.000 em coletivos e pelo aumento orgânico de 182.000 vidas na base de odonto, sendo 38.000 em planos individuais e 144.000 em coletivos.

...

As aquisições consolidadas no 2T21 e que não existiam no 2T20, também contribuíram para esse crescimento. Sendo R\$49 milhões na Medical e R\$43 milhões no Grupo São José e R\$47 milhões na Promed e ainda, 12mil vidas incorporadas da Samed e aproximadamente 14mil vidas da Plamheg.

Odonto apresentou queda de 3,1% no ticket médio, devido ao aumento da participação de planos de atendimentos de urgência com ticket menor, mas com a mesma rentabilidade. Mesmo com essa redução no ticket médio, a receita cresceu 11,2% devido ao crescimento do número de beneficiários.

No **slide 9**, podemos ver como tem evoluído o cenário da Covid-19 na Companhia desde o início da pandemia. No 1T21, tivemos o pico da segunda onda, com 237 internações em um único dia! O 2T21 nossas unidades assistências foram impactadas com praticamente, o mesmo volume de atendimentos e internações relacionadas à Covid-19, na comparação com o 1T21. A diferença é que isso se expressou num cenário de curva descendente. Da mesma que no 1T, o 2T ocasionou uma demanda maior por serviços médicos eletivos, em virtude das flexibilizações das restrições de mobilidade e da não suspensão dos procedimentos eletivos.

...

Ou seja, queda de 65% em relação à média mensal do segundo trimestre. Em agosto, até o momento, o ritmo já aponta para uma queda de mais 60% em relação a julho, projetando menos de 500 internações para todo o mês. Essa tendência, juntamente com o avanço da vacinação, nos dá uma expectativa de normalização das nossas operações.

No **slide 10** demonstramos no gráfico superior a composição da sinistralidade do trimestre e do semestre. Podemos ver que a sinistralidade caixa no 2T21, foi de 66,6% e no acumulado do ano, 63,9%, aumento de 14.1 e 9.8p.p, respectivamente. Em virtude, principalmente do cenário Covid, conforme explicado anteriormente com impacto de R\$153 milhões somente do 2T21, contra impacto de R\$47,6 milhões no 2T20 e do maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas. Medical, São José e Promed, que não estavam presentes no período comparativo.

O índice de sinistralidade total foi de 70,7% no 2T21 e 68,2% no 1S21, em virtude da sinistralidade caixa como já mencionei, da constituição da PEONA, em contrapartida a reversão dos períodos comparativos devido ao retorno dos procedimentos eletivos na rede credenciada e da normalização da provisão de ressarcimento ao SUS, com inclusive a volta dos envios das ABIs, quanto das cobranças da ANS que haviam sido interrompidas no 2T20 em função da pandemia.

Houve também aumento de R\$4,5 milhões na depreciação e amortização no 1S21 desse ano, em virtude do aumento dos números de unidades assistenciais advindas tanto do crescimento orgânico, como inorgânico. A redução pontual de R\$5,4 milhões no 2T21, se deve a diferença entre o laudo de PPA preliminar no final das aquisições refletindo numa menor amortização nesse período.

No **slide 11** podemos ver o detalhamento da provisão de ressarcimento ao SUS. Durante o 2T21, foi recepcionado um novo lote de ABI e por da aceleração do envio de RUs nos períodos anteriores, o percentual de histórico de cobrança enviadas pela ANS sofreu alterações, mas a provisão de ABIs vem se mantendo estável. Já que o valor dos lotes recebidos...

...

Retornando aqui no **slide 12**, mostramos que o percentual de representatividade do valor da provisão de ressarcimento ao SUS que vem caindo em relação ao sinistro total da companhia. Foi calculado usando o valor da ABI e dividindo pelo trimestre ao qual ela faz referência. A queda sequencial nesse índice mostra o resultado das iniciativas de redução desse tipo de sinistro. Para a ABI desse trimestre, que se refere a procedimentos realizados no 2T20, o valor nominal é similar ao histórico, porém como o sinistro de 2020 foi muito baixo por conta da suspensão dos procedimentos eletivos e esse número que vai no denominador, o índice aumenta, porém, esse índice deve voltar a sua normalidade nos próximos trimestres.

Para avaliarmos a sinistralidade do segundo trimestre, em um cenário normalizado, trouxemos um *slide* adicional na página 13. Demonstrando aqui como teria sido, a nossa sinistralidade caixa, se desconsiderássemos os efeitos dos gastos adicionais com Covid de R\$153 milhões no trimestre e do maior patamar da sinistralidade das novas adquiridas (Medical, São José e Promed). O índice teria sido de 59,7% bem em linha com nossa sinistralidade histórica, considerando a sazonalidade natural do segundo trimestre.



No **slide 14** apresentamos nossas despesas operacionais. O índice de despesas de vendas foi 8,1% no 2T21 e de 7,1% no 1S21, redução de 0.6 e 0.9p.p. na comparação com os mesmos períodos de 2020. A redução do índice é justificada principalmente pelo menor índice do indicador nas adquiridas, pela redução das despesas diferidas de comissão pela revisão do prazo médio de permanência e pela redução do nível de inadimplência nos planos individuais, tanto do 2T quanto no acumulado e por consequência reduz a PDD. Na comparação com o 1T, houve um pequeno aumento de 1.9p.p., explicado pelo retorno da PDD a seus níveis históricos e pela mudança no *mix* de vendas, com maior participação de planos de varejo.

O índice de despesas administrativas foi de 9,9% tanto no 2T21, quanto no acumulado, ficando estável quando retiramos o efeito do plano de incentivo de longo prazo. Tivemos algumas variações positivas e negativas que acabaram se compensando, resultando na estabilidade do indicador.

No **slide 15** podemos ver o Ebitda excluindo o incentivo de longo prazo no valor de R\$312 milhões no trimestre e no acumulado do ano R\$778,8 milhões. A margem Ebitda no 2T foi 13% e 16,5% no 1S21, essa redução é totalmente explicada pelos efeitos da segunda onda da pandemia no nosso sinistro. Já que o SG&A com o percentual da receita ficou praticamente estável. Excluindo os custos assistências provenientes do efeito Covid, a margem Ebitda nesse trimestre teria sido 19,4% e no acumulado do ano de 21,7%.

O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 269,8 milhões nesse trimestre, redução de 29,5% em comparação com o 2T20 e no acumulado do ano estamos com R\$569,4 milhões, redução de 11,8% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Impactado principalmente pela redução do Ebitda, pelos efeitos da pandemia como já discutimos anteriormente, já que houve melhora na despesa financeira líquida e na alíquota efetiva de imposto de renda.

No **slide 16**, podemos ver nosso fluxo de caixa livre. Esse fluxo de caixa livre ex-aquisições no 2T21, foi negativo em R\$ 202,4 milhões, impactado em R\$420 milhões pela variação do capital de giro da Promed, que tinha em seu balanço de abertura quando assumimos a empresa em R\$669 milhões de passivos líquidos e que após a nossa assunção, foi reduzido para R\$249 milhões, através do pagamento para diversos fornecedores. Importante mencionar que esse passivo assumido em comparação com o patamar existente no *signing* da operação, será compensado na parcela de ajuste de preço da transação.

O fluxo de caixa foi afetado positivamente pelo menor saldo de IR reconhecido do resultado, explicado pelo aumento das despesas dedutíveis e declaração de juros sobre capital próprio. Houve também impacto na redução do Ebitda que foi R\$316 milhões menor devido aos impactos da pandemia no nosso sinistro e adicionalmente nosso Capex, no 2T21 foi de R\$115,5 milhões contra R\$92,4 milhões do 2T do ano passado, em virtude da expansão da rede própria.

Ficamos agora à disposição de vocês para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas



Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta e por favor digitem asterisco um. Se a sua pergunta foi respondida você pode sair da fila ditando a tecla asterisco dois.

As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta. Dessa forma uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Temos uma pergunta de Vinicius Ribeiro do UBS.

Sr. Vinicius Ribeiro: Pessoal, bom dia a todos e obrigado por pegarem minha pergunta. São basicamente duas perguntas sobre o mesmo tema.

A primeira e recorrente aqui do nosso lado é sobre adição orgânicas em novas praças, sobretudo Centro-Oeste e interior de SP, se puderem dar um *update* sobre como estão as estruturas verticalizadas nessas praças? A gente lembra que é pré-condição para a aceleração do crescimento orgânico nessas regiões é o lançamento de novos produtos, que por sua vez precisavam de um nível maior de verticalização. Alguns dos investimentos em infra que foram feitos durante o Covid, quando que deveríamos esperar que essa aceleração se materialize nessas praças especificamente.

E além disso, minha segunda pergunta, um pouco mais geral, como tendo sido a negociação com clientes? Sob o ponto de vista de competição, no ano passado tínhamos uma indicação que a competição estava um pouco mais agressiva, queria ver com vocês se tem algum arrefecimento? E além disso, além da questão macro, existe algum ponto catalisador do lado de vocês para acelerar esse crescimento orgânico? É isso, obrigado pessoal.

Sr. Jorge: Oi Vinicius, obrigado pelas suas perguntas com relação a infraestrutura você sabe, o quão disciplinado é o nosso time no tocante as todas as iniciativas, que vão nos levar ter um alto nível não só de verticalização, mas também de integração das operações. Nesse sentido, ainda nas regiões onde já temos um alto nível de verticalização como as regiões Norte e Nordeste, veja que nós temos a ampliação do hospital de Natal, aliás duplicação que ficou pronta esses dias. Temos um novo hospital pediátrico em Manaus que será inaugurado nos próximos dias. Nas próximas semanas, teremos também um hospital pediátrico em Recife. Inauguramos um hospital em Maceió, com duas vezes a capacidade anterior. Sempre no sentido de oferecer o melhor para o cliente e que está sempre aliado aos nossos fundamentos. Em regiões das adquiridas, são muitas as iniciativas. Começando ali pelo Centro-Oeste, entregaremos nos próximos dias, o primeiro pronto atendimento em Anápolis e a construção de um hospital na que temos expectativa de inauguramos no final de 2021 ou no início do próximo.

No interior de Minas Gerais, nós adquirimos um imóvel e já estamos processo regulatório para construção de um hospital na cidade de Uberlândia, já que em Uberaba, tínhamos feito arrendamento de parte do maior hospital da região, o Hospital Mario Palmério. Além disso, uma série de investimentos foram feitos em diagnóstico por imagem, pronto-atendimento e já foram feitos e já estão em operação.

Ainda no Centro-Oeste, recomeçamos o processo de construção de um hospital em Campo Grande, inauguramos nosso hospital de baixa complexidade em Rondonópolis e temos mais três pronto-atendimentos para toda a região do Mato Grosso e Mato



Grosso do Sul. Fizemos a aquisição de um imóvel Brasília e devemos iniciar as construções em breve.

Partindo para o Sudeste, começando por Belo Horizonte, todo plano de verticalização nas duas empresas que nós já adquirimos Promed e mais recentemente, a Premium que tivemos o fechamento na semana passada. Então falo em ampliação de leitos já existentes, da construção de novos hospitais, arrendamentos de unidades hospitalares e construção de toda a rede ambulatorial. Todo esse plano está fechado, vejam que são operações recentes, mas o plano está fechado e é sólido e toda nossa área de expansão está trabalhando com muita velocidade. Por fim, falando do interior de SP, continuamos atuando nas frentes orgânicas e inorgânicas, temos em algumas regiões (não só no interior de SP) projetos de M&A que vão aumentar nosso nível de verticalização na área hospitalar. Inclusive em SP e interior de SP, estamos com construindo três unidades hospitalares por lá. Então ao todo são 9 hospitais em construção, retirando dessa conta aqueles que virão via inorgânico. Então são várias as frentes e esse é o grande sustentáculo, para que não tenhamos apenas uma rede verticalizada, pois verticalizar é difícil, é complexo, mas acho que o mais importante é a gente trazer a integração completa entre todos os serviços que nos traz uma série de diferenciais competitivos, muita sustentabilidade que vão apoiar nosso crescimento no futuro.

Com relação ao cenário de competição, por ora nada nos traz surpresas. A empresa no 2T volta com crescimento orgânico, o 3T mais animador ainda. Estou bem animado com o varejo que vem batendo metas de vendas. Em julho, entregou vem o varejo, em todos os canais. Agosto começou bem o mês, então nossos produtos estão muito adequados. Fizemos nossa revisão da grade de produtos para o 2S21, então estamos bem confiantes que seguiremos expandindo *share* e com chances de crescer e expandir. Não vejo nenhum competidor, pelo menos não regiões onde atuamos trazendo um novo diferencial competitivo ou nada estrutural.

Obrigado Vinícius.

Sr. Vinicius Ribeiro: Eu que agradeço Jorge. Obrigado pela sua resposta.

Operadora: A próxima pergunta é de Mauricio Cepeda do Credit Suisse. –

Sr. Mauricio Cepeda: Obrigado pelo tempo, aqui é o Cepeda. Pegando o termômetro da taxa comercial e até aproveitando esse gancho, algumas perguntas pontuais sobre o que tem acontecido no campo. Se os planos corporativos, já sentem algum sinal de recuperação econômica ao ponto das empresas que são clientes aumentarem os números de vidas e contratos?

A outra é se estão sentido disposição de outras empresas que não são clientes de trocar plano, se existe alguma oportunidade sazonal de tentar conseguir algum contrato a mais? E sobre cancelamentos, ainda estão relativamente altos, perguntar sobre a razão desses cancelamentos? O que tem motivado as empresas que estão cancelando? Obrigado.

Sr. Jorge: Agradecendo as tuas perguntas. Com relação a inclusão de vidas em contratos já existentes, a gente já nota uma retomada, mas não chegamos aos patamares pré-covid ainda. Acho que tem um pouco do ganho de eficiência das empresas, por um lado, mais o maior fator é que as empresas voltaram a colocar plano de expansão, contudo não todos foram efetivados ainda. Mas os sinais são muito positivos de que em breve, retornaremos ao nível de contratação e de



funcionários pré-covid. Esse é um crescimento muito saudável para a gente, pois ele já está contratado, várias dessas empresas na hora que recontratarem vão nos trazer um crescimento já pago, por já serem contratados.

Com relação a dinâmica de trazeremos novos produtos corporativos. Durante a pandemia foi mais difícil, pois muitas empresas fizeram *home office*, o que dificulta o contato, mas passado esse período, que aliás estamos passando muito bem, reaquecem os projetos e esse segundo semestre será muito bom de crescimento.

Pelos números que temos notado, pela expectativa da área corporativa, eu tenho expectativa de que a gente retome aos níveis normais de crescimento Hapvida.

Por fim cancelamento, é natural que haja mais cancelamentos em períodos de instabilidade econômica que a gente está passando por ele, então que o 2T foi de crescimento líquido e o 3T mostra uma solidez maior ainda desse número, então o pior do cenário econômico já passou. Eu não vejo preocupações futuras com cancelamentos.

Muito pelo contrário, eu vejo que o nosso produto, nesses tempos tão delicados da saúde, é dos produtos mais desejados que o brasileiro sonha ter. Então, estamos prontos para aproveitar a retomada do crescimento econômico, junto com esse anseio da população por estar coberta por um produto de muita qualidade.

Sr. Mauricio Cepeda: Tá perfeito, claríssimo. Muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Fred Mendes – Bank of America

Sr. Fred Mendes: Boa tarde a todos. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas aqui também. Desculpa voltar ao tópico de vendas brutas, mas quando olhamos são quase 400 mil vidas, é quase o dobro do seu *peer*. É um aumento de quase 100 mil vidas, tri contra tri. Então não sei se teve na parte orgânica algum contrato pontual ou algo assim? Imagino que estejam rodando acima do seu histórico. Queria saber se faz sentido esse raciocínio? E a segunda, a sinistralidade chama muita atenção, se você excluir o efeito Covid, vocês já estariam dentro do seu histórico e quase sem impacto do retorno das eletivas, que sabemos que não pararam, mas daqui pra frente, a sinistralidade já deveria voltar para níveis mesmo históricos?

Sr Jorge: Obrigado Fred pelas perguntas. Do ponto de vista de crescimento orgânico, nos últimos 12 meses, provocado por nós, fizemos o cancelamento de 3 ou 4 contratos importantes, que acredito que mencionamos no último *call*. Mas lembrando que eram contratos de empresas adquiridas e que tinham presença pulverizada em regiões em que não cabia fazer qualquer intervenção em verticalização. Eram clientes corporativos com sinistralidade muito alta, na casa 90 a 120% todos esses contratos, que giravam em torno de 80 mil vidas. Alguns futuramente possa fazer sentido, caso modificássemos nossa estratégia de verticalização ou modelos com responsabilização, mas não faria sentido manter contratos em localidades em que não teríamos nenhum remédio, há não ser passar preço para o cliente.

Logo que saímos da primeira onda, nosso crescimento foi robusto e agora na segunda onda, que já dá sinais que está nos deixando, já podemos ver o mesmo fenômeno de crescimento no segundo semestre.



Com relação a sinistralidade, faço questão de ressaltar, que se fizéssemos a combinação simples do Hapvida, que roda em torno de 60% de sinistralidade com todas as aquisições que nós fizemos ao longo dos últimos meses, aí falo de São Francisco, América, Promed, RN, São José dentre outras, a sinistralidade combinada seria 67,5%, isso no cenário que não houvesse Covid e também num cenário em que não houvesse reajuste de planos individuais. Veja a resiliência do nosso modelo e a disciplina operacional que tivemos na captura de sinergias e na correção de ativos que adquirimos há pouco tempo, conseguimos ter um resultado de 66,6% de sinistralidade caixa, menor ainda do que a simples combinação teórica entre o Hapvida e suas adquiridas sem o Covid. Foi um resultado espetacular e mantivemos a sinistralidade na casa dos 60%, que é importante ressaltar quando observamos o mercado todo sofrendo bastante com a situação desafiadora da pandemia.

O 3T vem numa forte recuperação, reduzindo drasticamente os números de procedimentos relacionados a Covid. Julho já foi muito menos impactado que junho, agosto menos ainda que julho e entendemos que setembro deverá estar sem nenhum efeito da Covid, pelos números das internações que vem em queda, pelo número das desmobilizações. Com relação as eletivas que você mencionou, em nenhum momento paramos, mas claro que por decisão de pacientes ou médicos, alguns procedimentos não foram realizados no 2T e para os próximos trimestres não esperamos nenhum tipo de *backlog*. Nosso modelo é muito resiliente, pois um procedimento cirúrgico na nossa rede custa infinitamente menos que uma rede aberta já que entre 60% a 80% desse custo já estaria pago, através da folha, alugueis, pacotes médicos e etc. Então conseguimos amortecer o cenário desafiador que foi o segundo trimestre. Desculpa pela resposta longa. Obrigado Fred

Sr. Fred Mendes: Imagina Jorge. Super claro para entender a tendencia. Só uma parte que não peguei, se me permite uma *follow-up*, olhando somente as vendas brutas quando olhamos 2019, seria o que vocês rodavam, mais ou menos nesse valor histórico?

Sr. Jorge: Fred não temos esse número aqui de 2019, mas o que posso te adiantar é que metas de vendas de planos corporativos e individuais e planos relacionados a varejo, foram naturalmente muito superiores ao ano de 2019 e meu animo vem todo para o 3T21, que tem um excelente indicativo da retomada da economia, pois nosso varejo tem batido metas naturalmente superiores ao ano anterior e especialmente o ano de 2019.

Sr. Fred Mendes: Tá ótimo Jorge. Muito claro. Obrigado

Operadora: A próxima pergunta é de Leandro Bastos do Citi Bank

Sr. Leandro Bastos: Obrigado pessoal, boa tarde. Queria explorar o tema do M&A, e uma primeira pergunta em relação aos ativos recém integrados, mas relevante deles é a Promed, se puderem dividir um pouco as primeiras impressões lá dentro e as iniciativas de sinergias e o crescimento na região? E uma segunda, seria como estão enxergando novas oportunidades de aquisição, o mercado teve seus desafios de covid e queria entender como estão visualizando essas oportunidades no setor? Obrigado.

Sr. Jorge: Legal Leandro, ótimas perguntas. Com relação a BH estou bem impressionado por vários aspectos, primeiro depois de Promed já tivemos a aprovação do Cade para a Premium e então em BH já temos um portfolio relevante de clientes. Isso é importante, pois nos permitia implantar em sua totalidade todo o nosso modelo



de negócio. Como vinha dizendo nossa filosofia, nos orienta a implantar uma ampla rede assistencial, hierarquizada e presente nas regiões mais importantes de BH. Toda a cidade já está mapeada e já sabemos onde teremos unidades ambulatoriais com baixa e média complexidade. Onde teremos unidade de pronto-atendimento, onde ficaram nossas unidades de diagnósticos, laboratoriais, por imagem e outros métodos. A ampliação da nossa rede hospitalar está toda pronta. Estamos também nos planejando para fazer a implantação do nosso sistema e a integração de toda essa rede, pois como você sabe, nosso sistema traz muita inteligência com padronização de operações, protocolos médicos, uma série de programas de prevenção, ou seja, depois de implantados toda essa filosofia, teremos esses diferenciais competitivos enormes, capazes não só de ganharmos mercado, mais além disso de ampliar e criar mercado. Nosso modelo vai permitir que tenhamos condições comerciais de atingir classes que eventualmente estejam fora do mercado privado de saúde. Fomos muito bem recebidos por clientes, pela classe médica, já fizemos mais de 96% dos acordos com os médicos que reforça uma parceria sólida que viabiliza um produto que chega na realidade não só financeira, mas também de qualidade de saúde assistencial para o povo de BH.

Com relação a sua segunda pergunta, eu vejo o cenário dos próximos 12 meses como uma oportunidade de crescimento orgânico e inorgânico, como você menciona. Existem muitas empresas no país que tem uma dependência de planos individuais, empresas pequenas, de médio e até algumas maiores, que o reajuste negativo, impactará essas empresas fortemente em suas operações. Duas situações poderão acontecer, por um lado essas empresas terão que repassar esse reajuste aos clientes, o que poderia nos dar oportunidade de crescimento orgânico, como também, poderá trazer uma fragilidade maior em suas operações, o que poderá se reverter em oportunidades mais acentuadas e aceleradas de aquisição. Nosso portfólio continua amplo e nosso *pipeline* de aquisições continua firme e seguimos trabalhando forte. Anunciamos há poucas semanas, a aquisição de uma das maiores operadoras em São José do Rio Preto, fizemos aquisição de um hospital no interior da Bahia. O *pipeline* é longo e extenso e pela minha experiência esse ano será um período de muita oportunidade de M&A.

Sr. Leandro Bastos: Obrigado Jorge. Muito claro.

Operadora: A próxima pergunta é de Gustavo Miele do Itaú BBA

Sr. Gustavo Miele: Obrigado pela apresentação. Dois pontos bem rápidos aqui do nosso lado, queria voltar um pouco para discussão de sinistro na ótica Covid. Como já foi explicado existe uma mensagem positiva com a quedas de internações no início do 3T, mas o que ouvir um pouco de vocês o que teria sido o custo unitário dessas internações Covid, nesse começo de 3T em comparação ao ano passado? Existe alguma mudança relevante em relação ao custo dos medicamentos, custo do médico, um *big picture* do que é um pouco melhor do sinistro? Para ver se essa menor taxa de internações vai se traduzir num custo de fato muito menor?

E um segundo ponto, tentar entender um pouco mais como as despesas de vendas se inserem no contexto de vendas brutas bem mais saudáveis? Temos visto que despesas de vendas tem tido uma variação ao longo dos trimestres, ano a ano ele vem numa toada positiva, mas se enxergarmos o portfólio orgânico da Companhia, vocês acham que existe aqui um risco que as despesas de vendas têm um pouco mais de volatilidade com esse crescimento bruto a maior? Basicamente seriam esses dois pontos: Custo unitário da internação covid e despesas de vendas. Obrigado.



Sr. Jorge: Legal Gustavo, tentando dar um pouco mais de cor sobre custo relacionado a Covid. Primeiro essa segunda variante trouxe caso mais graves que a primeira variante, o que se convertia em uma internação um pouco mais prolongada do que a primeira onda, envolvendo não só idosos e pessoas do grupo de risco, como a primeira onda da doença atingia principalmente, como também atingiu pacientes mais jovens. Como nossos gráficos mostram, tivemos um volume maior de internações e internações mais prolongadas. A excelente notícia que trazemos aqui é que agora em agosto, deveremos desmobilizar por completo todas as estruturas dedicadas a Covid. No pico da pandemia chegamos a ter inflação de materiais e medicamentos superior a 30%, esse número no último mês estava inferior a 8%, e estavam localizados em itens específicos, como luvas cirúrgicas. Relacionado aos honorários médicos, naturalmente pela escassez de médicos, tivemos que pagar até 80% a mais em profissionais especializados, mas isso também foi inflação temporária e isso já foi zerado. Temos um pequeno resquício em agosto, mas já teremos zerado tudo em setembro. Testes covid que está numa redução bem forte e o número de profissionais envolvidos (enfermeiros, técnicos, fisioterapeutas, por exemplo) também já reduzimos em mais de 80%, então os impactos foram importantes, mas ressalto que nosso time foi de uma agilidade enorme, tanto para abrir unidades, tanto para que em nenhum momento faltasse algo, para que nenhum leito especializado faltasse para nenhum dos nossos usuários e nem pessoal, material e EPIs para nossas equipes. Se por um lado se fomos muito ágeis em abrir e fornecer as melhores condições de enfrentamento dessa doença aos nossos usuários, por outra lado estamos muito velozes nas desmobilizações. Na medida da necessidade estamos desmobilizando as equipes, para ao retorno mais rápido da normalidade. Vou passar aqui a segunda pergunta ao Mauricio Teixeira sobre despesas com vendas. Obrigado.

Sr. Mauricio Teixeira: Bem Gustavo, obrigado pela pergunta. Falando sobre comissões, não antevejo nenhum tipo de volatilidade nas despesas com comissões. Primeiro que elas são diferidas pelo prazo do contrato e isso é atenuado pelo prazo médio, o que não tem assim essa oscilação assim tão grande. Tivemos um benefício no 1T do que nesse segundo de aumentar o prazo médio no que a gente difere os contratos, as despesas das comissões dos contratos por conta da permanência maior de nossos clientes. Isso é um bom sinal, pois os clientes fidelizam e ficam mais tempo conosco. E ainda temos um benefício de escala das adquiridas, falamos isso na apresentação, que algumas empresas que adquirimos possuem um custo médio de venda por receita menor que nosso índice, e a gente traz escala de força de venda, estratégia comercial, o que acaba diluindo e nos dá ganho de escala nas despesas de vendas. Então não vejo nenhuma volatilidade, nem tendência de aumento, muito pelo contrário, vejo que podemos ganhar muita eficiência na parte de comissões. Do lado da PDD, tivemos uma redução muito forte da inadimplência no 4T20 e no 1T21 e é uma tendência que vamos avaliar no longo prazo após a pandemia, que acreditamos que esteja próximo, pois observamos que saúde, saúde privada subiu na lista de prioridades dos indivíduos quanto das empresas na hora de pagar. Temos que esperar, mas estruturalmente a inadimplência de planos de saúde irão diminuir. Então tanto comissões, quanto PDD a tendência é boa e não vejo nenhum tipo de mudança para frente.

Sr. Gustavo Miele: Perfeito Jorge e Mauricio. Ficaram bem claras as respostas. Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Gustavo Tiseo do Bradesco



Sr. Gustavo Tiseo: Boa tarde Jorge, Mauricio, Nahuz. Obrigado por pegar minha questão. Uma só aqui do nosso lado, seria só para entender um pouco mais sobre a fusão com GNDI, sabemos que ainda teremos um período longo de 7 ou 9 meses para aprovação do Cade, eu queria entender o que vocês vêm construindo com a consultoria que vocês contrataram, nós já perguntamos no passado, mas estava um pouco aberto. Para entender se já dá para ver algum plano nacional nesse meio tempo, capturar algum tipo de sinergia durante esses meses até a aprovação? É mais um *update* mesmo da fusão. Obrigado.

Sr. Jorge: Legal Gustavo, obrigado pela pergunta. De fato, a gente tem avançado em tudo o que pode ser feito, respeitando todas as ressalvas regulatórias. Isso significa que já contratamos uma consultoria, que é a Bain Company, já montamos os *clean teams* e os times têm se reunido com bastante frequência. Já listamos todas as principais frentes de ganhos possíveis, de curto e longo prazo e que se transformarão em iniciativas e os *clean teams* vem trabalhando em desenhar tudo aquilo que será feito no D1, após a combinação dos negócios. Até lá nada além disso poderá ser feito, nada além de atividades de planejamento e mesmo informações mais críticas de lado a lado, infelizmente não podem ser compartilhadas, pois tudo isso é feito através da consultoria. Mantendo assim um alto nível de *compliance* com relação ao processo. Estamos animados com as oportunidades, todas as frentes são solidas e múltiplas para ganhos claros. Sejam da área comercial, em G&A, em sinistralidade. Temos muitas frentes para trabalhar e de ganho para o usuário e para trazer maior resultado para a empresa.

Sr. Gustavo Tiseo: Ótimo Jorge. Ficou bem claro a resposta. Parabéns pelo resultado.

Operadora: Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para ao **Sr. Jorge** para últimas considerações.

Sr. Jorge: Agradecemos a todos mais uma vez, primeiro lugar ao nosso usuário, por toda confiança, que é nossa razão de existir. Nosso compromisso de continuar firme e atentos, para levar pontualidade, acolhimento e muita eficiência no cuidado da saúde. Agradecer aos nossos colaboradores por essa luta que tem sido enorme e parabenizá-los também pelos resultados conquistados no enfrentamento dessa doença. Muito obrigado ao conselho de administração da empresa, também decisivo e por fim, nossos parceiros e em especial aos nossos acionistas. Que junto conosco, acreditam nessa missão tão bonita de cuidar das pessoas. Então muito obrigado a todos e até a próxima.

Operadora: A teleconferência de resultados da Hapvida está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Por gentileza, podem desconectem suas linhas agora.