



## Transcrição de Teleconferência

### Hapvida

### Resultados do 2T24

#### Operador

Olá a todos, e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à divulgação dos resultados do 2º trimestre de 2024 da Hapvida. Estarão presentes os senhores Jorge Pinheiro, CEO, Luccas Augusto Adib, Vice-Presidente Financeiro e Guilherme Nahuz, Diretor de Relações com Investidores. Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea que a ferramenta está disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão "*Interpretation*" e escolher a opção inglês.

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

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

#### Operador

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

#### Jorge Pinheiro – CEO

Olá a todos. Muito obrigado por participarem da teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2024.

Estamos reunidos aqui em São Paulo, eu, Luccas, Guilherme, nosso time de RI, Bello, a Gleyci, a Francianne para compartilhar alguns detalhes com vocês.

Começando aqui pelo slide 2 da apresentação, trazemos um panorama geral com alguns destaques financeiros que iremos explorar um pouco mais à frente com mais detalhes. Gostaria de comentar alguns deles. Como todos sabem o segundo trimestre é marcado por uma sazonalidade histórica de frequências mais altas, maior volume de atendimentos. Nesse



tri não foi diferente - nossa frequência de utilização per capita em consultas, exames, internações e cirurgias aumentou e inclusive superou a do ano passado. Mas, mesmo com volumes maiores, conseguimos controlar a sinistralidade. E essa é a fortaleza do nosso modelo, verticalizado e mais que isso, integrado.

Nosso empenho e disciplina em cada uma das estratégias de verticalização plantadas ao longo dos últimos anos, associados a outras iniciativas como programas de prevenção, padronização de melhores práticas e fortes investimentos em tecnologia vem mostrando resultados.

Por falar em verticalização, há poucas semanas anunciamos uma estrutura de financiamento usando o modelo *build-to-suit* (BTS) para dois novos hospitais que serão construídos no Rio de Janeiro e outro em São Paulo. Essa estrutura libera capital da companhia para acelerarmos outros investimentos que temos no nosso plano de verticalização que inclui, por exemplo, internalização de equipamentos de imagem, além de serviços de radioterapia e centros de infusão, trazendo mais conforto, qualidade e acolhimento para os nossos beneficiários. Na rede própria, continuamos a expandir o número de salas de terapias, clínicas e unidades de diagnóstico. Também vamos ampliar e requalificar várias unidades hospitalares em todo o estado de São Paulo, no Rio de Janeiro, no Norte, no Nordeste e no Centro-oeste do país, aumentando a capacidade de leitos hospitalares já que praças mais maduras como Manaus, Belém e Fortaleza continuam crescendo em número de beneficiários. Em Manaus, por exemplo, acabamos de assinar o arrendamento de um dos maiores hospitais da cidade, o Nilton Lins, que vai adicionar cerca de 250 leitos à nossa rede própria na cidade.

Enfim, a estratégia de verticalização permanece forte e deve se intensificar nos próximos anos. Olhando para trás, nossa rede própria já tem ganhado mais representatividade na composição do custo total, não só pelo processo de verticalização que mencionei, mas também como resultado do processo de oxigenação da carteira de beneficiários, que nas vendas novas recebe cada vez mais clientes em planos verticalizados.

Também concluímos com sucesso o ciclo de reajustes e revisão de portfólio necessários para o equilíbrio econômico de nossos contratos, iniciado em maio do ano passado e finalizado em abril desse ano. Seguimos firmes nesse novo ciclo, com reajustes adequados e uma política de subscrição responsável e sustentável. E isso tem nos ajudado a apresentar importantes evoluções trimestre após trimestre. Aqui no meio do slide que está na tela de vocês, tem a sinistralidade caixa, que é o nosso mais importante indicador operacional, que está apresentando uma melhoria importante de 3,4 pontos percentuais quando comparado ao segundo tri do ano passado. Já que tivemos alguns deslocamentos de viroses e uma epidemia de dengue acentuada esse ano concentrada no segundo trimestre, precisamos olhar também para o primeiro semestre como um todo. Aqui no lado direito a gente vê que a melhora na sinistralidade no semestre é ainda mais acentuada, com 3,9 pontos percentuais de redução. O Ebitda de R\$958 milhões no trimestre não só é quase 60% maior do que o mesmo tri do ano anterior como também é maior do que o quarto trimestre de 2023, que é tipicamente o melhor tri do ano. Por último, importante mencionar aqui também que nosso



processo de desalavancagem gradual e orgânica continua, com o nosso indicador chegando a 1 vez dívida líquida sobre o Ebitda, um patamar bastante saudável e confortável.

Avançando para o slide 3, eu gostaria de compartilhar um pouco mais sobre os avanços que tivemos no processo de integração. Duas ondas de integração foram realizadas dentro do 2º trimestre, uma onda em abril e a outra em junho, abrangendo cerca de 66 unidades assistenciais incluindo hospitais, prontos atendimentos e unidades de diagnóstico. Estamos, portanto, com todos os nossos hospitais, prontos atendimentos e unidades de diagnóstico integrados. E já estamos na fase final da integração de São Paulo, restando apenas a última fase planejada para outubro, que é a virada do sistema da operadora de saúde.

As ondas de integração das unidades assistenciais têm sido executadas de forma eficiente e eficaz, não impactando na percepção do cliente em termos de qualidade assistencial, e, conseqüentemente, não impactando em cancelamentos. Pelo contrário, trimestre a trimestre estamos vendo nossos índices de cancelamentos amenizando. O segundo tri, inclusive, foi o primeiro trimestre desde o início do ano passado onde as vendas brutas superaram os cancelamentos. Estamos otimistas com o crescimento olhando pra frente.

Com o fim dessa jornada de integração, teremos uma empresa 100% sistemicamente integrada com importantes ganhos de controle da jornada do cliente e visibilidade integral de todos os nossos indicadores de qualidade assistencial, fundamentais para a nossa gestão. Como exemplo, trouxemos aqui a evolução de um desses indicadores, que é o atendimento dentro de 15 minutos para consultas em unidades e pronto atendimento no nosso belíssimo hospital Life Center, em BH, Minas Gerais. Esse percentual era de 32% antes da integração. Vejam que já estamos apresentando bons números com atingimento de 88%. Ou seja, de todos os nossos beneficiários que precisaram acessar o Life Center nesse período, 88% deles estavam sendo atendidos por um médico ou uma médica em 15 minutos contados desde o momento em que ele ou ela faz o seu *check in*. É um número muito forte. E em toda a nossa rede estamos vendo uma evolução sólida neste indicador.

Ainda falando de qualidade assistencial, um outro indicador importante que a gente vem divulgando é o percentual de partos naturais na nossa rede. Lembrando que o parto natural é recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS) por apresentar uma série de vantagens e benefícios para os bebês e para as mães. Com 50 maternidades na nossa rede própria e uma média de cinco mil partos ao mês, temos realizado cerca de 30% de partos normais, um desempenho consistentemente superior à média da Anahp, que representa os maiores hospitais e de renome do país. Quando olhamos somente as cidades onde já implantamos os programas de pré-natal (Nascer Bem e Gestar Bem), o índice chega próximo a 40%.

Outra frente importante que temos avançado com velocidade é no uso da IA, inteligência artificial, também em várias frentes assistenciais. Por exemplo, estamos em *rollout* de uma ferramenta inovadora desenvolvida internamente através do treinamento de uma IA com um vasto conjunto de dados clínicos. A ferramenta é capaz de captar em textos redigidos durante o atendimento, termos e condições clínicas e recomendar ao médico possíveis diagnósticos



através do CID-10, que é o código internacional de doenças. A IA tem contribuído para a qualidade e eficiência dos atendimentos ao apoiar os médicos na identificação de diagnósticos corretos, minimizando possíveis erros e auxiliando na assertividade do tratamento.

Por fim, gostaria de mencionar avanços na nossa área de Pesquisa, Desenvolvimento e Educação. A carência de profissionais de medicina em diversas regiões do país e a necessidade de inserir os estudantes finalistas no modelo de atividade médica institucional motivaram a criação de um programa estruturado de desenvolvimento educacional. Nossos programas de internato, residência médica, especialização, estágios próprios ou em parceria com instituições de ensino, organizados e geridos pela Hapvida NotreDame Intermédica em várias unidades hospitalares da nossa rede própria espalhadas pelo Brasil, garante aos futuros profissionais médicos acesso a uma formação prática de alta qualidade e reforça o nosso compromisso com a excelência na formação médica.

Antes de passar a palavra final para o Lucas, que vai detalhar um pouco mais o nosso resultado com vocês, quero concluir reforçando que continuamos focados e com muita disciplina, enfrentando desafios e aproveitando oportunidades, trabalhando duro para dar continuidade nas estratégias iniciadas no ano passado. Continuamos a investir no fortalecimento de nossas operações e a buscar o equilíbrio saudável das nossas margens. Agradecemos a contribuição dos nossos colaboradores, médicos, dentistas, corretores, fornecedores e a confiança do Conselho de Administração, acionistas e, principalmente, a confiança dos nossos clientes.

Lucas, por favor pode prosseguir com a apresentação!

### **Lucas Adib – CFO**

Obrigado, Jorge. Olá a todos e obrigado pela participação. É um prazer muito grande estar com vocês novamente nesse call de resultados da Hapvida.

Vou começar aqui pelo slide 4, sobre a receita líquida, com esse gráfico do canto superior esquerdo. Vejam que a Receita Líquida Consolidada cresceu 4,5% no segundo trimestre de 24 contra o segundo trimestre de 23, e um pouco mais de 4% nos seis primeiros meses de 24 contra o mesmo período do ano anterior. Passando para o gráfico ao lado, canto superior direito, sobre a nossa Receita com Planos de Saúde, tivemos um avanço de 5% frente ao 2T23 e 5,4% contra o 6M23, puxado pelo aumento de 9% no ticket médio, mais do que compensando uma leve retração do número de beneficiários. Em odontologia, aqui na parte de baixo do slide, tivemos nos períodos um avanço de 4,4% e 4,2% de receita na mesma base de comparação e puxado pelo incremento do ticket médio.

Na linha de receitas provenientes de vendas de serviços médicos e outras atividades, observamos uma redução de 27% no segundo trimestre de 24 e de 34% no primeiro semestre do ano. O principal redutor da linha como um todo veio das vendas da São Francisco Resgate e da Maida, zerando nossa receita vinda de outras atividades.



Especificamente na venda de serviços médico-hospitalares, temos sido mais seletivos com o objetivo de reduzir a exposição ao risco de crédito e priorizar nossa capacidade hospitalar para atender nossos beneficiários em produtos cada vez mais verticalizados, ou seja, que priorizam a nossa rede própria de atendimentos como já comentamos no call passado. Importante notar aqui que houve um crescimento dessa linha de quase 14% em relação ao primeiro trimestre de 24, refletindo os efeitos sazonais típicos, de utilização mais elevada.

Passando aqui para o slide 5, entrando mais no detalhe sobre as movimentações em beneficiários e ticket médio, perdemos cerca de 13 mil vidas de forma líquida, ou seja, um patamar muito similar ao tri anterior. Isso reflete uma desaceleração gradual dos níveis de cancelamentos de trimestres anteriores. Nossas vendas brutas continuam bastante fortes, performando acima de 490 mil vidas no trimestre. São contratos de alta qualidade, de produtos mais verticalizados e numa precificação saudável, em observância ao nosso paradigma de sustentabilidade da carteira. Já os cancelamentos, de 460 mil vidas no tri, seguem ainda dinâmicos, fruto não só dos reajustes necessários para o equilíbrio econômico dos contratos como também dos processos de otimização, verticalização e regulação da rede credenciada de atendimento.

Como o Jorge mencionou, é legal ressaltar que neste trimestre, pela primeira vez, as vendas brutas superaram os cancelamentos, indicando que estamos no caminho certo para retomar o nosso crescimento orgânico. Estamos mais otimistas com o crescimento olhando pra frente, mas sem que isso custe flexibilizar a nossa disciplina de precificação e rentabilidade do portfólio.

Aqui na parte de baixo do slide, podemos ver a evolução do ticket médio, avançando 9% entre o segundo tri de 23 e 24. Na primeira coluna, Preço Líquido, tivemos um aumento de quase 9,1% que reflete nossa disciplina tarifária e os esforços de reajustes de preço, já líquidos dos efeitos de aumento de verticalização e coparticipação nos contratos existentes. Já na comparação com o primeiro tri desse ano, o ticket acelera 2,5% por conta da concentração de aniversários de contratos com as administradoras de benefícios além de uma melhor performance dos produtos massificados que possuem um ticket médio mais alto do que os corporativos. Na segunda coluna, temos -0,5% que chamamos de “mix”, que representa de forma líquida a diferença dos tickets médios dos contratos que entram (as vendas brutas) e dos que saem (os cancelamentos). Essa troca é resultado do nosso foco comercial e de uma maior demanda por produtos mais verticalizados e de ticket menor ao mesmo tempo em que o cancelamento se concentra em contratos com tickets mais altos, mas com maior exposição à rede credenciada como também comentamos no nosso call de resultados anterior. Temos visto também mais recentemente uma certa migração de vidas de seguradoras com tickets mais altos vindo para nossa grade de produtos no meio da pirâmide, com componentes de PPO e HMO.

Todos os movimentos mencionados estão dentro da estratégia da companhia e do plano de recuperação de nossas margens históricas que vem sendo executado com rigor e muita disciplina.



No próximo slide, slide 6, apresentamos uma sinistralidade caixa de 70,5% no trimestre, uma melhora significativa de 3,4 pontos percentuais com relação ao segundo trimestre de 2023. Já na comparação com o trimestre anterior, o 1T24, o indicador aumenta 2 pontos e meio, reflexo do crescimento sazonal e esperado de uma maior utilização que é inerente ao nosso segmento. Isso inclui consultas de urgência, exames e internações relacionadas às viroses típicas desse período, além de termos tido menos feriados no período em 24. Este ano, excepcionalmente, observamos um aumento expressivo nos casos de dengue em algumas regiões.

Ao observarmos os primeiros seis meses de 2024, observamos uma melhora de 3,9 pontos contra o mesmo período do ano anterior, superando positivamente as sazonalidades implícitas para esses períodos, em linha com o nosso objetivo de sempre tentar vencer a sazonalidade nessa jornada de retomada de margem gradual e responsável.

Isso também reflete as diversas estratégias que implementamos, incluindo ciclos bem-sucedidos de reajustes de preços e o aumento da venda de produtos mais verticalizados. A Companhia tem se esforçado intensamente para aumentar a verticalização, padronizar protocolos, otimizar a rede de prestadores e implementar medidas de controle e gestão de custos.

Esses efeitos ficam evidentes em nossos índices de verticalização. Como vocês podem ver no gráfico à direita, no segundo trimestre de 24 para os planos que priorizam a rede própria (que a gente chama de HMO), a verticalização foi de quase 82% em consultas e 79% em internações. Esses 79% de internações no total, por exemplo, é a média de 83% na regional 1 e 75% na regional 2. Ainda temos uma oportunidade de aumentar esses indicadores e entendemos que uma maior verticalização e conseqüentemente menor exposição à rede credenciada é um fator que acaba refletindo em preços mais justos para todos.

No slide 7, sobre Despesas Administrativas, que desconsidera os efeitos dos planos de incentivo de longo prazo, Depreciação, Amortização e não recorrentes, podemos ver que o percentual das despesas com relação a receita tem se mantido praticamente estável nesses últimos trimestres e ligeiramente melhor versus o 2T23.

Nominalmente, o segundo trimestre teve um incremento de pouco mais de R\$14 milhões que se deu, principalmente, pelo aumento de R\$37 milhões em contingências de empresas adquiridas e contingências incrementais de desfechos desfavoráveis à companhia, além de R\$8,7 milhões na linha de Localização e Funcionamento, que são as despesas com concessionárias, viagens e estadias e readequação da infraestrutura de tecnologia no contexto das implantações e viradas de sistemas.

Do lado positivo tivemos dois efeitos que valem mencionar:

- São R\$33,0 milhões de Serviços de Terceiros, que incluem R\$9 milhões de capitalização de investimentos em tecnologia e R\$6,5 milhões de reclassificação de despesas para custo, ambos referentes a períodos anteriores. Adicionalmente, no



1T24 a rubrica foi negativamente impactada por R\$14 milhões com gastos de TI relacionados ao processo de implantação e integração sistêmica, afetando a comparabilidade.

- Tivemos também R\$14,5 milhões em Outras receitas, em que a Companhia conseguiu renegociar e liquidar antecipadamente as parcelas retidas de duas aquisições. Nessas negociações, sempre avaliamos as contingências potenciais versus o saldo a pagar de uma forma conservadora.

Falei isso no call passado e continuo reforçando, que devemos observar um comportamento errático nos próximos trimestres para o G&A, normal e esperado já que existem despesas relacionadas às integrações com viradas e implantações de sistemas que envolvem pessoal de apoio, viagens, hospedagens, convívio temporário de sistemas legados com os sistemas novos, que poderão fazer com que essa linha se comporte mais para cima ou mais para baixo. Temos confiança que há espaço para melhoria a partir de iniciativas que vamos empreender na medida em que essas integrações forem se estabilizando. São iniciativas com alcance transversal nas linhas de G&A, portanto esperamos colher os frutos disso de 2025 em diante.

Passando para as despesas de vendas, no slide 8, vemos uma estabilidade na comparação anual tanto do trimestre quanto dos primeiros seis meses do ano. Olhando para o primeiro tri de 24, observamos uma redução de pouco mais de R\$55 milhões no segundo trimestre, principalmente devido ao impacto positivo de R\$66 milhões na linha de PDD. Desse valor, R\$15 milhões são relativos a recebimentos extraordinários de clientes PMEs e Individuais, resultado de uma grande e nova campanha que estamos empreendendo, o que reduziu os níveis de inadimplência da companhia e, conseqüentemente, as provisões no trimestre. Além disso, R\$20 milhões foram decorrentes de conciliações bancárias de recebimentos de períodos anteriores na nossa jornada de otimização e gestão. Adicionalmente, no primeiro trimestre de 24, foram provisionados R\$32 milhões pontualmente, um valor que não se repetiu no segundo trimestre, o que afeta também um pouco a comparabilidade com o segundo tri.

Esses valores foram parcialmente compensados pelo aumento de R\$11 milhões na linha de publicidade e propaganda, devido às campanhas institucionais realizadas entre março e maio, focadas em praças estratégicas para crescimento e retenção.

No slide seguinte, nosso Ebitda ajustado foi de R\$958 milhões no trimestre e de quase R\$2 bilhões no semestre. São aumentos relevantes de praticamente 60% na comparação tanto do tri quanto do semestre de 23. As margens também se aproximam dos níveis históricos proforma da companhia combinada. Números realmente muito fortes na nossa visão.

Também vale mencionar que o nosso Lucro Líquido Ajustado (IFRS 4) subiu 121% no 2T24 versus 2T23 e mais de 290% nos primeiros seis meses de 2024 comparado com o ano passado, pelos fatores que já mencionamos nos slides anteriores.



Vou seguir agora para o slide 10. No 2T24, nosso caixa aumentou de forma líquida R\$590 milhões sendo R\$307 milhões oriundos do Fluxo de Caixa Livre, R\$1,0 bilhão da captação da 7.ª emissão de debêntures que realizamos e R\$200 milhões dos rendimentos sobre aplicações financeiras, que foram parcialmente compensadas pelos pagamentos de R\$396 milhões com parcelas retidas de M&A e R\$518 milhões com juros das nossas dívidas.

No fluxo de caixa livre, partindo dos R\$958 milhões de Ebitda Ajustado, temos R\$122 dos aluguéis e o consumo de R\$297 no capital de giro. Esse consumo é sazonal e varia de trimestre a trimestre. Os principais pontos que afetaram o capital de giro nesse tri foram o desembolso de R\$50 milhões de IRPF e INSS relacionados ao pagamento da remuneração variável de 2023 ocorrido no 1º tri; também há o aumento de faturamento de clientes a receber de pouco mais R\$50 milhões no nosso negócio de venda de serviços médico-hospitalares que tem um ciclo de contas a receber um pouco mais longo; e o restante em depósitos e bloqueios judiciais que decorrem majoritariamente de causas relacionadas ao ressarcimento ao SUS para a companhia realizar sua defesa judicial, sem incidência de multa e juros e também de causas cíveis, cujos depósitos e bloqueios são reflexos processuais da crescente judicialização no setor. Se ajustarmos a geração operacional por apenas um dos elementos mencionados acima, do IRPF e INSS em relativo ao 1º tri, nossa geração estaria acima de 60%, em linha com os parâmetros históricos de conversão.

O IR e CS do trimestre foi de R\$47 milhões, embora o Imposto Corrente tenha sido R\$84,5 milhões, há um deslocamento natural e já reportado muitas vezes pra vocês entre apuração e o efetivo desembolso.

Olhando aqui para a coluna do CapEx, O CapEx foi de R\$185 milhões com a retomada de um ritmo mais forte em verticalização e desenvolvimentos significativos em TI. Nosso CapEx histórico proforma antes da pandemia girava em torno de 2,5 a 3% da receita bruta. Considerando nossa recente transação anunciada de BTS com a Riza, liberamos espaço no CapEx de 2024 em R\$300 milhões, o que abre opções interessantes para acelerarmos outros projetos que estavam no *pipeline* de alocação, todos dentro de um regime de priorização que leva em consideração a suficiência assistencial em algumas localidades, além da verticalização, mirando um controle de custo e qualidade mais apurados em outras. Nossa projeção de CapEx para 2024, nesse sentido, deve ser de até R\$1 bilhão de reais.

No slide seguinte, 11, as Atividades de M&A consumiram cerca de R\$400 milhões de liberações de parcelas retidas, com o detalhamento ali para cada um dos ativos. Também houve R\$90 milhões correspondentes à parcela inicial do acordo relacionado a uma arbitragem que a gente herdou da combinação com a Notre Dame Intermédica, que foi um litígio, iniciado anterior à combinação de negócios que nós acabamos herdando e que a gente aqui ainda tem parcelas mensais até dezembro de 2025 que totalizará, R\$356 milhões.

Na seção de Atividades Financeiras que geraram quase R\$680 milhões, realizamos uma captação líquida de quase R\$1bi no contexto da 7ª emissão de debêntures, realizada em





maio de 2024, otimizando nosso custo de capital. Também houve R\$200 milhões de receita de aplicações financeiras, refletindo uma gestão responsável e eficiente do nosso caixa acima do CDI do período. Por fim, tivemos o pagamento de R\$518 milhões em juros e principal dos vencimentos do período.

É essa a linha que queremos seguir na gestão financeira da companhia: conversão e geração robusta de caixa, investimentos importantes para aumentarmos o nosso nível de verticalização e qualificação de rede própria em praças estratégicas, suportando nossa estratégia comercial, e mantendo o nosso ritmo gradual de desalavancagem, trimestre após trimestre, reperfilando nossa dívida conforme o necessário para mantermos patamares fortes de caixa. Neste trimestre chegamos a 1,03x Ebitda no cálculo do nosso covenant financeiro contratual. Como o Jorge mencionou no início, encostamos ali no uma vez Ebitda e seguiremos reduzindo.

Indo para o último slide, antes de abriremos para as perguntas, temos as exigências regulatórias, lembrando que elas são aplicadas somente sobre as operadoras individuais, ou seja, ao tentar comparar com a companhia consolidada vai haver diferenças.

À esquerda, o Caixa Livre aumentou em R\$660 milhões, sendo R\$590 do aumento da posição de caixa, como acabamos de ver, além da inclusão de quase R\$150 milhões em imóveis como garantia, permitidos pela regra da ANS, liberando assim mais caixa vinculado.

Na ponta negativa, o que vale mencionar é o incremento de R\$75 milhões nas provisões técnicas exigidas. Decompondo esse aumento temos: a redução dos ajustes sobre o saldo de ressarcimento ao SUS conforme as normas da ANS e ao aumento de contas médicas recepcionadas ao final do trimestre, afetando a PESL.

No Capital Regulatório, aqui do lado direito do slide, tivemos um aumento substancial. Foi R\$1 bi de aumento líquido de capital nas operadoras e mais R\$675 milhões decorrentes dos resultados operacionais superavitários.

Vale mencionar a incorporação reversa da BCBF, uma das subsidiárias da companhia, que, após todos os seus efeitos, aumentou de forma líquida a exigência em R\$142 milhões em termo de PLA. Com essa incorporação, passaremos a eliminar algumas ineficiências e demos o pontapé inicial na nossa trajetória das muitas incorporações que realizaremos nos próximos anos, especialmente na vertical NDI.

Antecipando um potencial questionamento, essa incorporação da BCBF afeta o CBR, que é o capital baseado em risco, porque essa metodologia não leva somente em consideração o risco de subscrição, que naturalmente não se aplicava à BCBF, que não era uma operadora por ser uma holding intermediária, mas envolve também riscos adicionais como os de crédito, de caixa, dentre outros, na sistemática do cálculo atuarial do Capital Baseado em Riscos.



Obrigado mais uma vez pela paciência de vocês, espero que esse detalhamento tenha sido proveitoso para a plena compreensão dos números da companhia a partir das nossas demonstrações financeiras e do release de resultados, todos cuidadosamente pensados palavra por palavra pelo nosso time de RI. Agora abrimos aqui o espaço para vocês fazerem as perguntas. Elas serão endereçadas pelo Jorge, por mim e pelo Guilherme. Muito obrigado, pessoal. Um ótimo dia a todos, é isso.

## **Q&A**

### **Operador**

Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, e então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Solicitamos por gentileza que façam no máximo 2 perguntas por analista e que sejam feitas todas de uma única vez. A nossa primeira pergunta: é do Vinícius Figueiredo, analista *sell side* do Itaú BBA.

Abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Vinícius, pode prosseguir, por favor.

### **Vinícius Figueiredo (Itaú BBA)**

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Queria começar aqui elogiando o *release* que tem sido bastante claro, explicativo, tem ajudado bastante a nossa análise, nosso dia a dia aqui também, provavelmente dos investidores. Parabéns ao time todo.

Queria explorar 2 tópicos. Acho que o primeiro eu queria entender um pouco do desempenho da sinistralidade no segundo tri, vocês vieram de um tri com vários tombamentos de sistemas de hospitais, que nem vocês já comentaram, provavelmente causando já um cumprimento de protocolo mais forte ou uma eficiência de custo melhor. Queria saber se nesse segundo trimestre já conseguiram ver algum ganho em relação a isso ou se essa pernada deveria bater mais no segundo semestre? Se puder comentar de como que isso ajudou a sinistralidade ao longo do trimestre, o MLR no mês a mês, acho que seria muito legal, mesmo que seja qualitativo.

E um ponto mais específico é olhando a geração de caixa da empresa, um ponto que eu queria explorar é a linha de depósitos e bloqueios judiciais. A empresa acabou tendo um aumento nessa linha, principalmente quando olhamos depósito judicial de ações cíveis. Eu queria entender um pouco se é algo mais de externalidade que tenha tido mais número de judicializações e também talvez uma postura mais conservadora da empresa nesse tri específico e se deveríamos ter isso se repetindo olhando para o segundo semestre. São esses os pontos, obrigado.



## **Jorge Pinheiro – CEO**

Oi Vinícius, obrigado pelas tuas perguntas. Vou começar aqui falando de sinistralidade, depois passo para o Luccas. Falando especificamente sobre os benefícios da implantação dos sistemas na rede própria que já foi plenamente implantado aqui em São Paulo, mas antes disso, é bem importante mencionar que esse número que apresentamos de sinistralidade do semestre, estamos falando de 69 e alguma fração, se descontarmos 1 ponto percentual a mais que fomos afetados em função da inclusão no rol de novas terapias, em especial de TEA, esse 1 ponto a mais, estaríamos rodando em 68 baixo, que é um número pré pandemia.

Ainda assim, nós temos muita coisa para fazer. Ainda há muita coisa para fazer em verticalização como já falamos bastante aqui, há muita coisa para implementar em projetos de prevenção que estão em franca expansão. Novos projetos estamos criando. Com muito uso de inteligência artificial na captura e na definição de melhores práticas e melhor encaminhamento dos nossos usuários, na centralização de unidades, ou seja, tem muita coisa pra fazer em sinistralidade e o nosso plano é bem robusto nesse sentido.

Especificamente voltando aqui para a tua pergunta. Sim, já temos ganhos importantes na medida que implantamos na rede própria. Mas a totalidade deles só ocorre quando implantamos os sistemas da operadora, porque há uma integração plena entre o que acontece na operadora e o que liberamos de procedimentos para nossa rede própria. Então já catalogamos alguns ganhos, sim, mas somente depois de implantação dos sistemas que ocorrerão provavelmente agora em outubro, devemos ter a totalidade dos benefícios em que há uma integração plena completa com a operadora. Por exemplo: programas de prevenção. Na medida que eu tenho todo o resultado da rede própria, conseguimos capturar na operadora e os sistemas ambulatoriais estão dentro da operadora. Então aqui é que conseguimos fechar o ciclo assistencial de todos os nossos programas. Então temos muita coisa para fazer que é uma boa notícia, muita oportunidade ainda por implantar nos nossos processos, verticalizando muito mais do que isso, integrando todos os sistemas. Vou pedir para o Luccas responder aqui a segunda parte. Luccas.

## **Luccas Adib – CFO**

Bom, Vinícius, primeiro, muito obrigado pela tua pergunta, dá oportunidade de podermos explicar melhor esse tema. Eu acho que tentamos, fizemos esse esforço de abrir bastante ali todo o slide do Caixa para poder decompor todos os vetores ali e isso ficar bastante claro para vocês.

Especificamente em relação a essa coluna temos 2 principais vetores ali. O primeiro, que é relacionado ao RESUS, são depósitos que a companhia passou a fazer uma mudança de estratégia jurídica, que a companhia passou a empenhar para poder estancar encargos de natureza processual, como multa e juros, e assim poder discutir judicialmente determinados temas que ela julga ter um bom direito. Então, uma parte disso vem desse vetor do RESUS e uma outra parte que ela é mais representativa dentro do todo, ela está relacionada a

depósito judiciais em causas cíveis, esse depósito judicial em causas cíveis ele é desdobrado numa derivada. Então você tem uma primeira que é processos nos quais a companhia também entende que tem um bom direito e faz o depósito judicial proativamente e tem a situação também dos bloqueios judiciais oriundos da judicialização, como já comentamos em outras situações, mas existe uma judicialização crescente no setor. E essa discussão judicial de natureza cível, ela pode gerar determinadas decisões judiciais que façam com que tenham o bloqueio judicial de determinados valores. E esses bloqueios judiciais acabam sendo convertidos em algumas vezes em depósitos judiciais e a companhia segue na sua jornada de discutir judicialmente aquelas demandas, então esses são os 2 principais vetores, um deles desdobrado em 2 frentes, que representam a quase totalidade desses depósitos judiciais que acabaram afetando a nossa necessidade de capital de giro para o trimestre.

**Vinícius Figueiredo (Itaú BBA)**

Ficou super claro. Obrigado pelas respostas, Jorge e Lucas. Um entendimento, eu entendi a natureza que ficou super bem explicado em relação à natureza desse aumento da judicialização, desses bloqueios judiciais, mas em relação à recorrência disso daqui para frente não necessariamente é um novo patamar?

**Lucas Adib – CFO**

É difícil precisar isso, Vinícius. Não esperamos ter essa recorrência tendo em vista as necessidades que foram impostas, ou de bloqueio ou de depósito judicial para o trimestre ele acabou escalando, ele escala do primeiro pro segundo tri e não esperamos ver essa recorrência, mas é difícil precisar isso de uma maneira metodológica o suficiente para dizer para você que não vai subir ou que não é o patamar, precisamos observar os próximos meses, fazemos uma série de discussões internas e de revisões de metodologia interna, mas não consigo precisar para você, como é que vai ser o comportamento dessa linha nos próximos trimestres.

**Vinícius Figueiredo (Itaú BBA)**

Está ótimo. Obrigado, pessoal, super claro. Bom dia.

**Operador:**

Vamos à nossa próxima pergunta. É do Gustavo Miele. Analista *sell side* do Goldman Sachs. Gustavo, iremos habilitar o áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Gustavo, pode prosseguir, por favor.

### **Gustavo Miele (Goldman Sachs)**

Bom dia, doutor, Jorge, Luccas, Guilherme, aos demais participantes. Eu queria fazer 2 perguntas também, por favor. Primeira delas, eu queria fazer um *follow up* no slide 3, colocar uma lupa em uma praça que imagino que seja bastante relevante aqui para o plano de crescimento da companhia, que é Minas Gerais. Então acho que vocês deixam bastante claro os processos de integração lá foram bastante azeitado, já concluído, vocês já operam com uma rede um pouco mais estruturada, com nível de reclamações muito mais controlados do que já do que já foi no passado, eu queria só que vocês nos atualizassem um pouco em relação ao plano diretor para crescer nessa praça ao longo dos próximos talvez 2 anos, né? Como que vocês pensam hoje, em nível de capacidade hospitalar, em Lifecenter, Vera Cruz, Otaviano Neves. Vocês acham que é o nível atual de ocupação desses ativos é suficiente para suportar um crescimento de vidas nessa região? E como vocês pensam o ambiente competitivo nessa praça? Enfim, hoje o grupo Hapvida roda com 17% de share, na região metropolitana de BH, existe um concorrente importante com mais de 50% e o restante bem pulverizado. Eu queria entender se vocês têm de repente uma cabeça de atacar esse montante um pouco mais pulverizado ou vocês enxergam de repente uma dinâmica mais favorável olhando para cima, olhando esse concorrente que tem um share um pouco mais relevante. Então, se vocês pudessem discutir Minas Gerais, plano de crescimento, seria bem bacana. Essa é a minha primeira pergunta

A segunda é um pouco mais direta nos resultados, né? Queria mergulhar um pouco no ticket, notamos um aumento de 9.1% ano contra ano, número interessante. Queria só entender, por trás desse número, como que está a tendência de desaceleração dos reajustes na Regional 1? Essa é uma bandeira que vocês têm levantado nas últimas interações, existem contratos mais maduros em nível de margem, quando olhamos Norte e Nordeste, queria só entender o quanto dos contratos que vocês têm nessas regiões já passaram pelo processo de reajuste e já estão rodando no nível um pouco mais aderente para tentarmos entender aqui o quanto desse 9% de ticket se posiciona como uma referência boa para o restante do ano. Então são esses 2 pontos que eu queria abordar, pessoal, muito obrigado.

### **Jorge Pinheiro – CEO**

Oi Gustavo, obrigado pelas tuas 2 perguntas, vou tentar encaminhá-las aqui.

Minas Gerais naturalmente é uma praça super estratégica para nós e a nossa entrada lá foi diversa, ampla e complexa. Nós fizemos a aquisição do grupo Promed que incluíam na verdade 3 operadoras e mais um hospital, depois com o *deal* com a NDI que havia feito mais uma aquisição lá de uma operadora que também tinha rede própria. Havia feito outra aquisição em Divinópolis, a Hapvida isoladamente, tinha feito outra aquisição da RN no triângulo mineiro. Depois NDI ainda tinha feito também mais uma aquisição em Patos, etc. Então há pouco tempo a tínhamos uma diversidade de operadoras, uma rede própria, ampla, mas ainda totalmente fragmentada. Então, qual foi a nossa estratégia? Organizar todo esse portfólio, nós suspendemos vendas e revisitamos portfólios em várias das



idades onde não tínhamos rede própria em Minas, algumas dessas operações vendiam anteriormente em várias cidades que não eram foco nosso, complementamos verticalização através de projetos de *greenfield*, como a instalação de unidades de pronto atendimento, que é o caso lá de Santa Efigênia. Fizemos complementação de aquisição que foi o caso lá do Otaviano, que é uma maternidade de referência lá em BH que não tínhamos ainda maternidade e acabamos agora no final do ano de fazer integração completa disso tudo. Então hoje BH é um só corpo até regido através de um só sistema e com o novo portfólio que montamos e que foca principalmente vendas na grande BH, onde temos uma rede própria que nos dá uma capacidade ampla de crescimento, mas também não só na grande BH, como também nas outras regiões em que temos rede própria. Falo do triângulo mineiro, falo de Divinópolis, falo de outras de Poços de Caldas. Eu falei, Patos, me desculpa. Poços de Caldas, Alfenas, Varginha, etc etc onde temos uma ampla rede própria, então nosso portfólio é muito mais focado onde temos rede própria, mas naturalmente em planos corporativos complementarmente podemos vender em todo o interior de Minas, que temos rede credenciada. Então é muito promissora a região. Eu acho que passamos por essa fase super complexa e difícil de fazer integração com produtos já postos no mercado, vemos muito boas possibilidades de crescimento lá em toda Minas Gerais, em especial, onde a temos rede própria.

Com relação ao ticket médio, como mencionamos há pouco, acabamos de implementar finalizando em abril, um ciclo de reajustes que rodou ali na casa de 13 alguma coisa no portfólio existente foi muito bem implementado, implementado com sucesso, muito além da implementação do ticket, também tivemos uma série de outras alternativas como oferecer possibilidade de implantação de coparticipação, como oferecer produtos mais verticalizados que fizeram a migração de produtos de rede mais ampla para a rede própria. Trocávamos muito das situações, reajuste por revisão da rede o que beneficia muito a nossa rede própria. Isso foi implementado com sucesso. Agora estamos no novo ciclo de reajuste, que deve girar aí 2 pontos e alguma coisa abaixo do ano passado, ainda acima de 2 dígitos que começou agora em maio de 24, e com a necessidade maior ainda para a regional 2 e um pouco menor para a regional 1. O consolidado disso deve ser superior a dois dígitos. Pensando em uma inflação inferior a 4% esse reajuste vai ser necessário e suficiente para que continuemos diluindo custos e despesas ao longo dessa nova jornada que começou em maio último e não há nenhuma concentração de aniversários mais impactante na regional 1. Acabei aproveitando para falar de reajustes de uma forma mais ampla e dado que estamos menos expostos a rede credenciada, essa inflação mais baixa, esse *gap* entre o reajuste que estamos implementando e uma inflação mais controlada no país nos beneficia e vai continuar nos ajudando a diluir custos e despesas.

### **Gustavo Miele (Goldman Sachs)**

Claríssimo, muito obrigado, doutor Jorge. Bom dia.

**Operador:**



Nossa próxima pergunta é do Maurício Cepeda, analista *sell side* da Morgan Stanley. Abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Maurício, por favor, pode prosseguir.

### **Mauricio Cepeda (Morgan Stanley)**

Doutor Jorge, Luccas, Nahuz, obrigado pelo espaço. Eu tenho 2 perguntas, a primeira com relação a avenidas de crescimento, é nítido que vocês já fizeram um bom reequilíbrio de tickets estão até um pouco nesse movimento, mas já está uma situação boa e que os *claims* estão bem mais controlados por membro. Então é a questão é: quando o que pode ser feito agora para a questão de aumento de beneficiários? Eu vejo que os planos de PME na carteira de vocês não tem crescido tanto quanto vemos no mercado, parece que no mercado é o principal *driver* de crescimento, se vocês veem se isso pode ser uma possibilidade e até pegando esse gancho da grande BH em regiões onde você já tem uma verticalização suficiente, se isso não poderia ser também um caso de crescimento agora que vocês estão numa maturação melhor desse balanço de sinistralidade.

E a minha segunda pergunta é o *build-to-suit*. Vimos esse exemplo agora, mas se isso poderia ser uma nova via que pudesse acelerar ainda mais a verticalização pelo Brasil? Se vocês veem isso como uma possibilidade pra acelerar os planos? Obrigado.

### **Jorge Pinheiro – CEO**

Cepeda, muito obrigado pelas tuas perguntas. É assim, sim concluímos essa fase que a deixamos tão claro para todos os nossos investidores e todo o mercado de uma maneira geral de revisão de portfólios que encerrou em abril último. Olhando dali para frente, observamos a área comercial com muita, claro, responsabilidade, mas com ânimo porque os canais corporativos estão indo muito bem, está superando meta mês após mês, temos visto um desempenho bem bacana dos canais corporativos.

Do lado do varejo ainda não chegamos lá, apesar de estarmos numa crescente, enquanto os canais corporativos superam 100%, varejo está na casa dos 89%/90% da meta. Mas numa crescente, numa crescente que esperamos que continue nessa mesma pegada. Então, julho foi melhor do que que junho, que foi melhor do que maio, que foi melhor do que abril. No varejo, vem numa crescente, ficamos esperançoso de que o varejo, chegando a ter desempenho similar ao do *corporate*, dado que os cancelamentos vêm em queda, apresentamos melhores números de cancelamento históricos da companhia nos últimos trimestres agora e controlado, em havendo um aquecimento do canal varejo, vemos com muita possibilidade as chances de termos crescimentos mais vigorosos.

Lançamos agora e respondendo também a sua pergunta ainda sobre varejo, acabamos de lançar um novo portfólio, no meio do ano, em produtos focados nos canais varejo, pequenas empresas e individual. São produtos mais de bairro em que oferecemos hospitais



da região com base em médico de família, então montamos núcleos com médico de família e esperamos, dado que a precificação é mais atrativa desses novos produtos e que tem um baixo volume de reclamação, muito boa aceitação, isso aqui pode também dar uma turbinada no canal varejo nos levando a atingimento de metas, o que poderíamos levar a um ciclo virtuoso de crescimento, mas vamos avaliar como é que vão ser os próximos meses.

Vou passar aqui a palavra para o Luccas para falar sobre *build-to-suit*, mas antecipando, a empresa vem se preparando depois que conseguimos ter uma disciplina maior na companhia em termos de geração de caixa sólida trimestre após trimestre e fazendo com que a sua geração de caixa conseguisse nos levar a desalavancagem consistente trimestre pós trimestre, passamos a dedicar mais recursos para ampliação da rede própria.

Hoje nós temos projetos em Recife, inauguraremos um grande hospital no início do próximo ano de 25, acabamos de anunciar o arrendamento de um grande hospital em Manaus. Esse *build-to-suit* que o Luccas vai dar mais detalhes, vai nos fazer aumentar a rede própria em São Paulo e no Rio de Janeiro em 2 hospitais. Reabriremos mais um hospital em janeiro aqui na zona leste, em São Paulo, tem projetos de ampliação de hospital no Centro-oeste, assim como ampliação de unidades próprias, como no ABC, temos no interior de São Paulo, também a inauguração de unidades de pronto atendimento, ou seja, nós temos um plano robusto de expansão da nossa rede própria que vai não só nos dar mais competitividade, dado que em tendo recursos próprios, conseguimos ser mais agressivo comercialmente e ainda assim nos trazendo as melhores margens, por exemplo. Passo aqui a palavra aqui para o Luccas para complementar sobre o BTS.

### **Luccas Adib - CFO**

Perfeito, Jorge, é exatamente isso Cepeda, acho que você captou bem a ideia de qual que é o nosso propósito. Enfim, gostamos de ganhar todos os jogos e fazer muitas coisas ao mesmo tempo então, o que é que fizemos aqui com essa estratégia do BTS, tem várias fortalezas. Bom, a primeira é que aceleramos a nossa capacidade de verticalização, ou seja, criamos uma avenida, uma jornada e esse BTS ele não é para ser um BTS pontual, é para termos uma parceria virando médio, longo prazo para que consigamos ter essa capacidade de verticalizar sem precisar necessariamente ficar investindo em ativo fixo, em ativo imobilizado.

Ao mesmo tempo em que temos espaço dentro da minha geração para continuar na minha trajetória de desalavancagem, então eu desalavanco a companhia, acelera os meus projetos de Capex. E um terceiro ponto que é muito importante aqui também que leva bastante em consideração as nossas estruturas de otimização dentro do grupo, precisamos sempre lembrar que a minha *holding* ela tem receita por equivalência e as minhas entidades operacionais que serão aquelas que efetivamente reconhecerão o direito de uso pelo IFRS 16 nas temáticas desses BTS, é onde eu tenho os lucros operacionais. Então ela tem uma otimização intrínseca nessa operação, tendo em vista esse descolamento entre diferido e





corrente embaixo, receita por equivalência, receita operacional que faz com que tenhamos uma terceira fortaleza nessa estrutura de BTS. Mas é como você captou a ideia e o Jorge aqui comentou, a ideia é que não seja um único projeto, esperamos ter uma jornada para poder realizar alguns BTS para podermos avançar na nossa estratégia de expansão de rede própria para suportar a nossa estratégia comercial.

### **Mauricio Cepeda (Morgan Stanley)**

Perfeito, claríssimo, obrigado pelo pelos detalhes Doutor Jorge, Luccas, obrigado.

### **Operador:**

A próxima pergunta é do Samuel Alves, analista do *sell side* da BTG Pactual. Abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Samuel, por favor, pode prosseguir.

### **Samuel Alves (BTG Pactual)**

Bom dia, doutor Jorge, Luccas, Guilherme, bom dia a todos. São 2 perguntas aqui do nosso lado.

A primeira é para validar um entendimento que tiveram agora no segundo trimestre uma reversão em PEONA e também uma reversão na linha de PDD que acabou ajudando o resultado, queríamos mais validar o entendimento com vocês se vocês veem na verdade essas reversões como um fruto das integrações, na implantação de sistemas que a companhia tem feito, aumento de verticalização, melhoria de mecanismos de cobrança etc, mas para tentar entender mesmo a recorrência dessas linhas. Essa é a primeira pergunta para validar esse entendimento.

E a segunda pergunta é, vocês estão dando um foco grande aqui no call para potencial de crescimento, é uma pergunta se vocês pudessem ranquear um pouco o mapa de calor geograficamente. Quais praças estão as principais oportunidades? Seria Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais? Mais para pensar mesmo num ranking aqui nos principais *targets* de crescimento. É isso, obrigado.

### **Jorge Pinheiro - CEO**

Legal, Samuel, obrigado pelas tuas perguntas, eu vou começar pelo final, depois vou passar aqui para o Luccas para falar sobre PDD e PEONA.

É interessante porque em regiões como Fortaleza, onde a empresa tem quase 50% de *market share*, continua crescendo. E nós temos investimentos reservados, é claro que o maior volume de investimento que a companhia fará, não só através de recursos próprios, como através de operações como BTS, que anunciamos, se dará em São Paulo e no Rio, no Sudeste de uma maneira geral e onde notamos que poderemos ter maior crescimento,



mesmo considerando que continuamos fazendo investimentos e ampliações de rede. Não citei aqui, mas por exemplo, lá em Belém, vamos reabrir o hospital Layr Maia, que tínhamos aberto um segundo hospital lá em maio estava fechado, vamos estar reabrindo, ele já tem entrado de cliente fechado de grande indústria fechada a partir do próximo ano. Então, mesmo em praças em que temos um volume grande de vidas, entendemos que pode continuar ainda ampliando e teremos investimento no Brasil todo, mas sendo objetivo o Sudeste, São Paulo, Rio e também Minas, eu acho que são as regiões em que poderemos ter mais possibilidades de crescimento e onde vamos estar ampliando mais a nossa rede. Lucas?

### **Lucas Adib – CFO**

Fala Samuel, tudo bem? Obrigado pela tua pergunta. Para falarmos de recorrência aqui é um pouquinho difícil nas 2 verticais nas 2 frentes, tanto PDD quanto PEONA.

Acho que PEONA de fato, enquanto continuarmos com a nossa jornada de verticalização, otimização de carteira, a própria oxigenação saindo vidas mais expostas a rede credenciada que tem um tempo de aviso, de notificação de sinistro maior em troca de vidas que estão entrando, mais expostas à rede própria que tem um tempo de notificação menor, o delta vidas, a minha otimização do meu custo próprio, enfim, são todos esses os vetores que impactam na PEONA. Então acho que quando se fala, deixa eu fazer uma conta, deixa eu tirar a peona aqui pra ver qual que seria o Ebitda. Não acho que essa conta faça muito sentido, porque faz parte do mérito da companhia, o mérito da gestão da companhia nessa jornada de verticalização.

Isso é fruto de atividades que estamos fazendo aqui, e não por uma circunstância exógena que empurrou ou que favoreceu determinada linha da DRE. Então, acho que esse é importante deixarmos claro que isso é fruto de um trabalho que vem sendo feito e dentro dessa jornada, podemos experimentar, conseqüentemente, reversões dentro dessa provisão técnica atuarial, que é quase de um bilhão de reais. Então podemos experimentar alguma volatilidade em termos de reversão de PEONA.

Quando olhamos para PDD também e acho que, eu li todos os relatórios que vocês divulgaram nessa madrugada, enfim, parabéns por todos eles, é bem impressionante a velocidade que vocês processam tudo isso e divulgam com tamanha qualidade, mas eu vi algumas contas sendo feitas, “ah deixa eu tirar PDD aqui, porque pode ser um *one-off*”, de fato a PDD nesse trimestre ela foi favorecida por uma situação que ela é potencialmente não recorrente, mas é fruto também de uma priorização que demos internamente para melhorar o perfil de inadimplência dos nossos recebíveis. Temos uma campanha interna muito grande, sendo liderada aqui pelo nosso tesoureiro, Rodrigo, que vem fazendo um excelente trabalho, na forma como estamos tratando a priorização do nosso perfil de inadimplência. Então, a despeito de ele ter um caráter um pouco mais *one off*, continuamos botando muita pressão nisso e não vamos parar por aqui, vamos continuar colocando muita pressão nisso para cada vez mais aperfeiçoar o perfil de inadimplência que temos na



companhia. Então só para passar essa visão, a forma como como eu enxergo aqui, tanto a reversão da PEONA quanto a reversão da PDD positivas desse trimestre.

**Samuel Alves (BTG Pactual)**

Obrigado, Lucas. Doutor Jorge, bom dia.

**Operador**

A sessão de perguntas e respostas está finalizada. Com isso, o evento de divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2024 do Hapvida está encerrado. A área de RI permanece à disposição. Muito obrigado por sua participação e tenha uma boa tarde.