

Resultados

20

trimestre

2021



Qualicorp

#NovoJeitoQualiDeSer



São Paulo, 10 de agosto de 2021. A QUALICORP Consultoria e Corretora de Seguros S.A. (B3: QUAL3) (“Qualicorp”, “Quali” ou “Companhia”), empresa líder no Brasil na comercialização, administração e gestão de planos de saúde coletivos por adesão e empresariais, anuncia os resultados do segundo trimestre e primeiro semestre de 2021. As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em milhares de Reais, conforme a Legislação Societária e regulamentação da “Comissão de Valores Mobiliários – CVM”. Os números, bem como suas séries históricas podem ser obtidos em formato Excel no site ri.qualicorp.com.br

DESTAQUES DO 2T21:

- **Portfólio de Adesão Médico-Hospitalar:** +7,3% vs. 2T20 e -0,5% vs. 1T21, com novo recorde de 132,1 mil vidas em adições brutas no 2T21, atingindo a meta de 40-45 mil vidas em vendas mensais.
- **Receita Líquida** de R\$517,2 milhões no 2T21, +6,9% vs. 2T20 e -1,1% vs. 1T21.
- **EBITDA Ajustado** de R\$201,0 milhões no 2T21, -13,9% vs. 2T20 e -16,8% vs. 1T21, com maiores investimentos em comissões e trade marketing e despesas com pessoal. Margem EBITDA Ajust. de 38,9%.
- **Lucro Líquido** de R\$90,3 milhões, -28,4% vs. 2T20 e -21,1% vs. 1T20 em função do menor EBITDA e maiores despesas financeiras, parcialmente compensados por menor alíquota efetiva de impostos QoQ.
- **Fluxo de Caixa Livre** de R\$177,6 milhões antes de aquisições no 1S21. ROIC de 42% LTM.
- **Dívida Líquida** de R\$926 milhões, ou 1,02x EBITDA Ajustado LTM no 2T21 (vs. 0,64x no 1T21), após pagamento de aquisições (Escale e MMS).

Principais Indicadores (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Port. Adesão (mil vidas)	1.632,6	1.318,0	23,9%	1.609,0	1,5%	1.632,6	1.318,0	23,9%
Adesão Méd. Hospitalar (mil vidas)	1.187,8	1.106,8	7,3%	1.193,3	-0,5%	1.187,8	1.106,8	7,3%
Churn (mil vidas)	(138,3)	(80,8)	71,1%	(150,2)	-7,9%	(288,5)	(172,9)	66,8%
Receita Líquida	517,2	483,7	6,9%	523,0	-1,1%	1.040,2	986,3	5,5%
EBITDA Ajustado	201,0	233,5	-13,9%	241,6	-16,8%	442,6	475,7	-7,0%
Margem EBITDA Aj.	38,9%	48,3%	-940 bps	46,2%	-733 bps	42,6%	48,2%	-568 bps
Lucro Líquido	90,3	126,1	-28,4%	114,5	-21,1%	204,8	194,3	5,4%
Dívida Líquida	926,0	594,8	55,7%	603,5	53,4%	926,0	594,8	55,7%
<i>Dívida Líq. / EBITDA Aj. LTM</i>	1,02x	0,70x	46,7%	0,64x	58,9%	1,02x	0,70x	46,7%
Fluxo de Caixa Antes de Aquisições	12,4	220,5	-94,4%	165,2	-92,5%	177,6	390,1	-54,5%
ROIC	42,0%	48,0%	-595 bps	48,1%	-609 bps	42,0%	48,0%	-595 bps





NovoJeito QualiDeSer



Mensagem da Administração

Nossa divulgação de resultados do segundo trimestre de 2021 coincide com o final do período das Olimpíadas de Tóquio. E, depois de acompanhar tantos momentos de conquistas, comemorações e superação de desafios no mundo dos esportes, nós aqui na Quali também temos grandes feitos para celebrar. E o maior destaque dentre estes feitos é a quebra de um recorde histórico de vendas no segmento de Adesão: foram 132,1 mil novos clientes que tiveram seu plano de saúde contratado através da plataforma da Quali no 2T21, ou 32% a mais que o também recorde do 1T21.

Com isso, atingimos uma média de vendas de 44 mil vidas por mês, bem próximos do limite superior da meta de 40 a 45 mil vidas que compartilhamos com o mercado no último trimestre. Atingimos esse objetivo antes do planejado, como resultado de um esforço coletivo do time Quali em conjunto com todos os parceiros dentro de nosso ecossistema: corretores, operadoras de saúde, entidades de classe e, claro, com nossos clientes. Mas essa não foi nossa única vitória no período. Continuamos focados em nosso plano estratégico e evoluindo dentro dos nossos 3 pilares de Crescimento, Foco no Cliente e Pessoas & Cultura.

No aspecto de Crescimento, anunciamos diversas novas parcerias ao longo dos últimos meses, com destaque para nosso novo e promissor canal de vendas digitais de planos de Adesão via app junto aos clientes do Inter. Continuamos também a lançar novos produtos, como por exemplo o Plano Personal (Adesão e PME), um novo modelo baseado no cuidado integral e preventivo da saúde, em parceria com a Central Nacional Unimed (CNU), na região do ABC Paulista. E iniciamos parceria com a Leve Saúde para planos de Adesão com preços atrativos e foco em clientes acima de 45 anos no Rio de Janeiro. Com isso, e através de dezenas de outros lançamentos de produtos nos últimos meses, ultrapassamos 100 operadoras de saúde parceiras da Quali, mais uma marca digna de comparação olímpica.

No pilar de Foco no Cliente, iniciamos as operações de um novo espaço dedicado aos consumidores na cidade de São Paulo: a Casa do Cliente, um local exclusivo, com toda infraestrutura e segurança para atendimento presencial ao nosso beneficiário, que em sua segunda fase também terá auditório, salas de reunião e espaço de co-working para uso dos clientes, corretores e colaboradores da Quali. Para nos aproximarmos cada vez mais dos clientes, seguimos nosso plano de expansão regional com abertura de 12 novas filiais desde o começo de 2021, chegando a 23 escritórios no país. Expandimos ainda nosso principal canal de vendas, o canal corretor, através da parceria estratégica com o Sincor-SP, que possibilita que corretores associados ao sindicato comercializem todo o portfólio Qualicorp, bem como que contratem seus próprios planos de saúde com condições especiais.

Em nosso terceiro e não menos importante pilar, o de Pessoas & Cultura, tivemos um trimestre repleto de feitos importantes. Destaque especial para o primeiro Qualicult, um concurso cultural voltado a premiar atividades artísticas nas categorias Música, Dança, Teatro e Poesia. O projeto recebeu mais de 10 mil inscrições de todas as regiões do Brasil e distribuiu mais de R\$500 mil em prêmios aos 90 artistas e grupos vencedores, que foram apresentados em um evento transmitido [online](#). Concluímos também nosso processo de contratações para o programa de Jovens Talentos, que tiveram um volume impressionante de 13.800 inscritos para 33 vagas de trainee e estágio que estão empolgados para trabalhar em uma empresa que pelo segundo ano consecutivo ganhou o selo GPTW – Great Place to Work. Completamos ainda 1 ano de nosso Fundo Solidário TamoJunto, que destinou cerca de R\$2 milhões para amparar quase 1.500 corretores de seguros parceiros impactados pelo coronavírus e que ficaram impossibilitados de trabalhar. No total, já investimos mais de R\$16 milhões em ações de combate à COVID-19, desde o início da pandemia, e não nos furtaremos com nossa missão social de continuarmos ajudando.



E, embalados pelo espírito olímpico, a Quali passou a apoiar o projeto Brasileirinhos, criado em 2015 pela ex-ginasta Daiane dos Santos, e que oferece aulas gratuitas de ginástica artística para 200 alunos de baixa renda em Paraisópolis, São Paulo, com idades entre 6 e 16 anos. Além disso, pensando sempre em ampliar acesso de saúde a cada vez mais entidades, firmamos uma parceria exclusiva com o Sindicato dos Atletas de São Paulo (Sapesp) para disponibilizar planos de Adesão aos profissionais filiados e a seus familiares.

Mas, assim como os atletas que enfrentam diversos desafios em suas jornadas, também tivemos os nossos neste 2T21, principalmente em relação a churn e margens. Fechamos o trimestre com 138,3 mil cancelamentos no segmento de Adesão, apresentando uma melhora de 7,9% sobre o trimestre anterior, mas ainda em um nível elevado e pior do que nossas expectativas iniciais. Nossa análise indica que este alto churn é conjuntural, ainda impactado pelo reajuste de planos de saúde aplicado no começo deste ano após a suspensão em 2020, e que resultou em aumento de preços médio de 23% para nossa base de clientes. Temos trabalhado em diversas frentes para minimizar este impacto no segundo semestre, uma vez que o reajuste regular que estamos aplicando no 3T21 é menor, na faixa de dois dígitos baixos. Deste modo, nossos modelos preditivos na área de relacionamento com clientes já indicam evolução nos indicadores de retenção. Contudo, conforme já antecipado, o mercado de planos de saúde está tendo um ano atípico em termos de cancelamentos devido ao ineditismo de dois reajustes de preços com intervalo de apenas 6 meses e acumulando aumento em torno de 35% no ano aos nossos clientes.

Analisando os resultados do 2T21, apresentamos crescimento robusto de 6,9% YoY na receita líquida e de 11,3% no portfólio total de vidas e em relação ao ano anterior, em função de um crescimento de 7,3% na carteira do segmento de Adesão Médico-Hospitalar, de 26% no segmento PME e de uma normalização dos resultados de outros segmentos. Entretanto, nosso EBITDA Ajustado recuou 13,9% YoY no trimestre, principalmente em função das iniciativas de aceleração de vendas e investimentos em inovação e trade marketing. Nossa margem EBITDA ajustada foi de 38,9% no 2T21, ainda bastante saudável, mas abaixo do patamar que consideramos justo para nosso negócio no longo prazo. Portanto, vamos ao longo dos próximos trimestres continuar trabalhando nos fundamentos de nossa estratégia de negócio para garantir a manutenção das fortes vendas com recuperação gradativa de rentabilidade.

Por fim, é importante ressaltar que mantemos nosso plano estratégico de retomada de crescimento orgânico, impulsionado pela forte aceleração de vendas que, à medida que houver uma normalização do churn, deve nos levar a patamares positivos de adições líquidas. Afinal, pensando no tema olímpico, a Quali não está participando de uma corrida individual de 100 metros rasos, mas sim de uma prova coletiva de longa distância para a qual estamos devidamente treinados e preparados para chegar ao pódio.



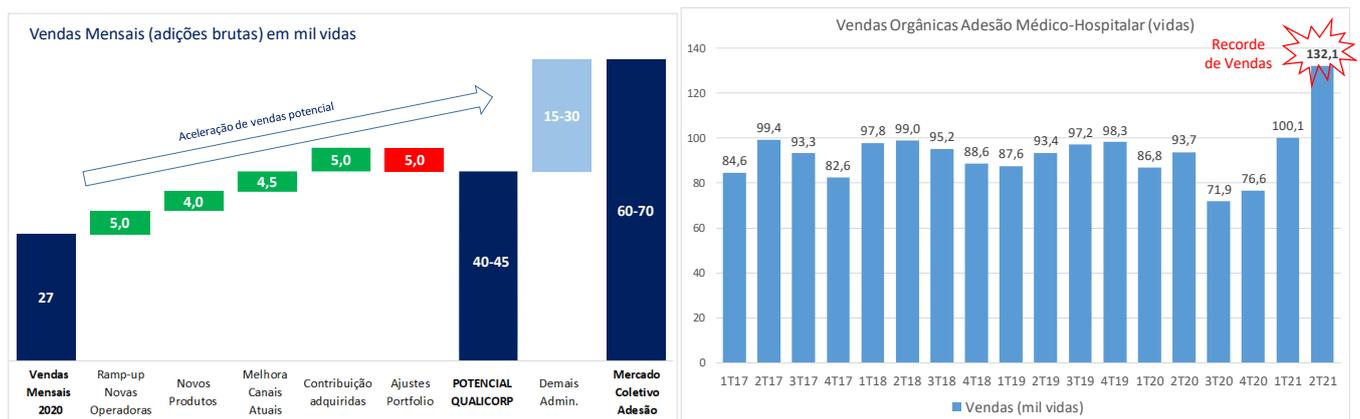
Portfólio de Vidas

Portfólio de Vidas

Portfólio	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Adesão Médico-Hospitalar								
Total de Vidas Iníc. Período	1.193.304	1.093.916	9,1%	1.190.920	0,2%	1.190.920	1.099.219	8,3%
(+) Adições Brutas	132.067	93.668	41,0%	100.107	31,9%	232.174	180.474	28,6%
(-) Saídas	(138.287)	(80.818)	71,1%	(150.194)	-7,9%	(288.481)	(172.927)	66,8%
(+) Aquisição de Portfólio	678	-	NM	52.471	-98,7%	53.149	-	NM
Novas Vidas (líquida)	(5.542)	12.850	NM	2.384	NM	(3.158)	7.547	NM
Total Vidas no Fim Período	1.187.762	1.106.766	7,3%	1.193.304	-0,5%	1.187.762	1.106.766	7,3%
Adesão Outros (Massif.)								
Total Vidas Iníc. Período	415.673	198.485	109,4%	411.388	1,0%	411.388	205.765	99,9%
Novas Vidas (líquida)	29.146	12.781	128,0%	4.285	NM	33.431	5.501	NM
Total Vidas no Fim Período	444.819	211.266	110,5%	415.673	7,0%	444.819	211.266	110,5%
Portfólio Adesão	1.632.581	1.318.032	23,9%	1.608.977	1,5%	1.632.581	1.318.032	23,9%
Empresarial	309.715	311.853	-0,7%	320.023	-3,2%	309.715	311.853	-0,7%
Gama	584.078	645.542	-9,5%	593.058	-1,5%	584.078	645.542	-9,5%
PME	56.261	44.646	26,0%	52.275	7,6%	56.261	44.646	26,0%
Portf. Empresarial, Gama e PMI	950.054	1.002.041	-5,2%	965.356	-1,6%	950.054	1.002.041	-5,2%
Portfólio Total	2.582.635	2.320.073	11,3%	2.574.333	0,3%	2.582.635	2.320.073	11,3%

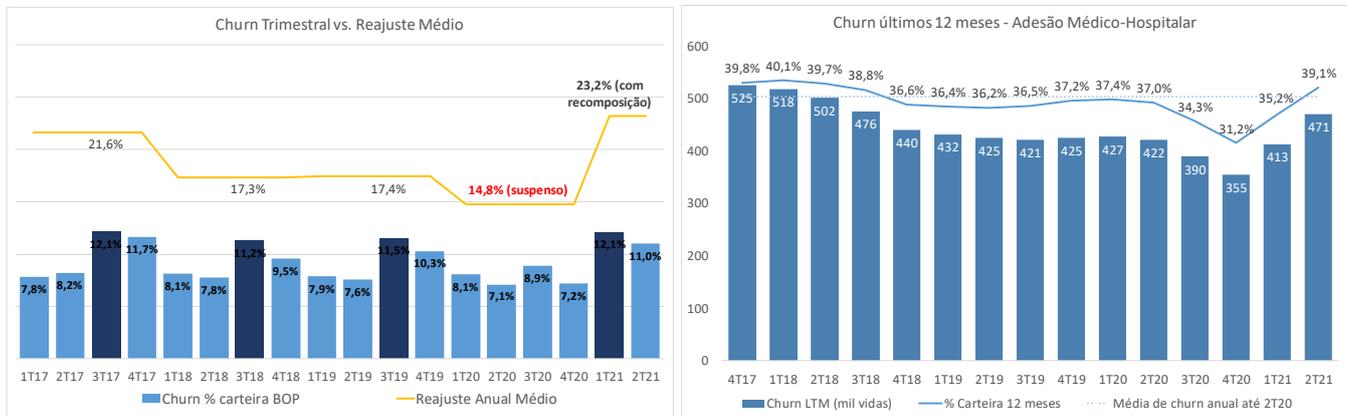
A Quali terminou o 2T21 com um portfólio próximo a 2,6 milhões de vidas que foi 0,3% maior que o 1T21, com aumento de 1,5% QoQ no segmento Adesão e redução de 1,6% QoQ nos outros segmentos (que incluem Empresarial, PME e Gama). Na comparação anual, o crescimento da carteira total foi de 11,3%, com aumento de 7,3% YoY na carteira de Adesão e queda de 5,2% YoY nos outros segmentos.

No segmento de Adesão Médico-Hospitalar, mantivemos a forte aceleração de vendas iniciada no trimestre anterior com adições brutas de 132,1 mil vidas no 2T21. Este patamar representa o recorde absoluto de vendas orgânicas da história da Quali. Deste modo, já atingimos no 2T21 uma média de vendas mensal de 44 mil vidas, com crescimento de 32% QoQ e 41% YoY, e já próxima do limite superior de nossa meta de 40 a 45 mil vidas vendidas por mês neste segmento.



Tal desempenho é resultado de diversas iniciativas implementadas nos últimos trimestres, tais como: i) novas parcerias comerciais que estão ainda em fase de *ramp-up*; ii) inovação, com lançamento de vários produtos e renovação de portfólios orientados ao atendimento das necessidades de nossos clientes; iii) melhorias de eficiência e relacionamento com nossos canais de vendas, que incluem também uma estratégia comercial mais incisiva e assertiva; e iv) contribuição de empresas e carteiras adquiridas, que nos trouxeram importantes canais de distribuição em novas regiões e com operadoras estratégicas para a Companhia.

Ao mesmo tempo, tivemos no 2T21 um total de 138,3 mil cancelamentos no Adesão Médico-Hospitalar, que foram 7,9% menores que no 1T21, mas que ficaram acima do normal para o período (aumento de 71% YoY). Isto é consequência, principalmente, do reajuste/recomposição de preços referente à 2020 que foi aplicado a partir de janeiro de 2021, que representou uma média de mais de 23% de aumento de preços aos nossos clientes e cujo impacto se estendeu até o 2T21.



Na visão acumulada em 12 meses, notamos que o patamar de cancelamentos do 1T21 (39,1%) está apenas um pouco acima da média histórica de nossa carteira (~38%), apesar de termos tido um aumento de preços recorde neste ano.

Em termos de adições inorgânicas, tivemos no segmento Médico-Hospitalar a entrada de 678 vidas, remanescentes da carteira adquirida da MMS (Muito Mais Saúde). Com isso, tivemos uma variação líquida negativa de 5,5 mil vidas no portfólio do 2T21 para 1.188 mil vidas, com queda de 0,5% QoQ, mas crescimento de 7,3% YoY.

No restante de nossa carteira de Adesão, que inclui planos massificados (odontológicos e não-estipulação), tivemos uma adição líquida de 29,1 mil vidas no 2T21. Com isso, essa carteira teve crescimento de 7,0% QoQ e de 111% YoY.

Carteiras Empresarial, PME e Gama

Alinhados com a nossa estratégia de expansão da oferta de produtos, os planos PME têm sido explorados tanto para acelerar o nosso crescimento total de vidas, quanto para aumentar a retenção dos clientes de Adesão que sejam elegíveis a planos corporativos. Durante o 2T21, tivemos um acréscimo de 7,6% em nossa carteira PME em relação ao trimestre anterior e de 26% versus o 2T20, chegando a um total de 56,3 mil vidas.

Por fim, após ajustes mais relevantes nos trimestres anteriores em virtude de encerramento de contratos desfavoráveis, as carteiras de nossos segmentos Empresarial e Gama apresentaram decréscimos mais amenos de 3,2% e 1,5% QoQ no 2T21, respectivamente.



Resultado

2T21



RESULTADO 2T21

DRE	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Receita Líquida	517,2	483,7	6,9%	523,0	-1,1%	1.040,2	986,3	5,5%
(-) Custo Serv. Prest.	(111,3)	(92,7)	20,1%	(109,9)	1,2%	(221,2)	(179,3)	23,4%
(-) SG&A	(148,7)	(98,9)	50,3%	(127,2)	16,9%	(275,9)	(255,5)	8,0%
(-) PDD + Liminares	(13,9)	(16,9)	-17,5%	(17,9)	-22,4%	(31,8)	(35,1)	-9,2%
(+/-) Outras Operacionais	(9,3)	16,9	NM	3,1	NM	(6,2)	0,8	NM
EBITDA	234,0	292,1	-19,9%	271,0	-13,7%	505,0	517,2	-2,3%
Margem EBITDA	45,2%	60,4%	-15,1 p.p.	51,8%	-658 bps	48,6%	52,4%	-389 bps
(-) D&A Comiss.	(46,2)	(33,4)	38,3%	(40,9)	13,1%	(87,1)	(63,5)	37,0%
(-) D&A Alug.	(2,7)	(5,8)	-53,5%	(7,5)	-27,8%	(6,5)	(13,4)	-51,6%
(+) Juros e Multa	8,1	6,8	19,9%	7,9	2,7%	16,0	14,4	11,1%
(+/-) Outros Ajustes	7,8	(26,2)	NM	7,3	7,3%	15,1	21,0	-28,2%
EBITDA Aj.	201,0	233,5	-13,9%	241,6	-16,8%	442,6	475,7	-7,0%
Margem EBITDA Aj.	38,9%	48,3%	-940 bps	46,2%	-733 bps	42,6%	48,2%	-568 bps
(-) D&A	(88,7)	(102,4)	-13,4%	(86,3)	2,8%	(175,1)	(197,1)	-11,2%
(+/-) Res. Financeiro	(13,3)	(18,6)	-28,8%	(9,3)	41,9%	(22,6)	(39,7)	-43,1%
(-) IR/CSLL	(39,4)	(44,3)	-11,1%	(58,2)	-32,3%	(97,6)	(85,1)	14,7%
Lucro Líquido	92,6	126,7	-26,9%	117,1	-20,9%	209,7	195,2	7,4%
(-) Part. Minoritários	(2,3)	(0,6)	267,6%	(2,6)	-13,0%	(4,9)	(0,9)	429,4%
Lucro Líquido Controladora	90,3	126,1	-28,4%	114,5	-21,1%	204,8	194,3	5,4%
Margem Líquida	17,5%	26,1%	-860 bps	21,9%	-443 bps	19,7%	19,7%	-2 bps

O resultado do 2T21 foi marcado por uma aceleração no crescimento da receita líquida (6,9% YoY, vs. 4,1% no 1T21 e 1,2% em 2020) e por maiores despesas relacionadas à retomada de crescimento. Dentro do nosso plano estratégico, continuaremos a privilegiar gastos e despesas que venham a nos apoiar nas frentes de vendas, inovação, tecnologia e retenção dos clientes. Ao mesmo tempo, procuramos maneiras de financiar esses novos esforços através do rígido corte de custos e despesas nas demais áreas, principalmente em gastos administrativos.

Nossa margem EBITDA Ajustada foi de 38,9% no 2T21, apresentando contração de 940 bps YoY e de 730 bps QoQ, devido principalmente ao aumento de despesas de pessoal e de maiores investimentos em marketing/campanhas (incluindo compra de *leads*), além do aumento nas amortizações de comissões em decorrência tanto do aumento das vendas quanto da remuneração aos corretores (em prática desde a segunda metade de 2020). Tivemos ainda o reconhecimento de cerca de R\$9 milhões no 2T21 relacionados a bônus (PPR + ações restritas), de natureza não-recorrente.

Destacamos também o nível mais controlado de outros ajustes ao EBITDA (R\$7,8 milhões de despesas no 2T21), que, no entanto, se comparam a uma base no 2T20 com valores positivos de ajustes não-recorrentes (R\$26,2 milhões), relacionados principalmente à venda da QSaúde e reversão de despesas com rescisão de executivos, o que prejudica a comparação anual do EBITDA reportado e do lucro líquido do 2T21.



Receita por Segmento

Receita	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Adesão	523,4	497,4	5,2%	534,8	-2,1%	1.058,2	997,8	6,1%
Médico Hospitalar	517,6	492,3	5,2%	529,5	-2,2%	1.047,1	987,4	6,0%
Taxa de Administração	341,0	330,3	3,2%	346,1	-1,5%	687,1	660,3	4,0%
Corretagem	144,4	136,7	5,6%	145,4	-0,7%	289,8	268,2	8,1%
Agenciamento	31,8	24,9	27,5%	37,6	-15,6%	69,4	58,1	19,5%
Outros	0,5	0,3	31,2%	0,4	16,1%	0,9	0,8	1,9%
Outros Adesão (Massif.)	5,8	5,1	13,4%	5,2	10,3%	11,0	10,4	6,2%
Empresarial	7,1	5,3	35,4%	5,9	21,0%	13,0	17,4	-25,3%
PME Total	6,9	3,8	78,3%	5,9	15,2%	12,8	12,8	0,1%
PME	6,9	3,0	132,1%	5,9	15,2%	12,8	6,0	112,9%
PME Estipulação	-	0,9	NM	-	NM	-	6,8	NM
Gama	24,2	25,2	-3,7%	23,1	5,1%	47,3	50,7	-6,6%
Receita Bruta	561,6	531,6	5,6%	569,7	-1,4%	1.131,3	1.078,7	4,9%
Cancelamentos	(0,3)	(0,1)	259,3%	(0,3)	1,1%	(0,6)	(0,1)	556,2%
Impostos sobre a venda	(44,1)	(47,9)	-7,8%	(46,4)	-4,9%	(90,5)	(92,4)	-2,0%
Receita Líquida	517,2	483,7	6,9%	523,0	-1,1%	1.040,2	986,3	5,5%

A receita bruta da Quali no 2T21 apresentou crescimento de 5,6% na comparação anual e queda de 1,4% em relação ao 1T21. No segmento Adesão Médico-Hospitalar, considerando apenas as receitas recorrentes/vitalícias (taxa de administração e corretagem), tivemos crescimento de 3,9% YoY, mas redução de 1,2% QoQ.

A variação trimestral destas receitas recorrentes se deve à ligeira queda de 0,5% no portfólio de vidas e redução no tíquete médio, explicada majoritariamente pela incorporação da carteira de clientes da MMS em março que possui tíquete significativamente menor que o da Qualicorp. Já o crescimento anual é consequência de: i) reajuste anual de preços; ii) crescimento da carteira de Adesão Médico-Hospitalar (+7,3% YoY); e iii) menor tíquete médio em função de novas vendas, de *downgrade* de planos e da incorporação das carteiras de Plural e MMS.

Na linha de receita de agenciamento tivemos no 2T21 um crescimento de 27,5% YoY relacionado à aceleração de vendas, mas uma queda de 15,5% QoQ devido principalmente a um estorno de provisão (não-recorrente) de cerca de R\$6 milhões. Ajustado para este efeito, nossa receita líquida no 2T21 teria sido estável QoQ.

Nos Outros Segmentos, apresentamos crescimento de 11,5% YoY e de 9,5% QoQ, com destaques para: i) aceleração do crescimento de PME (+132% YoY e +15,2% QoQ, em bases comparáveis) e ii) normalização das receitas de Gama (+5,1% QoQ) e Empresarial (+21% QoQ), após ajustes de portfólio e não-renovação de contratos de baixa rentabilidade.



Custos e Despesas

Custos e Despesas	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Total Custos e SG&A	(260,0)	(191,6)	35,7%	(237,1)	9,7%	(497,2)	(434,8)	14,3%
Custo dos Serviços	(111,3)	(92,7)	20,1%	(109,9)	1,2%	(221,2)	(179,3)	23,4%
Desp. Administrativas	(81,8)	(53,7)	52,5%	(66,9)	22,4%	(148,7)	(167,5)	-11,2%
Desp. Comerciais	(66,9)	(45,3)	47,7%	(60,3)	10,9%	(127,2)	(88,0)	44,7%
Total Custos e SG&A	(260,0)	(191,6)	35,7%	(237,1)	9,7%	(497,2)	(434,8)	14,3%
Desp. de Pessoal	(100,0)	(64,0)	56,2%	(89,3)	12,0%	(189,3)	(188,0)	0,7%
Serviço de Terceiros	(57,0)	(38,8)	46,8%	(54,1)	5,3%	(111,0)	(83,1)	33,6%
Ocupação	(4,7)	(5,5)	-13,5%	(4,8)	-1,5%	(9,6)	(8,8)	8,1%
Campanhas / Patrocínios	(25,8)	(10,2)	152,3%	(19,7)	31,1%	(45,5)	(20,6)	121,3%
Comissão	(19,2)	(17,8)	8,0%	(18,2)	5,3%	(37,5)	(34,5)	8,7%
Outros	(21,4)	(28,1)	-23,8%	(23,1)	-7,5%	(44,5)	(47,1)	-5,5%
Pro Labore	(29,7)	(24,9)	19,1%	(25,6)	16,0%	(55,3)	(48,0)	15,3%
Taxas Associativas	(2,2)	(2,3)	-3,4%	(2,3)	-3,2%	(4,5)	(4,8)	-6,3%
PDD + Liminares	(13,9)	(16,9)	-17,5%	(17,9)	-22,4%	(31,8)	(35,1)	-9,2%
Outras Rec. / Desp. Operac.	(9,3)	16,9	NM	3,1	NM	(6,2)	0,8	NM
Total Consolidado	(283,2)	(191,6)	47,8%	(252,0)	12,4%	(535,2)	(469,1)	14,1%
(+/-) Ajustes ao EBITDA	7,8	(26,2)	-129,8%	7,3	7,3%	15,1	21,0	-28,2%
Total Consol. Recorrente	(275,4)	(217,8)	26,4%	(244,7)	12,6%	(520,1)	(448,1)	16,1%

Obs.: Despesas administrativas e comerciais sem depreciações e amortizações.

Neste 2T21 tivemos um crescimento de 12,4% QoQ e de 47,8% YoY no total consolidado de custos e despesas, ou de 12,6% QoQ e de 26,4% YoY ao excluirmos os ajustes não-recorrentes ao EBITDA. Tal incremento é efeito de um conjunto de ações implementadas para aceleração de vendas, investimentos em inovação e estruturação de novos negócios.

Analisando as maiores variações por natureza, temos: i) despesas de pessoal (+12,0% QoQ) – se refere principalmente ao pagamento de ações restritas e bônus extraordinário de cerca de R\$9 milhões, lançado em desp. Administrativas; ii) despesas com campanhas/patrocínios (+31,1% QoQ) – relacionadas à ações de trade como compra de *leads* no Adesão e PME, além de outras campanhas de incentivo à vendas e marketing; iii) serviços de terceiros (+5,3% QoQ no total e +25% QoQ em despesas administrativas – ligado a maiores gastos com consultorias de M&A e com Comitê de Apuração; iv) pró-labore ou repasses financeiros (+16,0% QoQ) – devido ao reajuste de preços no 1T21 e migração de uma carteira de clientes; e v) Outras Rec./Desp. Operacionais (variação de R\$12,4 milhões QoQ) – de volta ao patamar “normal” no 2T21 após reversão de contingências que melhoraram o resultado no 1T21.

Além disso, compensando parte do incremento das despesas, tivemos no 2T21 uma redução de 22,4% QoQ em PDD em função de reversão de provisões e recuperação de perdas (cerca de R\$4 milhões não-recorrentes), além de queda de 7,5% QoQ em Outros (redução de gastos com processos judiciais e autos de infração).



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Receita Líquida	517,2	483,7	6,9%	523,0	-1,1%	1.040,2	986,3	5,5%
(-) Custo Serv. Prest.	(111,3)	(92,7)	20,1%	(109,9)	1,2%	(221,2)	(179,3)	23,4%
(-) SG&A	(148,7)	(98,9)	50,3%	(127,2)	16,9%	(275,9)	(255,5)	8,0%
(-) PDD + Liminares	(13,9)	(16,9)	-17,5%	(17,9)	-22,4%	(31,8)	(35,1)	-9,2%
(-) Outras Desp. / (Rec.) Op.	(9,3)	16,9	NM	3,1	NM	(6,2)	0,8	-880,7%
EBITDA	234,0	292,1	-19,9%	271,0	-13,7%	505,0	517,2	-2,3%
Margem EBITDA	45,2%	60,4%	-15,1 p.p.	51,8%	-658 bps	48,6%	52,4%	-389 bps
Amort. Aluguéis	(2,7)	(5,8)	-53,5%	(3,8)	-27,8%	(6,5)	(13,4)	-51,6%
Amort. Comissões	(46,2)	(33,4)	38,3%	(40,9)	13,1%	(87,1)	(63,5)	37,0%
Juros e Multas Clientes	8,1	6,8	19,9%	7,9	2,7%	16,0	14,4	11,1%
Outros Ajustes ao EBITDA	7,8	(26,2)	NM	7,3	7,3%	15,1	21,0	-28,2%
Outras desp. não-recorrentes	6,7	21,7	-69,0%	7,3	-7,6%	14,0	21,7	-35,5%
Gastos Qsaúde	0,0	(40,8)	NM	(0,0)	NM	-	(29,8)	NM
Rescisão Executivos + Ações Restr.	-	(7,1)	NM	-	NM	-	29,1	NM
Equivalencia Patrimonial	1,1	-	NM	-	NM	1,1	-	NM
EBITDA Ajustado	201,0	233,5	-13,9%	241,6	-16,8%	442,6	475,7	-7,0%
Margem EBITDA Ajustada	38,9%	48,3%	-940 bps	46,2%	-733 bps	42,6%	48,2%	-568 bps

Nosso EBITDA reportado declinou 13,7% QoQ no 2T21 devido à redução de 1,1% na receita líquida e ao aumento de 12,4% no total de custos e despesas explicados nas seções anteriores. A margem EBITDA foi de 45,2% no 2T21, com contração de 6,6 p.p. QoQ. Na comparação anual, o EBITDA do 2T21 recuou 19,9%, apesar do crescimento de 6,9% na receita líquida, impactado pelo aumento de despesas operacionais e pela base de comparação do 2T20 com efeitos não-recorrentes positivos (venda de QSaúde e reversão de despesas de rescisão).

Tivemos no 2T21 um total de R\$7,8 milhões em outros ajustes ao EBITDA, com aumento de 7,3% QoQ. Tais despesas são ligadas principalmente a gastos com combate à COVID-19 e despesas com Comitê de Apuração, além da equivalência patrimonial das participações adquiridas na Escale e Escale Health. Houve ainda um aumento de 13,1% QoQ (38,3% YoY) na amortização de comissões relacionado com aceleração de vendas e maior investimento em incentivos ao nosso canal corretor.

Como consequência, o EBITDA Ajustado atingiu R\$201,0 milhões no 2T21, com 16,8% de redução QoQ e 13,9% YoY. A margem EBITDA Ajustada foi de 38,9%, contraindo 7,3 p.p. QoQ e 9,4 p.p. YoY. Acreditamos que a margem do 2T21 não representa nossa visão de rentabilidade de médio e longo prazo para a Companhia. Se por um lado nossa aceleração de vendas reflete uma estratégia bem-sucedida de investimentos em inovação, parcerias, marketing e comissionamento, por outro temos condições de reduzir gradualmente os gastos em algumas destas linhas para mitigar a pressão de margem e ainda sim manter um crescimento robusto de vendas.



Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Rec. Financeiras	37,3	14,4	158,8%	14,3	159,8%	51,6	27,3	89,3%
Aplic. Financeiras	7,3	5,0	47,9%	5,3	38,3%	12,6	9,1	38,8%
Juros e Multas Clientes	8,1	6,8	19,9%	7,9	2,7%	16,0	14,4	11,1%
Atualização monetária	0,8	2,0	-60,7%	0,8	-1,3%	1,5	2,0	-20,8%
Varição Cambial Ativa	20,6	-	NM	-	NM	20,6	-	NM
Outras Rec. Financeiras	0,5	0,7	-33,4%	0,4	34,5%	0,8	1,8	-53,7%
Desp. Financeiras	(50,5)	(33,0)	53,0%	(23,7)	113,3%	(74,2)	(67,0)	10,7%
Juros Debêntures	(14,1)	(13,4)	4,9%	(9,9)	42,2%	(24,0)	(30,3)	-20,9%
Juros Arrendamentos	(0,5)	(1,3)	-64,9%	(0,7)	-30,3%	(1,1)	(3,4)	-66,5%
Hedge Fluxo de Caixa	(20,6)	-	NM	-	NM	(20,6)	-	NM
Outras Desp. Financeiras	(15,4)	(18,3)	-15,8%	(13,1)	17,5%	(28,5)	(33,3)	-14,3%
Resultado Financeiro	(13,3)	(18,6)	-28,8%	(9,3)	41,9%	(22,6)	(39,7)	-43,1%

As despesas financeiras líquidas de R\$13,3 milhões no 2T21 apresentaram uma queda de 29% na comparação anual, acompanhando a redução no CDI, indexador de nossas debêntures e aumento de endividamento após pagamento de aquisições. Em relação ao trimestre anterior, houve crescimento de 42% em função também da variação do CDI e pelo aumento em Outras despesas financeiras.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
EBITDA	234,0	292,1	-19,9%	271,0	-13,7%	505,0	517,2	-2,3%
D&A	(88,7)	(102,4)	-13,4%	(86,3)	2,8%	(175,1)	(197,1)	-11,2%
Lucro Operacional	145,3	189,7	-23,4%	184,7	-21,3%	330,0	320,1	3,1%
Rec. Financeiras	37,3	14,4	158,8%	14,3	159,8%	51,6	27,3	89,3%
Desp. Financeiras	(50,5)	(33,0)	53,0%	(23,7)	113,3%	(74,2)	(67,0)	10,7%
LAIR	132,0	171,0	-22,8%	175,3	-24,7%	307,4	280,4	9,6%
(-) IRPJ	(29,4)	(32,6)	-9,9%	(42,4)	-30,7%	(71,7)	(62,5)	14,7%
(-) CSLL	(10,1)	(11,8)	-14,5%	(15,9)	-36,5%	(25,9)	(22,6)	14,6%
Lucro Líquido Consolidado	92,6	126,7	-26,9%	117,1	-20,9%	209,7	195,2	7,4%
(-) Part. de minoritários	(2,3)	(0,6)	267,6%	(2,6)	-13,0%	(4,9)	(0,9)	429,4%
Lucro Líquido Controladora	90,3	126,1	-28,4%	114,5	-21,1%	204,8	194,3	5,4%

Nosso lucro líquido do 2T21 foi de R\$90,3 milhões, após participações minoritárias, e apresentou redução de 28,4% YoY como consequência da queda de 19,5% no EBITDA e aumento de 29% no resultado financeiro líquido, parcialmente compensados pela redução de 13,4% em despesas de depreciação e amortização.





Fluxo de Caixa Gerencial

Fluxo de Caixa	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
EBITDA	234,0	292,1	-19,9%	271,0	-13,7%	505,0	517,2	-2,3%
Itens Não Caixa	(1,0)	(30,7)	-96,7%	16,3	-106,3%	15,3	27,5	-44,5%
Val. Pgo de Arrendamentos	(2,8)	(5,4)	-48,0%	(3,5)	-19,8%	(6,3)	(10,5)	-40,3%
Comissões	(109,1)	(44,5)	145,0%	(72,5)	50,5%	(181,6)	(81,8)	122,0%
IR e CSLL Pagos	(36,4)	(36,2)	0,5%	(42,1)	-13,5%	(78,4)	(75,9)	3,3%
Var. de Capital de Giro	(46,9)	50,6	NM	10,2	NM	(36,7)	33,5	NM
Cx. Ativ. Operacionais	37,8	225,9	-83,3%	179,5	-79,0%	217,3	409,9	-47,0%
Capex (Intang. + Imob.)	(25,4)	(5,3)	376,3%	(14,3)	77,6%	(39,7)	(19,8)	100,1%
Fluxo de Caixa Oper. após Cape	12,4	220,5	-94,4%	165,2	-92,5%	177,6	390,1	-54,5%
Aquisições de carteira/empresa:	(209,4)	(6,3)	NM	(10,0)	NM	(219,4)	(20,8)	953,0%
Fluxo de Caixa Livre	(197,0)	214,3	-191,9%	155,2	NM	(41,8)	369,2	-111,3%
Rec./Desp. Financeiras	2,7	(5,0)	-155,0%	(17,3)	NM	(14,6)	(44,3)	-67,1%
Aplic. Financeiras	4,6	3,2	41,0%	20,8	NM	25,4	(73,6)	NM
Captação de empréstimos	350,0	-	NM	-	NM	350,0	-	NM
Dividendos pagos	(202,3)	(0,1)	NM	(30,9)	553,9%	(233,2)	(0,8)	NM
Cx. Ativ. Financiamento	155,0	(1,8)	NM	(27,4)	NM	127,6	(118,7)	NM
Variação Caixa Final	(42,0)	212,5	NM	127,8	NM	85,8	250,5	-65,8%

A geração de caixa operacional (antes de investimentos) foi de R\$37,8 milhões no 2T21, 83% menor QoQ e 79% menor YoY. Houve uma piora no capital de giro no trimestre devido à normalização de repasses de prêmios às operadoras referentes ao reajuste de preços de 2020 (que começou a ser cobrado dos clientes este ano). Esperamos uma normalização do capital de giro no segundo semestre, de modo a voltarmos a ter uma variação positiva nesta linha em 2021. Além disso, houve aumento em comissões relacionado à aceleração de vendas e aos maiores incentivos ao canal corretor.

Após investimentos em Capex, mas antes de aquisições, nosso fluxo de caixa apresentou geração de R\$12,4 milhões no 2T21, com variações semelhantes às da linha de geração de caixa operacional. Além disso, desembolsamos R\$209,4 milhões com aquisições no 2T21 (aquisição da Escala e parcela da MMS), resultando em fluxo de caixa livre negativo em R\$197,0 milhões.

Efetuamos no 2T21 o pagamento da primeira tranche de R\$200 milhões referente aos dividendos totais de R\$570 milhões sobre resultados de 2020 e reservas de 2019. Anunciamos ainda a distribuição de Juros sobre Capital Próprio de R\$17,7 milhões, que foram pagos em julho.

Investimentos

Investimentos (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Capex em TI	21,9	3,8	479,4%	11,4	91,9%	33,2	10,0	233,2%
Imobilizado	7,5	0,5	NM	2,4	206,1%	9,9	6,7	48,1%
Aquisições (Cart. e Emp.)	15,6	20,0	NM	1,1	NM	16,7	42,2	-60,5%
Total	44,9	24,3	84,7%	14,9	200,9%	59,8	58,9	1,6%

Nosso CAPEX no 2T21 foi R\$44,9 milhões, apresentando crescimento de 85% YoY e de 201% QoQ, principalmente por aumento nos investimentos em nossa plataforma de tecnologia.



Endividamento

Estrutura de Capital (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Dívida de Curto Prazo ¹	1.389,7	59,3	NM	106,8	NM	1.389,7	59,3	NM
Dívida de Longo Prazo	291,8	1.300,9	-77,6%	1.301,5	-77,6%	291,8	1.300,9	-77,6%
TOTAL	1.681,6	1.360,2	23,6%	1.408,4	19,4%	1.681,6	1.360,2	23,6%
Disponibilidade ²	755,6	765,4	-1,3%	804,8	-6,1%	755,6	765,4	-1,3%
Dívida Líquida	926,0	594,8	55,7%	603,5	53,4%	926,0	594,8	55,7%
<i>Dív. Líq. / EBITDA Aj. LTM</i>	<i>1,02x</i>	<i>0,70x</i>	<i>0,33x</i>	<i>0,64x</i>	<i>0,38x</i>	<i>1,02x</i>	<i>0,70x</i>	<i>0,33x</i>

(1) Inclui dívida com aquisições.

(2) Não inclui a aplicação financeira mantida como ativo garantidor na controlada direta Qualicorp Administradora de Benefícios S.A., e na controlada indireta Clube de Saúde Administradora de Benefícios Ltda. e Uniconsult, de acordo com a Instrução Normativa nº 33, de 5 de outubro de 2009, da ANS e Gama.

Terminamos o 2T21 com posição de dívida líquida de R\$926,0 milhões, incremento de 53,4% QoQ e de 55,7% YoY, em consequência da redução da geração de caixa livre, do pagamento de aquisições e de distribuição de dividendos. Com isso, nossa alavancagem passou para 1,02x EBITDA Ajustado no 2T21, comparada com 0,64x no 1T21 e 0,7x no 2T20.

ROIC

Retorno sobre Investimento	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ
Ativo não Circulante	2.460	2.252	9,2%	2.321	6,0%
Capital de Giro	(133)	(7)	NM	(124)	7,6%
Capital Investido	2.327	2.245	3,6%	2.197	5,9%
Ajustes ao Capital Investido	939	964	-2,6%	944	-0,5%
Cap. Invest. Aj. - Média LTM	1.388	1.282	8,3%	1.253	10,8%
EBIT Aj. LTM	884	932	-5,1%	914	-3,2%
(-) Impostos (34%)	(301)	(317)	-5,1%	(311)	-3,2%
NOPAT (LTM)	584	615	-5,1%	603	-3,2%
ROIC (LTM)	42,0%	48,0%	-595 bps	48,1%	-609 bps





ANEXOS

**Demonstrações
Financeiras**

ANEXOS – Demonstrações Financeiras

Demonstrações de Resultado – Consolidado

DRE (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. YoY	1T21	Var. QoQ	1S21	1S20	Var. YoY
Receita líquida	517,2	483,7	6,9%	523,0	-1,1%	1.040,2	986,3	5,5%
Custos dos Serviços Prestados	(111,3)	(92,7)	20,1%	(109,9)	1,2%	(221,2)	(179,3)	23,4%
Lucro bruto	405,9	391,0	3,8%	413,1	-1,7%	819,0	806,9	1,5%
Receitas (despesas) operacionais	(260,6)	(201,3)	29,5%	(228,4)	14,1%	(489,0)	(486,8)	0,5%
Despesas Administrativas	(124,3)	(122,7)	1,4%	(112,4)	10,7%	(236,7)	(301,0)	-21,4%
Despesas Comerciais	(113,1)	(78,7)	43,7%	(101,2)	11,8%	(214,3)	(151,5)	41,4%
Perdas com créditos incobráveis	(13,9)	(16,9)	-17,5%	(17,9)	-22,4%	(31,8)	(35,1)	-9,2%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(9,3)	16,9	NM	3,1	-399,8%	(6,2)	0,8	NM
Lucro Operacional Antes do Resultado	145,3	189,7	-23,4%	184,7	-21,3%	330,0	320,1	3,1%
Receitas financeiras	37,3	14,4	158,8%	14,3	159,8%	51,6	27,3	89,3%
Despesas financeiras	(50,5)	(33,0)	53,0%	(23,7)	113,3%	(74,2)	(67,0)	10,7%
Resultado Antes do IR e CSLL	132,0	171,1	-22,8%	175,3	-24,7%	307,4	280,4	9,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(39,4)	(44,4)	-11,2%	(58,2)	-32,3%	(97,7)	(85,1)	14,7%
Corrente	(30,4)	(36,1)	-15,7%	(58,2)	-47,7%	(77,8)	(76,9)	1,2%
Diferido	(9,0)	(8,3)	8,4%	-	NM	(19,8)	(8,2)	141,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	92,6	126,7	-26,9%	117,1	-20,9%	209,7	195,2	7,4%
ATRIBUÍVEL A								
Participações de não controladores	(2,3)	(0,6)	267,6%	(2,6)	-13,0%	(4,9)	(0,9)	429,4%
Participações dos controladores	90,3	126,1	12,4%	114,5	-21,1%	204,8	196,2	5,3%

Balço Patrimonial – Consolidado

ATIVO (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. %	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ MM)	2T21	2T20	Var. %
Circulante				Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	504,6	418,8	20,5%	Debêntures	1.360,6	17,3	NM
Aplicações financeiras	294,9	320,3	-7,9%	Instrumentos financeiros derivativos	20,8	-	NM
Créditos a receber de clientes	462,2	711,5	-35,0%	Impostos e contribuições a recolher	54,6	59,4	-8,2%
Outros ativos	236,1	183,3	28,9%	Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	11,3	8,7	30,0%
Outros ativos financeiros	222,7	177,8	25,3%	Prêmios a repassar	451,5	666,9	-32,3%
Outros ativos não financeiros	13,5	5,5	145,8%	Repasse financeiros a pagar	28,8	29,3	-1,9%
Partes Relacionadas	-	-	NM	Obrigações com pessoal	48,5	41,3	17,4%
Total do ativo circulante	1.497,8	1.633,8	-8,3%	Antecipações a repassar	37,5	52,6	-28,6%
Não Circulante				Partes Relacionadas	17,7	42,1	-58,0%
Realizável a longo prazo				Débitos diversos	198,6	210,2	-5,5%
Créditos a receber de clientes	-	-	NM	Arrendamentos	10,0	15,0	-33,4%
Imposto de renda e contribuição social	94,0	110,1	-14,6%	Total do Passivo circulante	2.239,8	1.142,8	96,0%
Outros ativos	136,8	145,3	-5,9%	Não Circulante			
Outros ativos financeiros	133,5	138,3	-3,5%	Debêntures	289,6	1.298,4	-77,7%
Outros ativos não financeiros	3,2	7,0	-53,9%	Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,6	0,7	-19,3%
Total do realizável a longo prazo	230,8	255,4	-9,6%	Obrigações com pessoal	1,5	2,2	-30,9%
Investimentos	132,9	0,3	NM	Imposto de renda e contribuição social diferidos	45,7	42,0	9,0%
Imobilizado	45,0	43,9	2,5%	Opções para aquisição de participação de não controladores	53,1	50,1	6,1%
Intangível				Provisão para riscos	80,3	93,7	-14,3%
Ágio	1.741,3	1.741,3	0,0%	Débitos diversos	7,9	71,5	-88,9%
Outros ativos intangíveis	782,5	732,3	6,9%	Arrendamentos	16,9	20,3	-16,8%
Total do ativo não circulante	2.932,4	2.773,2	5,7%	Total do passivo não circulante	495,7	1.578,8	-68,6%
				PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
				Capital social	875,6	875,6	0,0%
				Ações em tesouraria	(1,5)	(5,4)	-72,8%
				Reservas de capital	131,5	127,6	3,0%
				Reservas de lucro	496,7	685,5	-27,5%
				Lucros acumulados	187,1	-	NM
				Outros resultados abrangentes	0,1	-	NM
				Total do patrimônio líquido dos acionistas controladores	1.689,5	1.683,3	0,4%
				Participação dos não controladores no PL das controladas	5,2	2,1	155,7%
				Total do patrimônio líquido	1.694,8	1.685,4	0,6%
TOTAL DO ATIVO	4.430,2	4.407,0	0,5%	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.430,2	4.407,0	0,5%

Fluxo de Caixa – Consolidado

FLUXO DE CAIXA (R\$ MM)	1S21	1S20	Var. %
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro (prejuízo) líquido antes do imposto de renda e da contribuição social	307,4	280,4	9,6%
Ajustes por:			
Depreciações e amortizações	175,1	197,1	-11,2%
Perda por redução ao valor recuperável	(4,2)	15,2	NM
Resultado na venda de controlada	-	(42,5)	-100,0%
Ações restritas	5,4	30,9	-82,7%
Receitas/Despesas financeiras	28,5	33,4	-14,9%
Perdas com dividendos desproporcionais	0,5	-	NM
Provisão de reajustes	25,8	-	NM
Provisão (reversão) para riscos	(13,3)	23,8	NM
Variação dos ativos e passivos operacionais	(39,8)	32,9	NM
Caixa proveniente das (utilizado nas) operações	486,4	571,3	-14,9%
Juros pagos sobre debêntures	(20,3)	(37,8)	-46,5%
Imposto de renda e contribuições social pagos	(78,4)	(75,9)	3,3%
Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	387,7	457,5	-15,3%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Aquisição de ativo intangível	(298,8)	(97,2)	207,3%
Aquisição de ativo imobilizado	(8,1)	(6,4)	26,7%
Aumento (redução) de aplicações financeiras -FI exclusivo	28,4	(73,0)	NM
Valor pago na aquisição da Uniconsult, líquido do caixa adquirido	-	(18,8)	NM
Valor pago na aquisição da 500 LLC	(49,5)	-	NM
Valor pago na aquisição da Escale Health	(84,2)	-	NM
Caixa proveniente aplicado (utilizado) nas atividades de investimento	(412,2)	(195,5)	110,9%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Valores pagos de arrendamentos	(6,3)	(10,5)	-40,3%
Custo de captação de debêntures	(0,2)	(0,2)	2,7%
Captação de empréstimos	350,0	-	NM
Dividendos pagos a minoritários	(2,3)	(0,8)	200,0%
Dividendos pagos e JCP	(230,9)	-	NM
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	110,3	(11,5)	NM
AUMENTO LÍQUIDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	85,8	250,5	-65,8%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	418,8	201,1	108,3%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	504,6	451,6	11,7%