

**Transcrição da Teleconferência - 1T18
Hapvida (HAPV3 BZ)**

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Hapvida referente aos resultados do 1T18. Estarão presentes os senhores: Bruno Cals, Diretor Superintendente Financeiro, e Ivan Bonfanti, Diretor de Relações com Investidores.

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

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet – no endereço www.hapvida.com.br/ri.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Hapvida, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Hapvida e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Bruno Cals:

Bom dia a todos e muito obrigado pela presença na nossa primeira teleconferência de resultados após a nossa abertura de capital. É com grande satisfação que iremos apresentar os resultados do 1T18. Antes de iniciarmos, gostaria de agradecer a confiança de todos que nos ajudaram a fazer deste IPO uma oferta de sucesso.

Passando aqui para alguns destaques, gostaria de iniciar comentando os destaques da Companhia neste 1T no slide três. Diferente do mercado de saúde suplementar como um todo, que apresentou uma ligeira redução de 0,3% no número de beneficiários na comparação entre o 1T18 e o 1T17, a Companhia mantém um ritmo de forte crescimento, registrando um aumento de 8,6% no número de beneficiários de planos de assistência médica.

E, no que tange aos planos odontológicos, o crescimento da Companhia foi de 22,6%, enquanto o mercado cresceu apenas 6,2%. Tal desempenho é fruto do empenho do nosso time comercial, que tem trabalhado bastante para superar as suas metas estabelecidas.

A receita líquida da Companhia atingiu R\$1,19 bilhão no trimestre, apresentando um crescimento comparado com o 1T17 de 22,8%.

Fruto da rede de atendimento própria e totalmente integrada, que assegura eficiência de custos e qualidade no atendimento, o índice de sinistralidade permanece reduzido, em um patamar inferior ao restante da indústria. A sinistralidade deste 1T, que foi de 54,6%, apresentou uma redução de 1,8 p.p. quando comparada ao 1T17.

E o EBITDA cresceu em ritmo superior à receita na mesma comparação com o 1T17, alcançando R\$283 milhões, com margem de 26%, que foi 3,7 p.p. acima do 1T17. Com isso, a Companhia apresentou um lucro líquido superior a R\$214 milhões e margem líquida de 19,6%.

Nesse início de ano, a Companhia continuou com a expansão da sua rede própria de atendimento, com a abertura do primeiro hospital em Teresina, no Piauí, e de duas unidades de pronto atendimento, sendo uma em Recife e uma em Salvador.

Por fim, antes de iniciarmos os detalhamentos dos resultados do 1T, importa mencionar que, conforme discutimos nas diversas reuniões com investidores e com toda transparência em nossos documentos do IPO, existem despesas que só iniciam sua realização a partir do 2T do ano, como, por exemplo, o aluguel de alguns imóveis de partes relacionadas, cujos contratos foram assinados com validade a partir de abril deste ano, e a remuneração da administração.

Adicionalmente, ao longo dos próximos trimestres, a alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido deve aumentar, conforme temos conversado com os senhores.

Gostaria de passar a palavra ao Ivan Bonfanti, nosso Diretor de Relações com Investidores, que vai detalhar os resultados do trimestre.

Ivan Bonfanti:

Muito obrigado, Bruno, e bom dia a todos.

No próximo slide, ilustramos a forte presença da Companhia na comercialização de planos de assistência à saúde no Norte e no Nordeste, e de assistência odontológica em todo o país. No segmento de saúde, a Companhia teve ganhos de market share em ambas as regiões, com ênfase para a região Norte, onde a participação de mercado aumentou 0,8 p.p. em apenas três meses.

O destaque foi o estado do Amazonas, com acréscimo de 2,1 p.p. na comparação com o 4T17. Já na comparação anual, a Companhia evoluiu 2 p.p. em market share tanto no Norte quanto no Nordeste, e continua a ser a maior operadora de saúde dessas localidades, com market share de 23,5% no Norte e 28% no Nordeste.

No segmento de planos odontológicos, a Companhia cresceu nas cinco regiões do Brasil, com destaque para o Nordeste, onde a participação de mercado avançou 2,5 p.p. em relação ao 1T17, para 24,9%. Esse crescimento no Nordeste é favorecido pelo maior número de clientes corporativos que possuem planos de assistência médica, o que favorece a comercialização dos planos odontológicos por consequência.

Com isso, a Companhia encerrou o 1T18 com 3,83 milhões de beneficiários de saúde e odontologia, um crescimento de 13,9% em comparação ao 1T17, como o Bruno já comentou nos destaques. E vale lembrar que esse número é bastante superior à média de crescimento do mercado.

No slide de número cinco, apresentamos a evolução do ticket médio e do índice geral de reclamações na ANS. A Companhia teve um crescimento de 12,9% no ticket médio do segmento saúde, em linha com o reajuste anual divulgado pela agência em maio do ano passado, que foi de cerca de 13,5%.

É importante ressaltar que o ticket médio tem influência do *mix* de vendas, pois os preços são diferentes em cada praça que a Companhia atua. Já nos planos coletivos ou corporativos, o ticket médio também pode ser influenciado por diferentes negociações e condições contratuais.

Do lado direito do slide, vocês podem ver que o índice geral de reclamações teve uma redução quando comparado com os quatro últimos trimestres. Como referência, o IGR médio das operadoras de saúde é de 3,44%. Esse índice é uma informação pública, divulgada periodicamente pela ANS, e mede o número de reclamações por cada 10.000 vidas.

No slide seis, mostramos o tamanho e a importância da nossa rede própria de atendimento. A Companhia possui 25 hospitais, 19 unidades de pronto atendimento, 74 clínicas e 83 unidades de diagnóstico por imagem e laboratórios, que são responsáveis pela grande maioria dos atendimentos.

A Companhia mantém o foco total na contínua ampliação da rede própria, seja através de aquisições de novas unidades, ampliação e reforma das já existentes e investimentos em tecnologia da informação, que garantem a prestação de um serviço eficiente e acolhedor aos beneficiários.

Como já mencionado na apresentação, a Companhia inaugurou nesse trimestre o primeiro hospital em Teresina, no Piauí, com 50 leitos. Houve também a inauguração de duas unidades de pronto atendimento: o PA de Caxangá, em Recife, e o PA Costa Azul, em Salvador. Vale dizer que a unidade de Caxangá possui mais de 4.000 metros quadrados e é a maior unidade de pronto atendimento da Companhia.

É importante destacar também que as unidades de pronto atendimento possuem duas funções básicas: a primeira é reduzir o fluxo de pessoas nas emergências dos hospitais, e a segunda é dar maior flexibilidade de acesso à rede para o beneficiário.

Eu gostaria de falar um pouco sobre a sinistralidade. Então, por gentileza, passem para o slide número sete. A sinistralidade na carteira mede o índice de financeiro de utilização dos serviços prestados pelas redes própria e credenciada, sendo calculado pela razão entre o custo total, desconsiderando a variação de PEONA, que é a provisão de eventos ocorridos e não avisados, e a receita líquida.

Em 1T18, a sinistralidade foi de apenas 54,3%, entre as mais baixas em toda a história da Companhia, e representa uma redução de 1,8 p.p. em relação ao 1T17.

Tal índice é resultado da gestão integrada e controlada de uma vasta gama de indicadores médico-hospitalares, na cadeia de suprimentos e nos investimentos em tecnologia, além de práticas de medicina preventiva, como já comentado.

No slide número oito, podemos observar a evolução dos últimos cinco trimestres, tanto da receita líquida, no lado esquerdo, e do lucro bruto e margem bruta, no lado direito.

A receita líquida teve um crescimento de quase 23% na comparação anual. Tal evolução é explicada principalmente pelo crescimento de 8,6% no número de beneficiários de planos de assistência médica, e pelo aumento de 12,9% no ticket médio. Vale lembrar que a receita líquida também cresce na comparação com o 4T17.

A Companhia apresentou um lucro bruto crescente trimestre após trimestre e, o mais importante, com expansão de margem bruta, explicada principalmente pela gestão eficiente dos custos hospitalares em nossa rede própria de atendimento.

Já no slide nove, temos aqui as evoluções do EBITDA ajustado e do lucro líquido. A Companhia apresentou um grande crescimento de 49% de EBITDA ajustado no 1T18, que superou R\$312 milhões, sendo que a margem EBITDA ajustada, de 28,7%, também é superior à do 1T17.

Dentre os motivos que ilustram essa evolução, podemos destacar a expansão da receita líquida, de 22,8%, já explicada no slide anterior e, do ganho de 2,1 p.p. na margem bruta em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

Adicionalmente, o ajuste realizado no 1T18 foi a constituição de PDD relativa a um cliente corporativo, que totaliza cerca de R\$21 milhões, e no 4T17, o ajuste realizado no EBITDA foi a apropriação de encargos incluídos de um programa de regularização de débitos da ANS, que totaliza R\$13 milhões. Não há nenhum outro tipo de ajuste no EBITDA ajustado além desses que eu acabei de mencionar.

No lado direito do slide, vocês podem ver o desempenho do lucro líquido e da margem líquida. A Companhia atingiu R\$214 milhões de lucro líquido neste 1T, um crescimento de 33,9% quando comparado ao 1T17. A margem líquida também subiu, de 18% para 19,3% na mesma comparação, resultado principalmente dos itens já comentados anteriormente.

No slide dez, o último dessa apresentação, mostramos, do lado esquerdo, a geração de caixa da Companhia, e o CAPEX em cada trimestre, do lado direito. A geração de caixa é medida pela variação das disponibilidades representadas pelo caixa e equivalente de caixa, e pela conta de investimentos entre cada um dos trimestres.

A Companhia gerou R\$57 milhões de caixa neste 1T, e o volume de disponibilidades permanece elevado. Entretanto, vale ressaltar que essas informações são anteriores à abertura de capital da Companhia e, logo, não englobam o montante captado na oferta primária.

O CAPEX nos primeiros três meses do ano foi de R\$52,6 milhões, principalmente em função da ampliação da rede própria com as entregas do Hospital Rio Poty, em Teresina, no Piauí, e das unidades de pronto atendimento já citadas no decorrer da apresentação.

A partir de agora, Bruno e eu nos colocamos à disposição dos senhores para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Rodrigo Gastim, BTG Pactual:

Bom dia. Duas perguntas do meu lado. A primeira delas é em relação à sinistralidade. Nós gostaríamos de entender um pouco melhor o que de fato está por trás dessa melhoria da sinistralidade. Eu sei que é uma pergunta um pouco ampla, mas dada a performance nesse 1T, só para entender um pouco melhor; entendemos que houve

uma melhora contínua dos processos, implementação de protocolos etc., como vimos bastante ao longo do processo de IPO, mas se vocês pudessem elencar os dois ou três principais fatores dessa melhora ao longo desse 1T, ajudaria bastante. Principalmente para entendermos um pouco qual deveria ser a dinâmica ao longo do ano.

E, a segunda pergunta, em relação a essa PDD no trimestre, eu gostaria que vocês explicassem um pouco melhor o ajuste dos R\$21 milhões, o que de fato aconteceu, e depois desse ajuste de R\$21 milhões ao longo do 1T, qual deve ser o patamar de PDD que deveríamos esperar para os próximos trimestres? São essas duas perguntas. Obrigado.

Bruno Cals:

Gastin, vamos começar pela sinistralidade. A primeira coisa para falarmos em termos de sinistralidade, como você bem mencionou, há todos esses programas que fazemos, e que ao longo do tempo vão nos ajudando, de medicina preventiva, de protocolos etc. Vocês conheceram um pouco desse programa, que ainda tem muito potencial a ser feito desses projetos.

Mas uma coisa bastante importante também é que ainda sofremos um efeito positivo dos reajustes estabelecidos pela ANS no ano passado. Ao longo do IPO, explicamos muito aos investidores que tivemos um ganho de margem ao longo de 2017, e uma das razões foi a questão de a inflação básica da economia ter caído muito, ao passo que a inflação médica continua muito alta.

E isso ainda reflete no 1T, porque, geralmente, é no mês de maio de cada ano que a ANS estipula os reajustes que serão feitos para os planos de saúde, os planos individuais, que, direta ou indiretamente, também podem influenciar o reajuste dos planos coletivos.

Então, ao longo desse 1T, nossos clientes de plano individual cujos aniversários dos contratos foram em janeiro, fevereiro e março, eles foram reajustados em 13,55%, bem como alguns contratos coletivos, que diminuem já por causa da inflação básica da economia, mas que também têm reajustes favorecidos pela inflação médica.

Então, é muito importante detalhar aqui que a sinistralidade dos próximos trimestres deverá ser impactada por algumas variáveis. Dentre as mais importantes, não só a determinação do reajuste possível para os próximos 12 meses a partir de julho, que deve ser dado o *disclosure* pela ANS ao longo do mês de maio, ou, no máximo, no começo de junho, mas também pela própria sazonalidade.

Conversamos muito com os investidores ao longo do IPO sobre a sazonalidade que sofremos no período de chuva nas regiões Norte e Nordeste. E essa sazonalidade impacta sobremaneira a sinistralidade do 2T e, de alguma forma, também pega um pouco do 3T.

Até fizemos questão de colocar a evolução da sinistralidade trimestre a trimestre de 2017 para que os senhores tenham uma noção de como se comportou esse indicador ao longo dos trimestres do ano passado.

Passando para a sua segunda pergunta, que é sobre PDD, na verdade, se não fosse esse contrato corporativo em que fizemos um ajuste de R\$21 milhões, teríamos mantido relativamente estável a PDD.

E é esse patamar que esperamos para os próximos trimestres. Não esperamos surpresas, como tivemos nessa questão de R\$21 milhões, que havíamos negociado com o cliente, esse cliente havia pago algumas parcelas, deixou de pagar parcelas novamente ao longo do 1T, e então nós sempre optamos por trazer isso para PDD, porque não há garantia de que o pagamento será feito ao longo dos próximos meses e semanas.

Importante mencionar que ontem esse cliente efetuou o pagamento de mais uma parcela. É muito cedo ainda para dizer se reverte ou não a PDD, mas temos como convicção só reverter após um novo compromisso formal desses clientes, e após enxergarmos novos pagamentos realizados por ele, de forma que tenhamos total segurança de que esse valor possa ser revertido da PDD.

Só para resumir a resposta, nossa expectativa é que isso se mantenha. Até colocamos no *release* que, excluindo o efeito desse cliente, teríamos 0,2 p.p. de diferenças, e é esse patamar, se não houver nada não recorrente, que esperamos ter para os próximos trimestres.

Rodrigo Gastim:

Excelente, Bruno. Muito claro. E eu gostaria de saber como está o *update* de pipeline de M&A. Vocês falaram bastante ao longo do IPO, principalmente no Sudeste, sobre alguns *targets* já mapeados. Se houve alguma evolução ao longo dessas últimas semanas, desses últimos meses, e se de fato a estratégia é de M&A no Sudeste, devemos ver algo mais para o começo de 2019. Se puderem mapear um pouco melhor sobre como está esse pipeline de M&A, ajudaria bastante. Essa é a pergunta. Obrigado.

Bruno Cals:

Gastim, infelizmente, você sabe que não podemos dar muitos detalhes. O que eu posso dizer, e que já estávamos planejando, é que estamos reforçando ainda mais a área de M&A, incluindo mais gente na equipe e assessoria para nos ajudar no relacionamento com alguns *targets* com os quais temos conversado, e claro, com aqueles *targets* que temos mapeados.

E uma novidade, que não sei se os senhores chegaram a ver na ata da reunião do Conselho de Administração de ontem, é que, até para fins de governança da Companhia, nós estamos constituindo um comitê de M&A, que será presidido pelo Sr. Geraldo Luciano Matos Júnior, que é o Vice-Presidente do Conselho de Administração, e que irá acompanhar também conosco diretamente todas as atividades de M&A.

Esse comitê será presidido pelo Geraldo, terá participação também do Jorge Pinheiro, nosso CEO, do Gustavo Barros, o Diretor Estatutário de Assuntos Estratégicos, e da minha pessoa, além de ter em todas as reuniões o convite de pessoas internas ou externas que possam ser tratadas no âmbito de M&A.

Então, a única coisa que posso falar é que continuamos ativamente nossas conversas, tanto com *players* das regiões Norte e Nordeste, mas também com *players* das regiões Sul e Sudeste, que, conforme temos comentado ao longo do IPO, já estão todos mapeados, por ordem de prioridade, que seriam interessantes para a estratégia de atuação da Companhia ao longo dos próximos anos.

Rodrigo Gastim:

Excelente, Bruno. Muito claro. Se eu puder fazer outra pergunta rápida, falando sobre expansão para Sul e Sudeste, um *update* sobre como está a construção do hospital de Joinville. Quando vocês planejam começar, e quando de fato deveremos começar a ver os impactos positivos na receita. Então, um *update* do projeto Joinville, se puderem nos passar, por favor.

Bruno Cals:

Estamos naquele processo burocrático de obtenção de licenças, que acho que todos sofrem aqui no Brasil. Nossa expectativa é que ele esteja em operação no 1S19. Já estamos em fase final, na última fase da obtenção de licenças para poder começar efetivamente a obra do hospital, que deve durar mais ou menos sete meses, oito meses no máximo, dado que utilizamos a tecnologia de pré-moldados, o que dá uma rapidez muito maior na construção do hospital.

Então, a partir do 1S19, o teremos pronto e operando, com a carteira que temos com nosso parceiro que nos convidou para ir a Joinville. Quando tivermos o OK final, passarmos por essa última fase de obtenção da licença da construção do hospital, aí daremos uma perspectiva mais exata sobre quando exatamente no próximo ano teremos a operação já em andamento.

Rodrigo Gastim:

Perfeito. Obrigado, Bruno.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Bruno para as últimas considerações. Sr. Bruno, prossiga com suas últimas considerações.

Bruno Cals:

Obrigado a todos pela participação em nossa primeira teleconferência. Eu e o Ivan nos mantemos à disposição para tirar quaisquer dúvidas que surjam sobre os resultados. Estamos também à disposição para receber feedbacks em relação aos nossos documentos de divulgação. A participação de vocês na construção desses documentos também é muito importante, e nossa área de RI fica totalmente à disposição, caso queiram tirar qualquer dúvida adicional após nossa teleconferência.

Muito obrigado, e bom dia a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados da Hapvida está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.