

RESULTADOS 3T20

 **hapvida**

Resultados Trimestrais – 3T20

- Receita Líquida de R\$2,1 bilhões (+61,6%)
- Número de beneficiários de saúde e odonto cresce 56,9%
- Sinistralidade ex-SUS de 59,8% (-0,6 p.p.)
- EBITDA de R\$512,2 milhões (+93,8%)
- Margem EBITDA de 24,1% (+4,0 p.p.)

Teleconferência de resultados

13 de novembro de 2020 (sexta-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)

13hs (horário de Brasília) | 11hs (US/EST)

Webcast: ri.hapvida.com.br

Telefone: Brasil +55 (11) 3181-8565 | USA +1 (412) 717-9627

Mensagem da Administração

O Hapvida cresce a cada trimestre de maneira sustentável, com muita solidez e eficiência. Crescemos e, por isso, mudamos. Estamos em um novo momento, mas a nossa essência sempre será mantida. Todas essas mudanças nos levaram a renovar nossa marca pois é por meio dela que comunicamos quem somos. Enxergamos a necessidade de adotar uma nova marca corporativa para garantir ainda mais reconhecimento e performance ao nosso negócio. Esse é um passo importante para o Hapvida e queremos compartilhar com o mercado o nosso novo propósito, que passou a ser: “assegurar acesso à saúde de qualidade para a nossa gente”. Esse é o nosso foco, darmos o nosso melhor para acolher as pessoas com a qualidade que merecem.

O terceiro trimestre de 2020 foi marcado por aquisições inteligentes e complementares à nossa já existente plataforma verticalizada e integrada, permitindo executarmos o nosso propósito e reforçando o compromisso com a criação de valor para nossos acionistas. Em setembro, a aquisição do Grupo Promed (aguardando aprovações regulatórias) irá viabilizar nossa entrada na capital mineira de forma robusta. A região possui alto potencial de crescimento tanto pelo aumento na penetração de planos privados quanto pelo ganho de market share, contribuindo para a nossa consolidação no estado de Minas Gerais, terceiro maior mercado de saúde suplementar do Brasil. O Grupo Promed é composto de operadoras de saúde com cerca de 270 mil beneficiários e infraestrutura assistencial com 3 hospitais, 1 hospital dia e 7 clínicas de atendimento primário. Já no estado de Goiás, adquirimos carteiras de clientes de duas operadoras de saúde, da Samedh e da Plamheg, cada uma com cerca de 18 mil beneficiários de planos de saúde. Ainda em setembro, anunciamos a aquisição do Grupo Santa Filomena composto pela operadora de saúde Filosanitas com cerca de 5,5 mil beneficiários e do Hospital Santa Filomena de Rio Claro/SP. Mais recentemente, em novembro, anunciamos a aquisição da operadora Premium Saúde, uma transação totalmente sinérgica e complementar às nossas prévias aquisições. A Premium é composta de cerca de 125 mil beneficiários concentrados em Belo Horizonte e Montes Claros/MG e em Brasília/DF. Todas as operações citadas aguardam aprovações regulatórias. Também anunciamos o arrendamento do hospital materno-infantil Sinhá Junqueira em Ribeirão Preto/SP, uma das melhores e mais tradicionais maternidades da região que, desde outubro, está sob nossa gestão.

Em continuidade à execução dos planos de integração de empresas adquiridas já pertencentes ao sistema Hapvida, concluímos a incorporação das operadoras pertencentes ao Grupo América. Até o final de 2020, iremos concluir também a incorporação e implantação de sistemas nas dezenas de unidades assistenciais que formavam o Grupo América, finalizando a integração em cerca de um ano após o *closing* da operação. O plano de integração do Grupo São Francisco permanece sendo executado com resultados em linha com o originalmente planejado. Estamos certos de que iremos alcançar as sinergias operacionais e administrativas em um prazo menor do que o originalmente previsto em ambas aquisições.

A pandemia da Covid-19 continua atingindo o país e o mundo, com impactos bem distintos de região para região. Em nossas operações, 100% dos procedimentos cirúrgicos eletivos postergados durante o 2T20 já foram realizados nas regiões onde não há restrições médico-hospitalares. Mais recentemente observamos crescimento de atendimento referente a doenças respiratórias em algumas regiões específicas, mas esse movimento não tem sido acompanhado de aumento no número de internações já que o tratamento logo no início dos sintomas tem se mostrado eficaz. Inclusive, recentemente foi publicada pesquisa científica com apoio da Hapvida com a *Yale School of Public Health*, Universidade Federal do Ceará e Universidade de Fortaleza cujas conclusões atestam a eficácia no tratamento precoce da doença que permitiu que o coeficiente de mortalidade no Hapvida fosse cerca de metade do restante do país. Permanecemos vigilantes e preparados para cuidar de nossos clientes e colaboradores com a mesma energia e excelência de sempre.

Mesmo diante do período desafiador devido à pandemia pela qual ainda estamos passando, continuamos a apresentar crescimento robusto. A receita líquida cresceu 61,6%, com o número de beneficiários de planos de saúde evoluindo 48,0% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. O número de beneficiários de planos odontológicos também apresentou crescimento importante, evoluindo 69,7%. A sinistralidade do Hapvida ex-SUS no trimestre foi de 59,8%, uma melhora de 0,6 p.p., mesmo com custos adicionais após a entrada em operação de novas unidades assistenciais e com a consolidação de aquisições que operam com índices de sinistralidade mais altos. A sinistralidade foi positivamente impactada no trimestre uma vez que, apesar de nossos atendimentos eletivos e de urgência estarem recebendo aumento gradual de demanda e já terem voltado a operar em níveis próximos ao período histórico antes da pandemia, a frequência de utilização ainda não foi totalmente normalizada. A adequada gestão das despesas com vendas, que atingiu um índice de 7,9% e das despesas administrativas, com índice de 9,4%, fez com que o EBITDA crescesse 93,8% e atingisse R\$512,2 milhões.

Permanecemos investindo na expansão e em melhorias na rede assistencial, com nossa infraestrutura própria mais que dobrando desde o ano passado tanto por conta das aquisições quanto pela inauguração de novas unidades. Por exemplo, nossa operação em Joinville/SC, iniciada em maio do ano passado de forma 100% orgânica, demonstra que nossa decisão de entrada na região Sul do país foi acertada: em pouco mais de um ano, a operação deve alcançar em breve cerca de 50 mil beneficiários, apresentando níveis de crescimento e rentabilidade mais rápido do que planejávamos. Somente nos últimos meses foram inauguradas 5 unidades de atendimento e 1 centro de distribuição e abastecimento farmacêutico. Nossos investimentos permanentes no aumento da rede própria e consequente verticalização do sinistro nos permitirão continuar oferecendo um produto de qualidade a um custo acessível a todos.

Somos pioneiros na criação, uso e aprimoramento de novas tecnologias aqui no Hapvida. Acreditamos que a inovação pode promover a saúde das pessoas, melhorar a qualidade assistencial, aumentar a acessibilidade e tornar o negócio mais eficiente. Um exemplo é a parceria que firmamos com a Roche para consolidarmos nossas atividades de diagnóstico laboratorial em uma única unidade central que contará com tecnologia de última geração. O Núcleo Técnico Operacional (NTO), na cidade de Recife/PE, será a primeira instalação desse tipo fora da Europa e terá capacidade de processar até 5 milhões de exames por mês, substituindo os atuais 18 NTO regionais e processando cerca de 95% dos exames laboratoriais, aumentando ainda mais nosso nível de verticalização. Nossos investimentos contínuos em tecnologia e inteligência de dados nos permitiram criar uma das maiores e mais robustas plataformas de telemedicina do país. Hoje já dispomos dos mais variados tipos de atendimento digital, como por exemplo: telemedicina ambulatorial com 6.500 atendimentos/mês, pronto atendimento digital totalizando 20.000 consultas/mês e consultas eletivas a distância iniciadas com as especialidades de gastroenterologia e endocrinologia que já contam com 1.000 consultas/mês. Para trazer segurança e comodidade nas interações via telemedicina, estamos adotando a identificação dos beneficiários através de reconhecimento facial.

Fomos escolhidos como a empresa mais inovadora no segmento “Seguros e Planos de Saúde” e uma das 100 empresas mais inovadoras do Brasil (dentre 3 mil inscritos), recebendo o Prêmio Whow! de Inovação 2020. Este prêmio reconhece empresas e instituições que produzam inovação consistente, tanto incremental quanto disruptiva, com repercussões efetivas nos negócios. Já na edição mais recente do Prêmio Conarec, fomos reconhecidos como os melhores no “Setor de Relacionamento” do Brasil na categoria Saúde. Esse prêmio é o maior reconhecimento de inteligência relacional e engajamento entre os players do mercado de relacionamento com clientes.

Ao longo do terceiro trimestre, recebemos a triste notícia do falecimento de Roberto Mendes, membro independente do nosso conselho de administração. Roberto Mendes, incansável executivo de grandes companhias por mais de três décadas, vinha desempenhando papel fundamental não só como membro do conselho mas também engajado com o aperfeiçoamento de nossas instâncias de governança e sua perda será sentida pela Companhia, seus acionistas e colaboradores. Na recomposição do conselho de administração, em mais um movimento de preparação da Companhia para os próximos anos, ficamos contentes em poder contar com a vinda de Igor Lima, um executivo com experiência comprovada em integração, tecnologia e inovação, temas fundamentais ao atual momento do Hapvida. O novo conselheiro presidirá dois comitês: o Comitê de Interações e um novo Comitê de Projetos Estratégicos. Outros comitês de assessoramento ao conselho também foram reorganizados, como o Comitê de Governança, Gente e Sustentabilidade que, além de estimular e criar mecanismos para integrar a sustentabilidade no processo de gestão da Companhia, irá estabelecer diretrizes e princípios relativos ao desenvolvimento sustentável do Hapvida nos pilares social, ambiental, econômico e dentro das melhores práticas de governança corporativa.

Confiamos no nosso modelo de negócio e estamos certos de que somos sólidos e resilientes para atravessarmos o atual período. Estamos preparados para aproveitar da melhor forma possível as oportunidades que irão surgir. Aos clientes, colaboradores, prestadores médicos e odontológicos, corretores, parceiros de negócios, acionistas, conselheiros e demais stakeholders, obrigado mais uma vez pela confiança.

Jorge Pinheiro
Diretor-Presidente

Nossos Pilares



Qualidade



Acolhimento



Inovação



Eficiência em
Custos

Sumário

1. INTEGRAÇÃO E CRITÉRIOS DE REPORTE

Com o intuito de reportar uma visão clara sobre o impacto das aquisições do Grupo São Francisco (GSF), Grupo América (GA) e RN Saúde (RN) apresentávamos, até o release do 2T20, os dados operacionais e financeiros com e sem estas aquisições, identificados como “Hapvida com aquisições” e “Hapvida ex-aquisições”, respectivamente. Também apresentávamos os mesmos dados operacionais e financeiros das empresas adquiridas separadamente, identificando-as como “Empresas adquiridas”.

Contudo, a partir do 3T20, em virtude da conclusão da incorporação das operadoras e de dezenas de unidades assistenciais que compunham o Grupo América e a consequente implantação de nossos sistemas (SAP e sistemas da operadora e hospitalar Hapvida), a abertura individualizada dos dados operacionais e financeiros das adquiridas não se torna mais viável. Adicionalmente, no 4T20 em diante, novas aquisições serão concluídas, o que também impedirá a comparabilidade dos números anteriores. Portanto, os resultados da Hapvida serão apresentados somente de forma consolidada e considerarão uma soma, seguindo os normativos e critérios contábeis de consolidação, dos resultados do Hapvida adicionados dos Grupos São Francisco, América e RN Saúde.

2. PRINCIPAIS DESTAQUES

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões)	3T20	3T19	Var. %	2T20	Var. %	9M20	9M19	Var. %
Receita Líquida	2.126,4	1.315,8	61,6%	2.076,3	2,4%	6.281,5	3.849,0	63,2%
Custo Assistenciais – Caixa	1.227,0	799,0	53,6%	1.088,5	12,7%	3.476,2	2.222,0	56,4%
Custos Assistenciais – Ex-SUS	1.271,0	793,9	60,1%	1.115,6	13,9%	3.590,5	2.242,4	60,1%
Custo Assistenciais – Total	1.284,4	818,6	56,9%	1.132,6	13,4%	3.696,6	2.296,4	61,0%
Despesas de Vendas	167,1	125,1	33,6%	179,8	-7,1%	501,4	373,2	34,4%
Despesas Administrativas ¹	200,6	131,9	52,1%	200,3	0,2%	610,9	385,3	58,6%
EBITDA	512,2	264,3	93,8%	607,8	-15,7%	1.587,8	858,6	84,9%
Lucro Líquido	247,8	212,4	16,7%	278,6	-11,1%	691,0	641,2	7,8%
ÍNDICES CONSOLIDADOS (% ROL)	3T20	3T19	Var. %	2T20	Var. %	9M20	9M19	Var. %
Sinistralidade Caixa (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A)	57,7%	60,7%	-3,0 p.p.	52,4%	5,3 p.p.	55,3%	57,7%	-2,4 p.p.
Sinistralidade ex-SUS	59,8%	60,3%	-0,6 p.p.	53,7%	6,0 p.p.	57,2%	58,3%	-1,1 p.p.
Sinistralidade Total	60,4%	62,2%	-1,8 p.p.	54,5%	5,9 p.p.	58,8%	59,7%	-0,8 p.p.
Despesas Vendas	7,9%	9,5%	-1,6 p.p.	8,7%	-0,8 p.p.	8,0%	9,7%	-1,7 p.p.
Despesas Administrativas ²	9,4%	10,0%	-0,6 p.p.	9,6%	-0,2 p.p.	9,7%	10,0%	-0,3 p.p.
Margem EBITDA	24,1%	20,1%	4,0 p.p.	29,3%	-5,2 p.p.	25,3%	22,3%	3,0 p.p.
Margem Líquida	11,7%	16,1%	-4,5 p.p.	13,4%	-1,8 p.p.	11,0%	16,7%	-5,7 p.p.
DESTAQUES OPERACIONAIS	3T20	3T19	Var. %	2T20	Var. %			
Beneficiários de Saúde e Odonto (milhares)	6.401	4.079	56,9%	6.266	2,2%			
Beneficiários de Saúde	3.553	2.401	48,0%	3.500	1,5%			
Beneficiários de Odonto	2.848	1.678	69,7%	2.766	2,9%			
Rede Própria	446	220	102,7%	438	1,8%			
Hospitais	41	28	46,4%	39	5,1%			
Prontos Atendimentos	42	19	121,1%	41	2,4%			
Clínicas	188	83	126,5%	184	2,2%			
Laboratórios	175	90	94,4%	174	0,6%			

¹ Despesas administrativas sem depreciação e amortização. ² Índice de Despesas Administrativas é medido pela razão entre o total de despesas administrativas (sem depreciação e amortização) e a receita operacional líquida.

Qualidade Assistencial

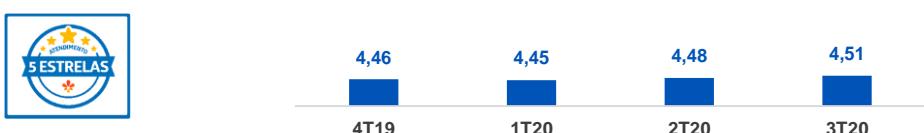
3. QUALIDADE ASSISTENCIAL

A cultura do Hapvida valoriza a excelência operacional, o controle de custos, a inovação e, sobretudo, a qualidade assistencial. Nossos esforços na busca de novas soluções, através de diversas iniciativas em curso, têm sempre o objetivo de aumentar a eficiência operacional e melhorar a percepção do cliente em relação à qualidade dos serviços prestados. Criamos soluções inovadoras com efeitos substanciais em nossas operações e no nível de atendimento oferecido aos nossos clientes.

ATENDIMENTO 5 ESTRELAS

O Atendimento 5 estrelas, implantado em 2019, é uma pesquisa de satisfação instantânea com avaliações entre 1 e 5 estrelas realizadas pelos nossos clientes após cada atendimento elegível. Esse programa é uma valiosa ferramenta para toda a Companhia pois com ela podemos enxergar oportunidades de melhoria e reconhecer os melhores desempenhos no atendimento ao nosso cliente. São avaliados nossos hospitais, clínicas, unidades de diagnóstico, prontos atendimentos, postos de coleta laboratorial, odontologia, unidades de medicina preventiva, telemedicina e os programas Nascer Bem, Viver Bem e Médico da Família. Ao longo de toda a existência do programa recebemos quase 3 milhões de avaliações. Somente no terceiro trimestre de 2020, foram recebidas mais de 553 mil avaliações. A média geral referente ao mês de setembro de 2020, baseada em 227 mil avaliações, foi de 4,51.

Evolução Atendimento 5 estrelas



TEMPO DE ESPERA EM URGÊNCIA E EMERGÊNCIA

O Hapvida possui plataforma tecnológica que envolve a integração por sistema de todas as suas unidades em tempo real 24x7. Por meio dessa ferramenta, e com o auxílio de câmeras de vídeo, o atendimento e o tempo de espera em todas as urgências e emergências são monitorados pelo Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera ultrapassa 15 minutos, o sistema sinaliza o núcleo para tomar medidas imediatas para agilizar a operação. No 3T20, 85,7% dos 0,9 milhão de atendimentos de urgência e emergência realizados em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo de 15 minutos.

Atendimentos em 15 minutos ou menos



VIVER BEM – UM PROGRAMA VIDAHAP

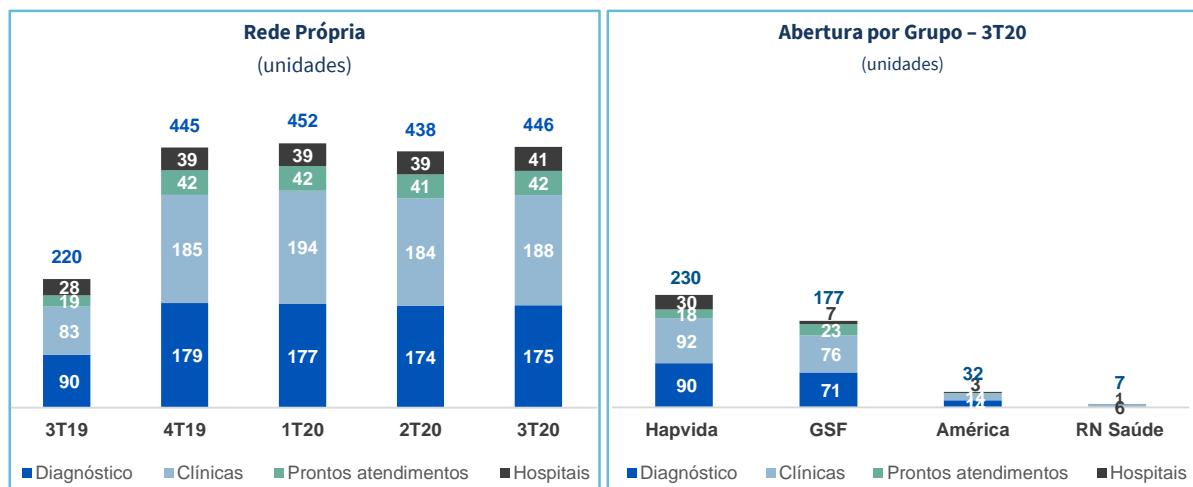
O Viver Bem é um programa de atenção à saúde para os beneficiários do Hapvida que oferece um atendimento resolutivo e eficiente, visando diminuir complicações da diabetes. Um sistema-robô identifica pacientes com exames de sangue com alterações que indiquem que ele tenha ou possa vir a ter diabetes mellitus tipo 2. O contato com o paciente é realizado por profissional treinado do nosso call center exclusivo. Presente em Fortaleza, Recife e Salvador, o Viver Bem é composto por médicos, enfermeiros e nutricionistas especializados no tratamento de portadores de diabetes e tem como objetivo estimular uma mudança no estilo de vida das pessoas. O programa possui, também, uma central de gerenciamento conduzida por uma equipe de enfermagem treinada no atendimento remoto de pacientes portadores de diabetes. Até dezembro de 2019, o grupo de pacientes acompanhados pelo programa conseguiu uma redução muito relevante da hemoglobina glicada quando comparada ao grupo controle (pacientes não acompanhados). Ao final de setembro de 2020, faziam parte do programa cerca de 6,2 mil beneficiários.



Redução da hemoglobina glicada
181,0%
a mais do que o grupo controle

4. REDE PRÓPRIA DE ATENDIMENTO

Continuamos ampliando nossa rede própria de atendimento, inaugurando novas unidades, readequando e ampliando as estruturas assistenciais existentes. Permanecemos focados na estratégia de aumento da verticalização para a garantia da qualidade assistencial, eficiência de custos e maior controle da frequência de utilização.



Incluindo os ativos provenientes das aquisições recentes, encerramos o 3T20 com 41 hospitais, 42 unidades de pronto atendimento, 188 clínicas e 175 unidades de diagnóstico por imagem e coleta laboratorial, totalizando assim 446 pontos de atendimento acessíveis aos nossos beneficiários, em todas as cinco regiões do país.

Ao longo do trimestre foram inaugurados 2 hospitais (Lauro de Freitas na Bahia e Mário Palmério em Minas Gerais), 11 clínicas médicas (7 foram encerradas), 2 prontos atendimentos (1 encerramento) e 8 unidades de diagnóstico (7 encerramentos) no período como parte da consolidação do atendimento em novas e amplas unidades.

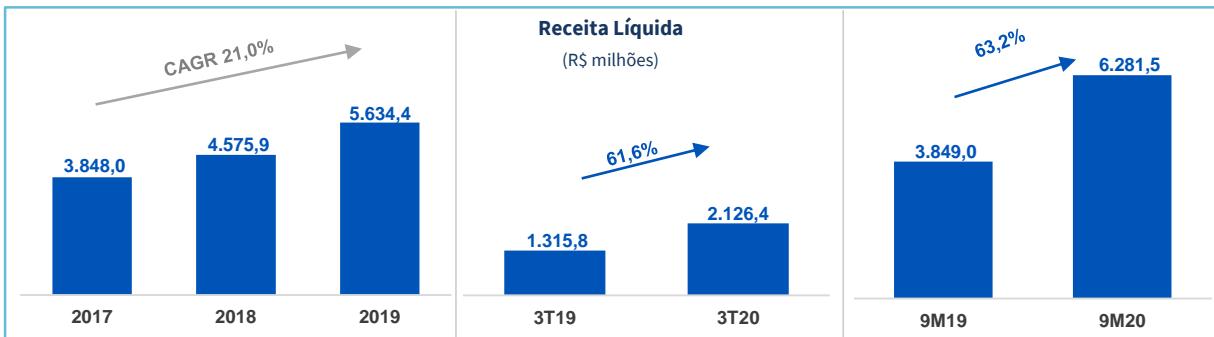


Encerramos o trimestre com um total de 2.939 leitos hospitalares em operação, um aumento de 1.097 leitos na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. As principais movimentações foram: 35 leitos do Hospital das Clínicas de Parauapebas (PA), 16 leitos em Mossoró/RN (32 leitos com a inauguração do Hospital Celina Guimarães e redução de 16 leitos com o fechamento do Hospital Rodolfo Fernandes), 42 leitos do Hospital Lauro de Freitas (BA) e 23 leitos do Hospital Mário Palmério (MG). Na mesma comparação temos ainda: 537 leitos do Grupo São Francisco (redução de 8 leitos neste trimestre) e 204 leitos do Grupo América (incremento de 35 leitos neste trimestre). A redução de 124 leitos na comparação com o 2T20 foi resultado, principalmente, da desmobilização de leitos dedicados ao tratamento de pacientes com a Covid-19.

Resultados Financeiros

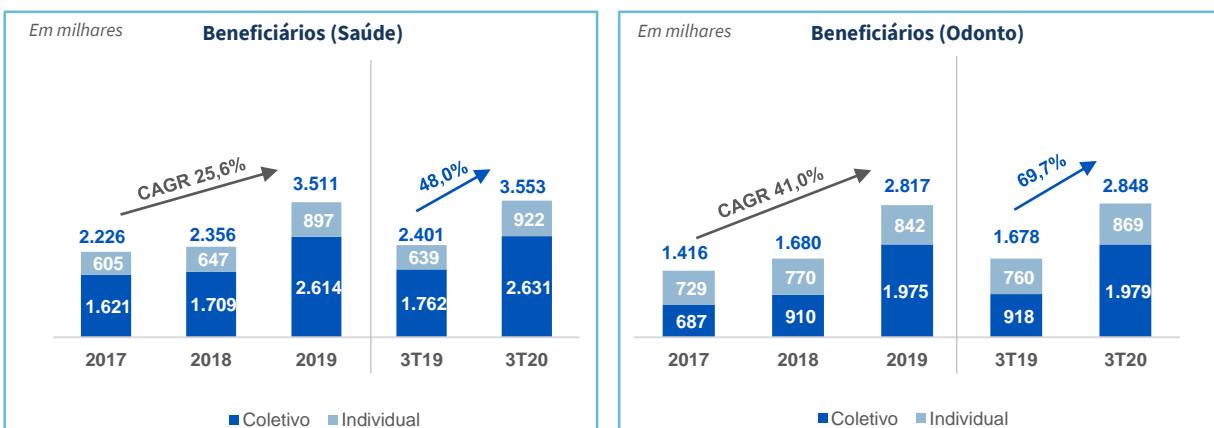
5. RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 3T20 apresentou crescimento de 61,6% quando comparada ao 3T19 influenciada, principalmente: (i) por R\$523,0 milhões do Grupo São Francisco, R\$73,7 milhões do GA (jul e ago/20) e R\$35,6 milhões da RN Saúde; (ii) aumento de 7,6% no ticket médio de planos médicos, reflexo dos reajustes de preço implementados nos contratos existentes necessários para o equilíbrio econômico dos mesmos e das vendas novas; e (iii) pelo aumento de 2,3 milhões na base de beneficiários saúde e Odonto (1,8 milhão advindos do Grupo São Francisco, 235 mil vidas do Grupo América, 221 mil vidas do Hapvida e 39 mil da RN Saúde). É importante destacar que suspendemos, voluntariamente, os reajustes das mensalidades por 90 dias (contratos com aniversário em maio, junho e julho) para planos médico-hospitalares individuais ou familiares, coletivos por adesão e de pequenas empresas com até 29 vidas. No mês de setembro, conforme Comunicado nº. 85 da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) de 31/08/2020, os reajustes foram suspensos e, portanto, as operadoras de saúde não puderam cobrar de seus beneficiários o valor reajustado. A suspensão, que irá perdurar até o fim do ano, vale para todas as modalidades de contratação exceto para os contratos coletivos empresariais com 30 ou mais beneficiários (que poderão ser reajustados a pedido do contratante). Não haverá reajuste anual para os planos individuais/familiares para o período de maio/2020 a abril/2021. A recomposição dos valores não cobrados neste período será determinada pela ANS.



6. BENEFICIÁRIOS

O número de beneficiários de planos de saúde ao fim do trimestre apresentou crescimento de 48,0% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Os destaques de crescimento inorgânico foram a entrada de 872 mil vidas (153 mil vidas em planos individuais e 719 mil vidas em planos coletivos) advindas da aquisição do Grupo São Francisco, 230 mil vidas de saúde (122 mil vidas em planos individuais e 108 mil vidas em planos coletivos), advindas da aquisição do Grupo América e 46 mil vidas de saúde (7 mil vidas em planos individuais e 39 mil vidas em planos coletivos) advindas da aquisição da RN Saúde. Na comparação com o 3T19 e sem considerar as aquisições, houve aumento líquido de 5 mil vidas em planos de saúde na Hapvida (4 mil em planos coletivos e 1 mil em planos individuais). Já as empresas adquiridas adicionaram organicamente 32 mil vidas nos 9M20.

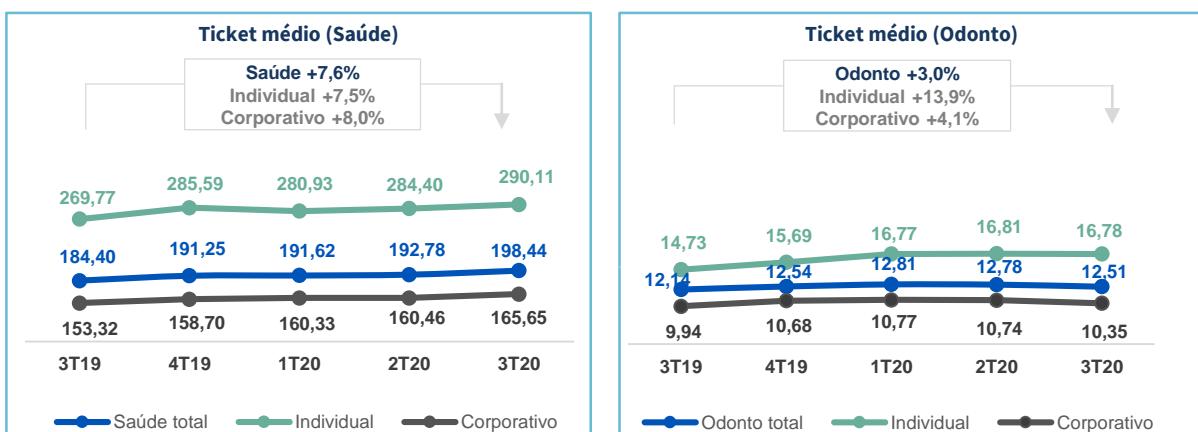


6. BENEFICIÁRIOS (continuação)

O número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento de 69,7% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. Houve a entrada de 947 mil vidas (70 mil em planos individuais e 877 mil em coletivos) com a aquisição do Grupo São Francisco, 5 mil vidas (4,5 mil em planos individuais e 500 em coletivos) com a aquisição do Grupo América e 806 vidas de planos coletivos com a aquisição da RN Saúde. Organicamente houve aumento de 50 mil vidas em planos individuais e de 95 mil vidas em planos coletivos.

7. TICKET MÉDIO

O ticket médio do segmento saúde Hapvida apresentou crescimento de 7,6% na comparação com o 3T19, principalmente em função dos reajustes dos contratos existentes e das vendas novas, além da entrada do ticket médio maior da RN Saúde. O ticket médio do GSF continua similar ao seu histórico apresentado nos trimestres anteriores. Já o ticket médio RN apresentou um aumento de 3,6% em relação ao 2T20.



O ticket médio no segmento odontológico cresceu 3,0% na comparação com o mesmo período do ano anterior em virtude de um maior ticket médio das empresas adquiridas. O ticket médio do GSF continua similar ao seu histórico apresentado nos trimestres anteriores e o da RN apresentou uma diminuição de 17,1% em relação ao 2T20, impactado pelo ticket médio das vendas novas no trimestre.

8. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE

O custo dos serviços prestados é composto dos custos assistenciais caixa e de alguns itens não-caixa, como a depreciação e amortização (D&A) com IFRS16, a movimentação das provisões para eventos ocorridos e não avisados (Peona) e a movimentação das provisões de Ressarcimento ao Sistema Único de Saúde (ReSUS).

8.1 Custos assistenciais e sinistralidade

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade

R\$ milhões	3T20	3T19	3T20 x 3T19	2T20	3T20 x 2T20	9M20	9M19	9M20 x 9M19
Custos Assistenciais - Caixa	(1.227,0)	(799,0)	53,6%	(1.088,5)	12,7%	(3.476,2)	(2.222,0)	56,4%
Depreciação e Amortização (com IFRS16)	(38,0)	(24,0)	57,9%	(44,1)	(14,0%)	(115,3)	(64,4)	79,1%
Variação da PEONA	(6,0)	29,1	(120,8%)	17,1	(135,3%)	1,0	43,9	(97,7%)
Variação da provisão de ReSUS	(13,5)	(24,6)	(45,4%)	(17,0)	(20,8%)	(106,1)	(53,9)	96,8%
Custos Assistenciais - Total	(1.284,4)	(818,6)	56,9%	(1.132,6)	13,4%	(3.696,6)	(2.296,4)	61,0%
Sinistralidade Caixa (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A)	57,7%	60,7%	-3,0p.p.	52,4%	5,3p.p.	55,3%	57,7%	-2,4p.p.
Sinistralidade ex-SUS	59,8%	60,3%	-0,6p.p.	53,7%	6,0p.p.	57,2%	58,3%	-1,1p.p.
Sinistralidade total	60,4%	62,2%	-1,8p.p.	54,5%	5,9p.p.	58,8%	59,7%	-0,8p.p.

8. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

8.1 Custos assistenciais e sinistralidade (continuação)

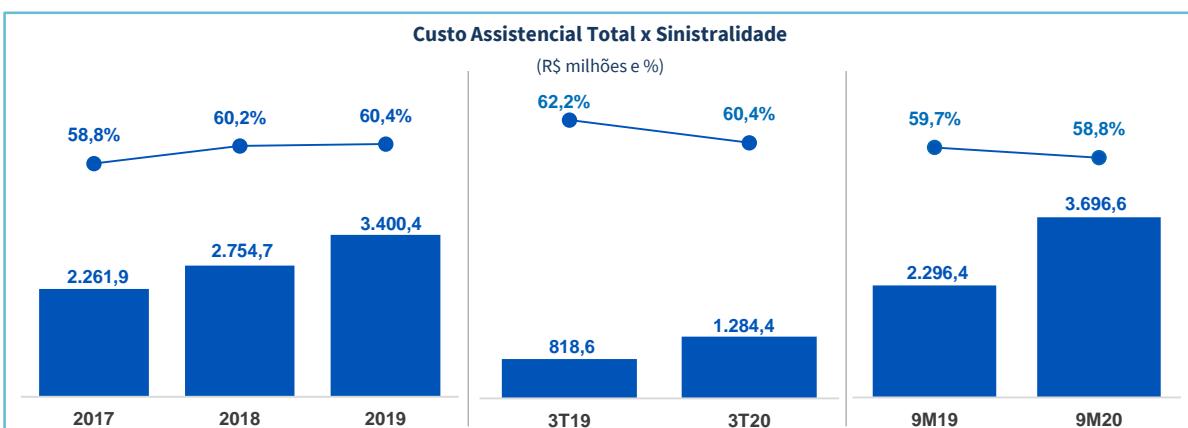
A sinistralidade ex-SUS do Hapvida, índice que melhor representa o desempenho de nossas operações e que exclui a variação das provisões de ressarcimento ao SUS, foi de 59,8% no 3T20 e de 57,2% no 9M20, uma redução de 0,6 p.p. e de 1,1 p.p. em relação aos mesmos períodos comparativos. Quando olhamos a sinistralidade Caixa de 57,7% do Hapvida, há uma redução expressiva de 3,0 p.p. na comparação com o 3T19 e de 2,4 p.p. no 9M20.

A Companhia continua apresentando ganhos de eficiência operacional em função dos projetos de gestão de sinistro e de promoção de saúde e bem-estar. Apresentamos, ainda, aumento da verticalização de sinistro com acréscimo de 5,3 p.p. e 3,8 p.p. no total do volume de atendimentos realizados na rede própria no 3T20 e 9M20. Isso fez com que a representatividade do nosso custo de rede própria aumentasse em 2,2 p.p. no 3T20 e em 0,4 p.p. nos 9M20 comparativamente com os mesmos períodos do ano anterior.

Em junho passamos a endereçar o backlog de cirurgias eletivas que ainda não haviam sido realizadas desde que as mesmas foram suspensas pela ANS. Até a data deste relatório, 100% dos procedimentos cirúrgicos eletivos postergados durante o 2T20 já haviam sido realizados nas regiões onde não há restrições médico-hospitalares, acomodados sem impactos em nossas operações. Ao longo do trimestre houve retorno gradual dos atendimentos eletivos e de urgência/emergência, mas que ainda não voltaram aos níveis históricos pré-pandemia. O volume de atendimentos abaixo dos níveis históricos impactou positivamente o sinistro da rede credenciada (sem considerar GSF e RN) em R\$55,0 milhões e R\$149,5 milhões respectivamente no 3T20 e no 9M20.

O índice de sinistralidade apresentou melhorias relevantes no 3T20 e no 9M20 mesmo sendo impactado negativamente: (i) pelo custo das empresas adquiridas que compõem o número Hapvida em 2020 mas não estão presentes nos períodos comparativos de 2019; (ii) por gastos com pessoal, material e logística em função das medidas adotadas para o enfrentamento da pandemia da Covid-19 e outras viroses (R\$32,3 milhões no 3T20 e R\$80,6 milhões no 9M20); (iii) pelo dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores, incluindo gasto com pessoal das novas unidades (R\$16,2 milhões no 3T20 e R\$47,5 milhões no 9M20); e (iv) pelo incremento em gastos das novas unidades em operação, incluindo o hospital de Parauapebas e demais novas unidades de pronto atendimento e clínicas (R\$5,6 milhões no 3T20 e R\$24,2 milhões no 9M20, incluindo o hospital de Joinville, Parauapebas e Cariri).

O índice de sinistralidade total (que inclui D&A com IFRS16 e as movimentações das provisões Peona e de ressarcimento ao SUS) foi de 60,4% no 3T20, uma diminuição de 1,8 p.p. versus o 3T19, decorrente da diminuição da provisão de ressarcimento ao SUS (R\$13,5 milhões no 3T20 contra R\$24,6 milhões no 3T19) além dos mesmos motivos explicados anteriormente. Nos 9M20 a sinistralidade total foi de 58,8% uma diminuição de 0,8 p.p. versus o 9M19, nesse caso a explicação se dá pelo aumento do ressarcimento ao SUS (R\$106,1 milhões no 9M20 contra R\$53,9 milhões no 9M19). A sinistralidade das empresas recentemente adquiridas está em trajetória descendente, respeitada a sazonalidade entre os trimestres.



8. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

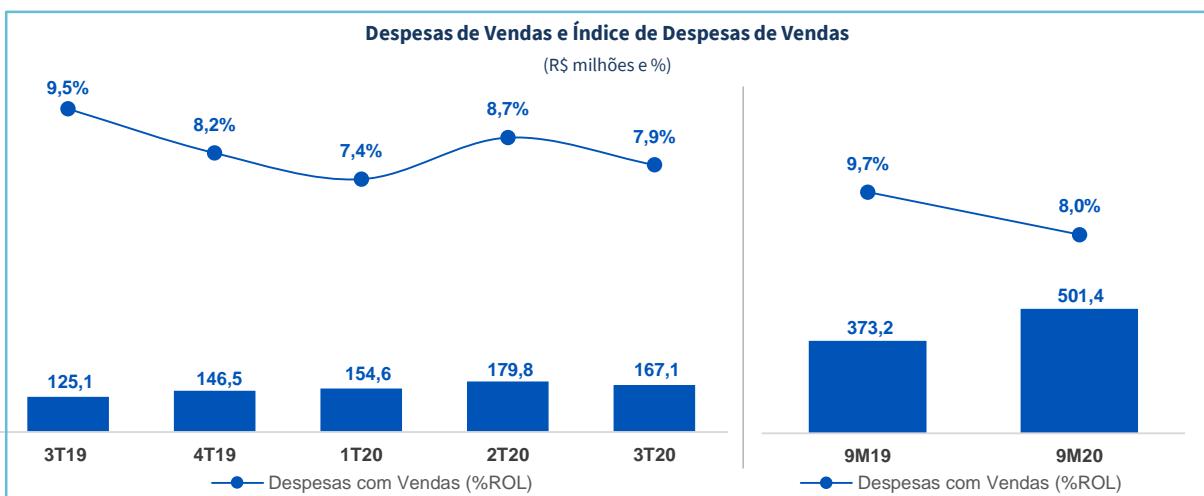
8.2 Ressarcimento ao SUS

De acordo com a ANS, a Companhia contabiliza nos seus passivos com contrapartida no resultado (custo assistencial total) uma provisão referente aos avisos de beneficiários identificados (ABI) conforme percentual definido pela própria ANS, o qual é único para cada operadora e varia a cada novo lote de ABI enviados. Posteriormente, caso este respectivo ABI seja indeferido, a Companhia contabiliza um complemento da provisão pelo novo valor da GRU (Guia de Recolhimento da União). As GRU, quando geradas, incluem, além do principal, juros e correção monetária. E, ainda, GRU não pagas após certo período decorrido também são acrescidas de multa além dos juros e correção pelo período de tempo decorrido. A partir do 4T19, os juros, correção monetária e eventuais multas passaram a ser contabilizados em despesas financeiras.

Desde a publicação da Medida Provisória nº 928, de 23 de março de 2020, com a suspensão dos prazos regulatórios, a ANS não pôde emitir GRUs referentes aos atendimentos não impugnados em relação aos ABIs lançados em 2020 (ABIs 80 e 81), nem as que se referiam aos atendimentos cujo prazo recursal encontrava-se em curso na época, o que explica a redução relevante dos valores provisionados tanto no 2T20 quanto no 3T20. Segundo o 10º Boletim Informativo - Utilização do SUS por Beneficiários de Planos de Saúde e Ressarcimento ao SUS da ANS, a expectativa é que o processo se normalize ao longo do 4T20 e início de 2021.

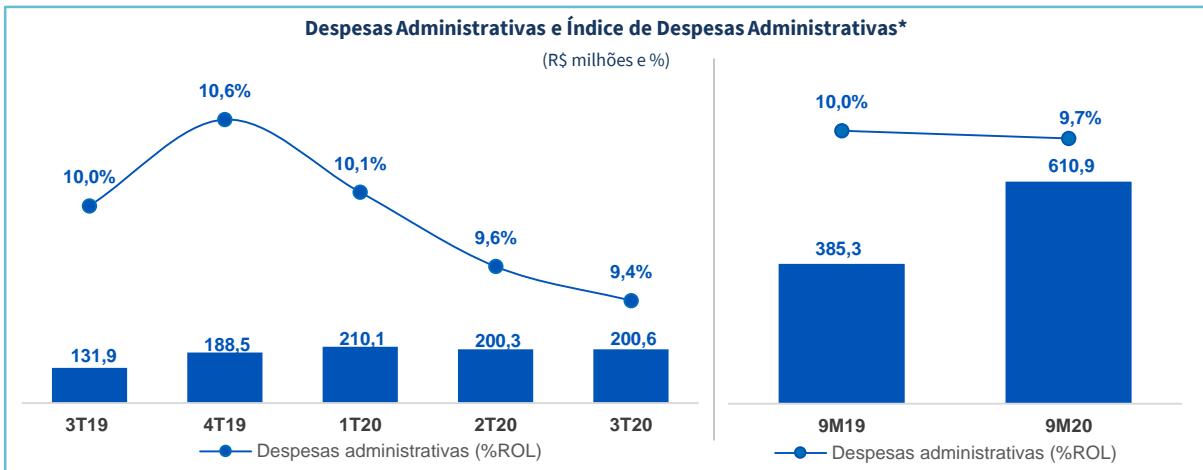
R\$ milhões	3T20	3T19	9M20	9M19
Variação das Provisões de ABIs	9,3	6,6	55,0	16,3
Principal cobrado nas GRU's	-	12,4	38,8	21,5
Juros, correção monetária e multas	-	5,6	-	16,1
Ressarcimento ao SUS – Empresas adquiridas	4,2	-	12,4	-
Ressarcimento ao SUS – Custo Assistencial	13,5	24,6	106,1	53,9
Juros, multas e correção monetária	13,5	-	52,5	-
Ressarcimento ao SUS – Resultado Financeiro	13,5	-	52,5	-
Ressarcimento ao SUS – Total	26,9	24,6	158,7	53,9

9. DESPESA DE VENDAS



O índice de despesas de vendas foi de 7,9% no 3T20 e 8,0% no 9M20, redução de 1,6 p.p. e de 1,7 p.p. comparativamente com os mesmos períodos do ano anterior, em função da menor representatividade das despesas com comissões (-1,3 p.p. no 3T20 e -1,4 p.p. no 9M20) e das provisões sobre perdas de crédito (-0,6 p.p. no 3T20 e -0,3 p.p. no 9M20) em virtude das empresas adquiridas operarem, até então, com índice menor do que o do Hapvida. Nos 9M20, além do citado anteriormente, acrescenta-se a conta de despesas com publicidade e propaganda que também perde representatividade em -0,4 p.p. quando comparada com o 9M19.

10. DESPESAS ADMINISTRATIVAS

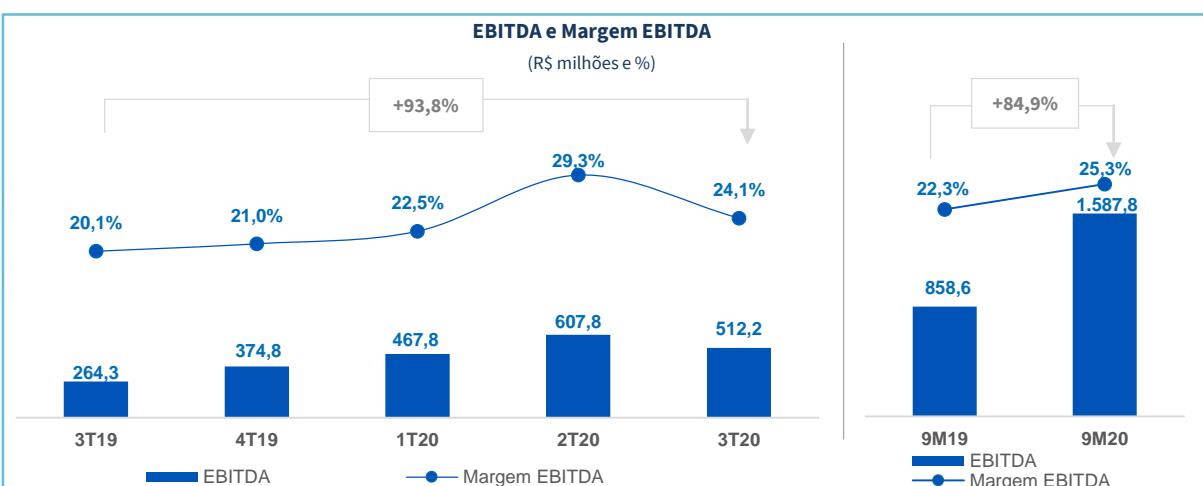


O índice de despesas administrativas foi de 9,4% no 3T20 e de 9,7% no 9M20, redução de 0,6 p.p. e 0,3 p.p. na comparação, respectivamente, com o 3T19 e 9M19 mesmo considerando a entrada de despesas administrativas das empresas adquiridas (GSF e RN) no montante de R\$46,9 milhões no 3T20 (GSF e RN) e R\$185,5 milhões no 9M20 (GSF, RN, além do GA sendo considerado somente para o 1T20 e 2T20).

Os impactos positivos para essa redução foram: (i) perda de representatividade das despesas administrativas das adquiridas (GSF, GA e RN) que passaram de 10,6% no 1T20 para 8,4% no 3T20 (GSF e RN); (ii) R\$7,8 milhões no 3T20 e no 9M20 de reclassificação de valores que estavam registrados na conta de despesas administrativas referentes a certos serviços prestados nas operações das empresas Resgate e Documenta que são, por sua natureza, custos; (iii) reversão de provisão referente a contingências trabalhistas (redução de R\$3,9 milhões no 3T20 e 9M20); e (iv) diminuição nas viagens e hospedagens em virtude da pandemia com impacto de redução no 9M20 de R\$3,1 milhões.

Os impactos negativos foram: (i) dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores (R\$10,0 milhões no 3T20 e R\$20,6 milhões no 9M20); e (ii) incremento de remuneração variável semestral (R\$6,9 milhões no 3T20 e R\$15,6 milhões no 9M20).

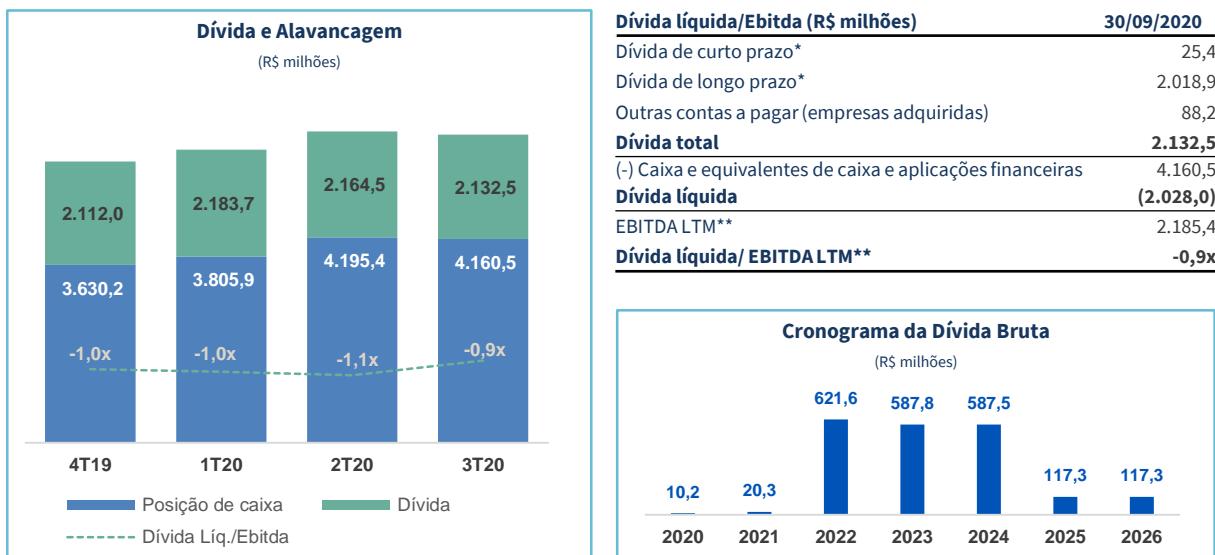
11. EBITDA



O EBITDA atingiu R\$512,2 milhões no 3T20 e R\$1.587,8 milhões no 9M20, um crescimento de 93,8% e 84,9%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos comparativos de 2019 em função dos fatores já explicados anteriormente. A Margem EBITDA no 3T20 foi de 24,1% e de 25,3% no 9M20, aumentos de 4,0 p.p. e 3,0 p.p. respectivamente versus os mesmos períodos de 2019.

12. ENDIVIDAMENTO

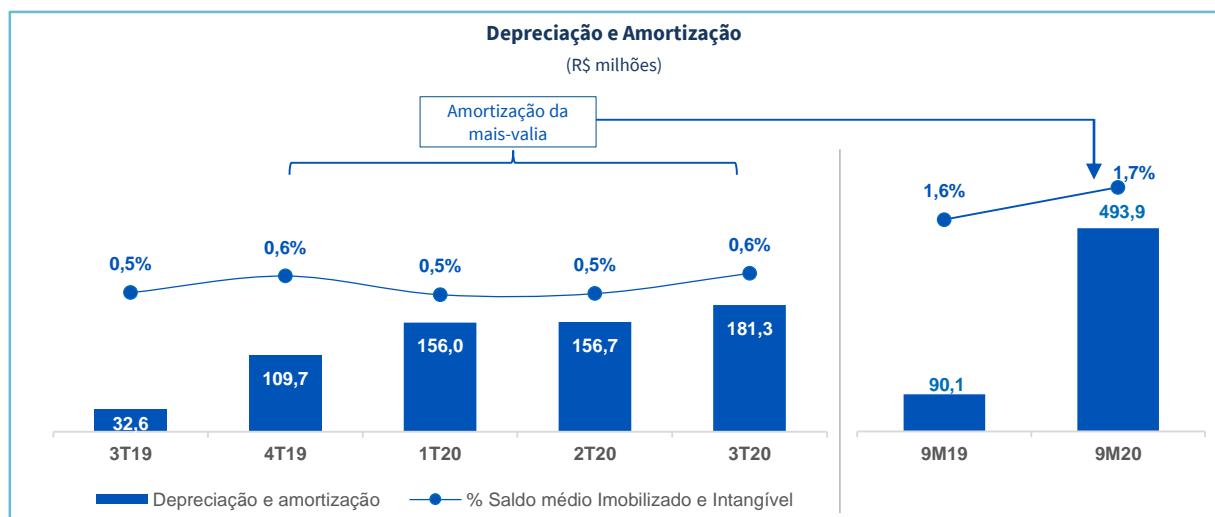
Ao final do terceiro trimestre de 2020, a Companhia apresentou um saldo de R\$2.005,7 bilhões composto da captação da sua primeira debênture, bem como um saldo de dívida remanescente proveniente do balanço das empresas adquiridas de R\$38,6 milhões. O gráfico abaixo demonstra o cronograma de pagamento da dívida consolidada. O índice de dívida financeira líquida/EBITDA no 3T20 é de -0,9x em função da posição de caixa líquido de R\$2,0 bilhões.



*Saldo de dívida considera o valor das debêntures líquidas dos respectivos custos de transações somado às outras linhas de financiamentos líquidos dos respectivos instrumentos financeiros.

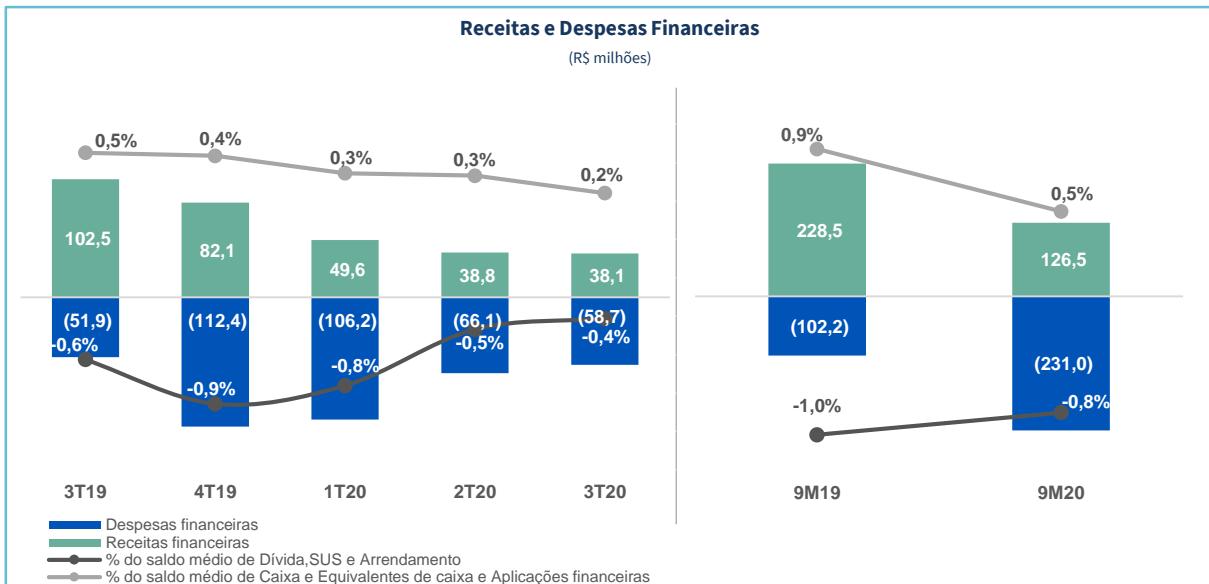
**Ebitda ajustado excluindo as provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber.

13. DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO



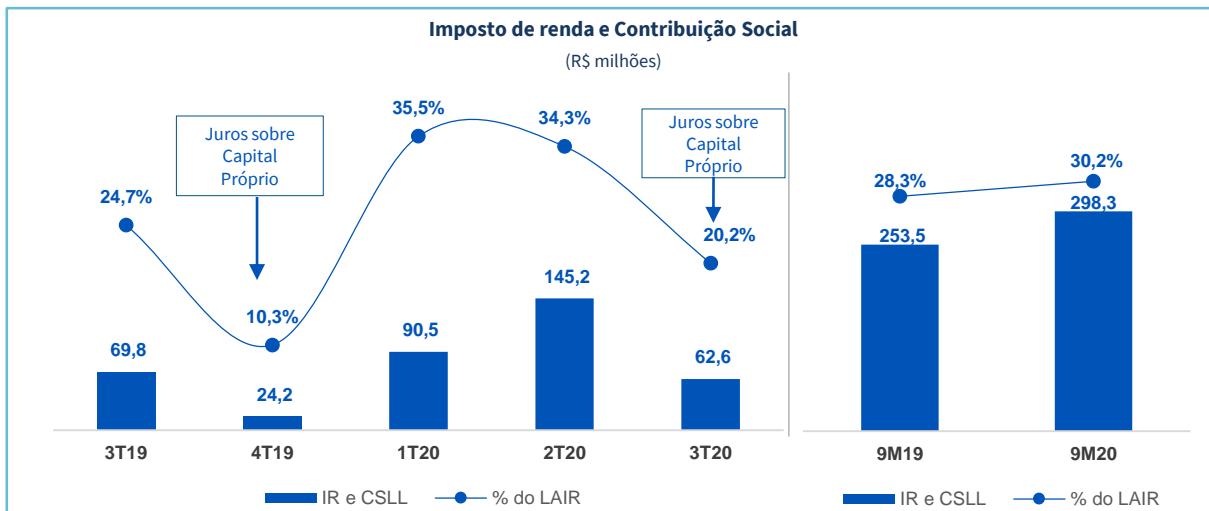
Gastos com depreciação e amortização totalizaram R\$181,3 milhões no 3T20 e R\$493,9 milhões no 9M20, equivalente a 0,6% e 1,7% respectivamente, do saldo médio dos ativos patrimoniais respectivos. O principal aumento nessa conta refere-se à amortização de mais-valia da carteira de clientes e das marcas das empresas adquiridas em função da determinação de vida útil atrelada às mesmas que, em conjunto, foi de R\$125,4 milhões no 3T20 e de R\$323,3 milhões no 9M20.

14. RESULTADO FINANCEIRO



O resultado financeiro líquido no 3T20 totalizou uma despesa de R\$20,5 milhões (despesas financeiras de R\$58,7 milhões e receitas de R\$38,1 milhões) e uma despesa de R\$104,5 milhões no 9M20 (despesas financeiras de R\$231,0 milhões e receitas de R\$126,5 milhões), influenciado: (i) pelo reconhecimento pro-rata dos juros provisionados referente às debêntures emitidas no montante de R\$11,5 milhões no 3T20 e R\$50,5 milhões no 9M20; (ii) pelo reconhecimento dos juros de arrendamento de R\$20,2 milhões no 3T20 e R\$61,6 milhões no 9M20; (iii) pelo maior volume de despesas com juros, multas e correção monetária relativas ao resarcimento ao SUS que, a partir do 4T19, passou a ser contabilizado em despesas financeiras, no montante de R\$13,5 milhões no 3T20 e R\$52,5 milhões no 9M20; e (iv) menores receitas financeiras como consequência tanto da redução do saldo de investimentos (após o pagamento de aquisições) quanto do decréscimo da taxa Selic.

15. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

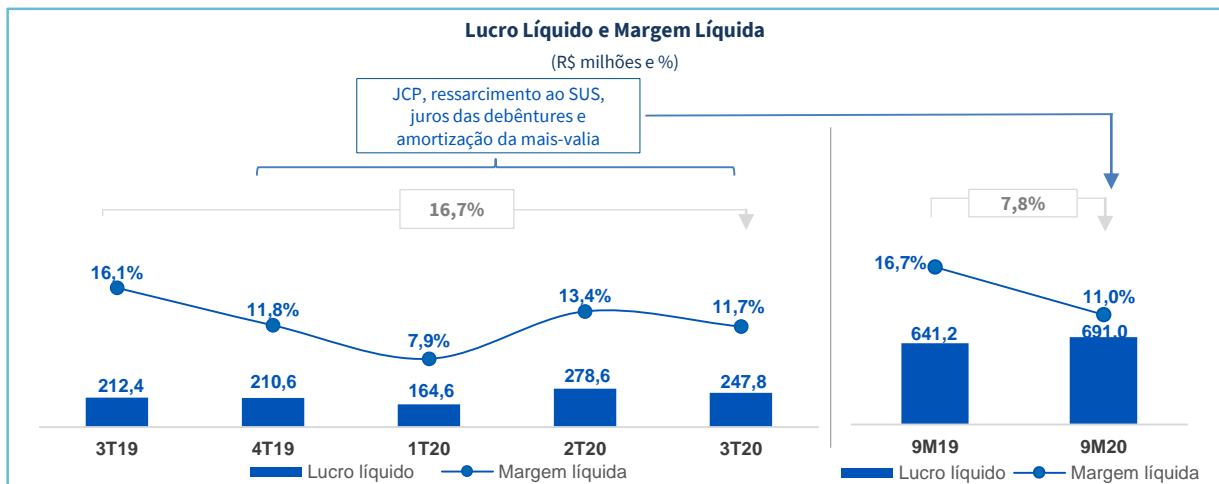


A alíquota efetiva no 3T20 foi de 20,2% e de 30,2% nos 9M20. Em relação ao 9M19 a alíquota efetiva foi maior em 1,9 p.p. em virtude do reconhecimento do crédito fiscal sobre os gastos com emissão de ações naquele período em virtude do *follow-on* ocorrido em jul/19, o qual foi parcialmente compensado pelo crédito fiscal sobre o ágio das entidades adquiridas que já cumpriram requisitos societários e fiscais para tomada do benefício (respeitada a limitação de ativos proporcionais impostos pela legislação tributária vigente).

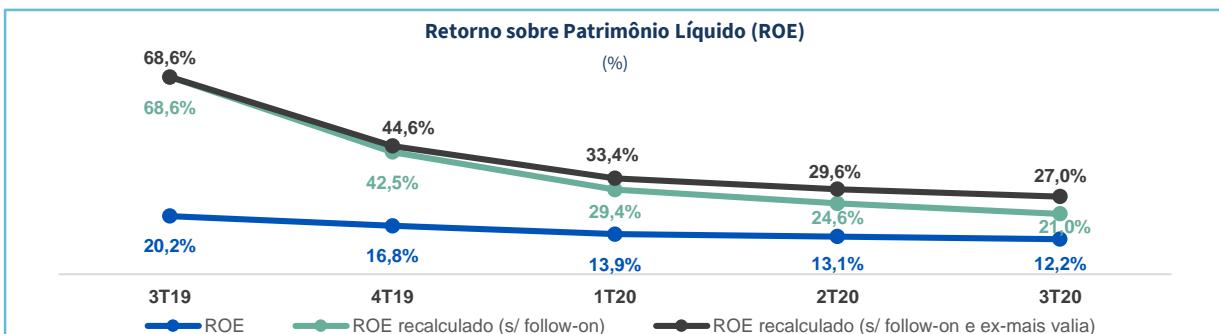
Com relação ao 3T19 foi menor em 4,5 p.p., além dos eventos descritos acima que foram observados no 3T de ambos os exercícios, no 3T20 ocorreu a declaração de juros sobre capital próprio no montante de R\$110,8 milhões, não observado no período comparativo.

16. LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido Hapvida totalizou R\$247,8 milhões no 3T20 e R\$691,0 milhões nos 9M20, apresentando um crescimento de 16,7% e 7,8% na comparação com os mesmos períodos de 2019 por conta, principalmente, da redução da sinistralidade e menores custos e despesas relacionados ao ressarcimento ao SUS. A margem líquida apresentou redução de 4,5 p.p. e 5,7 p.p., respectivamente, na comparação com o 3T19 e 9M19, impactada por: (i) itens não-caixa, como o aumento na depreciação e amortização que saiu de R\$32,6 milhões no 3T19 para R\$181,3 milhões no 3T20; e (ii) maiores despesas financeiras relacionadas ao ressarcimento ao SUS e menores receitas financeiras que acompanham a redução tanto do saldo de investimento quanto da taxa Selic.



17. ROE



O ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio) recalculado dos últimos 12 meses foi de 21,0% ao fim do 3T20, 21,5 p.p. abaixo dos 42,5% em 2019, principalmente pela consolidação integral do patrimônio das empresas adquiridas ao fim de 2019 e consolidação parcial dos resultados (somente 2 meses do Grupo São Francisco e 1 mês do Grupo América no 4T19), além da entrada da nova adquirida, a RN Saúde no 1T20. O ROE recalculado do 3T20 exclui o montante de R\$2,6 bilhões da oferta subsequente de ações (*follow-on*) o qual ainda não havia sido investido até o término desse trimestre. Adicionalmente, também mostramos uma visão desprender o efeito no lucro líquido da mais valia e da amortização das marcas.

Valores em R\$ milhões	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Lucro líquido (últimos 12 meses) com IFRS16 (a)	875,3	851,8	811,0	866,2	901,7
Lucro líquido (últimos 12 meses) com IFRS16 ex -efeito mais valia (b)	875,3	894,8	920,4	1.041,8	1.158,1
Patrimônio líquido	6.820,4	7.261,9	7.426,4	7.705,4	7.842,4
Patrimônio líquido médio (c) ¹	4.323,7	5.064,5	5.829,1	6.606,1	7.388,7
ROE (últimos 12 meses) = (a)/(c)	20,2%	16,8%	13,9%	13,1%	12,2%
Patrimônio líquido excluindo emissões de equity (<i>Follow on</i>)	1.598,3	4.671,9	4.836,4	5.115,3	5.252,4
Patrimônio líquido médio excluindo emissões de equity (<i>Follow on</i>) (d)	1.275,7	2.004,5	2.757,1	3.522,1	4.292,7
ROE (últimos 12 meses) recalculado s/ <i>follow-on</i> = (a)/(d)	68,6%	42,5%	29,4%	24,6%	21,0%
ROE (últimos 12 meses) recalculado s/ <i>follow-on</i> e ex-mais valia = (a)/(d)	68,6%	44,6%	33,4%	29,6%	27,0%

¹2017, 2018 e 2019 = Patrimônio líquido médio considera os 5 trimestres anteriores

18. FLUXO DE CAIXA LIVRE E CAPEX

O fluxo de caixa livre (ex-aquisições) foi de R\$414,6 milhões no 3T20, aumento de 93,9% versus o 3T19, impactado positivamente: (i) pela amortização de mais-valia da carteira de clientes e das marcas das empresas adquiridas em função da determinação de vida útil atrelada às mesmas que, em conjunto, foi de R\$125,4 milhões; e (ii) pela variação do capital de giro positiva sensibilizada por um maior saldo de passivos. Os principais impactos no capital de giro, por sua vez, foram: (i) no saldo de provisões técnicas (R\$28,6 milhões); (ii) de obrigações sociais (R\$17,3 milhões); e (iii) menor saldo de estoques (R\$19,3 milhões). O Capex decorrente de adições ao imobilizado e intangível totalizou R\$122,8 milhões no 3T20 em função, principalmente, de investimentos na rede própria, incluindo 2 hospitais (Lauro de Freitas na Bahia e Mário Palmério em Minas Gerais), 11 clínicas médicas, 2 prontos atendimentos e 8 unidades de diagnóstico.

R\$ milhões	3T20	3T19	3T20 x 3T19	9M20	9M19	9M20 x 9M19
EBIT	331,0	231,7	42,9%	1.094,0	768,4	42,4%
Alíquota efetiva do imposto de renda	20,2%	24,7%	(4,6 p.p.)	30,2%	28,3%	1,8 p.p.
NOPAT	264,3	174,4	51,6%	764,1	550,7	38,8%
(+) Depreciação e amortização	181,3	32,6	456,1%	493,9	90,1	448,3%
(+/-) Variação de capital de giro ¹	91,8	69,2	32,7%	171,5	44,5	285,4%
(-) CAPEX Caixa	(122,8)	(62,4)	96,8%	(289,5)	(196,6)	47,3%
Fluxo de Caixa Livre (ex-aquisições)	414,6	213,8	93,9%	1.140,0	488,7	133,3%
(-) Empresas adquiridas	-	(17,4)	(100,0%)	(94,3)	(17,4)	442,0%
Fluxo de caixa livre	414,6	196,4	111,1%	1.045,7	471,3	121,9%

(1) Contempla as variações: (i) ativo circulante: contas a receber, estoques, outros créditos e adiantamentos à fornecedores e (ii) passivo circulante: fornecedores, provisões técnicas de operações de assistência à saúde líquidas de PPCNG, débitos de operações de assistência à saúde líquida de recebimentos antecipados, outras contas a pagar e obrigações sociais.

Anexos

19. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

R\$ mm	3T20	3T19	Var. % 3T20/3T19	2T20	Var. % 3T20/2T20	9M20	9M19	Var. % 9M20/9M19
Receita de contraprestações brutas	2.160,7	1.394,4	55,0%	2.106,0	2,6%	6.378,6	4.032,0	58,2%
Receita com outras atividades	80,3	7,6	954,9%	70,9	13,3%	227,6	18,1	1156,4%
Deduções	-114,6	-86,3	32,8%	-100,6	13,9%	-324,7	-201,1	61,5%
Receita líquida	2.126,4	1.315,8	61,6%	2.076,3	2,4%	6.281,5	3.849,0	63,2%
Custo médico-hospitalar e outros	-1.227,0	-799,0	53,6%	-1.088,5	12,7%	-3.476,2	-2.222,0	56,4%
Depreciação e amortização	-38,0	-24,0	57,9%	-44,1	-14,0%	-115,3	-64,4	79,1%
Variação da PEONA	-6,0	29,1	-120,8%	17,1	-135,3%	1,0	43,9	-97,7%
Variação da provisão de resarcimento ao SUS	-13,5	-24,6	-45,4%	-17,0	-20,8%	-106,1	-53,9	96,8%
Custo total	-1.284,4	-818,6	56,9%	-1.132,6	13,4%	-3.696,6	-2.296,4	61,0%
Lucro bruto	841,9	497,2	69,3%	943,7	-10,8%	2.584,9	1.552,7	66,5%
<i>Margem bruta</i>	<i>39,6%</i>	<i>37,8%</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>45,5%</i>	<i>-5,9 p.p.</i>	<i>41,2%</i>	<i>40,3%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Despesas de vendas	-167,1	-125,1	33,6%	-179,8	-7,1%	-501,4	-373,2	34,4%
Despesas com publicidade e propaganda	-13,8	-9,1	51,6%	-12,5	10,6%	-35,1	-36,1	-3,0%
Despesas com comissões	-98,2	-78,2	25,6%	-94,7	3,7%	-276,8	-222,4	24,5%
Provisão para perdas sobre créditos	-47,9	-37,7	27,0%	-66,7	-28,1%	-170,6	-114,6	48,8%
Outras despesas com vendas	-7,1	0,0	0	-5,9	20,3%	-19,0	0,0	0
Despesas administrativas	-346,9	-138,4	150,6%	-310,3	11,8%	-990,6	-406,6	143,7%
Pessoal	-94,3	-56,8	66,1%	-94,7	-0,5%	-273,1	-154,9	76,3%
Serviços de terceiros	-46,5	-25,9	79,4%	-48,1	-3,2%	-155,4	-71,8	116,3%
Localização e funcionamento	-30,9	-21,5	44,1%	-27,6	12,0%	-87,5	-68,2	28,3%
Depreciação e amortização	-143,3	-8,5	1577,0%	-112,5	27,4%	-378,6	-25,8	1369,7%
Tributos	-3,1	-1,2	154,5%	-3,4	-8,3%	-9,9	-11,2	-11,7%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tribut.	-21,1	-21,0	0,7%	-20,3	4,0%	-62,7	-66,6	-5,9%
Despesas diversas	-7,6	-3,5	116,0%	-3,7	106,1%	-23,4	-8,0	192,3%
Outras despesas/receitas operacionais	3,0	-2,0	-250,2%	-2,5	-220,4%	1,1	-4,5	-123,6%
Despesas totais	-511,0	-265,5	92,5%	-492,6	3,7%	-1.491,0	-784,2	90,1%
Lucro operacional	331,0	231,7	42,8%	451,2	-26,6%	1.093,9	768,4	42,4%
<i>Margem operacional</i>	<i>15,6%</i>	<i>17,6%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>21,7%</i>	<i>-6,2 p.p.</i>	<i>17,4%</i>	<i>20,0%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>
Lucro operacional	38,1	102,5	-62,8%	38,8	-1,8%	126,5	228,5	-44,6%
Receitas financeiras	-58,7	-51,9	12,9%	-66,1	-11,3%	-231,0	-102,2	126,0%
Despesas financeiras	-20,5	50,6	-140,6%	-27,3	-24,7%	-104,5	126,3	-182,8%
Resultado financeiro	310,4	282,3	10,0%	423,9	-26,8%	989,4	894,7	10,6%
Lucro antes de IR e CSLL	-146,1	-93,1	56,9%	-210,9	-30,7%	-490,3	-304,2	61,2%
IR e CSLL corrente	83,5	23,3	258,7%	65,7	27,1%	192,0	50,8	278,2%
IR e CSLL diferido	-62,6	-69,8	-10,4%	-145,2	-56,9%	-298,3	-253,5	17,7%
Lucro líquido	247,8	212,4	16,7%	278,6	-11,1%	691,0	641,2	7,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>11,7%</i>	<i>16,1%</i>	<i>-4,1 p.p.</i>	<i>13,4%</i>	<i>5,5 p.p.</i>	<i>11,0%</i>	<i>16,7%</i>	<i>-6,3 p.p.</i>

EBITDA

R\$ mm	3T20	3T19	Var. % 3T20/3T19	2T20	Var. % 3T20/2T20	9M20	9M19	Var. % 9M20/9M19
EBIT	331,0	231,7	42,8%	451,2	-26,6%	1.093,9	768,4	42,4%
Depreciação	42,6	27,3	56,0%	41,0	3,8%	122,6	73,3	67,3%
Amortização	138,7	5,3	2519,9%	115,6	19,9%	371,3	16,8	2104,6%
EBITDA	512,2	264,3	93,8%	607,8	-15,7%	1.587,8	858,6	84,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>24,1%</i>	<i>20,1%</i>	<i>4,0 p.p.</i>	<i>29,3%</i>	<i>-5,2 p.p.</i>	<i>25,3%</i>	<i>22,3%</i>	<i>3,0 p.p.</i>

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores com IFRS16.

Anexos

20. BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ mm	3T20	4T19	Var. R\$	Var. %
Ativo	13.152,8	12.453,7	699,1	5,6%
Ativo circulante	3.432,5	2.161,3	1.271,2	58,8%
Caixa e equivalentes de caixa	172,2	224,2	-52,0	-23,2%
Aplicações financeiras de curto prazo	2.396,2	1.180,4	1.215,8	103,0%
Contas a receber de clientes	314,8	297,0	17,8	6,0%
Estoques	108,7	72,7	35,9	49,4%
Impostos a recuperar	183,2	160,5	22,7	14,2%
Instrumentos financeiros derivativos	4,7	0,0	4,7	0
Outros ativos	94,3	81,3	13,0	15,9%
Despesa de comercialização diferida	158,6	145,2	13,4	9,2%
Ativo não circulante	9.720,3	10.292,4	-572,1	-5,6%
Aplicações financeiras de longo prazo	1.592,2	2.225,6	-633,4	-28,5%
Impostos diferidos	481,5	289,5	192,0	66,3%
Depósitos judiciais	256,3	187,6	68,7	36,6%
Despesa de comercialização diferida	137,5	127,5	10,0	7,9%
Outros créditos com partes relacionadas	3,4	8,1	-4,7	-57,9%
Instrumentos financeiros derivativos	13,0	2,0	11,0	548,0%
Outros ativos	44,7	45,9	-1,2	-2,6%
Imobilizado	2.195,1	2.100,3	-95,6	-4,5%
Intangível	4.996,1	5.305,9	-118,9	-5,8%
Passivo e patrimônio líquido	13.152,8	12.453,7	699,1	5,6%
Passivo circulante	1.887,8	1.745,4	142,4	8,2%
Empréstimos e Financiamentos	30,1	75,0	-44,9	-59,9%
Fornecedores	116,4	95,0	21,3	22,5%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	1.009,3	858,1	151,2	17,6%
Débitos de operações de assistência à saúde	3,5	8,8	-5,3	-59,8%
Obrigações sociais	235,7	172,5	63,3	36,7%
Tributos e contribuições a recolher	178,5	152,4	26,1	17,1%
Imposto de renda e contribuição social	133,9	62,0	71,9	116,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	111,1	220,0	-108,9	-49,5%
Arrendamentos a pagar	35,6	36,9	-1,3	-3,5%
Outros débitos com partes relacionadas	4,0	4,0	-0,0	-1,2%
Outras contas a pagar	29,7	60,6	-30,9	-50,9%
Passivo não circulante	3.422,5	3.446,4	-23,9	-0,7%
Empréstimos e Financiamentos	2.031,9	2.037,0	-5,1	-0,3%
Tributos e contribuições a recolher	23,8	26,1	-2,4	-9,2%
Arrendamentos a pagar	882,2	921,9	-39,8	-4,3%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	389,6	388,7	0,9	0,2%
Outras contas a pagar	95,1	72,7	22,4	30,9%
Patrimônio líquido	7.842,4	7.261,9	580,6	8,0%
Capital social	5.650,5	5.650,5	0,0	0,0%
Reserva legal	137,4	137,4	0,0	0,0%
Reserva de capital	222,9	222,9	0,0	0,0%
Lucros acumulados	691,9	0,0	691,9	0
Reserva de lucros	1.138,0	1.248,7	-110,8	-8,9%
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	7.840,7	7.259,6	581,1	8,0%
Participação de não controladores	1,8	2,3	-0,5	-23,3%

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.
Valores com IFRS16

Anexos

21. DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

R\$ mm	3T20	3T19	9M20	9M19
Lucro líquido	247,8	212,4	691,0	641,2
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa	339,9	99,4	1.064,8	418,1
Depreciação e amortização	164,3	17,3	437,9	50,5
Depreciação de direitos de uso	17,0	15,3	56,0	39,6
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	6,0	-4,4	-1,0	10,0
Provisão para perdas sobre créditos	47,9	37,7	170,6	114,6
Baixa de ativo imobilizado	10,9	4,2	12,3	4,5
Baixa do intangível	13,4	1,3	19,0	11,4
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	12,2	16,5	32,3	56,6
Rendimento de aplicação financeira	-26,2	-99,4	-73,8	-199,3
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	-2,6	0,0	-20,2	0,0
Juros e atualizações monetárias de arrendamento	20,2	19,1	61,6	54,6
Juros e encargos financeiros de empréstimos e financiamentos	11,5	22,0	52,4	22,0
Variação cambial	2,6	0,0	19,5	0,0
Imposto e contribuição social	146,1	93,1	490,3	304,2
Impostos diferidos	-83,5	-23,3	-192,0	-50,8
(Aumento) diminuição das contas do ativo:	-50,0	-8,9	-368,5	-218,0
Contas a receber	-35,3	-7,9	-180,5	-105,8
Estoques	19,3	-0,8	-35,5	-1,8
Impostos a recuperar	-7,1	-13,2	-20,2	-31,0
Depósitos judiciais	-53,5	-33,2	-100,1	-64,6
Outros ativos	35,0	52,4	-8,8	-8,7
Despesa de comercialização diferida	-8,3	-6,3	-23,4	-6,0
Aumento (diminuição) das contas do passivo:	-254,2	-46,2	-212,4	-209,2
Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	19,8	75,7	131,2	71,2
Débitos de operações de assistência a saúde	-3,7	-41,3	-5,3	-40,2
Obrigações sociais	17,4	13,6	62,2	26,4
Fornecedores	0,5	-6,0	21,3	-22,1
Tributos e contribuições a recolher	-71,0	7,6	7,3	11,8
Outras contas a pagar	-17,0	14,7	-10,7	8,8
Imposto de renda e contribuição social pagos	-200,0	-110,5	-418,4	-265,1
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	283,6	256,7	1.174,9	632,2
Fluxo de caixa das atividades de investimento	-40,2	-4.761,7	-803,5	-4.959,6
Pagamentos a partes relacionadas	-0,1	-38,6	4,7	-38,6
Aquisição de imobilizado	-114,1	-53,6	-240,9	-153,5
Aquisição de intangíveis	-8,7	-29,0	-48,6	-47,2
Aquisição/venda de investimentos	0,0	-17,2	-94,3	-232,6
Ajuste de preço de combinação de negócios	56,5	0,0	56,5	0,0
Saldos atribuídos à aquisição de investidas	0,0	0,9	5,2	0,9
Resgates (aplicações) de aplicações financeiras	26,3	-4.624,1	-486,0	-4.488,6
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	-278,1	4.531,6	-423,4	4.311,6
Emissão de debêntures	0,0	2.000,0	0,0	2.000,0
Captação de empréstimos	0,2	0,0	2,3	0,0
Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	-0,1	0,0	4,6	0,0
Gasto com emissão de ação	84,2	-79,6	0,0	-79,6
Pagamento/ Aquisição de empréstimos e financiamentos	-124,3	0,0	-124,3	0,0
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	-204,7	-2,5	-204,7	-191,1
Pagamento de principal - Arrendamento Mercantil	-33,5	-28,9	-101,6	-77,8
Integralização de capital	0,0	2.664,5	0,0	2.664,5
Participação de sócios não controladores	0,0	-22,0	0,3	-4,5
Variação do caixa e equivalentes de caixa	-34,7	26,7	-52,0	-15,9
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	206,9	143,0	929,1	471,5
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	172,2	169,6	877,1	455,6

Alguns percentuais e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a apresentação e, por isso, podem apresentar diferenças em relação aos quadros e notas das informações trimestrais. Adicionalmente, pelo mesmo motivo, valores totais podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.

A partir de 2019, nossas demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com o IFRS 16/ CPC 06 (R2). Portanto, para deixarmos este relatório mais objetivo, tanto os números atuais quanto os retroativos serão apresentados em conformidade com o referido normativo. A reconciliação sem o IFRS 16/ CPC 06 (R2) pode ser encontrada na planilha de fundamentos no website de relações com investidores da Companhia em ri.hapvida.com.br.

3Q20 RESULTS



Quarterly Results – 3Q20

- Net Revenues of R\$2.1 billion (+61.6%)
- Health and dental beneficiaries grow 56.9%
- MLR ex-SUS of 59.8% (-0.6 p.p.)
- EBITDA of R\$512.2 million (+93.8%)
- EBITDA Margin of 24.1% (+4.0 p.p.)

Earnings Call

November 13th, 2020 (Friday)

Portuguese (with simultaneous translation into English)

1pm (Brazil) | 11am (US/EST)

Webcast: ri.hapvida.com.br/en

Phone number: Brazil: +55 (11) 3181-8565 | USA: +1 (412) 717-9627

Message from Management

Quarter after quarter Hapvida grows in a sustainable manner, with great solidity and efficiency. We have grown and, therefore, we have changed. We are in a new moment, but our essence will always be maintained. All these changes led us to renew our brand, because it is through it that we communicate who we are. We envisioned the importance to adopt a new corporate brand to further ensure more recognition and performance for our business. This is an important step for Hapvida, and we want to share with the market our new purpose, which has become: "to ensure access to quality healthcare to our people". This is our focus, to do our best to welcome people with the quality they deserve.

The third quarter of 2020 was marked by smart and complementary acquisitions to our existing verticalized and integrated platform, allowing us to execute our purpose and reinforcing the commitment to create value for our shareholders. In September, the acquisition of Grupo Promed (awaiting regulatory approvals) will enable our robust entry into the capital of Minas Gerais. The region has a high growth potential due to both the increase in penetration of private plans and market share gains, contributing to our consolidation in the state of Minas Gerais, the third largest private healthcare market in Brazil. The Promed Group is composed by healthcare operators with approximately 270,000 beneficiaries and care infrastructure with 3 hospitals, 1 day-hospital and 7 primary care clinics. In the state of Goiás, we acquired the portfolios of two healthcare operators, Samedh and Plamhég, each with approximately 18,000 health plan beneficiaries. Also in September, we announced the acquisition of the Santa Filomena Group, composed by the health operator Filosanitas with approximately 5,500 beneficiaries and the Santa Filomena Hospital in Rio Claro/SP. Recently, in November, we announced the acquisition of the operator Premium Saúde, a transaction that is totally synergistic and complementary to our previous acquisitions. Premium is composed of approximately 125 thousand beneficiaries concentrated in Belo Horizonte and Montes Claros/MG and Brasília/DF. All the aforementioned transactions are awaiting regulatory approvals. We also announced the lease of Sinhá Junqueira maternal and children hospital in Ribeirão Preto/SP, one of the best and most traditional maternity hospitals in the region that, since October, has been under our management.

Continuing the execution of the integration plans of previously acquired companies, we concluded the incorporation of the healthcare operators belonging to Grupo América. By the end of 2020, we will also complete the incorporation and implementation of the systems in dozens of health units that formed Grupo América, being able to fully integrate them in about one year after the closing of the acquisition. Grupo São Francisco's integration plan continues to be executed delivering results in line with those originally planned. We are certain that we will achieve operational and administrative synergies in a shorter period than originally planned in both acquisitions.

The Covid-19 pandemic continues to hit Brazil and the world, with very different impacts from region to region. In our operations, 100% of the elective surgical procedures postponed during 2Q20 have already been performed in regions where there are no medical or hospital restrictions. More recently, we have seen an increase in care services for respiratory diseases in some specific regions, but this has not been accompanied by an increase in the number of hospitalizations since the treatment at the beginning of the symptoms has been effective. In fact, a recently scientific research was also published with support from Hapvida with the Yale School of Public Health, *Universidade Federal do Ceará* and *Universidade de Fortaleza* whose conclusions attested to the effectiveness in the early treatment of the disease and enabled Hapvida's mortality coefficient to be about half of the rest of Brazil. We remain vigilant and prepared to care for our customers and employees with the same excellence as always.

Even in the face of a challenging period due to the ongoing pandemic, we continue to show robust growth. Net revenue grew 61.6%, with the number of health plan beneficiaries evolving 48.0% compared to the same quarter of the previous year. The number of beneficiaries of dental plans also showed significant growth, increasing by 69.7%. The medical care ratio ex-SUS of Hapvida in the quarter was 59.8%, an improvement of 0.6 p.p., even with additional costs after the start of new assistance units and with the consolidation of acquisitions that operate with a higher medical care ratio. The ratio was positively impacted in the quarter - even though our elective and urgent services are receiving a gradual increase in demand and have returned to operating at levels close to the historic period before the pandemic – frequency of utilization has not yet been fully normalized. With the proper management of selling expenses, at a ratio of 7.9%, and administrative expenses, with a ratio of 9.4%, EBITDA grew 93.8% and reached R\$ 512.2 million.

We continue to invest in expanding and improving our proprietary care delivery units, more than doubling our infrastructure since last year due to acquisitions and the inauguration of new units. For example, our operation in Joinville/SC, which started in May last year organically, demonstrates that our decision to enter the South region of Brazil

was correct: in just over a year, the operation should soon reach approximately 50 thousand beneficiaries, showing faster growth and profitability levels than we have originally planned. In the last few months, 5 service units and 1 pharmaceutical supply distribution center were opened. Our permanent investments to develop our own network and the consequent verticalization of medical claims will allow us to continue offering a quality product at an affordable cost to everyone.

We are pioneers in the creation, use and improvement of new technologies here at Hapvida. We believe that innovation can promote people's health, improve the quality of care, increase accessibility and make the business more efficient. An example is the partnership we signed with Roche to consolidate our laboratory and diagnostic activities in a single, state-of-the-art technology central unit. The Operational Technical Center (NTO in Portuguese), in the city of Recife/PE, will be the first such facility outside of Europe and will have the capacity to process up to 5 million exams per month, replacing the current 18 regional NTO and processing about 95% of lab tests, further increasing our level of verticalization. Our continued investments in technology and data intelligence have enabled us to create one of the most robust telemedicine platforms in the country. Today we already have the most varied types of digital assistance such as: outpatient telemedicine with 6,500 appointments/month, digital emergency care totaling 20,000 appointments/month and elective remote consultations started with the specialties of gastroenterology and endocrinology that already have 1,000 appointments/month. To bring safety and convenience to interactions via telemedicine, we are adopting the identification of beneficiaries through facial recognition.

We were elected as the most innovative company in the “Insurance and Health Plans” segment and one of the 100 most innovative companies in Brazil (out of 3 thousand applicants), receiving the Whow! 2020 Innovation Award. This award recognizes companies and institutions that produce consistent innovation, both incremental and disruptive, with effective repercussions on business. In the most recent edition of the Conarec Award, we were recognized as the best “Relationship Sector” of the Health category in Brazil. This award is the greatest recognition of relational intelligence and engagement among players in the customer relationship market.

During the third quarter, we received the sad news of the death of Roberto Mendes, an independent member of our board of directors. Roberto Mendes, a tireless executive of large companies for more than three decades, had been playing a fundamental role not only as a board member but also engaged in the improvement of our governance instances and his loss will be felt by the Company, its shareholders and employees. In the reorganization of the board of directors, in yet another move to prepare the Company for the coming years, we are pleased to be able to count on the arrival of Igor Lima, an executive with proven experience in integration, technology and innovation, fundamental issues at the current moment of Hapvida. The new member will chair two committees: the Integration Committee and a new Strategic Projects Committee. Other board advisory committees were also reorganized, such as the Governance, People and Sustainability Committee, which, in addition to stimulating and creating mechanisms to integrate sustainability into the Company's management process, will establish guidelines and principles related to the sustainable development of Hapvida in social, environmental, economic pillars and within the best corporate governance practices.

We trust in our business model and we are certain that the Company is solid and resilient to get through the current period. We are prepared to make the best possible use of the opportunities that will arise. To customers, employees, medical and dental providers, brokers, business partners, shareholders, advisors and other stakeholders, thank you again for your trust.

Jorge Pinheiro
CEO

Our Pillars



Quality



Care



Innovation



Cost
Efficiency

Summary

1. INTEGRATION AND REPORTING CRITERIA

In order to report a clear view on the impact of the acquisitions of Grupo São Francisco (GSF), Grupo América (GA) and RN Saúde (RN), we presented, until the 2Q20's release, the operational and financial data with and without these acquisitions, identified as "Hapvida including acquisitions" and "Hapvida ex-acquisitions", respectively. We also presented the same operating and financial data for companies acquired separately, identifying them as "Acquired companies".

However, as of 3Q20, due to the conclusion of the incorporation of the operators and dozens of care units that made up Grupo América and the consequent implementation of our systems (SAP and Hapvida operator and hospital systems), the individual opening of operational and financial data of the acquired companies is no longer viable. Additionally, in 4Q20 onwards, new acquisitions will be concluded, which will also prevent the comparability of the previous numbers. Therefore, Hapvida's results will be presented only on a consolidated basis and will consider a sum, following the norms and accounting criteria for consolidation, of Hapvida's results added by those of Grupo São Francisco, América and RN Saúde.

2. HIGHLIGHTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million)	3Q20	3Q19	Var. %	2Q20	Var. %	9M20	9M19	Var. %
Net Revenues	2,126.4	1,315.8	61.6%	2,076.3	2.4%	6,281.5	3,849.0	63.2%
Medical Costs - Cash	1,227.0	799.0	53.6%	1,088.5	12.7%	3,476.2	2,222.0	56.4%
Medical Costs - Ex-SUS	1,271.0	793.9	60.1%	1,115.6	13.9%	3,590.5	2,242.4	60.1%
Total Medical Costs	1,284.4	818.6	56.9%	1,132.6	13.4%	3,696.6	2,296.4	61.0%
Sales Expenses	167.1	125.1	33.6%	179.8	-7.1%	501.4	373.2	34.4%
Administrative Expenses ¹	200.6	131.9	52.1%	200.3	0.2%	610.9	385.3	58.6%
EBITDA	512.2	264.3	93.8%	607.8	-15.7%	1,587.8	858.6	84.9%
Net Income	247.8	212.4	16.7%	278.6	-11.1%	691.0	641.2	7.8%
CONSOLIDATED RATIOS (% ROL)	3Q20	3Q19	Var. %	2Q20	Var. %	9M20	9M19	Var. %
Cash MLR (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A)	57.7%	60.7%	-3.0 p.p.	52.4%	5.3 p.p.	55.3%	57.7%	-2.4 p.p.
Ex-SUS MLR	59.8%	60.3%	-0.6 p.p.	53.7%	6.0 p.p.	57.2%	58.3%	-1.1 p.p.
Total MLR	60.4%	62.2%	-1.8 p.p.	54.5%	5.9 p.p.	58.8%	59.7%	-0.8 p.p.
Sales Expenses	7.9%	9.5%	-1.6 p.p.	8.7%	-0.8 p.p.	8.0%	9.7%	-1.7 p.p.
Administrative Expenses ²	9.4%	10.0%	-0.6 p.p.	9.6%	-0.2 p.p.	9.7%	10.0%	-0.3 p.p.
Ebitda Margin	24.1%	20.1%	4.0 p.p.	29.3%	-5.2 p.p.	25.3%	22.3%	3.0 p.p.
Net Income Margin	11.7%	16.1%	-4.5 p.p.	13.4%	-1.8 p.p.	11.0%	16.7%	-5.7 p.p.
OPERATING HIGHLIGHTS	3Q20	3Q19	Var. %	2Q20	Var. %			
Health and Dental Members (thousands)	6,401	4,079	56.9%	6,266	2.2%			
Health Members	3,553	2,401	48.0%	3,500	1.5%			
Dental Members	2,848	1,678	69.7%	2,766	2.9%			
Proprietary care network	446	220	102.7%	438	1.8%			
Hospitals	41	28	46.4%	39	5.1%			
Emergency Units	42	19	121.1%	41	2.4%			
Clinics	188	83	126.5%	184	2.2%			
Diagnostics	175	90	94.4%	174	0.6%			

¹Administrative Expenses without depreciation and amortization. ²Administrative Expenses ratio measured by dividing total administrative expenses without depreciation and amortization by net revenues.

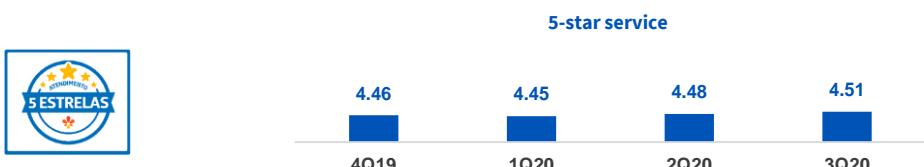
Quality of Care

3. QUALITY OF CARE

Hapvida's culture values operational excellence, cost control, innovation, and, above all, high quality care. Our efforts seeking for new solutions through several ongoing initiatives always aim to increase operational efficiency and improve the customer's perception of the quality of the services we provide. We created innovative solutions with substantial results in our operations and the level of service offered to our beneficiaries.

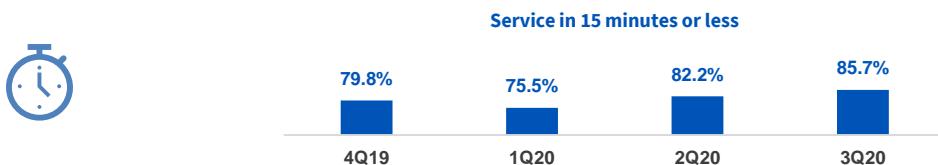
5-STAR SERVICE

The 5 star service, implemented in 2019, is an instant satisfaction survey with ratings between 1 and 5 stars carried out by our customers after each eligible interaction. This program is a valuable tool for the entire Company as it will enable us to see opportunities for improvement and recognize the best performance in serving our customers. Our hospitals, clinics, diagnostic units, walk-in emergency centers, laboratory collection points, dentistry services, preventive medicine units, telemedicine and the wellness and well-being promotion programs (such as Nascer Bem, Viver Bem and Family Doctor) are evaluated. Throughout the program's existence, we have received almost 3 million evaluations. In the third quarter of 2020 more than 553 thousand evaluations were received. The overall average for the month of September 2020, based on 227,000 evaluations, was 4.51.



WAITING TIME FOR URGENT/EMERGENCY CARE

Hapvida has a tech platform with a system that allow us to monitor all of our units in real time 24x7. This system, along with video cameras present in all units, allows the Company's Observation and Control Center to monitor the service and waiting times in all walk-in emergency centers. If the waiting time exceeds 15 minutes, the system signals the Control Center to take immediate actions to speed up the operation. In 3Q20, 85.7% of all of 0.9 million urgent and emergency consultations carried out in our hospitals and walk-in emergency services took place within 15 minutes.



VIVER BEM – A VIDAHAP PROGRAM

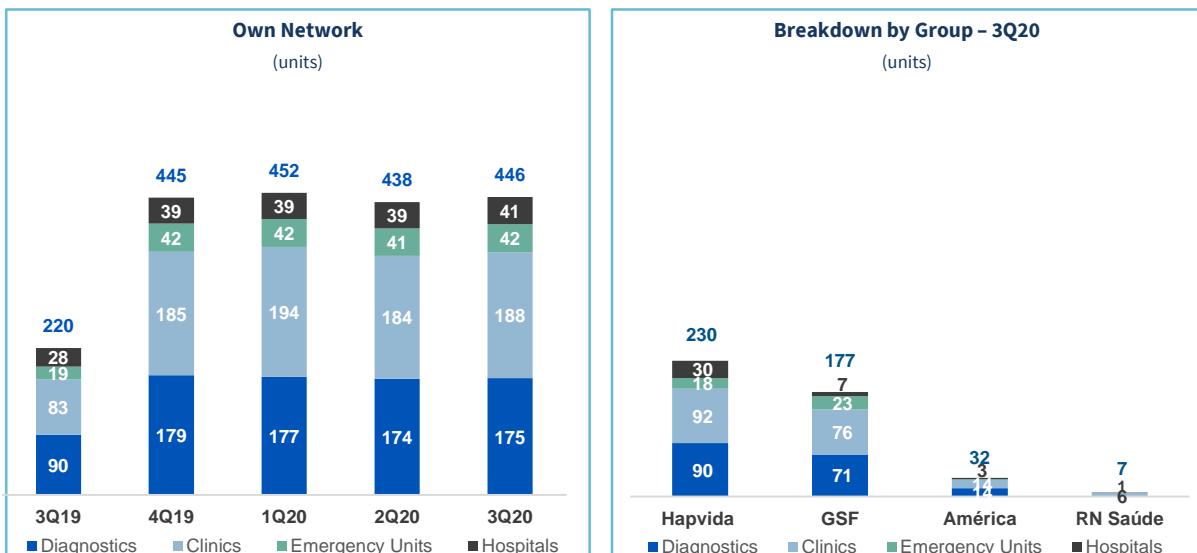
Viver Bem is a wellness program for Hapvida's beneficiaries that offers a resolute and efficient service aiming to reduce diabetes complications. A robot system identifies through patients' blood tests with some alterations that indicate that they have or may have type 2 diabetes mellitus. The contact with the patient is carried out by a trained professional from our exclusive call center for the wellness programs. Available in Fortaleza, Recife and Salvador, it comprises doctors, nursing technicians and nutritionists specialized in the treatment of people with diabetes and aims to encourage a change in the people's lifestyle. The program also has a management center conducted by a nursing team trained in the remote care of patients with diabetes. Until December 2019, the group of monitored patients presented a very significant difference in glycated hemoglobin reduction when compared to the control group. At the end of September 2020, around 6,200 patients were enrolled in this program.



**Reduction of glycated hemoglobin
181.0%
higher than control group**

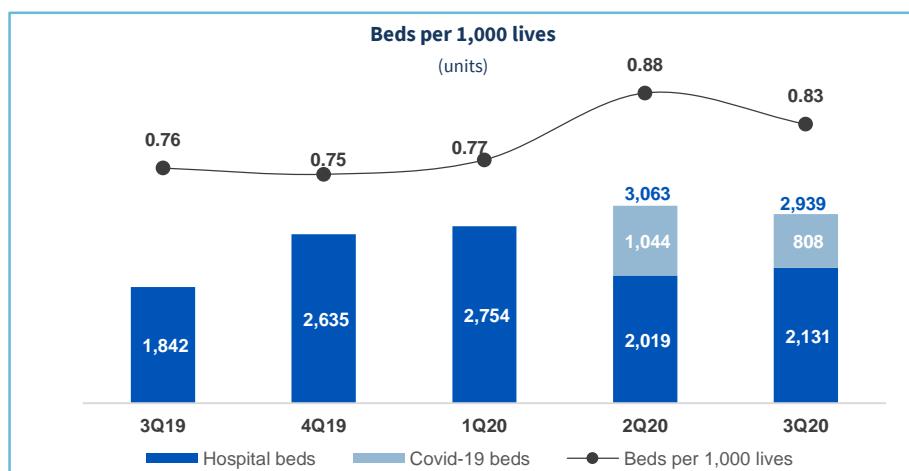
4. PROPRIETARY CARE NETWORK

Hapvida continues to expand its own network through the inauguration of new units, and the expansion and remodeling of the existing ones. We remain focused on our strategy of increasing verticalization levels to guarantee the quality of care, cost efficiency, better control losses and frequency of utilization (usage).



Including assets from acquired companies, the Company ended 3Q20 with 41 hospitals, 42 emergency care units, 188 clinics and 175 diagnostic imaging and laboratory collection units, thus totaling 446 service units accessible to our beneficiaries, in all five regions of Brazil.

During this quarter, 2 hospitals were opened (Lauro de Freitas in Bahia and Mário Palmério in Minas Gerais), 11 medical clinics (7 were closed), 2 emergency care (1 closure) and 8 diagnostic units (7 closures) in the period as part of the consolidation of service in new and larger units.

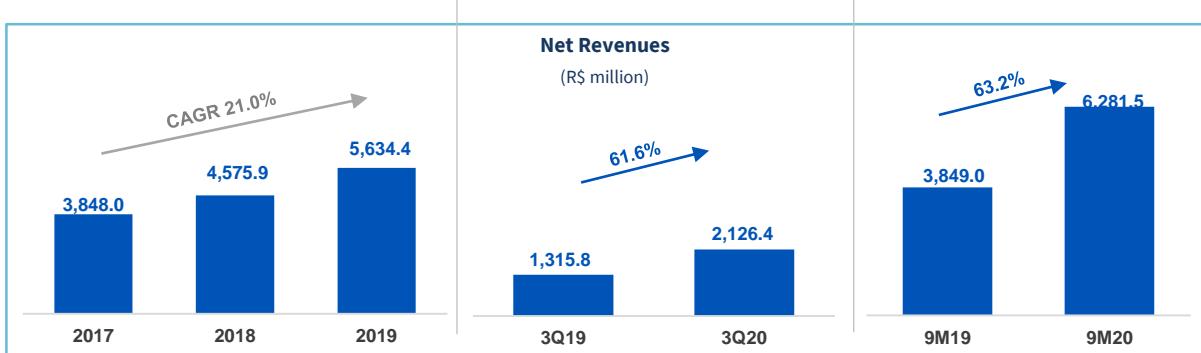


The company ended 3Q20 with a total of 2,939 hospital beds in operation, which represents an increase of 1,097 beds in comparison with the same quarter of the previous year. The main changes were: 35 beds at Hospital das Clínicas de Parauapebas (PA), 16 beds in Mossoró/RN (32 beds with the inauguration of Hospital Celina Guimarães and reduction of 16 beds with the closure of Hospital Rodolfo Fernandes), 42 beds at Hospital Lauro de Freitas (BA) and 23 beds at Mário Palmério Hospital (MG). In the same comparison we also have: 537 beds of Grupo São Francisco (reduction of 8 beds this quarter) and 204 beds of Grupo América (increase of 35 beds this quarter). The reduction of 124 beds compared to 2Q20 was mainly due to the demobilization of beds dedicated to the treatment of patients with Covid-19.

Financial Results

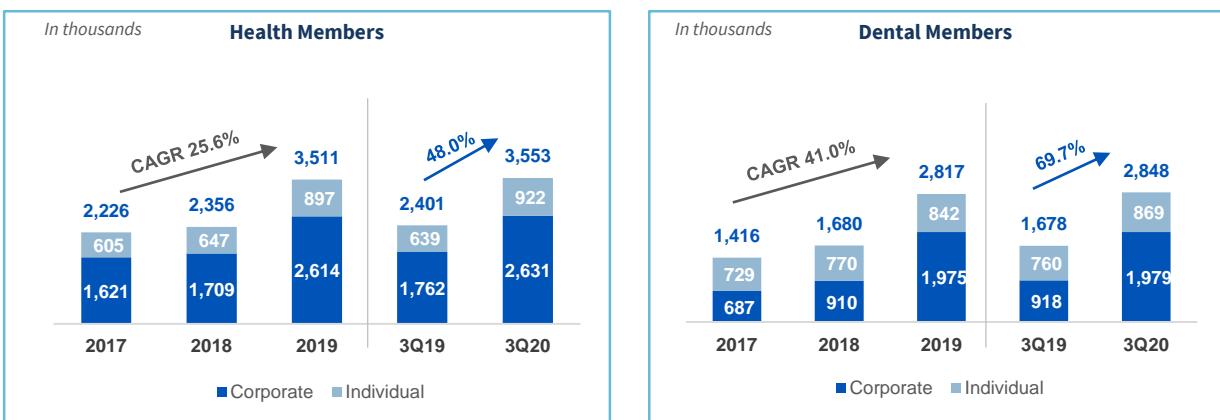
5. NET REVENUES

In 3Q20 net revenues grew by 61.6% when compared to 3Q19, mainly influenced by: (i) R\$523.0 million from Grupo São Francisco, R\$73.7 million from Grupo América (Jul and Aug/20) and R\$35.6 million from RN Saúde; (ii) a 7.6% increase in the average ticket for medical plans, reflecting the price adjustments implemented in the existing contracts necessary for their economic balance and new sales; and (iii) a 2.3 million increase in the health and dental beneficiary base (1.8 million from Grupo São Francisco, 235 thousand lives from Grupo América, 221 thousand lives from Hapvida and 39 thousand from RN Saúde). It is important to highlight that we voluntarily suspended the monthly fee readjustments for 90 days (contracts with anniversary date in May, June and July) for individual or family medical-hospital plans, affinity and small companies with up to 29 lives. In September, according to ANS' notice number 85 from 08/31/2020, the readjustments were suspended and, therefore, health operators were unable to charge their beneficiaries. The suspension, which will last until the end of this year, applies to all types of contracts except for the corporate contracts with 30 or more beneficiaries (which may be readjusted upon the contractor's request). There will be no annual adjustment for individual/family plans for the period from May/2020 to April/2021. The recovery of the amounts not charged in this period will be determined by ANS.



6. MEMBERS

The number of health plan beneficiaries at the end of the quarter increased by 48.0% compared to the same period last year. Inorganic growth highlights were the entrance of 872 thousand lives (153 thousand lives in individual plans and 719 thousand lives in group plans) resulting from the acquisition of Grupo São Francisco, 230 thousand lives in health (122 thousand lives in individual plans and 108 thousand lives in group plans), coming from the acquisition of Grupo América and 46 thousand lives in health (7 thousand lives in individual plans and 39 thousand lives in group plans) from the acquisition of RN Saúde. In comparison to 3Q19 and without considering acquisitions, there was a net increase of 5,000 lives in health plans at Hapvida (4 thousand in group plans and 1 thousand in individual plans). The acquired companies added 32 thousand lives organically in 9M20.

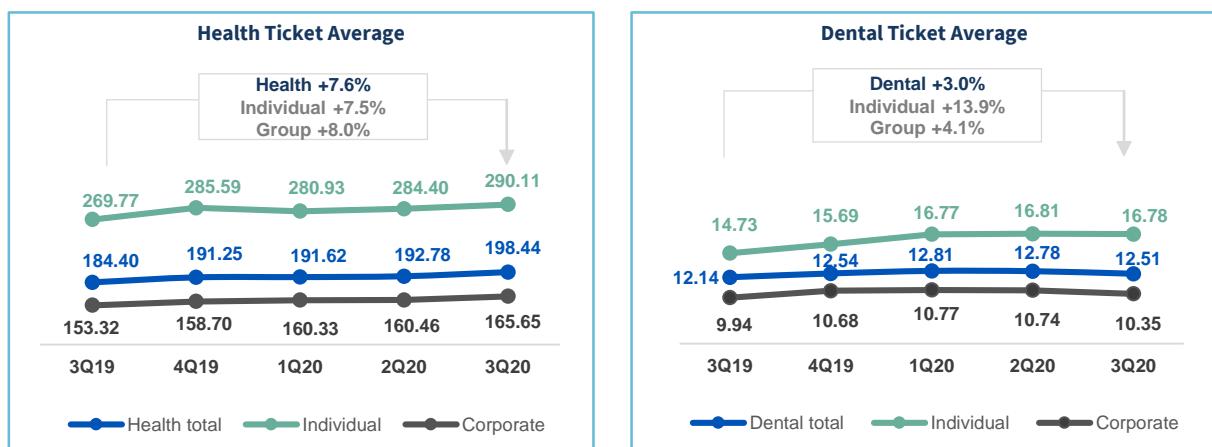


6. MEMBERS (continued)

The number of dental plan beneficiaries grew by 69.7% in the quarter compared to the same period last year. There were the entry of 947 thousand lives (70 thousand in individual plans and 877 thousand in group plans) with the acquisition of Grupo São Francisco, 5,000 lives (4.5 thousand in individual plans and 500 in group) with the acquisition of Grupo América and 806 lives from group plans with the acquisition of RN Saúde. Organically, there was an increase of 50 thousand lives in individual plans and 95 thousand lives in group plans.

7. AVERAGE TICKET

The average ticket for the health segment grew by 7.6% compared to 3Q19 mainly due to the readjustments of existing contracts and new sales, in addition to the entry of RN Saúde's higher average ticket. The GSF average ticket continues like its history presented in previous quarters. The average RN ticket, on the other hand, increased by 3.6% compared to 2Q20.



The average ticket in the dental segment grew 3.0% in comparison with the same period of the previous year due to a higher average ticket of the acquired companies. The average ticket for GSF remains similar to its historical value presented in previous quarters and RN's showed a decrease of 17.1% compared to 2Q20, impacted by the average ticket for new sales in the quarter.

8. MLR AND MEDICAL COSTS

The cost of medical services comprises cash medical costs and some non-cash items, such as depreciation and amortization (D&A) with IFRS16, provision for events Incurred But Not Reported (IBNR) and SUS reimbursement provisions.

8.1 MLR and Medical Costs

Composition of MLR and Medical Cost

(R\$ million)	3Q20	3Q19	3Q20 x 3Q19	2Q20	3Q20 x 2Q20	9M20	9M19	9M20 x 9M19
Medical Costs – Cash	(1,227.0)	(799.0)	53.6%	(1,088.5)	12.7%	(3,476.2)	(2,222.0)	56.4%
Depreciation and Amortization (IFRS 16)	(38.0)	(24.0)	57.9%	(44.1)	(14.0%)	(115.3)	(64.4)	79.1%
Change in IBNR provision	(6.0)	29.1	(120.8%)	17.1	(135.3%)	1.0	43.9	(97.7%)
Change in SUS reimbursement provision	(13.5)	(24.6)	(45.4%)	(17.0)	(20.8%)	(106.1)	(53.9)	96.8%
Medical Costs - Total	(1,284.4)	(818.6)	56.9%	(1,132.6)	13.4%	(3,696.6)	(2,296.4)	61.0%
Cash MLR (ex-IBNR; ex-SUS; ex-D&A)	57.7%	60.7%	-3.0 p.p.	52.4%	5.3 p.p.	55.3%	57.7%	-2.4 p.p.
MLR (ex-SUS)	59.8%	60.3%	-0.6 p.p.	53.7%	6.0 p.p.	57.2%	58.3%	-1.1 p.p.
Total MLR	60.4%	62.2%	-1.8 p.p.	54.5%	5.9 p.p.	58.8%	59.7%	-0.8 p.p.

8. MLR AND MEDICAL COSTS (continued)

8.1 Medical costs and MLR (continued)

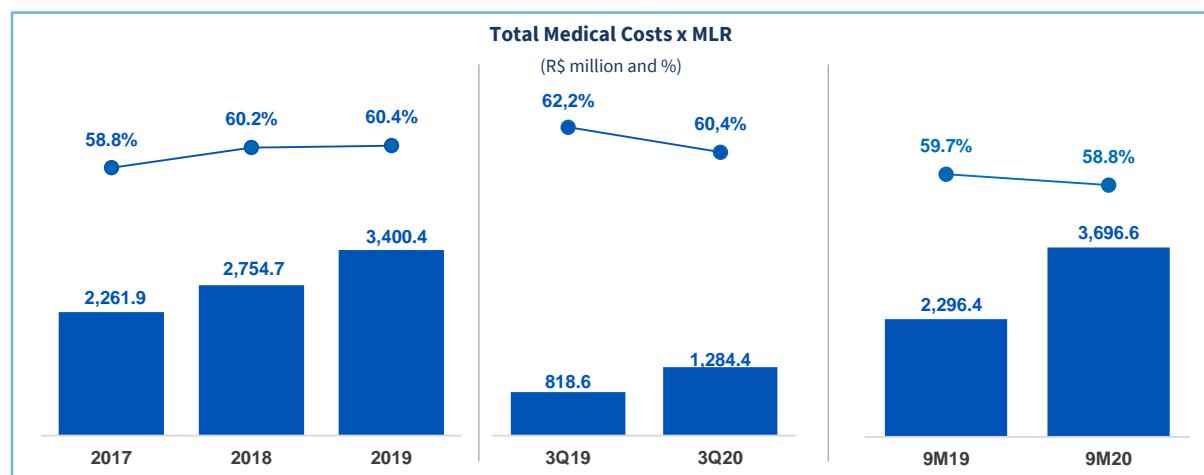
Hapvida's ex-SUS MLR ratio, the index that best represents the performance of our operations and which excludes the variation in the provisions for reimbursement to SUS, was 59.8% in 3Q20 and 57.2% in 9M20, a reduction of 0.6 p.p. and 1.1 p.p. relative to the same comparative periods. When looking at Cash-MLR, it was 57.7%, a significant reduction of 3.0 p.p. compared to 3Q19 and 2.4 p.p. in 9M20.

The Company continues to show gains in operational efficiency as a result of medical loss management projects and stronger wellness promotion programs. We also presented growth in verticalization of medical costs with an increase of 5.3 p.p. and 3.8 p.p. in the total volume of appointments held in our own network in 3Q20 and 9M20. This caused the share of our own network cost to increase by 2.2 p.p. in 3Q20 and by 0.4 p.p. in 9M20 compared to the same periods of the previous year.

In June we began to address the backlog of elective surgeries that had not yet been performed since they were suspended by ANS. As of the date of this report, 100% of the elective surgical procedures postponed during 2Q20 have already been performed in regions where there are no medical or hospital restrictions, without impacts on our operations. Throughout this quarter, there was a gradual return to elective appointments and urgent/emergency care, but that has not yet returned to pre-pandemic historical levels. The volume of services below historical levels positively impacted the medical claims of the accredited network (excluding GSF, GA and RN) by R\$55.0 million and R\$149.5 million in 3Q20 and 9M20 respectively.

The MLR showed significant improvements in 3Q20 and 9M20 even though it was negatively impacted: (i) by the cost of the acquired companies that are included in Hapvida's numbers in 2020 but are not present in the comparative periods; (ii) personnel, material and logistics expenses due to the measures adopted to face the Covid-19 pandemic and other viruses (R\$32.3 million in 3Q20 and R\$80.6 million in 9M20); (iii) the collective bargaining agreement and the hiring of new employees, including personnel expenses from the new units (R\$16.2 million in 3Q20 and R\$47.5 million in 9M20); and (iv) the increase in expenses of the new units in operation, including the Parauapebas hospital and other new emergency care units and clinics (R\$5.6 million in 3Q20 and R\$24.2 million in 9M20, including the Joinville hospital, Parauapebas and Cariri).

Total MLR (which includes D&A with IFRS16 and changes in IBNR provisions and SUS reimbursement) was 60.4% in 3Q20, a decrease of 1.8 p.p. versus 3Q19, due to the decrease in SUS reimbursement provisions (R\$13.5 million in 3Q20 versus R\$ 24.6 million in 3Q19) in addition to the same reasons explained above. In 9M20 the MLR was 58.8%, a decrease of 0.8 p.p. versus 9M19, in this case by the increase in reimbursement to SUS (R\$106.1 million in 9M20 against R\$53.9 million in 9M19). The medical loss ratio of the acquired companies is on a downward trend, respecting the seasonality among quarters.



8. MLR AND MEDICAL COSTS (continued)

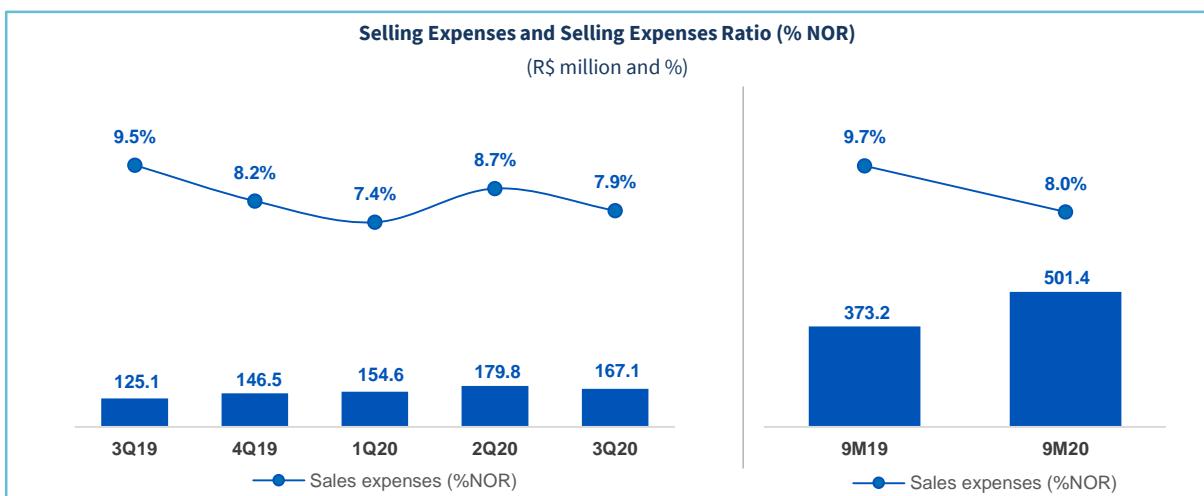
8.2 SUS reimbursement provisions

In accordance with the National Supplementary Health Agency (ANS), the Company must record in its liabilities with a corresponding entry in the results (Total Medical Costs), a provision related to the Identified Beneficiary Notices (ABIs) according to the percentage defined by ANS itself, which is unique for each operator and varies from time to time. Subsequently, if our defense to an ABI is rejected by ANS, the Company may need to record a supplementary provision at the new value of the GRU (an invoice for federal taxes). GRU invoices that miss the payment deadline are subjected to a fine in addition to interest and monetary adjustments for the period elapsed. As of 4Q19, interest, monetary restatement and possible fines are recorded in financial expenses.

With the issuance of Provisional Measure number 928, of March 23, 2020, with the suspension of regulatory deadlines, ANS could not issue GRUs referring to the services not challenged related to the ABIs received in 2020 (ABIs 80 and 81) nor the ones that were in the appeal process phase at the time, which explains the relevant reduction in the amounts provisioned in both 2Q20 and 3Q20. According to the 10th Informative Bulletin – “Use of SUS by Health Plan Beneficiaries and ANS SUS Reimbursement”, the expectation is that the process will return to normal throughout 4Q20 and early 2021.

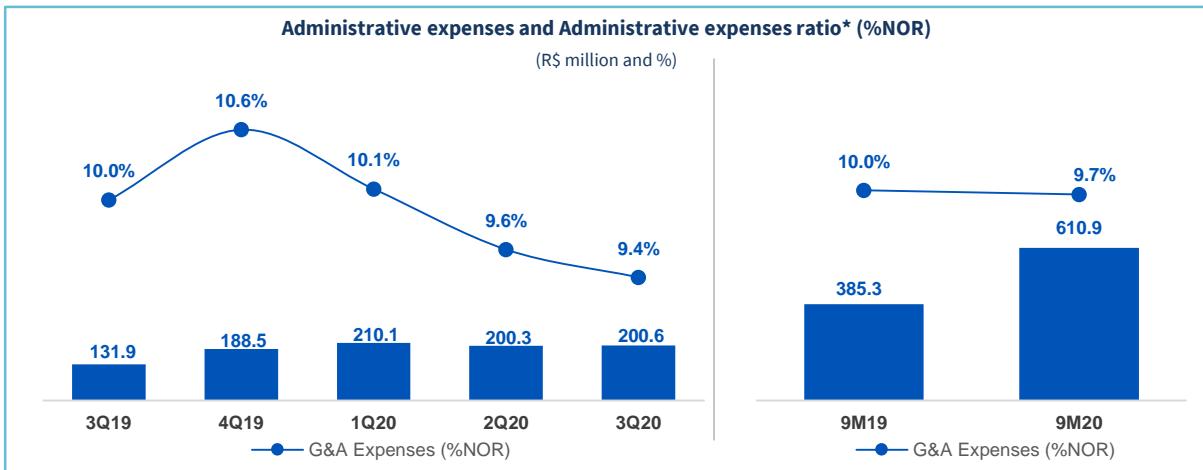
R\$ million	3Q20	3Q19	9M20	9M19
ABIs' provision	9.3	6.6	55.0	16.3
GRUs' principal	-	12.4	38.8	21.5
Interest, monetary adjustments and fines	-	5.6	-	16.1
SUS Reimbursement – Acquired Companies	4.2	-	12.4	-
SUS Reimbursement – Medical Cost	13.5	24.6	106.1	53.9
Interest, monetary adjustments and fines	13.5	-	52.5	-
SUS Reimbursement – Financial Result	13.5	-	52.5	-
SUS Reimbursement - Total	26.9	24.6	158.7	53.9

9. SELLING EXPENSES



The selling expenses ratio was 7.9% in 3Q20 and 8.0% in 9M20, a reduction of 1.6 p.p. and 1.7 p.p. compared to the same periods of the previous year due to the lower representativeness of expenses with commissions (-1.3 p.p. in 3Q20 and -1.4 p.p. in 9M20) and provisions for credit losses (-0.6 p.p. in 3Q20 and -0.3 p.p. in 9M20) due to the acquired companies that operated, until then, with a lower ratio than Hapvida. For 9M20, there is also advertising and publicity expenses that lost its representativeness by -0.4 p.p. when compared to 9M19.

10. ADMINISTRATIVE EXPENSES



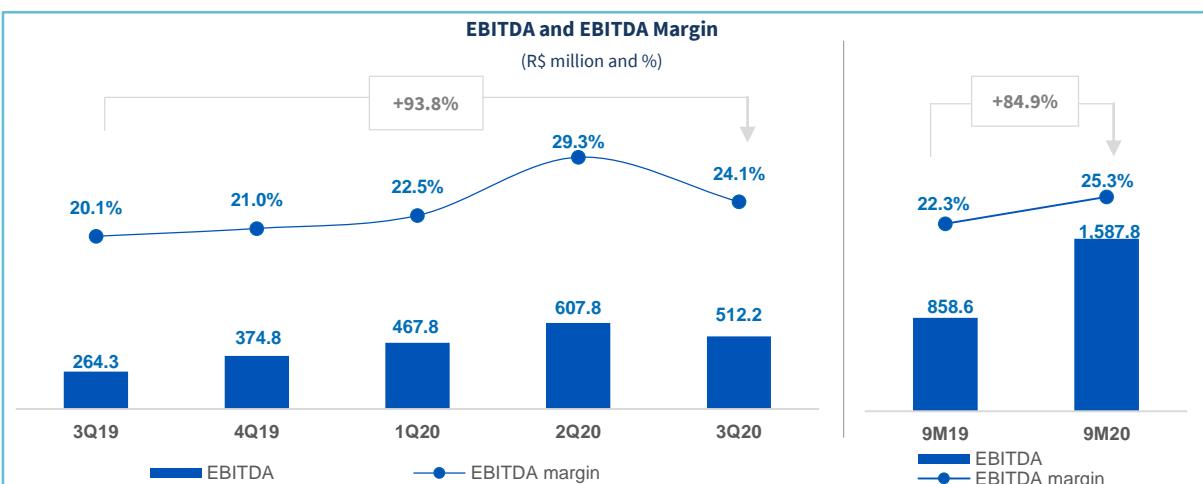
*Current and past figures are being presented without depreciation and amortization charges.

The administrative expenses ratio was 9.4% in 3Q20 and 9.7% in 9M20, a reduction of 0.6 p.p. and 0.3 p.p. in comparison, respectively, with 3Q19 and 9M19 even considering the entry of administrative expenses of acquired companies (GSF and RN) in the amount of R\$46.9 million in 3Q20 (GSF and RN) and R\$185.5 million in 9M20 (GSF, RN, besides GA being considered only for 1Q20 and 2Q20).

The ratio was positively impacted by: (i) a lower representativeness of the administrative expenses from the acquired companies (GSF, GA and RN), which went from 10.6% in 1Q20 to 8.4% in 3Q20 (GSF and RN); (ii) R\$7.8 million in 3Q20 and 9M20 for reclassification of amounts that were recorded in the administrative expenses account related to certain services provided in the operations of the companies Resgate and Documenta, which are, by their nature, medical costs; (iii) reversal of provision related to labor contingencies (reduction of R\$3.9 million in 3Q20 and 9M20); and (iv) a decrease in travel and accommodation expenses due to the pandemic with a reduction impact of R\$3.1 million in 9M20.

The negative impacts were: (i) collective bargaining and hiring of new employees (R\$10.0 million in 3Q20 and R\$20.6 million in 9M20); and (ii) higher semiannual variable compensation (R\$6.9 million in 3Q20 and R\$15.6 million in 9M20).

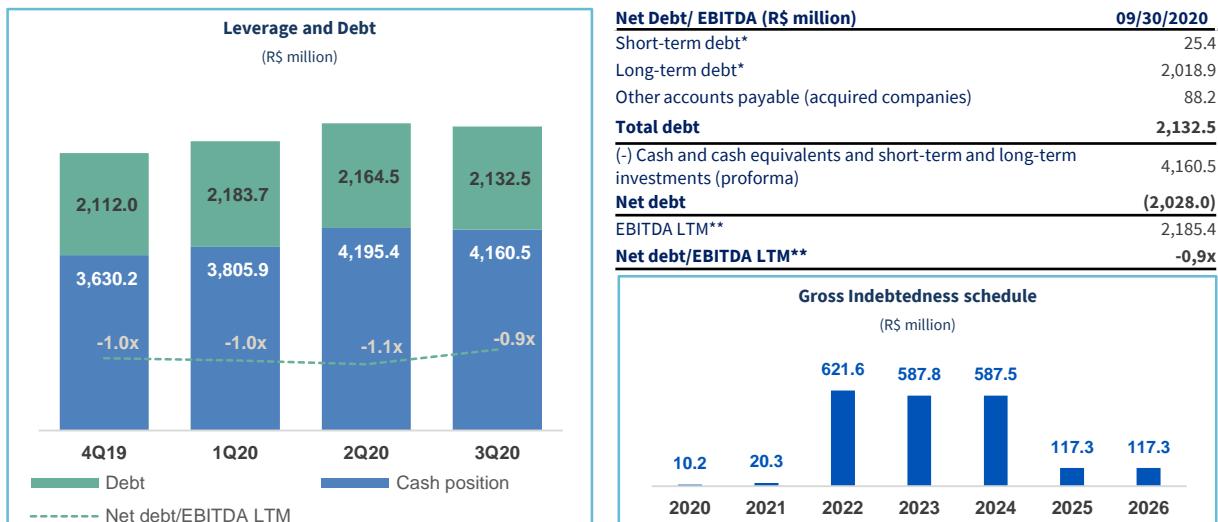
11. EBITDA



EBITDA reached R\$512.2 million in 3Q20 and R\$1,587.8 million in 9M20, an increase of 93.8% and 84.9%, respectively, compared to the same comparative periods of 2019 due to the factors previously explained. EBITDA Margin in 3Q20 was 24.1% and 25.3% in 9M20, increases of 4.0 p.p. and 3.0 p.p. respectively versus the same periods in 2019.

12. DEBT

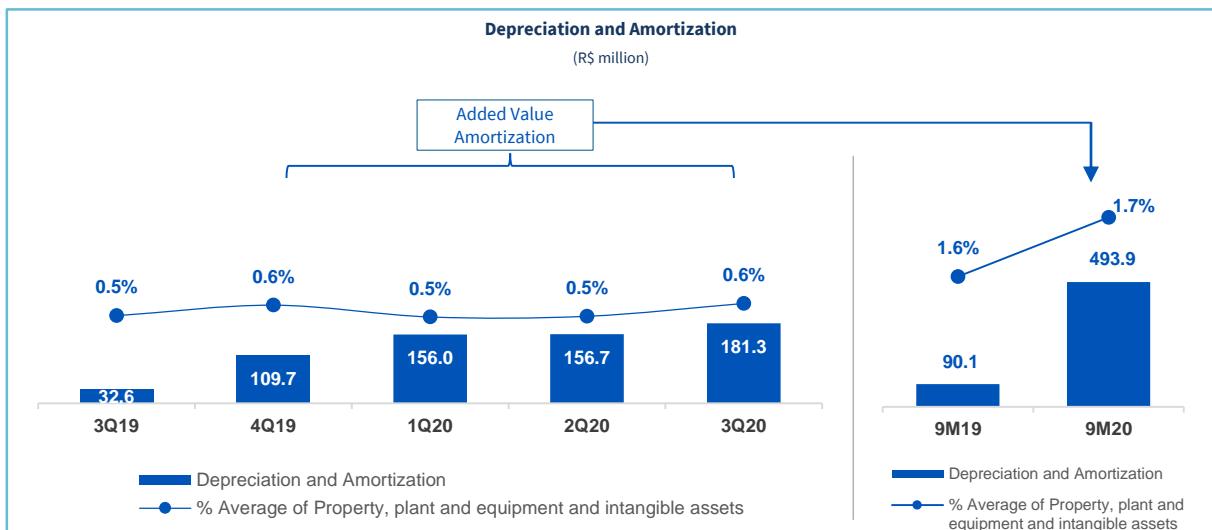
At the end of the third quarter of 2020, the Company had a balance of R\$2,005.7 billion comprised of the balance of debentures outstanding as well as the balance of outstanding debt inherited from the acquired companies of R\$38.6 million. The chart below shows the payment schedule for the consolidated debt. The net financial debt/EBITDA ratio in 3Q20 is -0.9x due to the net cash position of R\$2.0 billion.



* Debt balance considers the value of debentures net of its respective transaction costs plus other financing lines net from financial instruments.

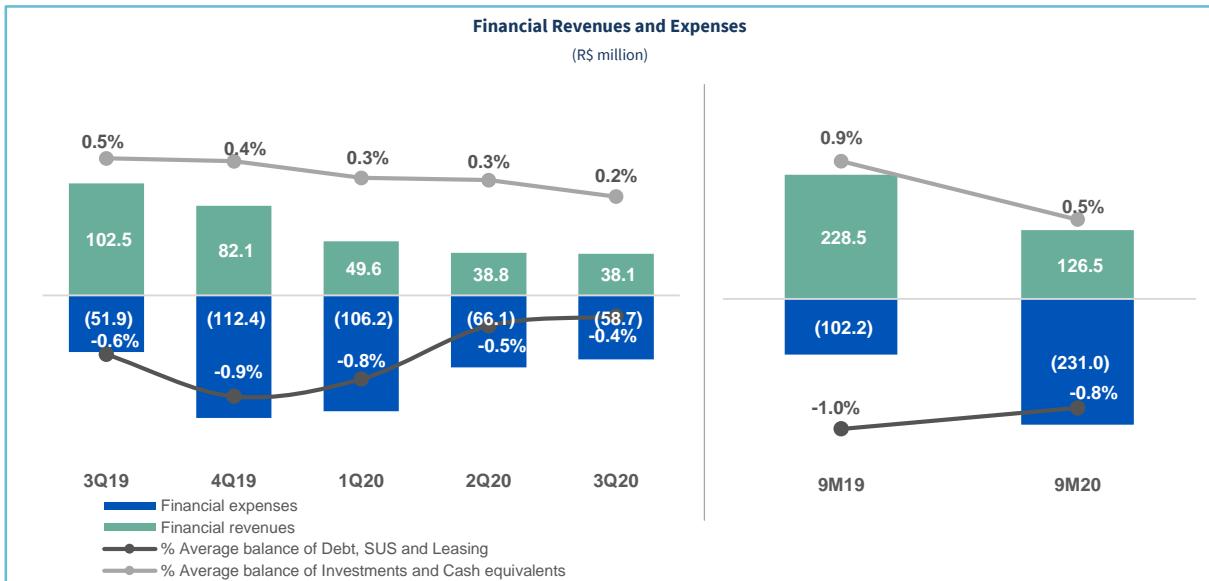
** Adjusted EBITDA excluding provisions for impairment of accounts receivable.

13. DEPRECIATION AND AMORTIZATION



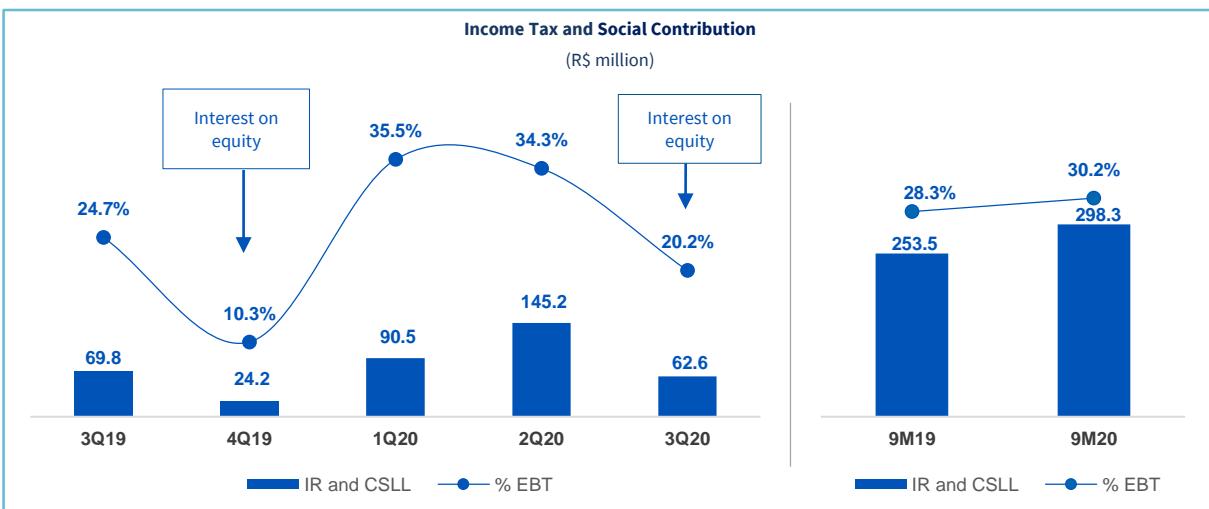
Depreciation and amortization expenses totaled R\$181.3 million in 3Q20 and R\$493.9 million in 9M20, equivalent to 0.6% and 1.7%, respectively, of the average balance of the respective equity assets. The main increase in this account refers to the amortization of the added value of acquired portfolios of clients and of the acquired companies' brands due to the determination of their useful life. Altogether, the charges were R\$125.4 million in 3Q20 and R\$323.3 million in 9M20.

14. FINANCIAL RESULTS



Net financial results in 3Q20 totaled an expense of R\$20.5 million (R\$58.7 million in financial expenses and R\$38.1 million in income) and an expense of R\$104.5 million in 9M20 (R\$231.0 million in financial expenses and R\$126.5 million in income), influenced by: (i) the pro-rata recognition of accrued interest related to debentures issued in the amount of R\$11.5 million in 3Q20 and R\$50.5 million in 9M20; (ii) the recognition of lease interest of R\$20.2 million in 3Q20 and R\$61.6 million in 9M20; (iii) higher volume of expenses with interest, fines and monetary restatement related to the reimbursement to SUS, which, as of 4Q19, started to be recorded in financial expenses, in the amount of R\$13.5 million in 3Q20 and R\$52.5 million in 9M20; and (iv) lower financial income as a result of a lower balance of investments (due to the payment of acquisitions) and a decrease on the SELIC interest rate.

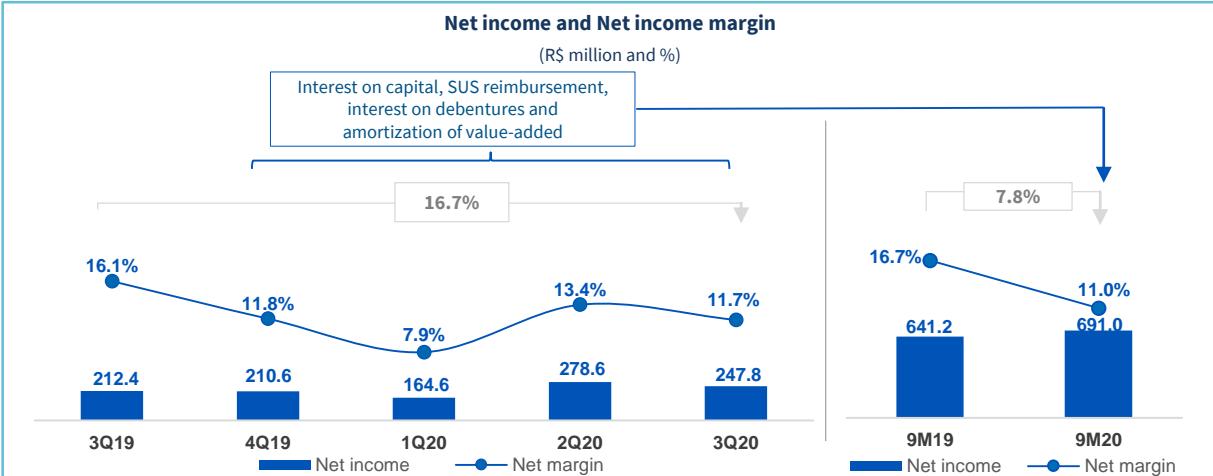
15. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION



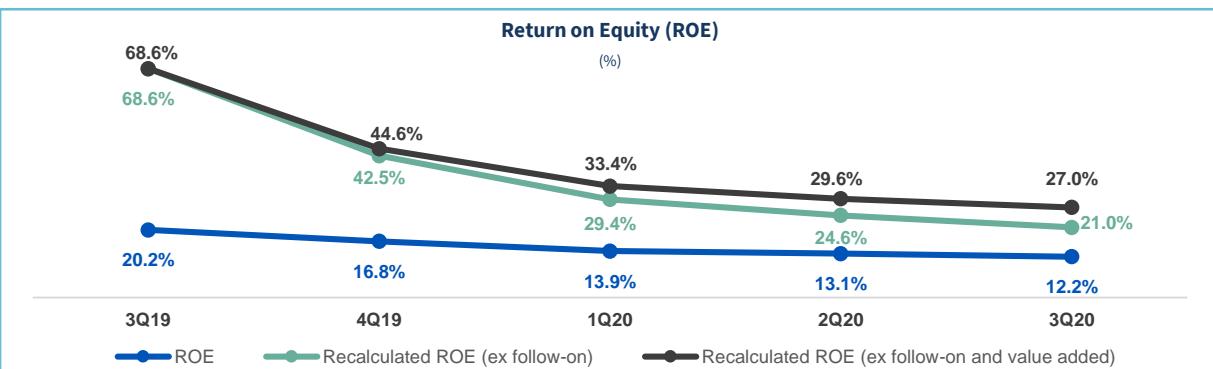
The effective rate in 3Q20 was 20.2% and 30.2% in 9M20. Compared to 9M19, the effective rate was 1.9 p.p. higher due to the recognition of the tax credit on expenses with the issue of shares in that period due to the follow-on in July/2019, which was partially offset by the tax credit on the goodwill of the acquired companies that have already complied with corporate and tax requirements for taking the benefit (subject to the limitation of proportional assets imposed by current tax legislation). Compared to 3Q19 it was lower by 4.5 p.p., in addition to the events described above that were observed in the third quarter of both years, in the 3Q20 there was a declaration of interest on equity in the amount of R\$110.8 million, not observed in the comparative period.

16. NET INCOME

Hapvida net income totaled R\$247.8 million in 3Q20 and R\$691.0 million in 9M20, showing an increase of 16.7% and 7.8% when compared with the same periods of the previous year, mainly due to the reduction in the MLR and lower costs and expenses related to SUS reimbursement. The net margin decreased by 4.5 p.p. and 5.7 p.p., respectively, when compared to 3Q19 and 9M19, impacted by: (i) non-cash items, such as the increase in depreciation and amortization, which went from R\$32.6 million in 3Q19 to R\$181.3 million in 3Q20; and (ii) higher financial expenses related to SUS reimbursement and lower financial income as a result of a decrease in both the balance of investments and on the SELIC interest rate.



17. ROE



Recalculated LTM ROE (Return on Average Equity) was 21.0% at the end of 3Q20, a reduction of 21.5 p.p. mainly due to the full consolidation of the equity of the companies acquired at the end 2019 and partial consolidation of results (only 2 months for Grupo São Francisco and 1 month for Grupo América in 4Q19), in addition to the entry of the new acquired company, RN Saúde in 1Q20. Recalculated ROE for 3Q20 excludes the amount of R\$2.6 billion from the subsequent share offer (follow on) which had not yet been invested until the end of this quarter. Additionally, we also show a view disregarding the effect on the net profit of the capital gain and the amortization of the brands.

In R\$ million	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20
Net income (LTM) with IFRS16 (a)	875.3	851.8	811.0	866.2	901.7
Net income (LTM) with IFRS16 and ex-value added (b)	875.3	894.8	920.4	1,041.8	1,158.1
Equity	6,820.4	7,261.9	7,426.4	7,705.4	7,842.4
Average equity (c) ¹	4,323.7	5,064.5	5,829.1	6,606.1	7,388.7
ROE (LTM) = (a)/(c)	20.2%	16.8%	13.9%	13.1%	12.2%
Equity excluding Follow on	1,598.3	4,671.9	4,836.4	5,115.3	5,252.4
Average equity excluding Follow on (d)	1,275.7	2,004.5	2,757.1	3,522.1	4,292.7
ROE (LTM) recalculated ex-follow on = (a)/(d)	68.6%	42.5%	29.4%	24.6%	21.0%
ROE (LTM) recalculated ex-follow on and value added = (a)/(d)	68.6%	44.6%	33.4%	29.6%	27.0%

¹2017, 2018 e 2019 = Average equity considers the previous 5 quarters.

18. CASH GENERATION AND CAPEX

Free cash flow (ex-acquisitions) was R\$414.6 million in 3Q20, an increase of 93.9% versus 3Q19, positively impacted by: (i) amortization of the added value of acquired portfolios of clients and of the acquired companies' brands due to the determination of their useful life (R\$125.4 million in 3Q20 and R\$323.3 million in 9M20); and (ii) by a positive working capital variation due to a greater balance of liabilities. The main impacts on working capital, in turn, were: (i) balance of technical reserves (R\$ 17.6 million); (ii) social obligations (R\$17.3 million); and (iii) a lower balance of inventories (R\$19.3 million). Capex rose from additions to property, plant and equipment and intangible assets totaled R\$122.8 million in 3Q20 mainly due to investments in Hapvida's proprietary network, which include 2 hospitals (Lauro de Freitas in Bahia and Mário Palmério in Minas Gerais), 11 new clinics, 2 walk-in emergency and 8 diagnostic units.

R\$ million	3Q20	3Q19	3Q20 x 3Q19	9M20	9M19	9M20 x 9M19
EBIT	331.0	231.7	42.9%	1,094.0	768.4	42.4%
Effective income tax rate	20.2%	24.7%	(4.6 p.p.)	30.2%	28.3%	1.8 p.p.
NOPAT	264.3	174.4	51.6%	764.1	550.7	38.8%
(+) Depreciation and amortization	181.3	32.6	456.1%	493.9	90.1	448.3%
(+/-) Change in working capital ¹	91.8	69.2	32.7%	171.5	44.5	285.4%
(-) Cash CAPEX	(122.8)	(62.4)	96.8%	(289.5)	(196.6)	47.3%
Free cash flow (ex-acquisitions)	414.6	213.8	93.9%	1,140.0	488.7	133.3%
(-) Companies acquisitions	-	(17.4)	(100.0%)	(94.3)	(17.4)	442.0%
Free cash flow	414.6	196.4	111.1%	1,045.7	471.3	121.9%

(¹) Includes variations: (i) current assets: accounts receivable, inventories, other credits and advances to suppliers and (ii) current liabilities: suppliers, technical provisions for health care operations net of PPCNG, debts of health care operations net of prepayments, other payables and social obligations.

Appendices

19. INCOME STATEMENT

R\$ mm	3Q20	3Q19	Var. % 3Q20/3Q19	2Q20	Var. % 3Q20/2Q20	9M20	9M19	Var. % 9M20/9M19
Revenues from gross payments	2,160.7	1,394.4	55.0%	2,106.0	2.6%	6,378.6	4,032.0	58.2%
Revenue from other activities	80.3	7.6	954.9%	70.9	13.3%	227.6	18.1	1156.4%
Deductions	-114.6	-86.3	32.8%	-100.6	13.9%	-324.7	-201.1	61.5%
Net revenues	2,126.4	1,315.8	61.6%	2,076.3	2.4%	6,281.5	3,849.0	63.2%
Medical cost and others	-1,227.0	-799.0	53.6%	-1,088.5	12.7%	-3,476.2	-2,222.0	56.4%
Depreciation and amortization	-38.0	-24.0	57.9%	-44.1	-14.0%	-115.3	-64.4	79.1%
Change in IBNR	-6.0	29.1	-120.8%	17.1	-135.3%	1.0	43.9	-97.7%
Change in SUS reimbursement provision	-13.5	-24.6	-45.4%	-17.0	-20.8%	-106.1	-53.9	96.8%
Total cost	-1,284.4	-818.6	56.9%	-1,132.6	13.4%	-3,696.6	-2,296.4	61.0%
Gross profit	841.9	497.2	69.3%	943.7	-10.8%	2,584.9	1,552.7	66.5%
Gross margin	39.6%	37.8%	1.8 p.p.	45.5%	-5.9 p.p.	41.2%	40.3%	0.8 p.p.
Selling expenses	-167.1	-125.1	33.6%	-179.8	-7.1%	-501.4	-373.2	34.4%
Advertise expenses	-13.8	-9.1	51.6%	-12.5	10.6%	-35.1	-36.1	-3.0%
Commission expenses	-98.2	-78.2	25.6%	-94.7	3.7%	-276.8	-222.4	24.5%
Provision for credit losses	-47.9	-37.7	27.0%	-66.7	-28.1%	-170.6	-114.6	48.8%
Other sales expenses	-7.1	0.0	0	-5.9	20.3%	-19.0	0.0	0
Administrative expenses	-346.9	-138.4	150.6%	-310.3	11.8%	-990.6	-406.6	143.7%
Personnel	-94.3	-56.8	66.1%	-94.7	-0.5%	-273.1	-154.9	76.3%
Third party services	-46.5	-25.9	79.4%	-48.1	-3.2%	-155.4	-71.8	116.3%
Location and operation	-30.9	-21.5	44.1%	-27.6	12.0%	-87.5	-68.2	28.3%
Depreciation and amortization	-143.3	-8.5	1577.0%	-112.5	27.4%	-378.6	-25.8	1369.7%
Taxes	-3.1	-1.2	154.5%	-3.4	-8.3%	-9.9	-11.2	-11.7%
Provisions for civil, labor and tax risks	-21.1	-21.0	0.7%	-20.3	4.0%	-62.7	-66.6	-5.9%
Miscellaneous expenses	-7.6	-3.5	116.0%	-3.7	106.1%	-23.4	-8.0	192.3%
Other expenses/operational revenues	3.0	-2.0	-250.2%	-2.5	-220.4%	1.1	-4.5	-123.6%
Total expenses	-511.0	-265.5	92.5%	-492.6	3.7%	-1,491.0	-784.2	90.1%
Operational income	331.0	231.7	42.8%	451.2	-26.6%	1,093.9	768.4	42.4%
<i>Operational margin</i>	15.6%	17.6%	-2.0 p.p.	21.7%	-6.2 p.p.	17.4%	20.0%	-2.5 p.p.
Financial revenues	38.1	102.5	-62.8%	38.8	-1.8%	126.5	228.5	-44.6%
Financial expenses	-58.7	-51.9	12.9%	-66.1	-11.3%	-231.0	-102.2	126.0%
Financial result	-20.5	50.6	-140.6%	-27.3	-24.7%	-104.5	126.3	-182.8%
EBIT	310.4	282.3	10.0%	423.9	-26.8%	989.4	894.7	10.6%
IR and CSLL current	-146.1	-93.1	56.9%	-210.9	-30.7%	-490.3	-304.2	61.2%
IR and CSLL deferred	83.5	23.3	258.7%	65.7	27.1%	192.0	50.8	278.2%
IR and CSLL	-62.6	-69.8	-10.4%	-145.2	-56.9%	-298.3	-253.5	17.7%
Net income	247.8	212.4	16.7%	278.6	-11.1%	691.0	641.2	7.8%
<i>Net margin</i>	11.7%	16.1%	-4.1 p.p.	13.4%	5.5 p.p.	11.0%	16.7%	-6.3 p.p.

EBITDA

R\$ mm	3Q20	3Q19	Var. % 3Q20/3Q19	2Q20	Var. % 3Q20/2Q20	9M20	9M19	Var. % 9M20/9M19
EBIT	331.0	231.7	42.8%	451.2	-26.6%	1,093.9	768.4	42.4%
Depreciation	42.6	27.3	56.0%	41.0	3.8%	122.6	73.3	67.3%
Amortization	138.7	5.3	2519.9%	115.6	19.9%	371.3	16.8	2104.6%
EBITDA	512.2	264.3	93.8%	607.8	-15.7%	1,587.8	858.6	84.9%
<i>EBITDA margin</i>	24.1%	20.1%	4.0 p.p.	29.3%	-5.2 p.p.	25.3%	22.3%	3.0 p.p.

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.
Values consider IFRS 16.

Appendices

20. BALANCE SHEET

R\$ mm	3Q20	4Q19	Var. R\$	Var. %
Assets	13,152.8	12,453.7	699.1	5.6%
Current assets	3,432.5	2,161.3	1,271.2	58.8%
Cash and cash equivalents	172.2	224.2	-52.0	-23.2%
Short-term investments	2,396.2	1,180.4	1,215.8	103.0%
Trade receivables	314.8	297.0	17.8	6.0%
Inventory	108.7	72.7	35.9	49.4%
Recoverable tax	183.2	160.5	22.7	14.2%
Derivative financial instruments	4.7	0.0	4.7	0
Other assets	94.3	81.3	13.0	15.9%
Deferred commission	158.6	145.2	13.4	9.2%
Non-current assets	9,720.3	10,292.4	-572.1	-5.6%
Long-term investments	1,592.2	2,225.6	-633.4	-28.5%
Deferred taxes	481.5	289.5	192.0	66.3%
Judicial deposits	256.3	187.6	68.7	36.6%
Deferred commission	137.5	127.5	10.0	7.9%
Related party receivable	3.4	8.1	-4.7	-57.9%
Other credits with related parties	13.0	2.0	11.0	548.0%
Other assets	44.7	45.9	-1.2	-2.6%
Property, plant and equipment	2,195.1	2,100.3	-95.6	-4.5%
Intangible assets	4,996.1	5,305.9	-118.9	-5.8%
Liabilities and shareholders' equity	13,152.8	12,453.7	699.1	5.6%
Current liabilities	1,887.8	1,745.4	142.4	8.2%
Lending and Financing	30.1	75.0	-44.9	-59.9%
Trade payables	116.4	95.0	21.3	22.5%
Technical provisions for health care operations	1,009.3	858.1	151.2	17.6%
Health care payables	3.5	8.8	-5.3	-59.8%
Payroll obligations	235.7	172.5	63.3	36.7%
Taxes and contributions payable	178.5	152.4	26.1	17.1%
Income and social contribution taxes	133.9	62.0	71.9	116.0%
Dividends and interest on shareholders' equity payable	111.1	220.0	-108.9	-49.5%
Leases payable	35.6	36.9	-1.3	-3.5%
Related party payables	4.0	4.0	-0.0	-1.2%
Other accounts payable	29.7	60.6	-30.9	-50.9%
Non-current liabilities	3,422.5	3,446.4	-23.9	-0.7%
Lending and Financing	2,031.9	2,037.0	-5.1	-0.3%
Taxes and contributions payable	23.8	26.1	-2.4	-9.2%
Leases payable	882.2	921.9	-39.8	-4.3%
Provision for tax, civil and labor risks	389.6	388.7	0.9	0.2%
Other accounts payable	95.1	72.7	22.4	30.9%
Shareholders' equity	7,842.4	7,261.9	580.6	8.0%
Capital	5,650.5	5,650.5	0.0	0.0%
Legal reserve	137.4	137.4	0.0	0.0%
Capital reserve	222.9	222.9	0.0	0.0%
Accumulated profits	691.9	0.0	691.9	0
Profit reserves	1,138.0	1,248.7	-110.8	-8.9%
Equity attributable to controlling shareholders	7,840.7	7,259.6	581.1	8.0%
Non-controlling interest	1.8	2.3	-0.5	-23.3%

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.
Values consider IFRS 16.

Appendices

21. CASH FLOW STATEMENT

R\$ mm	3Q20	2Q19	9M20	9M19
Net income	247.8	212.4	691.0	641.2
Adjustments to reconcile net income with cash	339.9	99.4	1,064.8	418.1
Depreciation and amortization	164.3	17.3	437.9	50.5
Depreciation of usage rights	17.0	15.3	56.0	39.6
Technical provisions for health care operations	6.0	-4.4	-1.0	10.0
Provision for losses on receivables	47.9	37.7	170.6	114.6
Write-off of property, plant and equipment	10.9	4.2	12.3	4.5
Write-off of intangible assets	13.4	1.3	19.0	11.4
Provision for tax, civil and labor risks	12.2	16.5	32.3	56.6
Income from financial investments	-26.2	-99.4	-73.8	-199.3
Earning on derivative financial instruments	-2.6	0.0	-20.2	0.0
Interest and monetary restatement of leases	20.2	19.1	61.6	54.6
Interest and financial charges on loans and financing	11.5	22.0	52.4	22.0
Exchange rate	2.6	0.0	19.5	0.0
Tax income and social contribution	146.1	93.1	490.3	304.2
Deferred taxes	-83.5	-23.3	-192.0	-50.8
(Increase) decrease in asset accounts	-50.0	-8.9	-368.5	-218.0
Accounts receivable	-35.3	-7.9	-180.5	-105.8
Inventory	19.3	-0.8	-35.5	-1.8
Taxes recoverable	-7.1	-13.2	-20.2	-31.0
Judicial deposits	-53.5	-33.2	-100.1	-64.6
Other assets	35.0	52.4	-8.8	-8.7
Deferred Sales Expense	-8.3	-6.3	-23.4	-6.0
Increase (decrease) in liability accounts:	-254.2	-46.2	-212.4	-209.2
Technical provisions for health care operations	19.8	75.7	131.2	71.2
Debts of health care operations	-3.7	-41.3	-5.3	-40.2
Social obligations	17.4	13.6	62.2	26.4
Suppliers	0.5	-6.0	21.3	-22.1
Taxes and contributions payable	-71.0	7.6	7.3	11.8
Other accounts payable	-17.0	14.7	-10.7	8.8
Income tax and social contribution paid	-200.0	-110.5	-418.4	-265.1
Net cash provided by operating activities	283.6	256.7	1,174.9	632.2
Cash flow from investing activities	-40.2	-4,761.7	-803.5	-4,959.6
Payments to related parties	-0.1	-38.6	4.7	-38.6
Acquisition of property, plant and equipment	-114.1	-53.6	-240.9	-153.5
Acquisition of intangibles	-8.7	-29.0	-48.6	-47.2
Acquisition/sale of investments	0.0	-17.2	-94.3	-232.6
Business combination price adjustment	56.5	0.0	56.5	0.0
Balances attributed to the acquisition of investees	0.0	0.9	5.2	0.9
Financial investments	26.3	-4,624.1	-486.0	-4,488.6
Cash flow from financing activities	-278.1	4,531.6	-423.4	4,311.6
Issuance of Debentures	0.0	2,000.0	0.0	2,000.0
Obtaining loans	0.2	0.0	2.3	0.0
Receipt of derivative financial instruments	-0.1	0.0	4.6	0.0
Expenses with share issuance	84.2	-79.6	0.0	-79.6
Payment / Acquisition of loans and financing	-124.3	0.0	-124.3	0.0
Payment of dividends and interest on own capital	-204.7	-2.5	-204.7	-191.1
Principal payments - Leases	-33.5	-28.9	-101.6	-77.8
Capital contribution	0.0	2,664.5	0.0	2,664.5
Non-controlling shareholding stake	0.0	-22.0	0.3	-4.5
Change in cash and cash equivalents	-34.7	26.7	-52.0	-15.9
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	206.9	143.0	929.1	471.5
Cash and cash equivalents at the end of the period	172.2	169.6	877.1	455.6

Some percentages and other amounts included in this document have been rounded for ease of presentation and may therefore differ from quarterly information tables and notes. Additionally, some total values in certain tables may not reflect the arithmetic sum of the preceding values.

As of 2019, our financial statements have been prepared in accordance with IFRS 16 / CPC 06 (R2). Therefore, in order to make this report more objective, both current and retrospective figures will be presented in accordance with the said regulation. The reconciliation without IFRS 16 / CPC 06 (R2) can be found in the fundamental's spreadsheet on the Company's investor relations website at ri.hapvida.com.br