

RESULTADOS

1T22

- Receita líquida de R\$4,8 bilhões
- 15,3 milhões de beneficiários de Saúde e Odonto
- Sinistralidade caixa consolidada de 72,9%
- Ebitda Ajustado de R\$414,0 milhões

Webcast de resultados

17 de maio de 2022 (terça-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)

11h (Brasília) | 10h (EDT – NY)

ri.hapvida.com.br

Mensagem da Administração

Duas empresas brasileiras líderes em saúde suplementar, o Sistema Hapvida e o Grupo NotreDame Intermédica (GNDI) concluíram sua fusão no início de 2022, em movimento que fortalece o setor no País, democratizando o acesso a serviços médicos e hospitalares de qualidade. A Companhia resultante dessa união representa o maior sistema de Saúde Suplementar da América Latina, com mais de 15 milhões de beneficiários e mais de 68 mil colaboradores. As duas empresas têm longa trajetória na assistência médica e estão consolidadas como referência nacional, buscando sempre promover de maneira acessível o que há de melhor na medicina. Semelhantes em sua filosofia de gestão, as duas companhias têm complementaridade geográfica e uma vasta gama de produtos, estruturas hospitalares e soluções em saúde. Ambas têm em seu DNA valores que acreditam ser fundamentais para a entrega de um serviço de saúde de qualidade para muita gente. A fusão das duas companhias permitirá levar esse modelo de atendimento à saúde para o Brasil inteiro.

O primeiro trimestre de 2022 marcou mais um período intenso para a Companhia, com todos os nossos esforços dedicados ao combate a casos de Covid-19 causados por uma terceira onda da pandemia, concomitante com uma epidemia de influenza, aumentando substancialmente a demanda por atendimentos de urgência em nossas unidades e consultas por telemedicina (somente em janeiro/2022 realizamos mais de 109 mil teleconsultas). Felizmente, na medida em que víhamos nos aproximando do fim do trimestre, vimos os principais indicadores relacionados à pandemia apresentando forte redução. O volume diário de atendimentos nas urgências e emergências, que chegou a passar de 20 mil, caiu para cerca de 4 mil mais recentemente. A empresa combinada encerrou o trimestre com 8,8 milhões de clientes de saúde e 6,5 milhões de clientes odonto. No trimestre, em conjunto, adicionamos de forma líquida 111 mil beneficiários de saúde e perdemos 37 mil beneficiários de odonto. Nossa receita líquida consolidada alcançou R\$4,8 bilhões no trimestre, um crescimento de 108,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior. A sinistralidade caixa consolidada do trimestre foi de 72,9%. Quando excluímos: (i) os custos relacionados à Covid-19; (ii) as despesas médico-hospitalares das operadoras recém-adquiridas que ainda operam com patamares mais elevados de sinistralidade; e (iii) o impacto do reajuste negativo dos planos individuais, a sinistralidade caixa teria sido de 67,1% no 1T22, em linha com o nosso histórico para períodos comparativos. Permanecemos eficientes na adequada gestão das despesas com vendas atingindo um índice de 6,8% e das despesas administrativas com índice de 9,7% no trimestre. Com isso, nosso Ebitda ajustado no 1T22 atingiu R\$414,0 milhões.

Nesses poucos mais de 3 meses pós fusão, já evoluímos com algumas iniciativas para captação das sinergias divulgadas ao mercado. Além do compartilhamento do mesmo espaço físico dos executivos da GNDI e do Hapvida para garantir o total alinhamento dos times, evoluímos com:

- **Planos individuais:** A NotreDame Intermédica já iniciou, em março, a comercialização do seu novo produto, o NotreLife Individual, plano de saúde voltado para beneficiários de até 48 anos e, assim, entrou de vez no mercado de planos individuais. Com isso, clientes de diversas cidades do Estado de São Paulo passam a contar com a assistência de qualidade de uma rede própria e credenciada de referência a preços acessíveis. Essa iniciativa já será contabilizada como uma das sinergias mapeadas e com ações já implementadas. Dentro do escopo das ações planejadas para essa frente, 43% já está concluído.
- **Solução Nacional:** No dia 31 de março de 2022, o Hapvida e o GNDI lançaram a novidade tão esperada pelo mercado, a Solução Nacional, fruto da combinação das duas companhias. Clientes potenciais passaram a ter acesso a uma ampla solução personalizada de produtos nacionais de norte a sul do Brasil. E já com menos de um mês de lançamento desse produto, conquistamos nosso primeiro grande cliente. Essa iniciativa já está sendo considerada como uma das sinergias mapeadas e com ações já implementadas. Dentro do escopo das ações planejadas para essa frente, 62% já foi concluído.
- **Integração de áreas corporativas:** Para que possamos acompanhar esse grande crescimento, e visando construir a melhor estrutura e aproveitar nossos talentos, alguns movimentos nas áreas administrativas já estão ocorrendo para que consigamos implementar os planos de ação e capturar as sinergias de forma mais ágil.

Mensagem da Administração

Continuamos comprometidos com o aumento da nossa rede assistencial própria e de nossos programas de medicina preventiva que nos permitem alcançar ganhos em qualidade assistencial e na verticalização de gastos médicos. Com a conclusão da aquisição do Centro Clínico Gaúcho e do Hospital do Coração de Duque de Caxias, foram adicionados dois hospitais a nossa infraestrutura de rede própria. E, ainda, no último mês, inauguramos o Hospital Brasiliense no Distrito Federal, o que nos permitirá expandir nossa atuação comercial na região. Ampliamos alguns de nossos programas de medicina preventiva para novas regiões. Hoje, juntas, possuímos uma estrutura assistencial de rede própria inigualável que conta com 87 hospitais, 77 prontos atendimentos, 318 clínicas médicas e 269 unidades de diagnóstico.

No dia 18 de abril, anunciamos mais uma operação de captação no mercado de capitais – nossa 3^a emissão de debêntures – no montante de R\$2,0 bilhões. O rating preliminar dessa emissão obteve o grau máximo de investimento (AAA) da agência de classificação de risco Fitch Ratings, confirmando a solidez da companhia. O recurso proveniente dessa captação será destinado para pré-pagamento de dívidas e para o fortalecimento da posição de caixa.

Apesar do trimestre desafiador em nossas operações, estamos no caminho certo seguindo firmes na execução do nosso modelo de negócio para cumprir nossos compromissos para 2022 e, principalmente, para o longo prazo. Confiantes das perspectivas para nossos negócios, agradecemos a contribuição dos nossos colaboradores, médicos, dentistas, corretores, fornecedores e da confiança do Conselho de Administração, de nossos acionistas e, principalmente, de nossos clientes.

Irlau Machado
Co-Presidente

Jorge Pinheiro
Co-Presidente

Sumário

1. INTEGRAÇÃO E CRITÉRIOS DE REPORTE

No dia 11 de fevereiro de 2022, concluímos a combinação de negócios da Notre Dame Intermédica Participações S.A. (GNDI) após o cumprimento de todas as condições precedentes, e todos os seus saldos patrimoniais foram integrados à nossa plataforma nesse mesmo dia. O GNDI foi consolidado no mês de fevereiro e se tornou parte das demonstrações financeiras intermediárias consolidadas da Hapvida Participações e Investimentos S.A. nesse mesmo mês. Consequentemente, os ativos e passivos do GNDI estão integralmente refletidos em nosso balanço patrimonial através do seu balanço de abertura de 31 de janeiro de 2022. Portanto, as demonstrações financeiras intermediárias consolidadas findas em 31 de março de 2022 do Hapvida incluem dois meses das operações do GNDI. Consequentemente, a Demonstração de Resultado e Demonstração de Fluxo de Caixa do Hapvida considerarão uma consolidação dos resultados de três meses da Hapvida adicionados de dois meses (fevereiro e março) do GNDI.

Visando as melhores práticas de divulgação, apresentaremos neste release alguns dados operacionais e financeiros segregados. Dessa forma, os resultados serão apresentados, como: Hapvida (Hapvida ex-GNDI), GNDI e Consolidado.

2. PRINCIPAIS DESTAQUES

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões)	Hapvida			GNDI		Consolidado	
	1T22	1T21	Var. %	Fev e Mar/22	1T22	1T21	Var. %
Receita Líquida	2.552,2	2.323,2	9,9%	2.289,4	4.841,5	2.323,2	108,4%
Custos Assistenciais – Caixa	1.709,3	1.420,1	20,4%	1.822,6	3.531,9	1.420,1	148,7%
Custos Assistenciais – Total	1.821,2	1.522,1	19,6%	1.899,6	3.720,8	1.522,1	144,5%
Despesas de Vendas	180,9	144,3	25,4%	149,6	330,6	144,3	129,0%
Despesas Administrativas ¹	267,3	233,1	14,7%	203,1	470,3	233,1	101,8%
Ebitda	206,6	466,8	-55,7%	77,8	284,4	466,8	-39,1%
Ebitda Ajustado ²	336,2	466,8	-28,0%	77,8	414,0	466,8	-11,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido					(182,0)	151,8	-
Lucro Líquido Ajustado ³					78,1	259,2	-69,9%
ÍNDICES CONSOLIDADOS (% ROL)	Hapvida			GNDI		Consolidado	
	1T22	1T21	Var. %	Fev e Mar/22	1T22	1T21	Var. %
Sinistralidade Caixa	67,0%	61,1%	5,9 p.p.	79,6%	72,9%	61,1%	11,8 p.p.
Sinistralidade Total	71,4%	65,5%	5,9 p.p.	83,0%	76,9%	65,5%	11,3 p.p.
Despesas de Vendas	7,1%	6,2%	0,9 p.p.	6,5%	6,8%	6,2%	0,6 p.p.
Despesas Administrativas ¹	10,5%	10,0%	0,5 p.p.	8,9%	9,7%	10,0%	-0,3 p.p.
Margem Ebitda	8,1%	20,1%	-12,0 p.p.	3,4%	5,9%	20,1%	-14,2 p.p.
Margem Ebitda Ajustada ²	13,2%	20,1%	-6,9 p.p.	3,4%	8,6%	20,1%	-11,5 p.p.
Margem Líquida					-3,8%	6,5%	-10,3 p.p.
Margem Líquida Ajustada ³					1,6%	11,2%	-9,5 p.p.
DESTAQUES OPERACIONAIS	Hapvida			GNDI		Consolidado	
	1T22	1T21	Var. %	1T22	1T22	1T21	Var. %
Beneficiários de Saúde e Odonto (EoP, milhares)	7.424	6.851	8,4%	7.848	15.272	6.851	122,9%
Beneficiários de Saúde	4.219	3.761	12,2%	4.555	8.774	3.761	133,3%
Beneficiários de Odonto	3.205	3.090	3,7%	3.293	6.498	3.090	110,3%
Beneficiários de Saúde e Odonto (Médio, milhares)	9.411	6.716	40,1%	7.759	15.199	6.716	126,3%
Beneficiários de Saúde	5.289	3.747	41,2%	4.498	8.731	3.747	133,0%
Beneficiários de Odonto	4.122	2.969	38,8%	3.262	6.468	2.969	117,9%
Rede Assistencial Própria	483	457	5,7%	266	749	457	63,9%
Hospitais	48	45	6,7%	37	85	45	88,9%
Prontos Atendimentos	49	45	8,9%	28	77	45	71,1%
Clínicas	204	194	5,2%	114	318	194	63,9%
Laboratórios	182	173	5,2%	87	269	173	55,5%

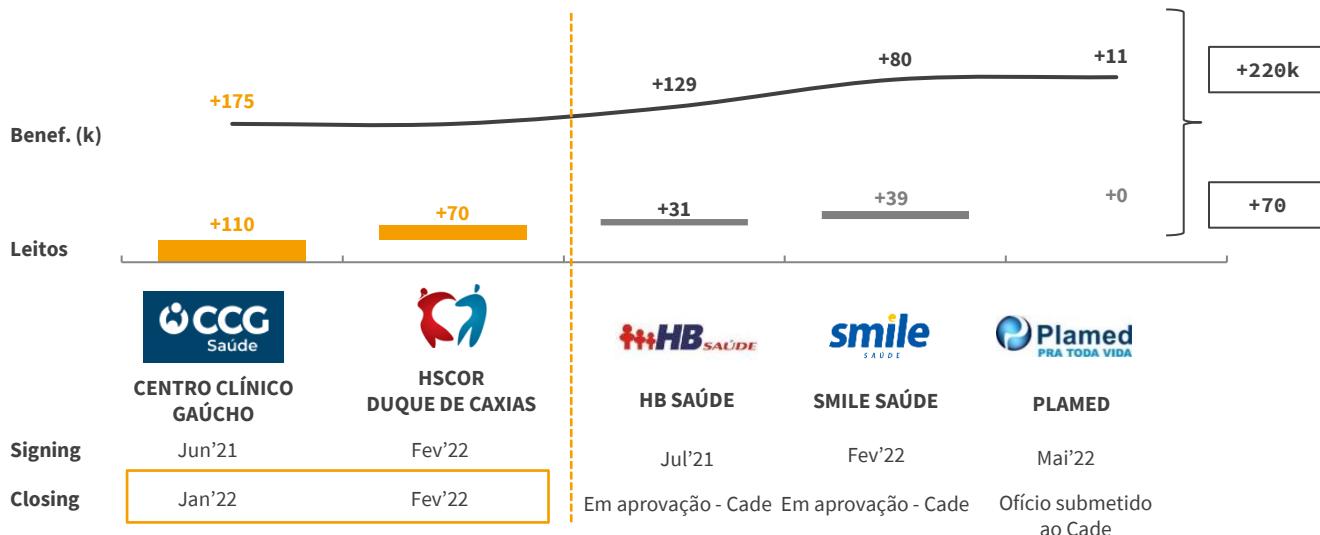
¹ Excluindo depreciação e amortização, despesas com Incentivo de Longo Prazo e Remuneração baseada em ações (SOP);

² Excluindo despesas com Incentivo de Longo Prazo e SOP; e

³ Excluindo os efeitos do Incentivo de Longo Prazo e SOP e amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia), líquidos de impostos.

Aquisições e Integrações

3.1 AQUISIÇÕES



3.2 INTEGRAÇÕES

Durante o primeiro trimestre de 2022, atuamos na integração do CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho), uma das principais operadoras verticalizadas do Rio Grande do Sul (RS). A operadora possui 175 mil beneficiários, 14 centros clínicos e o Hospital Humaniza, localizado em Porto Alegre. O Hospital Humaniza conta com 110 leitos em operação, sendo 20 de UTI (sua capacidade operacional pode chegar a 220 leitos, sendo 20 UTI). Possui uma estrutura de excelência que contempla especialidades cirúrgicas de alta complexidade, oncologia, estrutura completa de SADT e atendimentos ambulatoriais. A partir de janeiro, visando garantir a aceleração do processo de verticalização, inauguramos a hemodinâmica e reestruturamos as linhas cirúrgicas de especialidades como cardiologia, vascular, ginecologia e urologia. A taxa de verticalização cirúrgica, quase nula no 4T21, alcançou 38% em março.

Também atuamos na estruturação da jornada do paciente clínico, através da melhoria dos fluxos de Pronto Atendimento, garantindo agilidade, implantação de protocolos assistenciais e direcionamento de atendimentos especializados. A taxa de verticalização de internação clínica subiu 25 p.p., saindo da média de 56% no 4T21 para 81% em março de 2022. O arrefecimento de internações por Covid, aliado à melhoria da eficiência operacional e direcionamento de beneficiários para a rede própria resultou numa redução de 28% no paciente-dia cirúrgico e 40% no paciente-dia clínico (média 1T22 vs. 4T21). Também atuamos na integração da operadora União de Clínicas Rio Grande, adquirida pelo CCG em novembro de 2021, que conta com 9 mil vidas e uma estrutura de Pronto Atendimento/Ambulatorial na cidade de Rio Grande (RS). A incorporação societária está prevista para ocorrer dentro dos próximos meses.

Com foco nos ganhos de eficiência da operação integrada, concluímos no dia 1º de abril de 2022 a transferência interna da carteira da Serpram (Varginha/Alfenas) com 36 mil vidas de saúde e 10 mil vidas de odontologia, que passa a ser gerida em uma única jornada de atendimento e um único sistema no Estado de Minas Gerais. Na mesma data, realizamos a incorporação societária da operadora Climepe (Poços de Caldas).

Em fevereiro, concluímos a aquisição do Hospital do Coração de Duque de Caxias, com 59 leitos, sendo 30 de UTI, referência em cardiologia e serviços de hemodinâmica. Esta aquisição reforça nossa presença no Rio de Janeiro, totalizando 5 hospitais próprios, 10 clínicas de atendimento primário e 2 pronto atendimentos. A unidade hospitalar está passando pela padronização dos processos e cuidados médicos, garantindo a qualidade e eficiência assistencial. O hospital será a referência de atendimento para toda a baixada fluminense e para os procedimentos cardíacos, neuro e vascular de alta complexidade.

Essas recentes aquisições e movimentações no Rio de Janeiro, incluindo a conclusão da aquisição do Hospital Santa Martha em Niterói, contribuíram para aumento de 7 p.p na verticalização da região metropolitana nos últimos trimestres.

Sustentabilidade

4. EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS ASG

AMBIENTAL

Foi iniciado o monitoramento e a medição dos recursos naturais como água e energia no Hapvida. A principal conquista desse processo será a definição dos objetivos, metas e programas para a redução do consumo de água, energia e emissões atmosféricas. Também iniciamos a realização dos Diálogos Diários de Segurança (DDS) de manutenção com temas de sustentabilidade.

Publicamos o **3º Relatório de Sustentabilidade da GNDI** seguindo as diretrizes do GRI (*Global Reporting Initiative*), do SASB (*Sustainability Accounting Standards Board*) incluindo os *Standards Health Care Delivery* e *Managed Care* que é direcionado para as indústrias de prestação de serviços médicos e assistenciais, além dos padrões e critérios da TCFD (*Task Force on Climate-Related Financial Disclosures*). Assim como no ano anterior, o relatório obteve verificação externa de terceira parte. O Relatório de Sustentabilidade do Hapvida encontra-se em fase final de verificação para publicação nas próximas semanas.

O GNDI passou a destinar seus resíduos infectantes para tratamento em uma UPAC (Unidade de Produção Alternativa de Combustíveis) ao invés do descarte em aterro. Por meio de um reator, os resíduos são transformados em combustíveis como óleo e gás, podendo ser aproveitados por indústrias e cimenteiras. Atualmente já temos 40 unidades que fazem parte desse projeto, mas a expectativa é ampliar esse número no decorrer de 2022.

Por fim, com o *closing* da combinação de negócios entre Hapvida e GNDI, foi implementado oficialmente o **Comitê Estatutário de ASG**. Aprovada tanto pelo comitê quanto pelo Conselho de Administração, a **Política de Sustentabilidade** da empresa combinada também já encontra-se disponível e vigente.

SOCIAL

Na frente social do Hapvida foram realizadas **palestras referentes a diversidade e inclusão**, como: Pessoas trans no mercado de trabalho, Direito das mulheres e Eliminação do racismo nas empresas. Continuamos mantendo e fomentando os grupos de afinidades com reuniões mensais, obtendo como foco os debates de Gênero, Raça, PCD, LGBTI+. Ainda no primeiro trimestre **lançamos a Academia Evoluir**, plataforma educativa que promove a capacitação técnica e comportamental aos colaboradores Hapvida para o desenvolvimento continuado e sempre alinhado com a estratégia da organização. A Academia Evoluir proporciona programas e trilhas voltados para alavancagem e crescimento dos profissionais da empresa promovendo conhecimento, multiplicação de forma integrada e organizada aos diversos níveis. Continuamente, buscamos a melhoria aos nossos processos, por isso **realizamos a reestruturação de normas e políticas da área de Gente, Gestão e Diversidade** baseada nas melhores práticas do mercado, com objetivo de garantir transparência e um direcionamento claro sobre os processos, e com isso colaboradores mais capacitados e preparados. Ainda no foco de capacitação, com a **Jornada do Estagiário e o Programa Jovem Aprendiz** desenvolvemos a aprendizagem profissional e capacitação dos que estão iniciando sua jornada conosco e em suas áreas de formação. **Promovemos treinamentos online de desenvolvimento técnico e comportamentais** que preparam esses futuros talentos para ocupar possíveis posições efetivas na empresa. Complementando essas frentes de capacitações, desenvolvimento e preparo dos colaboradores para o crescimento do Hapvida e para oportunidades geradas, os nossos processos de seleção se fortalecem na **Página de Carreiras** com seleção interna unificada com inteligência artificial para mapear os perfis mais adequados para as vagas, possibilitando mais diversidade e inclusão. Outra importante frente de atuação na disseminação e fortalecimento da cultura e consequentemente de nossa marca empregadora são as ações com foco na gestão da mudança, como rodas de conversas, pesquisa e identificação de talentos, para que haja uma melhor percepção de integração com as empresas incorporadas ao sistema Hapvida. A frente de Reconhecimento veio para valorizar e celebrar as entregas individuais e de equipes das diferentes regiões, conectando ao exercício da cultura desejada e a serviço da meritocracia. Para isso, a **Política de reconhecimento** chega com novos e diversificados programas de reconhecimento. A partir de agora, os colaboradores contarão com programas que destacarão os comportamentos alinhados à cultura do Hapvida, ao desempenho extraordinário, às ideias e soluções inovadoras, além do reconhecimento pelo tempo de dedicação à empresa.

Em paralelo, o **Instituto de Pesquisa GNDI desenvolveu 20 estudos** nas áreas de oncologia, cardiologia, infectologia, nefrologia e obstetrícia, promovendo a **publicação de 12 trabalhos** em congressos/revistas e **8 trials internacionais** em andamento ao longo do último ano. Fomos destaque em recrutamento no estudo Oncovid 19.1 realizado pela Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica (SBOC). Até o presente momento, temos 33 pacientes participando de pesquisa em oncologia, onde foi disponibilizado tratamento quimioterápico de ponta (padrão ouro), 15 pacientes em outros protocolos patrocinados e mais de 100 pacientes recrutados para o estudo de rastreamento de câncer de colôn e qualidade de vida em câncer de mama. Ainda no 1T22, o **GNDI engajou seus colaboradores** na doação de mechas de cabelo para a confecção de perucas entregues gratuitamente a mulheres que enfrentam o câncer. A ação, em parceria com o Instituto Amor em Mechas, **arrecadou 15 quilos de cabelo** que permitiram a **confecção de 30 perucas**.

4. EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS ASG (continuação)

GOVERNANÇA

Com objetivo de compreender a percepção dos colaboradores do Hapvida acerca das temáticas que envolvem Integridade e Compliance, foi aplicada uma pesquisa envolvendo o engajamento da alta liderança. O objetivo é que o resultado desta primeira pesquisa aplicada norteie as iniciativas de treinamento e comunicação para maturidade da cultura de Integridade da Companhia. Outras iniciativas também reforçam melhorias importantes como: (i) a implantação de uma plataforma para análise de *Due Diligence* de terceiros; (ii) aceite ao Código de Ética e Conduta e (iii) aplicação do formulário de potenciais conflitos de interesse, de interação com agente público, questionamentos sobre recebimento de brindes, dentre outras.

Ainda no 1T22, a área de Governança e Privacidade do GNDI continuou a divulgação da campanha de conscientização em Privacidade e Segurança da Informação. Essa ação foi elaborada em parceria com a área de Segurança da Informação que incluiu comunicados, treinamentos e cartilha abordando o tema de Proteção de Dados Pessoais e Segurança da Informação. Ainda como parte das iniciativas de conscientização, foram ministrados novos workshops e treinamentos de LGPD junto às lideranças das áreas, participação em webinars e nos processos de integração das novas empresas adquiridas.

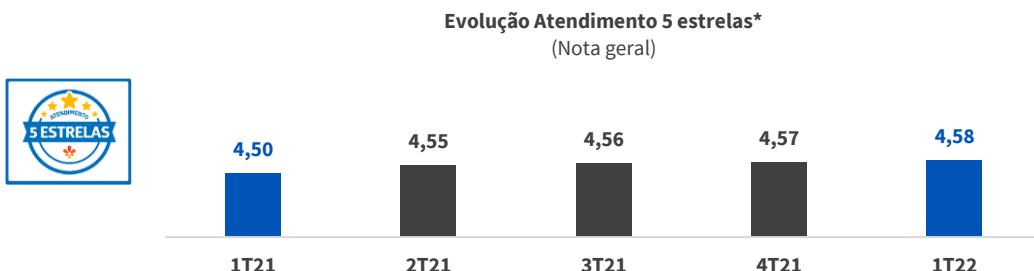
A revisão de políticas e normativas é constante e recentemente, **aprovamos e divulgamos 6 políticas, além do Código de Ética e Conduta, que nortearão a operação da empresa combinada.**

Qualidade Assistencial

5. INDICADORES DE QUALIDADE

ATENDIMENTO 5 ESTRELAS

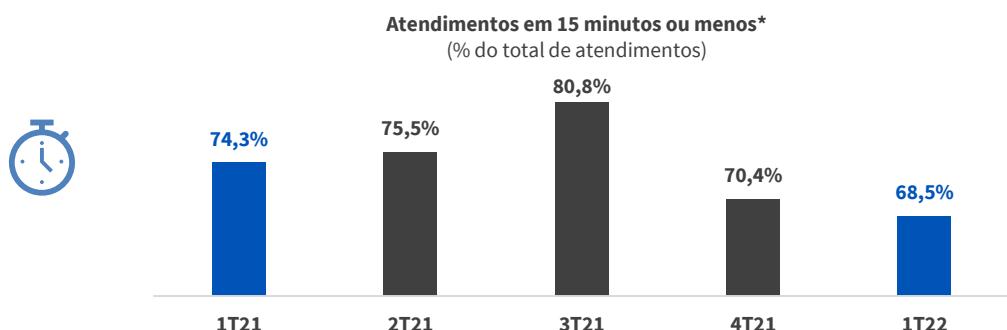
O Atendimento 5 estrelas, implantado em 2019, é uma pesquisa de satisfação instantânea com avaliações entre 1 e 5 estrelas realizadas pelos nossos clientes após cada atendimento elegível. Esse programa é uma valiosa ferramenta para toda a Companhia, pois com ela podemos enxergar oportunidades de melhoria e reconhecer os melhores desempenhos no atendimento ao cliente. São avaliados nossos hospitais, clínicas, unidades de diagnóstico, prontos atendimentos, postos de coleta laboratorial, odontologia, unidades de medicina preventiva e telemedicina. Ao longo de toda a existência do programa recebemos mais de 10 milhões de avaliações. Somente no primeiro trimestre de 2022, foram recebidas mais de 1,4 milhão de avaliações. A média geral referente ao mês de março de 2022, baseada em 489 mil avaliações, foi de 4,58.



*Indicador do Atendimento 5 estrelas se trata das operações de Hapvida e suas adquiridas América, RN Saúde, São Francisco, São José e Medical.

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, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. No 1T22, 68,5% dos 1,8 milhão de atendimentos de urgência e emergência realizados em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo de 15 minutos. O decréscimo no percentual de atendimentos no 1T22 dentro do prazo deveu-se a uma nova onda de casos com a disseminação da variante Ômicron no Brasil juntamente com a Influenza H3N2, ao mesmo tempo em que houve atendimentos usuais de urgência/emergência.



* Até o 2T21 o indicador referia-se às empresas Hapvida e América. A partir do 3T21 estão incluídas também: RN Saúde, São Francisco, São José e Medical.

CERTIFICAÇÕES*

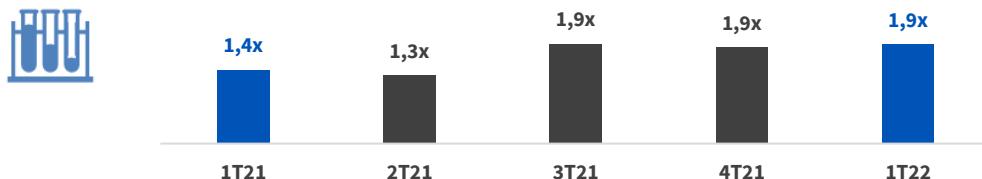
A Companhia conta com 17 hospitais, 11 centros clínicos e o centro de imagens Ghelfond certificados pela Organização Nacional de Acreditação (ONA), além de 1 hospital e 1 centro de medicina preventiva com certificação de qualidade Qmentum pela Accreditation Canada International e 1 hospital com Joint Commission International Accreditation.

*Operação do GNDI e suas adquiridas.

PROGRAMA VIVER BEM

O Viver Bem é um programa de atenção à saúde para nossos beneficiários que visa reduzir complicações decorrentes da diabetes. Através de algoritmo próprio, o sistema analisa exames com alterações que indiquem que o paciente 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 programa é composto por médicos, enfermeiros e nutricionistas especializados no tratamento da 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. O sucesso do programa é medido pela melhora da hemoglobina glicada do grupo de pacientes acompanhados quando comparada ao grupo controle (pacientes não acompanhados). Ao final do 1º trimestre de 2022, faziam parte do programa cerca de 19 mil beneficiários.

Melhora da hemoglobina glicada - a mais que o grupo de controle*

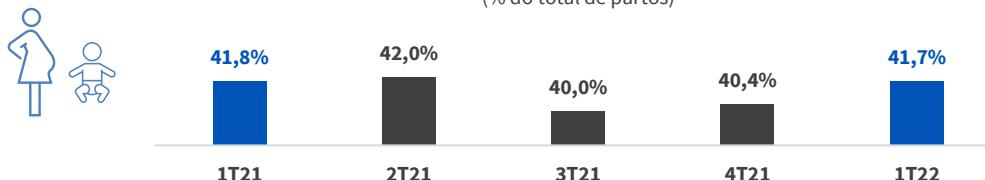


*Indicador do Viver Bem se trata das operações de Hapvida e suas adquiridas América, RN Saúde, São Francisco, São José e Medical nas cidades especificadas acima.

NASCER BEM

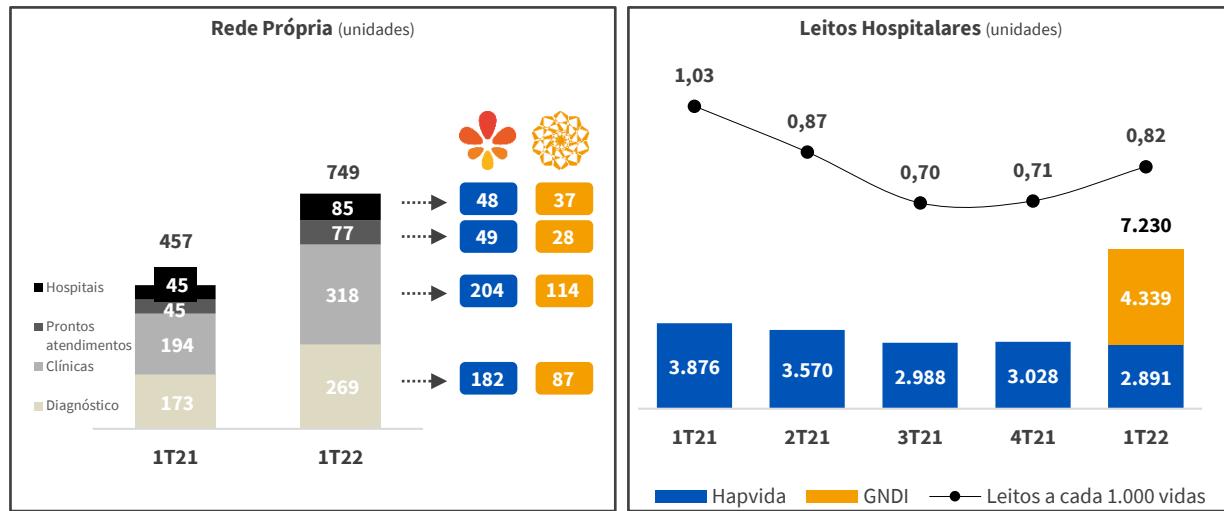
O Nascer Bem é um programa pioneiro no sistema privado de saúde que promove o acompanhamento de gestantes durante toda a gravidez, oferecendo através de equipes multidisciplinares todo o suporte, segurança e orientação necessários para esse momento tão especial de toda a família. Atualmente, o programa acompanha mais de 17 mil gestantes e realiza em média 1.700 partos por mês nas capitais: Recife, Fortaleza, Belém, Salvador, Manaus e Goiânia, onde desses, 41,7% foram partos normais no 1T22.

Evolução Parto Normal*
(% do total de partos)



*Indicador do Nascer Bem se trata das operações de Hapvida e suas adquiridas América, RN Saúde, São Francisco, São José e Medical nas cidades especificadas acima.

6. REDE PRÓPRIA DE ATENDIMENTO



Após a conclusão da fusão com o GNDI, encerramos o 1T22 com 85 hospitais, 77 unidades de pronto atendimento, 318 clínicas e 269 unidades de diagnóstico por imagem e coleta laboratorial, totalizando assim 749 pontos de atendimento próprios, acessíveis aos nossos beneficiários, em todas as cinco regiões do país. Tivemos a adição de 2 hospitais (Hospital Humaniza – RS e o Hospital do Coração do Duque de Caxias, ou HSCOR - RJ). Já o Pró-Infância em SP passou a ser um pronto atendimento. Já considerando os números do GNDI, as demais movimentações em relação ao 4T21 foram de: +2 pronto atendimentos, +7 clínicas e +6 unidades de diagnóstico.

Encerramos o 1T22 com um total de 7.230 leitos hospitalares operacionais, tivemos a adição de 180 leitos oriundos do Humaniza (Centro Clínico Gaúcho) com 110 leitos e HSCOR com 70 leitos.



Resultados Financeiros

7. BENEFICIÁRIOS

7.1 Saúde - Hapvida e GNDI

O número de beneficiários de planos de saúde do Hapvida ao fim do trimestre apresentou crescimento de 12,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior e decréscimo de -1,4% em relação ao 4T21, influenciado:

Por aquisições (M&A), em relação ao 1T21 (+386 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

- (i) +260 mil beneficiários da Promed (+3 mil em individuais e +257 mil em coletivos); e
- (ii) +126 mil beneficiários da Premium (+8 mil em individuais e +118 mil em coletivos).

De forma orgânica (principais movimentações) em relação ao 1T21 (+72 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

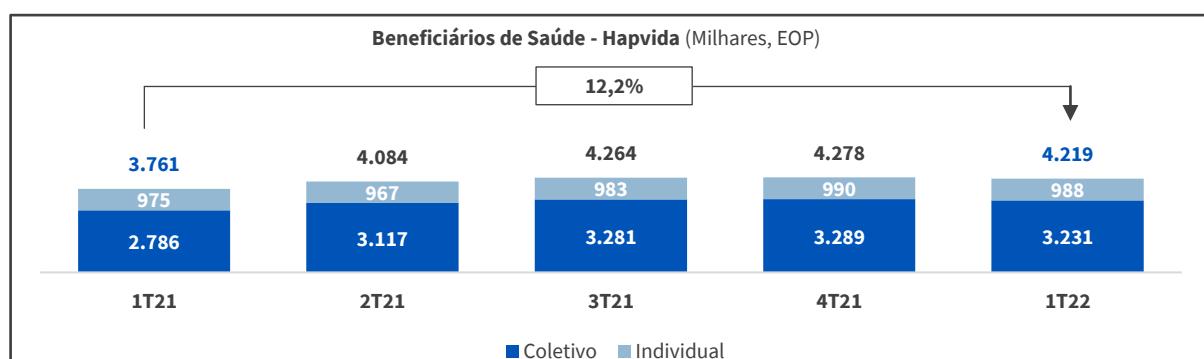
- (i) +114 mil beneficiários (+33 mil em individuais e +81 mil em coletivos) no NE;
- (ii) +21 mil beneficiários (-4 mil em individuais e +25 mil em coletivos) no N;
- (iii) +3 mil beneficiários (+3 mil em coletivos) no S;
- (iv) -30 mil beneficiários (-14 mil em individuais e -16 mil planos coletivos) na região CO, e
- (v) -36 mil beneficiários (-14 mil em individuais e -22 mil em coletivos) na região SE.

Por aquisições (M&A), em relação ao 4T21 (-40 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

- (i) -24 mil beneficiários da Promed (em planos coletivos); e
- (ii) -16 mil beneficiários da Premium (em planos coletivos).

De forma orgânica (principais movimentações) em relação ao 4T21 (-19,5 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

- (i) +7,8 mil beneficiários (+7,6 mil em individuais e +222 vidas em coletivos) no NE;
- (ii) +1,6 mil beneficiários (-7,7 mil em individuais e +9,3 mil em coletivos) na região SE;
- (iii) -7,9 mil beneficiários (+236 vidas em individuais e -8,1 mil coletivos) na região CO;
- (iv) -9,0 mil beneficiários em coletivos no S; e
- (v) -12 mil beneficiários (-1,8 mil em individuais e -10,2 mil em coletivos) no N.



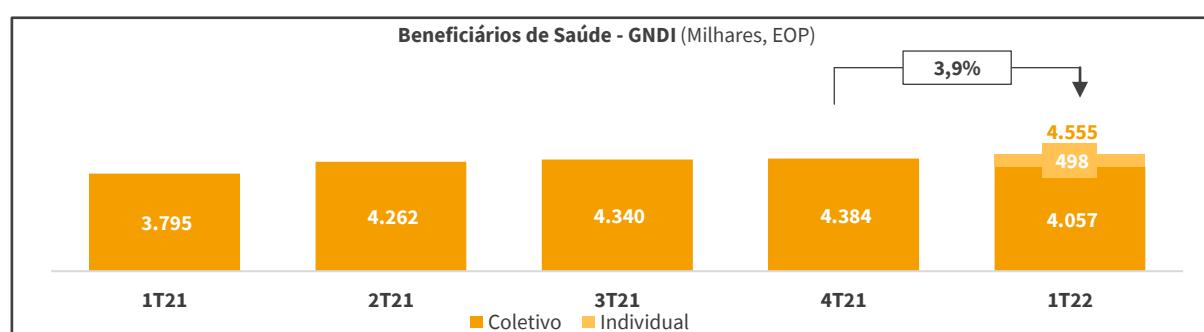
O número de beneficiários de planos de saúde da GNDI ao fim do trimestre apresentou crescimento de 3,9% na comparação com o 4T21, influenciado:

Por aquisições (M&A), em relação ao 4T21:

- (i) +175 mil beneficiários do CCG (+18 mil em individuais e +157 mil em coletivos).

De forma orgânica (principais movimentações) em relação ao 4T21:

- (i) +1 mil beneficiários individuais; e
- (ii) -5 mil beneficiários coletivos – transferência para o Hapvida



7. BENEFICIÁRIOS (continuação)

7.1 Saúde - Consolidado

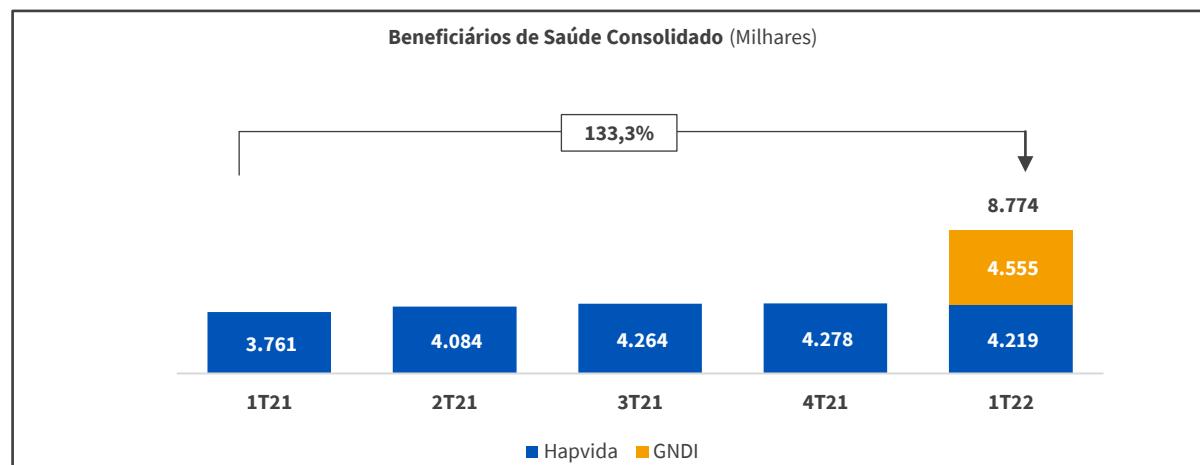
O número de beneficiários de planos de saúde consolidado ao fim do trimestre apresentou crescimento de 133,3% em relação ao 1T21, influenciado:

Por fusão e aquisições (M&A), em relação ao 1T21 (+4.941 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

- (i) +4.555 mil de beneficiários do GNDI (+498 mil em individuais e +4.057 mil em coletivos);
- (ii) +260 mil beneficiários da Promed (+3 mil em individuais e +257 mil em coletivos); e
- (iii) +126 mil beneficiários da Premium (+8 mil em individuais e +118 mil em coletivos).

De forma orgânica (principais movimentações) em relação ao 1T21 (+72 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):

- (i) +114 mil beneficiários (+33 mil em individuais e +81 mil em coletivos) no NE;
- (ii) +21 mil beneficiários (-4 mil em individuais e +25 mil em coletivos) no N;
- (iii) +3 mil beneficiários (+3 mil em coletivos) no S;
- (iv) -30 mil beneficiários (-14 mil em individuais e -16 mil planos coletivos) na região CO, e
- (v) -36 mil beneficiários (-14 mil em individuais e -22 mil em coletivos) na região SE.



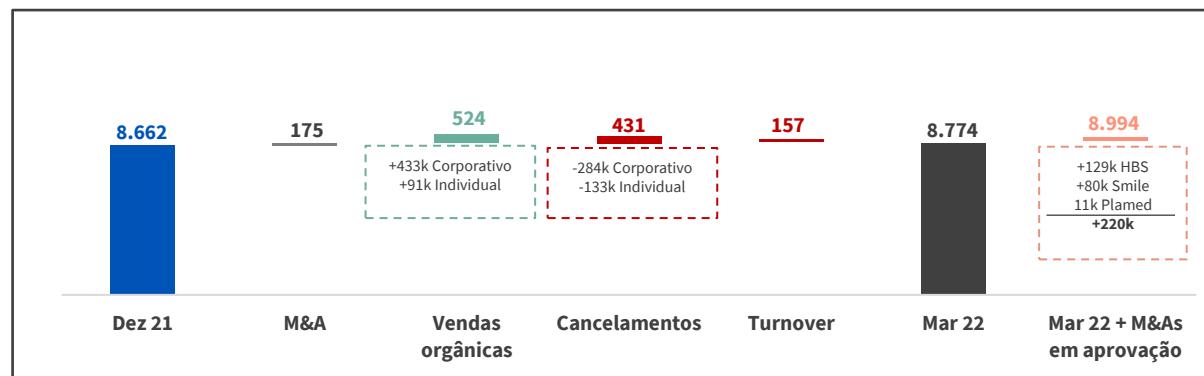
Na composição do crescimento de vidas ao final do 1T22, as adições orgânicas somaram 524 mil vidas e os cancelamentos totalizaram 588 mil vidas, representando uma redução orgânica de 64 mil vidas. Duas aquisições já anunciadas, HB, Smile Saúde e Plamed, que ainda aguardam o cumprimento de condições precedentes, totalizam 220 mil beneficiários.

Hapvida:

- (i) +327 mil beneficiários de vendas brutas;
- (ii) -244 mil beneficiários de cancelamentos (81 mil corporativo, 30 mil PME, 22 mil Adesão e 111 mil individual), e
- (iii) -142 mil beneficiários de turnover negativo.

GNDI:

- (i) +197 mil beneficiários de vendas brutas;
- (ii) -187 mil beneficiários de cancelamentos (81 mil corporativo, 59 mil PME, 24 mil Adesão e 23 mil individual), e
- (iii) -15 mil beneficiários de turnover negativo.



7. BENEFICIÁRIOS (continuação)

7.2 Odonto – Hapvida, GNDI e Consolidado

O número de beneficiários de planos odontológicos do **Hapvida** apresentou um acréscimo de 3,7% no trimestre na comparação com o 1T21.

Por aquisições (M&A), em relação ao 1T21:

- (i) +6 mil beneficiários (planos coletivos) da Premium.
- De forma orgânica (principais movimentações), em relação ao 1T21:** (+109 mil beneficiários distribuídos da seguinte forma):
 - (i) +119 mil beneficiários (+77 mil em individuais e +42 mil em coletivos) no NE;
 - (ii) +56 mil beneficiários (+18 mil em planos individuais e +38 mil em planos coletivos) no CO;
 - (iii) -4 mil beneficiários (-24 mil em planos individuais e 20 mil em planos coletivos) na região Norte;
 - (iv) -1 mil beneficiários (planos coletivos) na região Sul, e
 - (v) -61 mil beneficiários (105 mil em planos individuais e -166 mil em planos coletivos) na região Sudeste.

Por fusão e aquisições (M&A), em relação ao 4T21:

- (i) -790 vidas beneficiários (planos coletivos) da Premium.
- De forma orgânica (principais movimentações), em relação ao 4T21:** (-52 mil em beneficiários distribuídos da seguinte forma):
 - (i) +11 mil beneficiários (em coletivos) no NE;
 - (ii) +6 mil beneficiários (+3 mil em planos individuais e +3 mil em planos coletivos) no CO;
 - (iii) -8 mil beneficiários (-3 mil em planos individuais e -5 mil em planos coletivos) no N;
 - (iv) -27,5 mil beneficiários (planos coletivos) no S, e
 - (v) -33,5 mil beneficiários (-6,5 mil em planos individuais e -27 mil em planos coletivos) no SE.

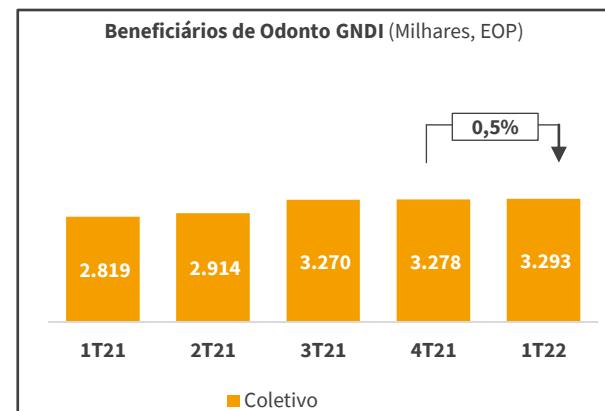
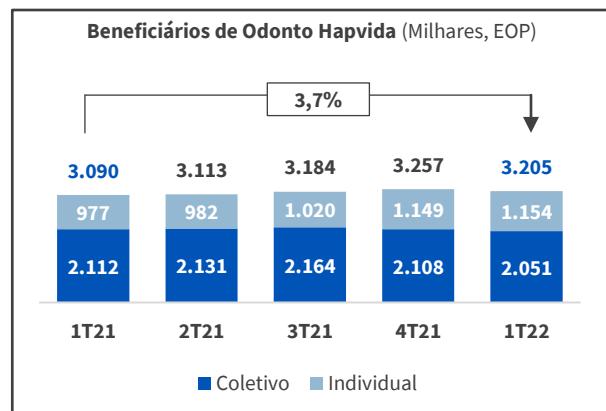
O número de beneficiários de planos odontológicos do **GNDI** apresentou um crescimento de 0,5% no trimestre na comparação com o 4T21.

De forma orgânica (principais movimentações), em relação ao 1T21: (+474,5 mil em planos coletivos distribuídos da seguinte forma):

- (i) +1.051,2 mil beneficiários de vendas brutas;
- (ii) -397,3 mil beneficiários de cancelamentos;
- (iii) -179,3 mil beneficiários de turnover negativo.

De forma orgânica (principais movimentações), em relação ao 4T21: (+15 mil em planos coletivos distribuídos da seguinte forma):

- (i) +133 mil beneficiários de vendas brutas;
- (ii) -79 mil beneficiários de cancelamentos;
- (iii) -39 mil beneficiários de turnover negativo.



Consolidado

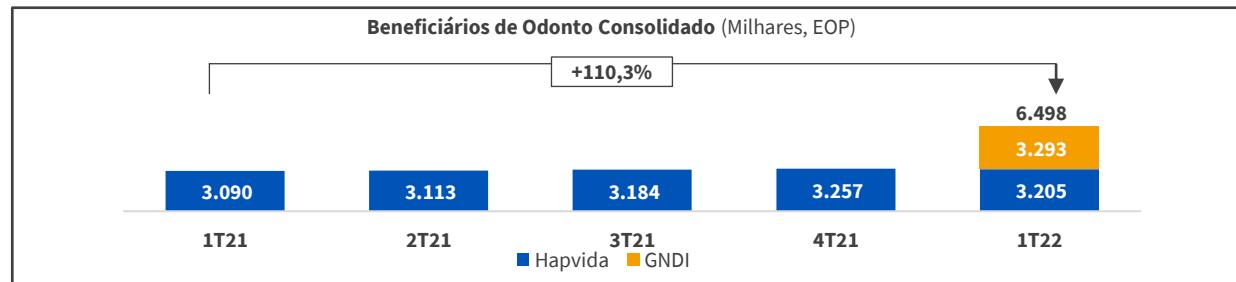
O número de beneficiários de planos odontológicos apresentou um crescimento de 110,3% no trimestre em comparação com o 1T21.

Por fusão e aquisições (M&A):

- (i) 3.293 mil beneficiários coletivos do GNDI; e
- (ii) +6 mil beneficiários (planos coletivos) da Premium.

De forma orgânica (principais movimentações):

- (i) 110 mil beneficiários (177 mil em individuais e -67 mil em coletivos).

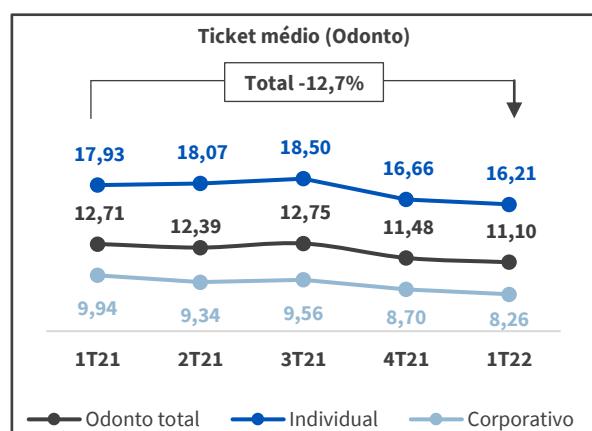
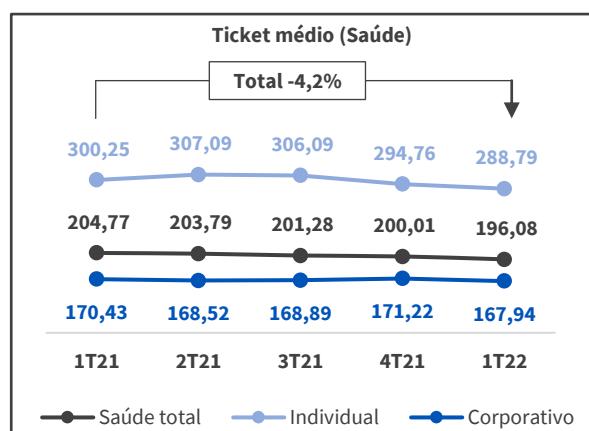


8. TICKET MÉDIO

8.1 –Ticket médio - Hapvida

O ticket médio consolidado do Hapvida em saúde apresentou queda de -4,2% na comparação com o 1T21, principalmente em função do reajuste negativo de 8,19% dos planos individuais divulgado pela ANS em 2021, vigente de maio de 2021 a abril de 2022.

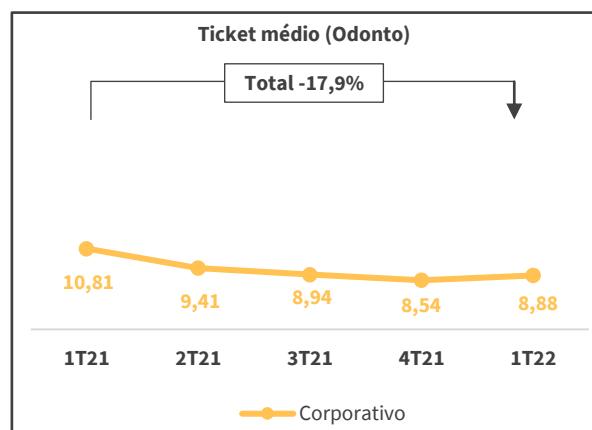
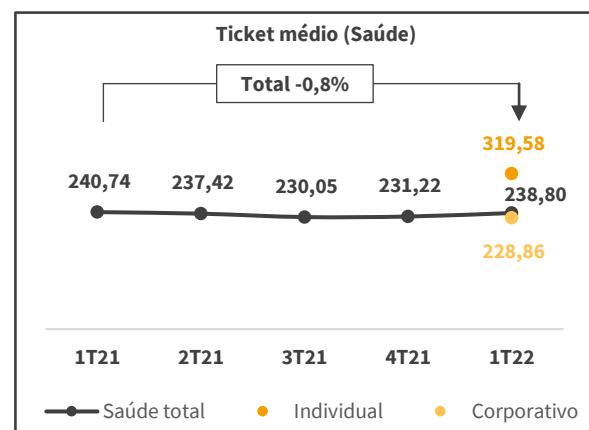
O ticket médio do segmento odontológico apresentou queda de -12,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior em virtude do aumento na comercialização do produto “Odonto urgente”. A representatividade desse produto na carteira entre os períodos comparados cresceu cerca de 1,6 p.p.



A partir do 4T21, devido a uma revisão de conceitos realizada internamente, o Hapvida passou a considerar as vidas com dupla cobertura no ticket médio do Odonto.

8.2 – Ticket médio - GNDI

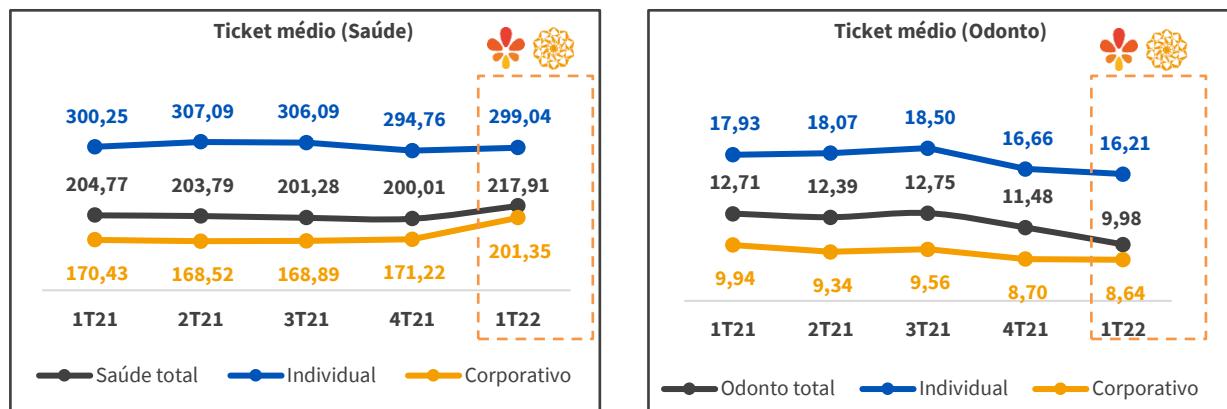
O ticket médio consolidado do GNDI em saúde reduziu 0,8%, refletindo o (i) aumento do preço médio orgânico de 5,1%, fruto dos reajustes negativos dos planos individuais e mix de produtos mais básicos e (ii) impacto do ticket médio normalmente mais baixo das aquisições realizadas nos últimos doze meses. O ticket médio mensal de planos odontológicos reduziu 17,9%, refletindo a estratégia de cross-selling com planos de saúde.



*Os tickets médios da GNDI entre o 1T21 e o 4T21 foram recalculados para refletir o resultado da divisão entre a receita bruta e sua quantidade de vidas, mesma metodologia do Hapvida.

8. TICKET MÉDIO (continuação)

8.3 – Ticket médio - Consolidado



9. RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 1T22 apresentou crescimento de 108,4% quando comparada ao 1T21 mesmo com o impacto do reajuste negativo dos planos individuais estimados de R\$47,0 milhões no Hapvida e R\$24,4 milhões no GNDI. Esse crescimento foi influenciado, principalmente, por:

GNDI:

(i) R\$2,3 bilhões de receita proveniente da combinação de negócios com o GNDI (referente aos meses de fevereiro e março);

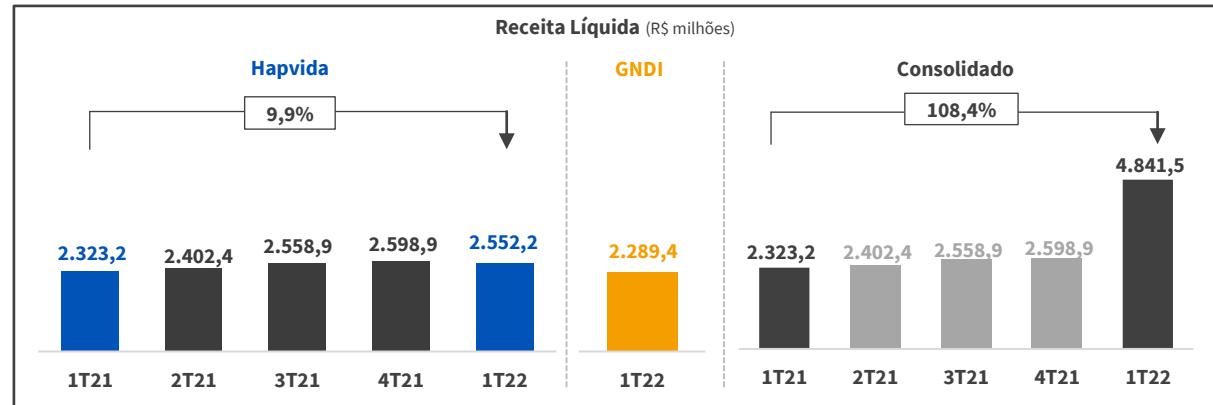
Hapvida:

(ii) aumento orgânico de 72 mil vidas em saúde e 110 mil vidas em odonto quando comparamos 1T22 versus 1T21;

(iii) receita proveniente das empresas adquiridas: R\$118,5 milhões da Promed e R\$74,9 milhões da Premium Saúde; e

(iv) crescimento de 25,7% (1T22 versus 1T21) na rubrica de outras receitas de prestação de serviços médico-hospitalares para terceiros, das empresas Resgate e maida;Health, nossa healthtech.

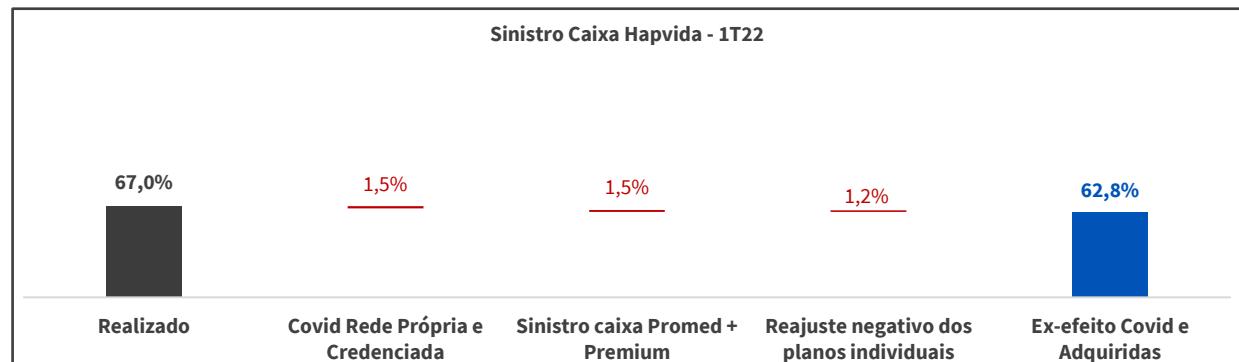
Composição da Receita Bruta (R\$ milhões)	Hapvida		GNDI		Consolidado		
	1T22	1T21	1T22x1T21	Fev e Mar/22	1T22	1T21	1T22x1T21
Planos de saúde	2.485,2	2.266,3	9,7%	2.139,4	4.624,6	2.266,3	104,1%
Planos odontológicos	107,5	105,3	2,1%	57,7	165,2	105,3	56,9%
Serviços hospitalares	49,8	30,3	64,2%	184,0	233,8	30,3	671,1%
Outros	54,7	52,9	3,5%	-	54,7	52,9	3,5%
Deduções	(145,1)	(131,6)	10,2%	(91,7)	(236,9)	(131,6)	79,9%
Receita líquida total	2.552,2	2.323,2	9,9%	2.289,4	4.841,5	2.323,2	108,4%



10. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE

10.1 Sinistralidade - Hapvida

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
Custos Assistenciais - Caixa	(1.709,3)	(1.420,1)	20,4%	(1.685,6)	1,4%
Depreciação e Amortização (com IFRS16)	(53,4)	(43,2)	23,8%	(52,2)	2,4%
Variação da PEONA	(15,4)	12,1	-	16,5	-
Variação da provisão de ReSUS	(43,1)	(71,0)	-39,3%	(24,1)	78,6%
Custos Assistenciais - Total	(1.821,2)	(1.522,1)	19,6%	(1.745,4)	4,3%
Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&A)	67,0%	61,1%	5,9 p.p.	64,9%	2,1 p.p.
Sinistralidade total	71,4%	65,5%	5,9 p.p.	67,2%	4,2 p.p.



A sinistralidade caixa (que exclui D&A, as movimentações da Peona e da provisão ReSUS) foi de 67,0% no 1T22, um aumento de 5,9 p.p. Os principais impactos na sinistralidade foram:

- (i) aumento do volume de atendimentos, exames e internações não só pelo retorno aos níveis pré-pandêmicos, mas também pela demanda em virtude da disseminação da variante ômicron no Brasil juntamente com a epidemia de influenza. Houve aumento no volume de consultas de 37,3% quando comparamos o 1T22 ao 1T21 (e, aumento de 71,4% em relação ao 4T21);
- (ii) gastos adicionais com pessoal, materiais e medicamentos, localização e funcionamento, serviços de terceiros na rede própria e os custos com a rede credenciada no combate à Covid-19 foi de R\$37,2 milhões no 1T22 contra R\$84,5 milhões no 1T21;
- (iii) maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas (Promed e Premium Saúde) que compõem o número consolidado do Hapvida no 1T22, mas que não estavam presentes no período comparativo. A sinistralidade das empresas recém adquiridas está em trajetória descendente devido às iniciativas de integração e padronização dos procedimentos, respeitada a sazonalidade entre os trimestres. As empresas Premium e Promed, conjuntamente, apresentaram uma sinistralidade caixa de 83,8% no 1T22 (decréscimo de 2,8 p.p. em relação ao 4T21), e
- (iv) R\$47,0 milhões estimados em reajuste negativo dos planos individuais (ANS de 8,19%) que faz com que a sinistralidade seja impactada já que o sinistro permanece e a receita a menor.

Além dos efeitos citados anteriormente, também tivemos os seguintes efeitos:

- (i) dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores, incluindo gastos com pessoal das novas unidades (R\$43,7 milhões no 1T22);
- (ii) materiais e medicamentos, localização e funcionamento, serviços de terceiros e folha médica das novas unidades em operação (R\$6,4 milhões no 1T22);
- (iii) aumentos dos custos de *utilities* e *facilities* (R\$8,1 milhões no 1T22) e
- (iv) incremento nos custos de manutenção e reparos (R\$10,5 milhões no 1T22);

A sinistralidade total foi de 71,4% no 1T22, um aumento de 5,9 p.p. versus o período comparativo em virtude também do aumento de R\$10,3 milhões na depreciação e amortização devido ao aumento do número de unidades assistenciais advindas tanto de crescimento orgânico como inorgânico. E ainda, pelo movimento de constituição da provisão de PEONA em virtude da redução dos procedimentos eletivos na rede credenciada por conta da segunda onda da pandemia da Covid-19 que fez com o que o período comparativo fosse beneficiado e, portanto, distorcendo a comparação com o 1T22. Tudo isso, contrabalanceado pela redução na provisão do resarcimento ao SUS que voltou a um nível de normalidade.

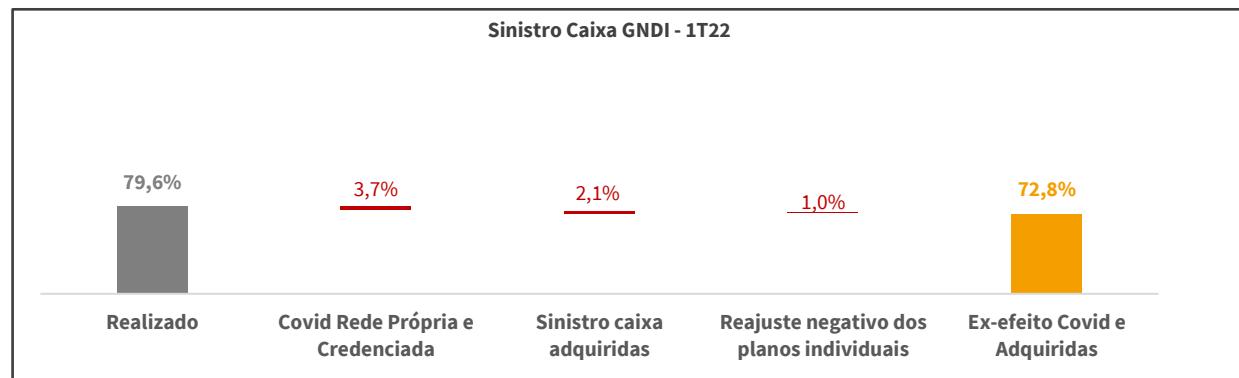
A Companhia continua apresentando ganhos de eficiência operacional em função dos projetos de gestão de sinistro e de promoção de saúde e bem-estar. Os indicadores de verticalização* apresentaram aumento, com acréscimo no uso da rede própria em 1,4 p.p. no volume de consultas, 1,0 p.p. no volume de internações e 3,3 p.p. no volume de exames realizados no 1T22 quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

*Os indicadores de verticalização consideram somente as operadoras Hapvida, América e RN Saúde.

10. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

10.2 Sinistralidade - GNDI

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade (R\$ milhões)		1T22
Custos Assistenciais - Caixa		(1.822,6)
Depreciação e Amortização (com IFRS16)		(40,7)
Variação da PEONA		0,0
Variação da provisão de ReSUS		(36,4)
Custos Assistenciais - Total		(1.899,6)
Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&A)		79,6%
Sinistralidade total		83,0%



A sinistralidade caixa (que exclui D&A, as movimentações da Peona e da provisão ReSUS) foi de 79,6% nos meses de fevereiro e março de 2022.

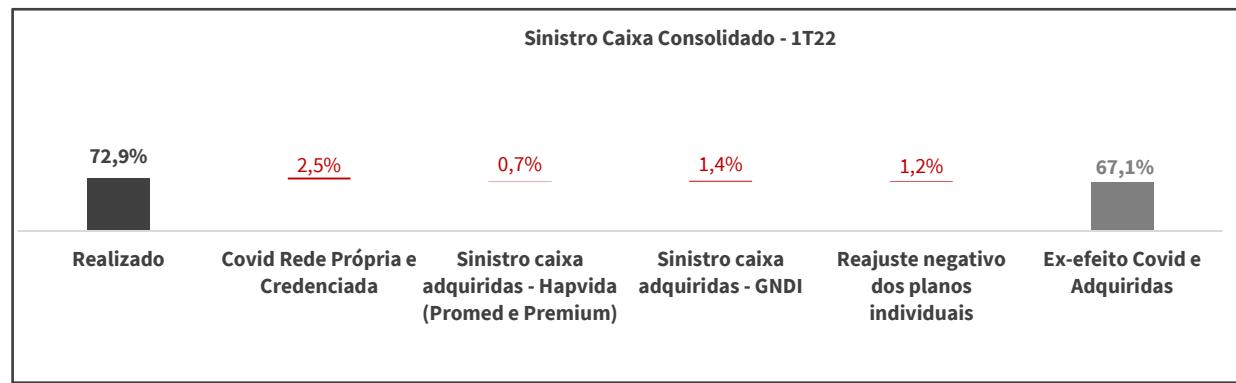
Os principais impactos na sinistralidade foram:

- (i) o aumento do volume de atendimentos de pronto socorro, exames e internações na Rede Própria e Credenciada em virtude da disseminação da variante Ômicron no Brasil juntamente com a epidemia de Influenza (H3N2). Este aumentos refletiram negativamente em R\$84,0 milhões no 1T22;
- (ii) Um maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas que compõem o número consolidado do GNDI no 1T22, ao longo da pandemia foram adquiridas diversas operações (CCG, Serpram, Medisanitas e novas unidades operacionais) que estão atualmente passando pelo processo de integração adiados devido os aumentos de demanda por pacientes de COVID-19 em 2021. Por se tratar de operações menores e escala limitada, nota-se que a sinistralidade caixa, apresenta-se acima do consolidado do GNDI, impactando em 2,1 p.p.;
- (iii) R\$24,4 milhões estimados em reajuste negativo dos planos individuais (ANS de 8,19%) que faz com que a sinistralidade seja impactada já que o sinistro permanece e a receita é menor; além do
- (iv) impacto nas operações recorrentes da inflação médica e geral e dissidio com pessoal, materiais e medicamentos, localização e funcionamento, serviços de terceiros na rede própria e os custos com a rede credenciada.

10. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

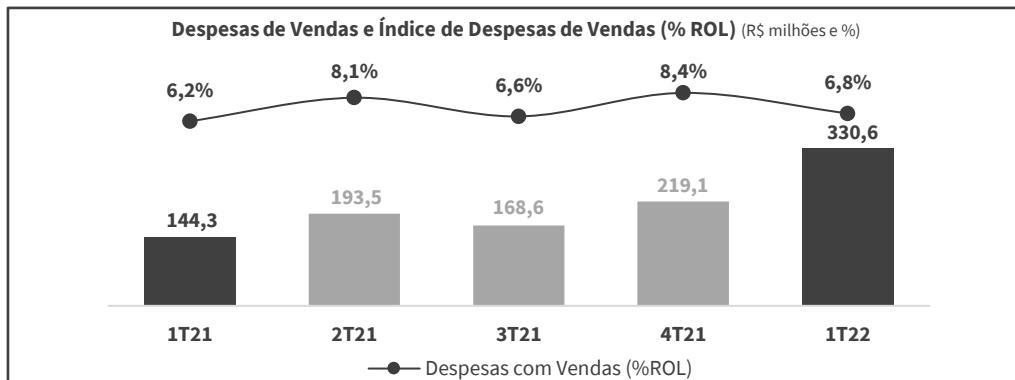
10.2 Sinistralidade - Consolidada

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade		1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
(R\$ milhões)						
Custos Assistenciais - Caixa		(3.531,9)	(1.420,1)	148,7%	(1.685,6)	109,5%
Depreciação e Amortização (com IFRS16)		(94,2)	(43,2)	118,2%	(52,2)	80,5%
Variação da PEONA		(15,3)	12,1	-	16,5	-
Variação da provisão de ReSUS		(79,4)	(71,0)	11,9%	(24,1)	229,5%
Custos Assistenciais - Total		(3.720,8)	(1.522,1)	147,0%	(1.745,4)	113,2%
Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&A)		72,9%	61,1%	11,8 p.p.	64,9%	8,0 p.p.
Sinistralidade total		76,9%	65,5%	11,4 p.p.	67,2%	9,7 p.p.



A sinistralidade caixa consolidada foi de 72,9% no 1T22, um aumento de 11,8 p.p. em relação ao mesmo trimestre de 2021 e de 8,0 p.p. em relação ao trimestre anterior. Os principais impactos foram mencionados nas páginas anteriores.

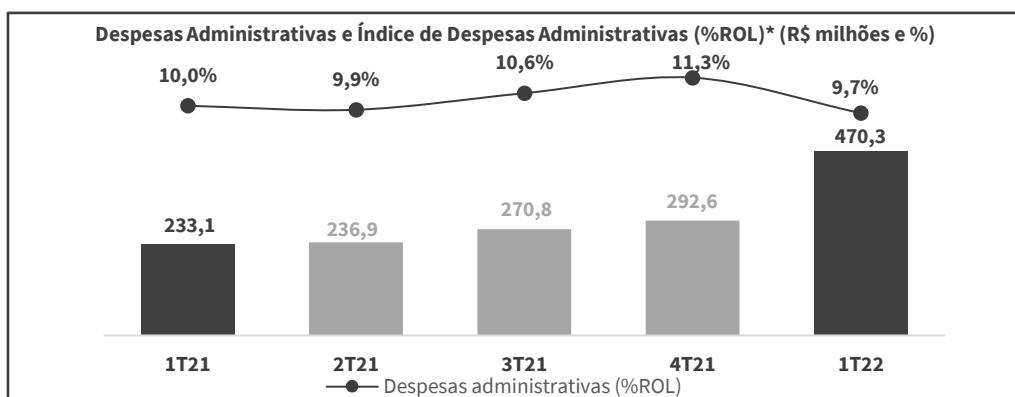
11. DESPESA DE VENDAS



O índice de despesas de vendas foi de 6,8% no 1T21, aumento de 0,6 p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior. O 1T22 foi influenciado, principalmente:

- (i) positivamente pela entrada de R\$149,6 milhões das despesas com vendas advindas da combinação de negócios com GNDI, essas despesas referem-se a dois meses de operações, índice consolidado de despesas com vendas foi impactado positivamente em 0,3 p.p. com a entrada de GNDI que opera com níveis mais baixos para esse tipo de despesa; e
- (ii) negativamente pelas despesas de vendas do Hapvida que incrementaram em 0,9 p.p. saindo de 6,2% no 1T21 para 7,1% no 1T22, em virtude de uma maior despesa deferida de comissões líquidas dos cancelamentos em R\$9,7 milhões no 1T22 versus 1T21, e pela menor despesa deferida de comissões em virtude da revisão anual no prazo de permanência dos contratos, aumento de dois meses no prazo de permanência dos contratos coletivos.

12. DESPESAS ADMINISTRATIVAS



*Números apresentados desconsideram depreciação e amortização e despesas com SOP e ILP.

O índice de despesas administrativas foi de 9,7% no 1T22, estável na comparação com o mesmo período do ano anterior, impactado:

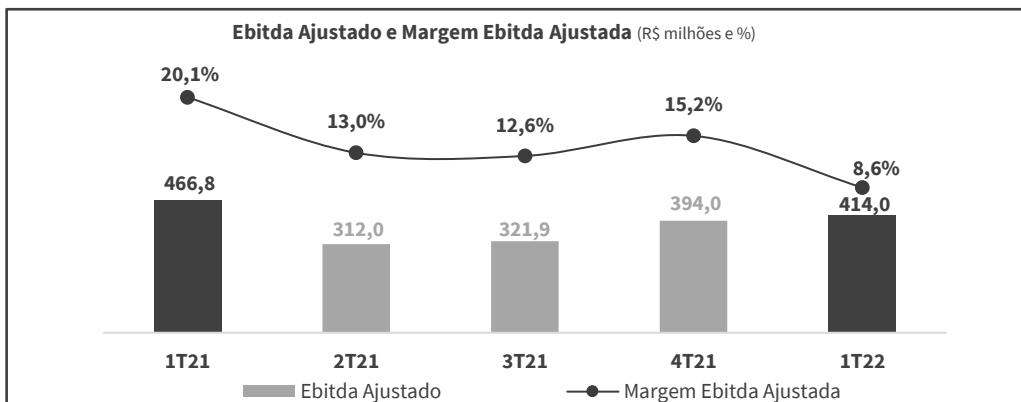
Positivamente:

- (i) pela entrada de R\$185,6 milhões das despesas administrativas advindas da combinação de negócios com GNDI (dois meses de operações). O índice consolidado de despesas administrativas foi reduzido em 1,6 p.p. com a entrada de GNDI;

Negativamente:

- (i) pelo incremento nos dissídios coletivos, contratações de novos colaboradores e indenizações trabalhistas (R\$22,6 milhões no 1T22);
- (ii) por provisões para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas devido a uma reversão referente a contingências trabalhistas ocorrida no 1T21 no valor de R\$7,6 milhões; e
- (iii) por serviços de terceiros, localização e funcionamento, tributos e despesas diversas com as novas unidades assistenciais que não existiam no período comparativo (R\$2,3 milhões no 1T22).

13. EBITDA AJUSTADO



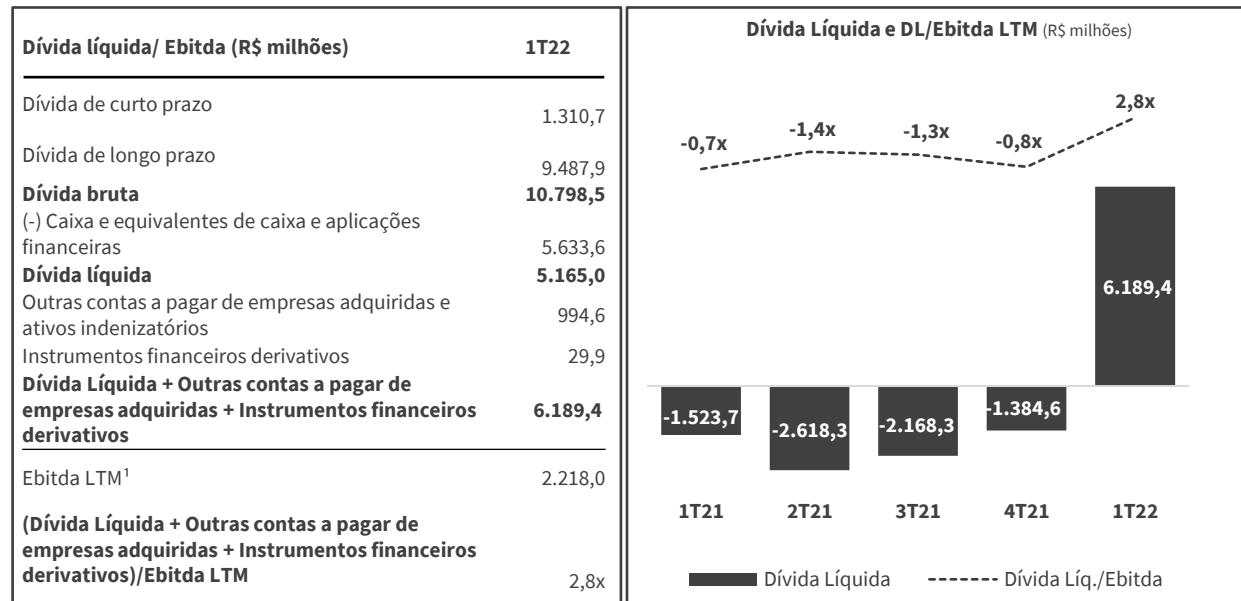
A partir do 2T21, inclusive, o Ebitda passou a ser ajustado pelo Incentivo de Longo Prazo (*Stock Grant*), que teve valor provisionado no 1T22 de R\$14,1 milhões. A partir do 1T22, também começamos a mensurar e contabilizar o plano de remuneração baseado em ações (SOP), o qual foi aprovado na AGE de 29/03/2021 e AGO/E de 30/04/2021, tendo ficado vigente após *closing* e com impacto de R\$115,6 milhões.

Dessa forma, o Ebitda Ajustado no 1T22 foi de R\$414,0 milhões, um decréscimo de 11,3% em relação ao 1T21. A margem Ebitda Ajustada no 1T22 foi de 8,6%, redução de 11,5 p.p. na mesma comparação. Essa redução na comparação com o período anterior é explicada, majoritariamente, pelos impactos da pandemia no nosso negócio, conforme explicado no item 10.1 deste relatório. Excluindo os custos assistenciais relativos à Covid-19 de R\$121,2 milhões no 1T22, a Margem Ebitda Ajustada Ex-Covid teria sido de 11,1% no 1T22, ainda impactada negativamente pelas aquisições recentes.

Reconciliação Ebitda Ajustado (R\$ milhões)	1T22	1T21	Var. % 1T22 / 1T21	4T21	Var. % 1T22 / 4T21
Lucro líquido	(182,0)	151,8	-	200,2	-
(+) Resultado financeiro	171,5	29,8	474,8%	21,7	689,9%
(+) Imposto de renda e Contribuição social	(22,2)	69,0	-	(66,5)	-66,6%
(+) Depreciação e Amortização	317,1	216,1	46,7%	233,0	36,1%
Ebitda	284,4	466,8	-39,1%	388,4	-26,8%
(+) Incentivo de Longo Prazo (ILP) e SOP	129,6	-	-	5,5	2237,1%
Ebitda Ex-ILP/SOP ou Ebitda Ajustado	414,0	466,8	-11,3%	394,0	5,1%

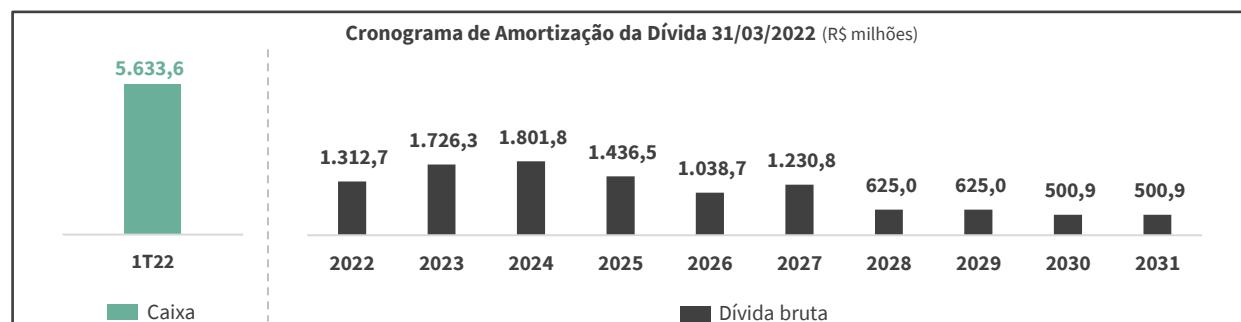
14. ENDIVIDAMENTO

Ao fim do 1T22, a Companhia apresentou saldo de Empréstimos, financiamentos e debêntures de R\$10,8 bilhões, incluindo o saldo de Outras contas a pagar de empresas adquiridas, ativos indenizatórios e os saldos de Instrumentos financeiros derivativos, a dívida bruta totaliza R\$11,8 bilhões. O índice de Dívida financeira líquida/Ebitda no 1T22 foi de 2,8x. O aumento desse indicador em relação aos trimestres anteriores refere-se: (i) ao pagamento da parcela caixa para acionista GNDI no valor de R\$3,2 bilhões; (ii) dividendo extraordinário do GNDI no valor de R\$1,0 bilhão; (iii) dívida proveniente do balanço de abertura do GNDI; e (iv) Ebitda LTM ainda penalizado pela pandemia.

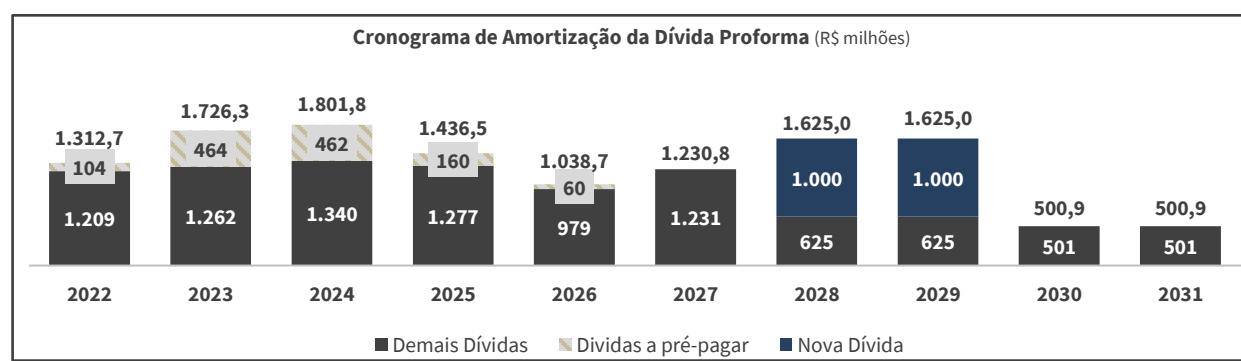


¹Ebitda ajustado pelas provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber, despesas com Incentivo de Longo Prazo e SOP e considera o Ebitda LTM ajustado do GNDI.

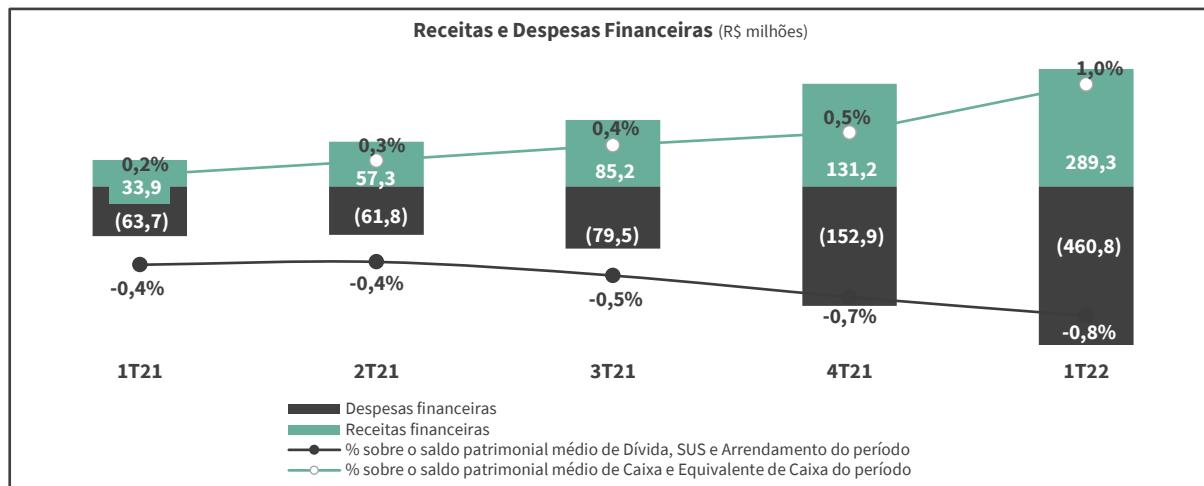
Abaixo apresentamos cronograma dos Empréstimos, financiamentos e debêntures existentes ao final do trimestre.



Em Maio de 2022, a Companhia captou aproximadamente R\$2,0 bilhões com a emissão de sua 3ª debenture para otimizar sua estrutura de capital, reduzindo custo alongando o perfil da dívida, conforme gráfico abaixo:



15. RESULTADO FINANCEIRO

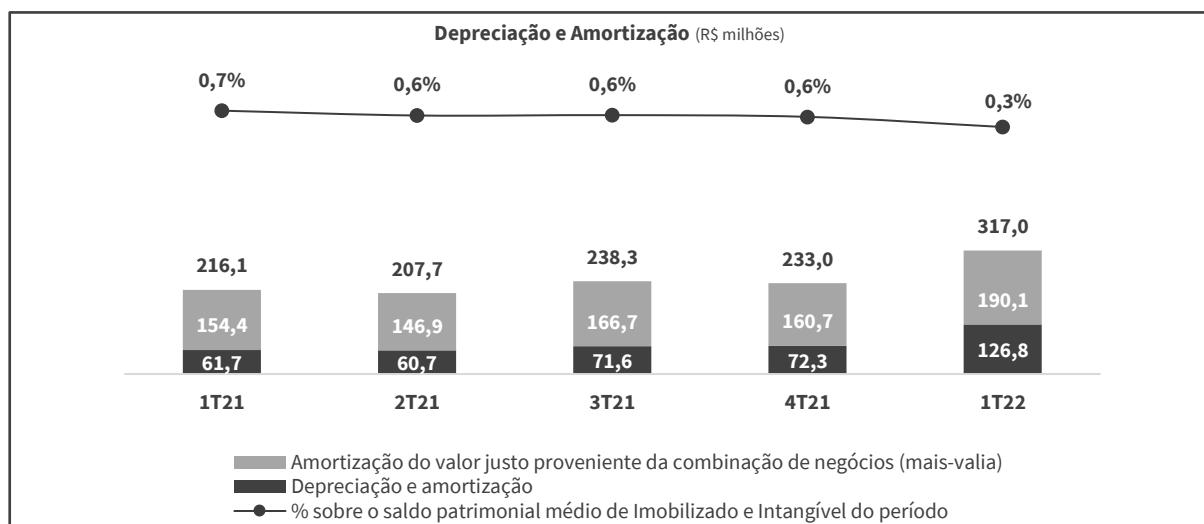


O resultado financeiro líquido no 1T22 totalizou uma despesa líquida de R\$171,5 milhões em comparação a uma despesa líquida de R\$29,8 milhões no 1T21. O período foi impactado:

(i) positivamente, por maior saldo patrimonial de aplicações (saldo médio passou de R\$3,7 bilhões no 1T21 para R\$6,6 bilhões no 1T22) por conta dos recursos provenientes do *follow on*, da 2^a emissão de debêntures e da emissão do CRI (que totalizam R\$5,5 bilhões em captações entre abril e dezembro de 2021) além do saldo de Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras provenientes no balanço de abertura em 31.01.2022 com o *closing* da combinação de negócios com GNDI. Tudo isso, também somado a um rendimento maior sobre esse saldo em virtude do aumento da taxa média do DI (incremento de R\$191,1 milhões); e

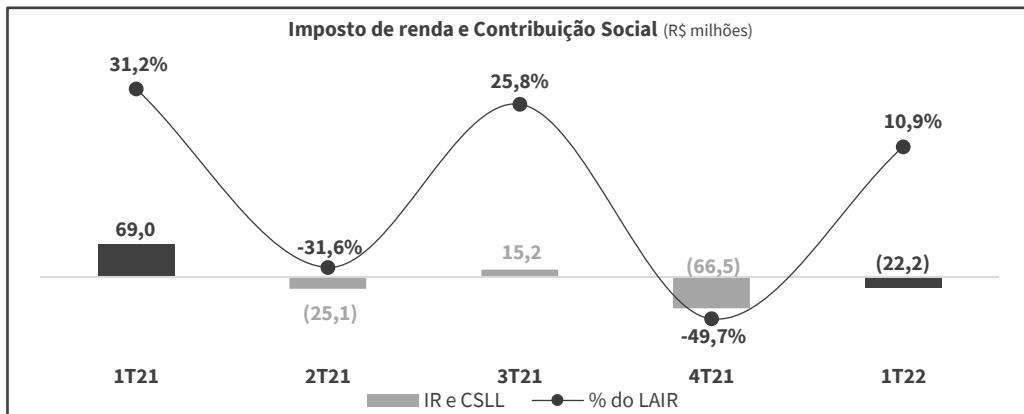
(ii) negativamente, por maiores juros (pro-rata) no 1T22 referente a 2^a emissão de debêntures e emissão do CRI que não existiam no período comparativo além dos demais empréstimos e financiamentos financeiros provenientes no balanço de abertura em 31.01.2022 com o *closing* da combinação de negócios com GNDI. E, adicionalmente pelo aumento da taxa média do DI (incremento de R\$255,6 milhões). E, ainda, incremento de R\$90,8 milhões e, pelo reconhecimento da atualização monetária sob o saldo provisionado de resarcimento ao SUS e dos juros de arrendamento (IFRS16) pelo aumento do saldo patrimonial reconhecimento impactando num incremento de R\$15,5 milhões.

16. DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO



Os gastos com depreciação e amortização totalizaram R\$317,0 milhões no 1T22, equivalente a 0,3% do saldo médio dos ativos patrimoniais correspondentes. A principal variação nessa conta refere-se à entrada da depreciação e amortização do GNDI, no valor de R\$79,1 milhões. E ainda, temos o incremento da amortização da mais valia das empresas adquiridas (Premium e Promed) que não existiam no período comparativo.

17. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL



A alíquota efetiva foi de 10,9% no 1T22, redução relevante em comparação com o mesmo período de 2021 devido:

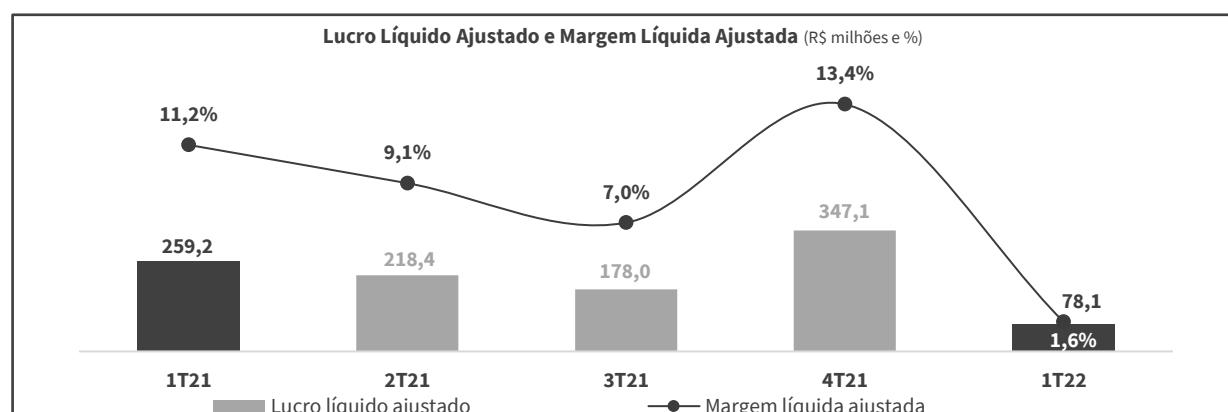
- (i) ao prejuízo fiscal sobre o qual não foi constituído ativo fiscal diferido, principalmente das operações advindas do GNDI no valor de R\$41,9 milhões;
- (ii) ao aumento do ativo fiscal diferido sobre prejuízo fiscal e base negativa das empresas que compõem o Hapvida, impacto de R\$48,6 milhões no 1T22; e
- (iii) a base dedutível da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) no valor de R\$144,2 milhões no 1T22 versus dedutibilidade de apenas R\$9,3 milhões no 1T21.

18. LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

A partir do 2T21, inclusive, além do ajuste da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) que já mostrávamos separadamente nos trimestres anteriores, incluímos o ajuste do Incentivo de Longo Prazo e com a fusão com GNDI passamos a mensurar e contabilizar o plano de remuneração baseado em ações (SOP). Os ajustes considerados para calcularmos o Lucro Líquido Ajustado foram:

- (i) amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) líquida do imposto diferido (R\$125,5 milhões no 1T22 e R\$101,9 milhões no 1T21)
- (ii) incentivo de Longo Prazo e SOP no 1T22 líquido do imposto diferido no valor de R\$85,6 milhões ; e
- (iii) impacto positivo na dedutibilidade do imposto corrente da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) (R\$49,0 milhões no 1T22 e R\$5,5 milhões no 1T21).

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$78,1 milhões no 1T22 com margem líquida de 1,6%.



19. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

O fluxo de caixa livre ex-aquisições foi positivo em R\$401,5 milhões no 1T22 impactado majoritariamente:

(i) pela variação positiva do capital de giro devido ao aumento de saldo de Provisão para Eventos a Liquidar em R\$74,7 milhões e ainda, pelo incremento do saldo de Outras Contas a Pagar no valor de R\$90,6 milhões referente ao saldo remanescente do pagamento das ações preferenciais aos acionistas do GNDI que não foram totalmente liquidadas no dia 29 de março de 2022;

(ii) pelo pagamento a menor de imposto de renda e contribuição social corrente em virtude da dedutibilidade do ágio e da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) na apuração fiscal.

Adicionalmente, houve consumo de caixa no trimestre no valor de R\$3.106,4 milhões no 1T22 em virtude, principalmente, da parcela caixa na combinação de negócio com o GNDI no montante de R\$3.107,1 milhões.

R\$ milhões	1T22	1T21	1T22 x 1T21
Ebitda	414,0	466,8	-11,3%
(+/-) Variação do capital de giro ¹	175,2	80,1	118,7%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(33,3)	(101,9)	-67,4%
(-) Capex Caixa	(154,4)	(134,4)	14,9%
Fluxo de Caixa Livre (ex-aquisições)	401,5	310,6	29,3%
(-) Empresas adquiridas	(3.136,4)	-	-
Fluxo de caixa livre	(2.734,9)	310,6	-

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 - Consolidado

20. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

R\$ mm	1T22	1T21	Var. % 1T22/1T21	4T21	Var. % 1T22/4T21
Receita de contraprestações brutas	4.791,8	2.371,6	102,0%	2.649,4	80,9%
Receita com outras atividades	286,6	83,2	244,5%	85,8	234,0%
Deduções	(236,9)	(131,6)	79,9%	(136,3)	73,8%
Receita líquida	4.841,5	2.323,2	108,4%	2.598,9	86,3%
Custo médico-hospitalar e outros	(3.531,9)	(1.420,1)	148,7%	(1.685,6)	109,5%
Depreciação e amortização	(94,2)	(43,2)	118,2%	(52,2)	80,5%
Variação da PEONA	(15,3)	12,1	-	16,5	-
Variação da provisão de resarcimento ao SUS	(79,4)	(71,0)	11,9%	(24,1)	229,5%
Custo total	(3.720,8)	(1.522,1)	144,5%	(1.745,4)	113,2%
Lucro bruto	1.120,7	801,1	39,9%	853,5	31,3%
<i>Margem bruta</i>	<i>23,1%</i>	<i>34,5%</i>	<i>-11,3 p.p.</i>	<i>32,8%</i>	<i>-9,7 p.p.</i>
Despesas de vendas	(330,6)	(144,3)	129,0%	(219,1)	50,9%
Despesas com publicidade e propaganda	(15,7)	(14,6)	7,5%	(15,0)	4,6%
Despesas com comissões	(249,3)	(82,7)	201,3%	(137,6)	81,2%
Provisão para perdas sobre créditos	(65,6)	(40,7)	61,3%	(66,5)	(1,4%)
Outras despesas com vendas	-	(6,3)	-	-	-
Despesas administrativas	(837,4)	(409,5)	104,5%	(475,9)	76,0%
Pessoal	(347,5)	(92,4)	276,3%	(122,5)	183,6%
Serviços de terceiros	(131,4)	(75,4)	74,2%	(76,8)	71,2%
Localização e funcionamento	(53,1)	(42,5)	25,0%	(43,4)	22,3%
Depreciação e amortização	(222,9)	(173,0)	28,9%	(180,8)	23,3%
Tributos	(28,0)	(4,3)	554,6%	(4,2)	560,8%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário	(46,2)	(19,4)	138,0%	(49,7)	(7,1%)
Despesas diversas	(8,3)	(2,6)	224,5%	1,6	-
Outras despesas/receitas operacionais	14,6	3,4	324,9%	(3,1)	-
Despesas totais	(1.153,4)	(550,4)	109,6%	(698,1)	65,2%
Lucro operacional	(32,7)	250,6	-	155,4	-
<i>Margem operacional</i>	<i>-0,7%</i>	<i>10,8%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>	<i>6,0%</i>	<i>-6,7 p.p.</i>
Receitas financeiras	289,3	33,9	753,9%	131,2	120,5%
Despesas financeiras	(460,8)	(63,7)	623,2%	(152,9)	201,4%
Resultado financeiro	(171,5)	(29,8)	474,8%	(21,7)	689,9%
Lucro antes de IR e CSLL	(204,2)	220,8	-	133,7	-
IR e CSLL corrente	(40,2)	(118,0)	(66,0%)	(19,5)	105,5%
IR e CSLL diferido	62,4	49,0	27,2%	86,1	(27,5%)
IR e CSLL	22,2	(69,0)	-	66,5	(66,6%)
Lucro (prejuízo) líquido	(182,0)	151,8	-	200,2	-
<i>Margem Líquida</i>	<i>-3,8%</i>	<i>6,5%</i>	<i>-10,3 p.p.</i>	<i>7,7%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>

Ebitda	1T22	1T21	Var. % 1T22/1T21	4T21	Var. % 1T22/4T21
R\$ mm					
EBIT	-32,7	250,6	-	155,4	-
Depreciação	116,6	46,2	152,1%	57,9	101,5%
Amortização	200,5	169,9	18,0%	175,1	14,5%
Ebitda	284,4	466,8	(39,1%)	388,4	(26,8%)
<i>Margem Ebitda</i>	<i>5,9%</i>	<i>20,1%</i>	<i>-14,2 p.p.</i>	<i>14,9%</i>	<i>-9,1 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 - Consolidado

21. BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ mm	1T22	4T21	Var. R\$	Var. %
Ativo	72.662,4	21.034,4	51.628,0	245,4%
Ativo circulante	7.795,1	3.318,2	4.476,9	134,9%
Caixa e equivalentes de caixa	1.016,8	347,3	669,5	192,8%
Aplicações financeiras de curto prazo	3.336,8	1.720,0	1.616,8	94,0%
Contas a receber de clientes	1.269,5	474,3	795,2	167,7%
Estoques	300,3	156,9	143,4	91,4%
Impostos a recuperar	483,3	237,9	245,4	103,2%
Instrumentos financeiros derivativos	-	7,8	(7,8)	-
Outros ativos	898,7	152,6	746,1	489,1%
Despesa de comercialização diferida	489,6	221,5	268,1	121,1%
Ativo não circulante	64.867,3	17.716,2	47.151,1	266,1%
Aplicações financeiras de longo prazo	1.280,0	5.465,1	(4.185,2)	(76,6%)
Impostos diferidos	1.540,3	1.034,4	505,9	48,9%
Tributos a recuperar	6,5	-	6,5	0
Depósitos judiciais	1.601,2	417,5	1.183,7	283,5%
Despesa de comercialização diferida	397,0	172,0	225,0	130,8%
Outros créditos com partes relacionadas	3,7	3,5	0,1	4,1%
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	-	0,1	0
Outros ativos	867,8	56,1	811,7	1445,9%
Investimentos	7,5	-	7,5	0
Imobilizado	6.699,4	3.010,9	3.688,4	122,5%
Intangível	52.463,9	7.556,5	44.907,4	594,3%
Passivo e patrimônio líquido	72.662,4	21.034,4	51.628,0	245,4%
Passivo circulante	7.342,7	3.184,5	4.158,3	130,6%
Empréstimos e Financiamentos	1.310,7	713,3	597,4	83,8%
Fornecedores	372,4	173,4	199,0	114,7%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	3.358,2	1.549,1	1.809,1	116,8%
Débitos de operações de assistência à saúde	14,9	11,8	3,1	26,0%
Obrigações sociais	600,3	270,6	329,7	121,9%
Tributos e contribuições a recolher	946,5	207,3	739,1	356,5%
Imposto de renda e contribuição social	88,2	58,6	29,5	50,3%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	16,2	31,9	(15,7)	(49,1%)
Arrendamentos a pagar	116,2	57,0	59,2	103,8%
Outros débitos com partes relacionadas	4,0	13,2	(9,2)	(69,7%)
Outras contas a pagar	515,2	98,2	417,0	424,5%
Passivo não circulante	16.171,9	7.276,9	8.895,0	122,2%
Empréstimos e Financiamentos	9.487,9	4.882,7	4.605,2	94,3%
Tributos e contribuições a recolher	181,2	123,2	58,0	47,1%
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	859,2	25,9	833,3	3216,0%
Arrendamentos a pagar	1.846,9	1.076,6	770,3	71,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	551,3	166,1	385,2	232,0%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	1.259,9	428,8	831,1	193,8%
Instrumentos financeiros derivativos	29,8	18,3	11,6	63,2%
Outras contas a pagar	1.955,8	555,4	1.400,3	252,1%
Patrimônio líquido	49.147,8	10.573,0	38.574,8	364,8%
Capital social	37.821,8	8.124,2	29.697,6	365,5%
Ações em tesouraria	(329,1)	(299,8)	(29,3)	9,8%
Reserva legal	201,5	201,5	-	0,0%
Reserva de capital	9.546,3	429,5	9.116,8	2122,4%
Reserva de lucros	2.116,8	2.116,8	0,1	0,0%
Outros resultados abrangentes	(29,6)	-	(29,6)	0
Prejuízos acumulados do período	(182,0)	-	(182,0)	0
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	49.145,7	10.572,1	38.573,6	364,9%
Participação de não controladores	2,0	0,9	1,2	139,6%

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, alguns valores totais em determinadas tabelas podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes. Valores com IFRS16

Anexos - Consolidado

22. DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

R\$ mm	1T22	1T21
Lucro líquido	(182.0)	151.8
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa	1,214.2	336.8
Depreciação e amortização	280.6	195.4
Depreciação de direitos de uso	36.5	20.7
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	549.0	(12.1)
Provisão para perdas sobre créditos	65.6	40.7
Baixa de ativo imobilizado	2.5	4.3
Baixa do intangível	0.2	0.3
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	63.2	4.5
Rendimento de aplicação financeira	(215.3)	(21.7)
Perda (Ganho) com instrumentos financeiros derivativos	6.5	(1.8)
Juros e atualizações monetárias de arrendamento	43.2	22.0
Juros e encargos financeiros de empréstimos, financiamentos e debêntures	269.3	11.0
Variação cambial	5.5	4.6
Transações de pagamento baseado em ações	129.6	-
Imposto e contribuição social	40.2	118.0
Impostos diferidos	(62.4)	(49.0)
(Aumento) diminuição das contas do ativo:	(135.5)	(256.3)
Contas a receber	(138.2)	(95.0)
Estoques	26.9	(33.9)
Tributos a recuperar	(87.2)	(10.0)
Depósitos judiciais	(35.4)	(75.0)
Outros ativos	103.3	(16.2)
Despesa de comercialização diferida	(5.0)	(26.2)
Aumento (diminuição) das contas do passivo:	(670.4)	9.2
Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	(386.2)	93.7
Débitos de operações de assistência a saúde	3.1	5.9
Obrigações sociais	87.4	35.3
Fornecedores	(74.7)	61.9
Tributos e contribuições a recolher	(11.9)	(37.4)
Outras contas a pagar	(229.7)	(48.4)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(33.3)	(101.9)
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	(25.1)	-
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	226.4	241.6
Fluxo de caixa das atividades de investimento	1,892.5	(129.3)
(Pagamentos) Recebimento a partes relacionadas	(9.4)	-
Aquisição de imobilizado	(117.9)	(109.4)
Aquisição de intangíveis	(36.5)	(25.1)
Aquisição de investimentos	(3,136.4)	-
Saldos atribuídos à aquisição de investidas	202.0	-
Resgates (aplicações) de aplicações financeiras	4,990.7	5.2
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	(1,449.3)	(79.7)
Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	(27.4)	6.2
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(312.0)	(48.8)
Aquisição de controladas - Pagamentos	(0.6)	-
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(1,017.1)	-
Pagamento de arrendamento	(62.9)	(37.1)
Recompra de ações próprias	(29.3)	-
Variação do caixa e equivalentes de caixa	669.5	32.6
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	347.3	143.2
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1,016.8	175.8

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.
Valores com IFRS16.



1Q22 EARNINGS

- Net Revenues of R\$4.8 billion
- 15.3 million Health and Dental beneficiaries
- Consolidated Cash MCR of 72.9%
- Adjusted EBITDA of R\$414.0 million

Earnings Webcast

May 17, 2022 (Tuesday)

Portuguese (with simultaneous translation into English)

10am (EDT – NY) | 11am (BRT)

ri.hapvida.com.br/en

Message from Management

The two leading Brazilian companies in supplementary health, Sistema Hapvida and Grupo NotreDame Intermédica (GNDI) completed their merger in early 2022, in a move that strengthens the sector in the country, democratizing access to quality medical and hospital services. The Company resulting from this union represents the largest Supplementary Health system in Latin America, with more than 15 million beneficiaries and more than 68 thousand employees. Both companies have a long history in medical care and are consolidated as a national reference, always seeking to promote the best in medicine in an accessible way. Similar in their management philosophy, the two companies have geographic complementarity and a wide range of products, hospital structures and healthcare solutions. Both have in their DNA values that they believe are fundamental for the delivery of a quality health service to many people. The merger of the two companies will allow to take this health care model throughout Brazil.

The first quarter of 2022 marked another intense period for the Company, with all our efforts dedicated to combating cases of Covid-19 caused by a third wave of the pandemic, concomitant with an influenza epidemic, substantially increasing the demand for urgent care in our units and telemedicine consultations (only in January/2022 we carried out more than 109 thousand teleconsultations). Fortunately, as we were approaching the end of the quarter, we saw the main indicators related to the pandemic showing a strong reduction. The daily volume of urgent care, which reached over 20,000, dropped to around 4,000 more recently. The combined company ended the quarter with 8.8 million healthcare customers and 6.5 million dental customers. In the quarter, as a whole, we net added 111 thousand health beneficiaries and we lost 37 thousand dental beneficiaries. Our consolidated net revenue reached R\$4.8 billion in the quarter, an increase of 108.4% compared to the same period of the previous year. The consolidated cash care ratio for the quarter was 72.9%. When we exclude: (i) costs related to Covid-19; (ii) the medical-hospital expenses of the recently acquired companies that still operate with higher levels of medical expenses; and (iii) the impact of the negative readjustment of individual plans, the cash (MCR) would have been 67.1% in 1Q22, in line with our history for comparative periods. We remained efficient in properly managing selling expenses, reaching a rate of 6.8% and administrative expenses at a rate of 9.7% in the quarter. As a result, our adjusted EBITDA in 1Q22 reached R\$414.0 million.

In these few more than 3 months after the merger, we have already evolved with some initiatives to capture the synergies disclosed to the market. In addition to sharing the same physical space with GNDI and Hapvida executives to ensure full team alignment, we have evolved with:

- **Individual plans:** NotreDame Intermédica already started, in March, the marketing of its new product, NotreLife Individual, a health plan aimed at beneficiaries up to 48 years of age and, thus, entered the individual plan market once and for all. As a result, customers from several cities in the State of São Paulo can now count on quality assistance from an in-house and accredited reference network at affordable prices. This initiative will already be counted as one of the synergies mapped and with actions already implemented. Within the scope of actions planned for this front, 43% has already been completed.
- **National Solution:** On March 31, 2022, Hapvida and GNDI launched the long-awaited novelty by the market, the National Solution, the result of the combination of the two companies. Potential customers now have access to a wide customized solution of national products from north to south of Brazil. And with less than a month of launching this product, we conquered our first major customer. This initiative is already being considered as one of the synergies mapped and with actions already implemented. Within the scope of actions planned for this front, 62% has already been completed.
- **Integration of corporate areas:** So that we can keep up with this great growth, and in order to build the best structure and take advantage of our talents, some moves in the administrative areas are already taking place so that we can implement action plans and capture synergies more quickly.

Message from Management

We remain committed to increasing our own healthcare network and our preventive medicine programs, which allow us to achieve gains in healthcare quality and in the verticalization of medical expenses. With the conclusion of the acquisition of Centro Clínico Gaúcho and Hospital do Coração in Duque de Caxias, two hospitals were added to our own network infrastructure. Also, in the last month, we opened the Brasiliense Hospital in the Federal District, which will allow us to expand our commercial operations in the region. We have expanded some of our preventive medicine programs to new regions. Today, together, we have an unrivaled care structure with our own network, which has 87 hospitals, 77 walk-in emergency center, 318 clinics and 269 diagnostic units.

On April 18th, we announced another funding operation in the capital markets – our 3rd issue of debentures – in the amount of R\$2.0 billion. The preliminary rating on this issue obtained the maximum investment grade (AAA) from the risk rating agency Fitch Ratings, confirming the company's solidity. The proceeds from this funding will be used to prepay debts and strengthen the cash position.

Despite the challenging quarter in our operations, we are on the right track, following firm in the execution of our business model to fulfill our commitments for 2022 and, mainly, for the long term. Confident in the prospects for our business, we are grateful for the contribution of our employees, doctors, dentists, brokers, suppliers and for the trust of the Board of Directors, our shareholders and, above all, our beneficiaries.

Irlau Machado
Co-CEO

Jorge Pinheiro
Co-CEO

Summary

1. INTEGRATION AND REPORTING CRITERIA

On February 11, 2022, we completed the business combination of Notre Dame Intermédica Participações S.A. (GNDI) after fulfilling all conditions precedent, and all of its balances were integrated into our platform that same day. GNDI was consolidated in February and became part of the consolidated interim financial statements of Hapvida Participações e Investimentos S.A. in that same month. As a result, the assets and liabilities of GNDI are fully reflected on our balance sheet through its opening balance sheet as of January 31, 2022. Therefore, Hapvida's consolidated interim financial statements as of March 31, 2022 include two months of operations of the GNDI. Consequently, Hapvida's Income Statement and Cash Flow Statement will consider a consolidation of Hapvida's three-month results plus two months (February and March) of GNDI.

Aiming at best disclosure of practices, we will present in this release some segregated operating and financial data. In this way, the results will be presented, as: Hapvida (Hapvida ex-GNDI), GNDI and Consolidated.

2. HIGHLIGHTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million)	Hapvida		GNDI		Consolidated		
	1Q22	1Q21	Var. %	Feb and Mar/22	1Q22	1Q21	Var. %
Net Revenues	2,552.2	2,323.2	9.9%	2,289.4	4,841.5	2,323.2	108.4%
Medical Costs – Cash	1,709.3	1,420.1	20.4%	1,822.6	3,531.9	1,420.1	148.7%
Total Medical Costs	1,821.2	1,522.1	19.6%	1,899.6	3,720.8	1,522.1	144.5%
Sales Expenses	180.9	144.3	25.4%	149.6	330.6	144.3	129.0%
Administrative Expenses ¹	267.3	233.1	14.7%	203.1	470.3	233.1	101.8%
EBITDA	206.6	466.8	-55.7%	77.8	284.4	466.8	-39.1%
Adjusted EBITDA ²	336.2	466.8	-28.0%	77.8	414.0	466.8	-11.3%
Net Income					(182.0)	151.8	-
Adjusted Net Income ³					78.1	259.2	-69.9%
CONSOLIDATED RATIOS (% ROL)	Hapvida		GNDI		Consolidated		
	1Q22	1Q21	Var. %	Feb and Mar/22	1Q22	1Q21	Var. %
Cash MCR (Ex-Peona; Ex-SUS; Ex-D&A)	67.0%	61.1%	5.9 p.p.	79.6%	72.9%	61.1%	11.8 p.p.
Total MCR	71.4%	65.5%	5.9 p.p.	83.0%	76.9%	65.5%	11.3 p.p.
Sales Expenses	7.1%	6.2%	0.9 p.p.	6.5%	6.8%	6.2%	0.6 p.p.
Administrative Expenses ¹	10.5%	10.0%	0.5 p.p.	8.9%	9.7%	10.0%	-0.3 p.p.
EBITDA Margin	8.1%	20.1%	-12.0 p.p.	3.4%	5.9%	20.1%	-14.2 p.p.
Adjusted EBITDA Margin ²	13.2%	20.1%	-6.9 p.p.	3.4%	8.6%	20.1%	-11.5 p.p.
Net Income Margin					-3.8%	6.5%	-10.3 p.p.
Adjusted Net Income Margin ³					1.6%	11.2%	-9.5 p.p.
OPERATING HIGHLIGHTS	Hapvida		GNDI		Consolidated		
	1Q22	1Q21	Var. %	1Q22	1Q22	1Q21	Var. %
Members Health and Dental (EOP, thousands)	7,424	6,851	8.4%	7,848	15,272	6,851	122.9%
Members Health	4,219	3,761	12.2%	4,555	8,774	3,761	133.3%
Members Dental	3,205	3,090	3.7%	3,293	6,498	3,090	110.3%
Members Health and Dental (Average, thousands)	9,411	6,716	40.1%	7,759	15,199	6,716	126.3%
Members Health	5,289	3,747	41.2%	4,498	8,731	3,747	133.0%
Members Dental	4,122	2,969	38.8%	3,262	6,468	2,969	117.9%
Proprietary service network	Hapvida		GNDI		Consolidated		
	483	457	5.7%	266	749	457	63.9%
Hospitals	48	45	6.7%	37	85	45	88.9%
Emergency Units	49	45	8.9%	28	77	45	71.1%
Clinics	204	194	5.2%	114	318	194	63.9%
Diagnostics	182	173	5.2%	87	269	173	55.5%

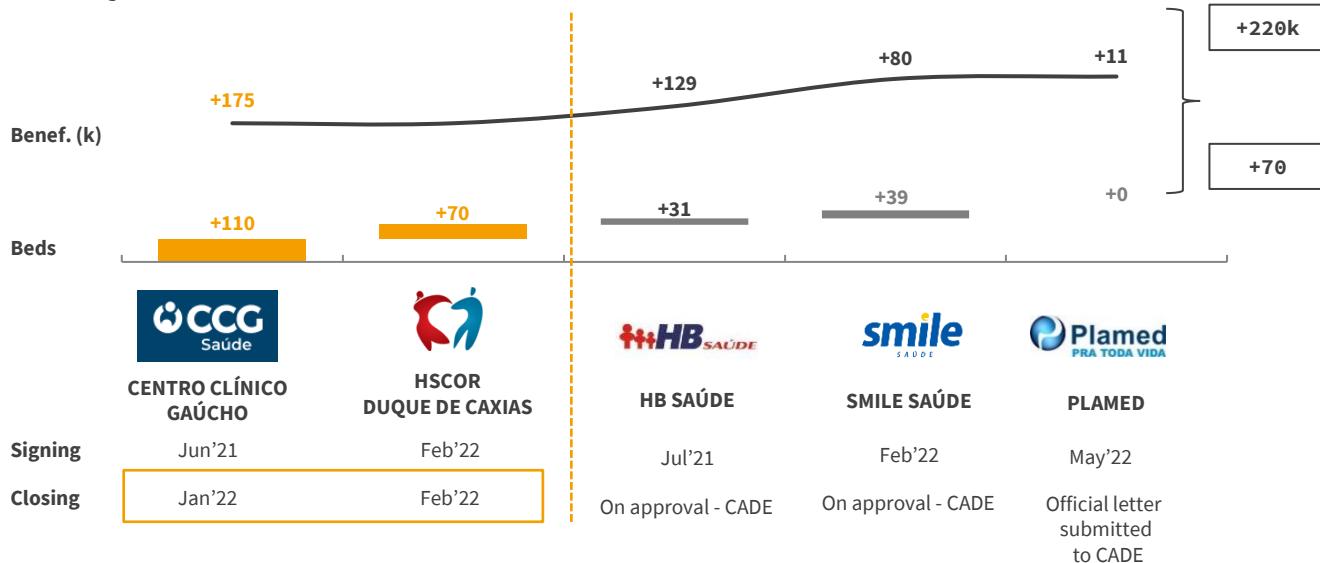
¹ Excluding depreciation and amortization, Long-Term Incentive Expenses and Share-Based Compensation (SOP);

² Excluding Long-Term Incentive and SOP expenses; and

³ Excluding the effects of the Long-Term Incentive and SOP and amortization of the fair value arising from the business combination (surplus value), net of taxes.

Acquisitions and Integrations

3.1 ACQUISITIONS



3.2 INTEGRATIONS

During the first quarter of 2022, we worked on the integration of CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho), one of the main vertical operators in Rio Grande do Sul (RS). The operator has 175 thousand beneficiaries, 14 clinical centers and the Humaniza Hospital, located in Porto Alegre. The Humaniza Hospital has 110 beds in operation, of which 20 are in the ICU (its operational capacity can reach 220 beds, of which 20 are ICUs). It has an excellent structure that includes highly complex surgical specialties, oncology, a complete SAD structure and outpatient care. As of January, in order to ensure the acceleration of the verticalization process, we inaugurated hemodynamics and restructured the surgical lines of specialties such as cardiology, vascular, gynecology and urology. The surgical verticalization rate, almost nil in 4Q21, reached 38% in March.

We also work in the structuring of the clinical patient's journey, through the improvement of Emergency Unit flows, ensuring agility, implementation of care protocols and directing specialized care. The clinical hospitalization verticalization rate rose 25 p.p., from the average of 56% in 4Q21 to 81% in March 2022. The slowdown in hospitalizations due to Covid, combined with the improvement in operational efficiency and the directing of beneficiaries to the own network resulted in a reduction of 28% in the patient-surgical day and 40% in the patient-clinical day (mean 1Q22 vs. 4Q21). We also worked on the integration of the operator União de Clínicas Rio Grande, acquired by the CCG in November 2021, which has 9 thousand lives and an Emergency Care/Outpatient structure in the city of Rio Grande (RS). The corporate merger is expected to take place within the next few months.

Focusing on the efficiency gains of the integrated operation, on April 1, 2022 we concluded the internal transfer of the Serpram portfolio (Varginha/Alfenas) with 36 thousand health lives and 10 thousand dental lives, which is now managed in a single service day and a single system in the State of Minas Gerais. On the same date, we carried out the corporate merger of the operator Climepe (Poços de Caldas).

In February, we concluded the acquisition of Hospital do Coração in Duque de Caxias, with 59 beds, 30 of which in the ICU, a reference in cardiology and hemodynamics services. This acquisition reinforces our presence in Rio de Janeiro, totaling 5 own hospitals, 10 primary care clinics and 2 emergency units. The hospital unit is undergoing the standardization of medical processes and care, ensuring quality and care efficiency. The hospital will be the reference for care throughout the Baixada Fluminense and for highly complex cardiac, neuro and vascular procedures.

These recent acquisitions and moves in Rio de Janeiro, including the conclusion of the acquisition of Hospital Santa Martha in Niterói, contributed to a 7 p.p. increase in verticalization in the metropolitan region in recent quarters.

Sustainability

4. EVOLUTION OF ESG INITIATIVES

ENVIRONMENTAL

Monitoring and measurement of natural resources such as water and energy began at Hapvida. The main achievement of this process will be the definition of objectives, targets and programs to reduce water, energy and atmospheric emissions. We also started holding Daily Safety Dialogues (DDS) for maintenance with sustainability topics.

We published the **3rd Sustainability Report of GNDI** following the guidelines of the GRI (Global Reporting Initiative), the SASB (Sustainability Accounting Standards Board) including the Health Care Delivery and Managed Care Standards, which are aimed at the medical and assistance service industries. , in addition to the TCFD (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures) standards and criteria. As in the previous year, the report was externally verified by a third party. The Hapvida Sustainability Report is in the final verification phase for publication in the coming weeks.

GNDI started to send its infectious waste for treatment in a UPAC (Alternative Fuel Production Unit) instead of disposal in a landfill. Through a reactor, waste is transformed into fuels such as oil and gas, which can be used by industries and cement companies. We currently have 40 units that are part of this project, but the expectation is to increase this number during 2022.

Finally, with the closing of the business combination between Hapvida and GNDI, the **Statutory ESG Committee** was officially implemented. Approved by both the committee and the Board of Directors, the combined company's **Sustainability Policy** is also available and in effect.

SOCIAL

On the social front of Hapvida, **lectures were given on diversity and inclusion**, such as: Trans people in the job market, Women's rights and Elimination of racism in companies. We continue to maintain and encourage affinity groups with monthly meetings, focusing on debates on Gender, Race, PwD, LGBTI+. Also in the first quarter, we **launched Academia Evoluir**, an educational platform that promotes technical and behavioral training to Hapvida employees for continued development and always in line with the organization's strategy. Academia Evoluir provides programs and tracks aimed at leveraging and growing the company's professionals, promoting knowledge and multiplication in an integrated and organized manner at different levels. We continually seek to improve our processes, which is why **we carry out the restructuring of rules and policies in the People, Management and Diversity area** based on the best market practices, in order to ensure transparency and clear guidance on the processes, and with that employees more capable and prepared. Still focusing on training, with the **Intern's Journey and the Young Apprentice Program**, we develop professional learning and training for those who are starting their journey with us and in their areas of training. We **promote online technical and behavioral development training** that prepare these future talents to occupy possible effective positions in the company. Complementing these fronts of training, development and preparation of employees for the growth of Hapvida and for opportunities generated, our selection processes are strengthened on the **Careers Page** with unified internal selection with artificial intelligence to map the most suitable profiles for vacancies, enabling more diversity and inclusion. Another important front of action in the dissemination and strengthening of the culture and, consequently, of our employer brand are actions focused on change management, such as conversation circles, research and talent identification, so that there is a better perception of integration with the merged companies. to the Hapvida system. The Recognition front came to value and celebrate individual and team deliveries from different regions, connecting to the exercise of the desired culture and the service of meritocracy. For this, the **Recognition Policy** comes with new and diversified recognition programs. From now on, employees will have programs that will highlight behaviors in line with Hapvida's culture, extraordinary performance, innovative ideas and solutions, in addition to recognition for their time dedicated to the company.

In parallel, the **GNDI Research Institute developed 20 studies** in the areas of oncology, cardiology, infectology, nephrology and obstetrics, promoting the **publication of 12 papers** in congresses/journals and **8 international trials** in progress over the last year. We were featured in recruitment in the Oncovid 19.1 study carried out by the Brazilian Society of Clinical Oncology (SBOC). To date, we have 33 patients participating in oncology research, where state-of-the-art chemotherapy treatment (gold standard) was available, 15 patients in other sponsored protocols and more than 100 patients recruited for the colon cancer screening and quality of life study. life in breast cancer. Also in 1Q22, **GNDI engaged its employees** in donating locks of hair to make wigs delivered free of charge to women facing cancer. The action, in partnership with Instituto Amor em Mechas, **collected 15 kilos of hair** that allowed the **production of 30 wigs**.

4. EVOLUTION OF ESG INITIATIVES (continued)

GOVERNANCE

In order to understand the perception of Hapvida employees on issues involving Integrity and Compliance, a survey was carried out involving the engagement of senior leadership. The objective is that the result of this first applied research guide the training and communication initiatives for the maturity of the Company's culture of Integrity. Other initiatives also reinforce important improvements such as: (i) the implementation of a platform for third-party Due Diligence analysis; (ii) acceptance of the Code of Ethics and Conduct and (iii) application of the form of potential conflicts of interest, interaction with public officials, questions about receiving gifts, among others.

Also in 1Q22, the Governance and Privacy area of GNDI continued to publicize the awareness campaign on Privacy and Information Security. This action was developed in partnership with the Information Security area, which included communications, training and a booklet addressing the topic of Personal Data Protection and Information Security. As part of the awareness initiatives, new LGPD workshops and training were held with the leaders of the areas, participation in webinars and in the integration processes of the new companies acquired.

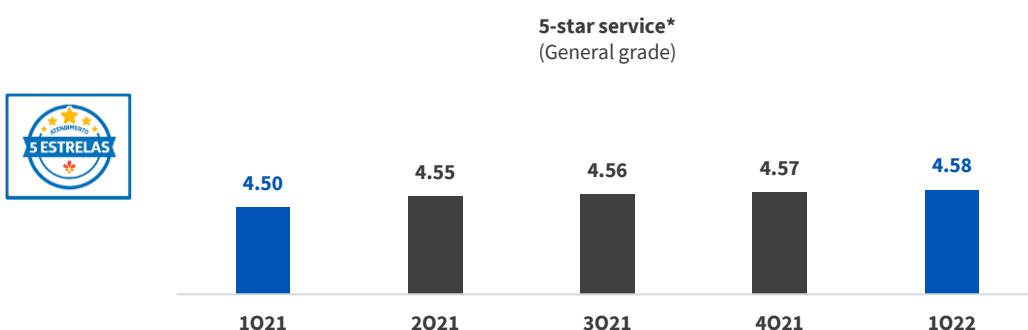
The review of policies and regulations is constant and we recently **approved and published 6 policies, in addition to the Code of Ethics and Conduct, which will guide the operation of the combined company.**

Quality of Care

5. QUALITY OF CARE

5-STAR SERVICE

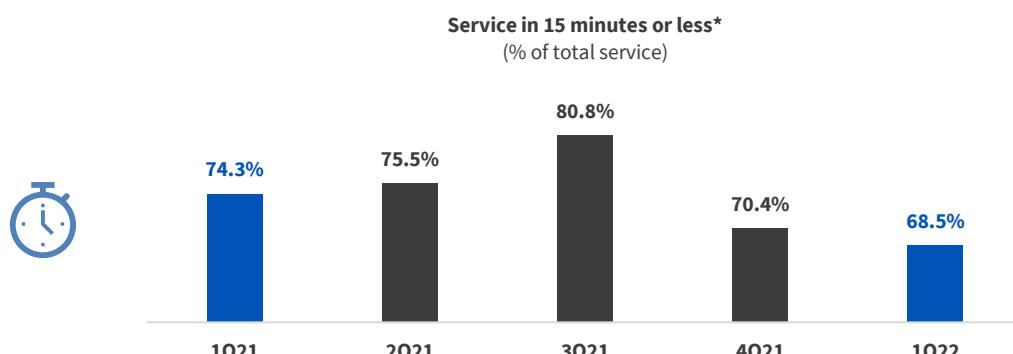
The 5-star service, implemented in 2019, is an instant satisfaction survey with ratings between 1 and 5 stars carried out by our customers after each eligible service. This program is a valuable tool for the entire Company, because with it we can see opportunities for improvement and recognize the best performance in serving our customers. Our hospitals, clinics, diagnostic units, emergency services, 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) programs are evaluated. Throughout the program's existence, we have received more than 10 million evaluations. In the first quarter of 2022, more than 1.4 million evaluations were received. The overall average grade for the month of March 2022, based on 489 thousand evaluations, was 4.58.



*5 Star Service indicator refers to the operations of Hapvida and its acquired companies América, RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical.

WAITING TIME FOR URGENT/EMERGENCY CARE

Hapvida has a tech platform with a system that allows us to monitor all 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 1Q22, 68.5% of the 1.8 million urgent and emergency service carried out in our hospitals and walk-in emergency units took place within 15 minutes. The decrease in the percentage of on-time attendances in 1Q22 was due to a new wave of cases with the spread of the Ômicron variant in Brazil together with the H3N2 Influenza, at the same time that urgent/emergency services were delivered at the usual pace.



*Until 2Q21, the indicator referred to the companies Hapvida and América. As of 3Q21, were also included: RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical.

CERTIFICATIONS*

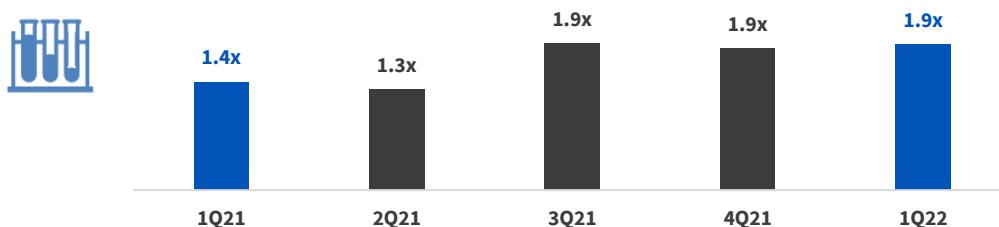
The Company has 17 hospitals, 11 clinicas and the Ghelfond diagnostic unit certified by the National Accreditation Organization (ONA), in addition to 1 hospital and 1 preventive medicine center with Qmentum quality certification by Accreditation Canada International and 1 hospital with Joint Commission International Accreditation.

*GNDI and its acquired companies operations.

PROGRAMA VIVER BEM

Viver Bem is a wellness program for Hapvida's beneficiaries that aims to reduce diabetes complications. We use our own algorithm to identify patients with alterations in the blood tests 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 success of the program is measured by the improvement in glycated hemoglobin of the group of patients followed when compared to the control group (patients not followed up). At the end of the 1st quarter of 2022, around 19 thousand beneficiaries were part of the program.

Improvement of glycated hemoglobin - higher than control group*



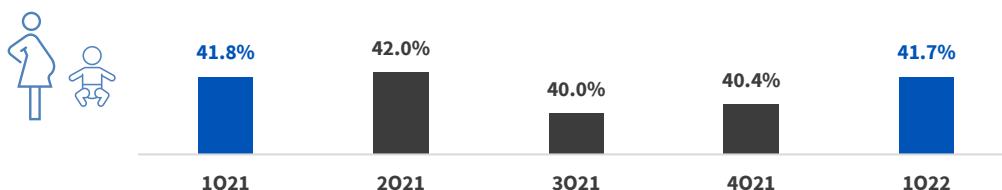
*Viver Bem indicator refers to the operations of Hapvida and its acquired companies América, RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical in the cities specified above.

NASCER BEM

Nascer Bem is a pioneering program in the private health system that promotes the monitoring of pregnant women throughout their pregnancies, through multidisciplinary teams, all the support, security and guidance necessary for this very special moment for the whole family. Currently, the program monitors more than 17 thousand pregnant women and performs an average of 1,700 normal labor births per month in the capitals: Recife, Fortaleza, Belém, Salvador, Manaus e Goiânia of which 41.7% were natural birth (1Q22).

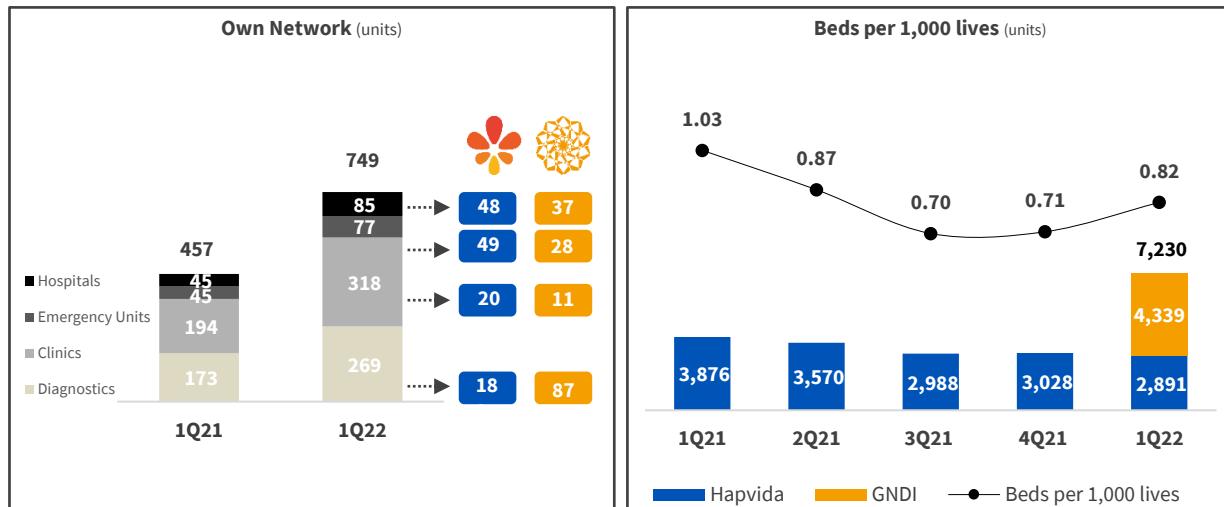
Evolution of Normal Birth*

(% of total deliveries)



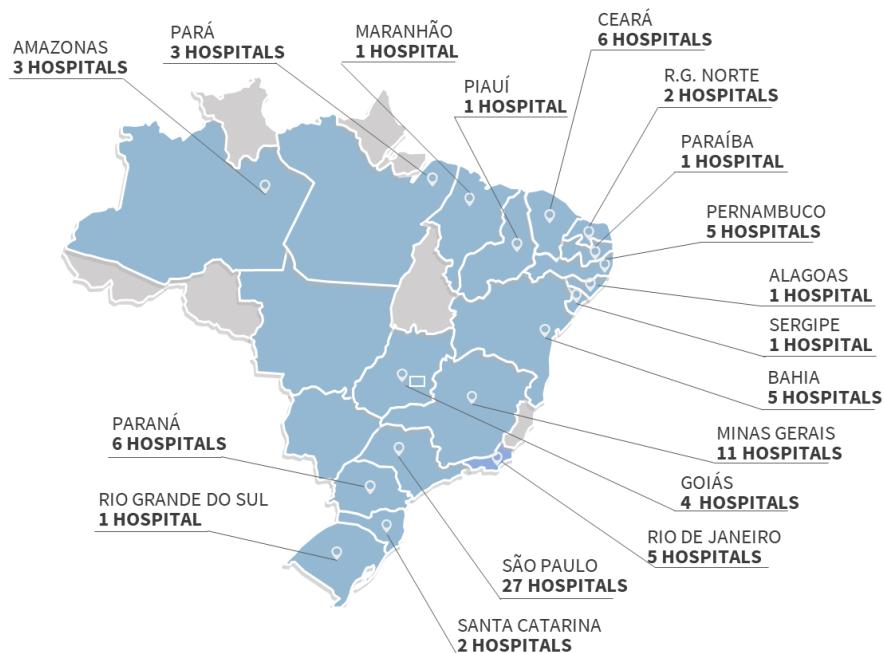
*Nascer Bem indicator refers to the operations of Hapvida and its acquired companies América, RN Saúde, São Francisco Group, São José Group and Medical in the cities specified above.

6. PROPRIETARY CARE NETWORK



After the conclusion of the merger with GNDI, we ended 1Q22 with 85 hospitals, 77 emergency units, 318 clinics and 269 diagnostic units, thus totaling 749 accessible service units to our beneficiaries in all five regions of the country. We had the addition of 2 hospitals (Hospital Humaniza - RS and Hospital do Coração de Duque de Caxias, or HSCOR - RJ). Pró-Infância Hospital in SP became an emergency unit. Considering the GNDI numbers, the other movements in relation to 4Q21 were: +2 emergency services, +7 clinics and +6 diagnostic units.

We ended 1Q22 with a total of 7,230 operational hospital beds, with the addition of 180 beds from Humaniza (Centro Clínico Gaúcho) with 110 beds and HSCOR with 70 beds.



Financial Results

7. MEMBERS

7.1 Health - Hapvida and GNDI

The number of beneficiaries of Hapvida's health plans at the end of the quarter showed a growth of 12.2% compared to the same period of the previous year and a decrease of -1.4% compared to 4Q21, influenced by:

By acquisitions (M&A), compared to 1Q21 (+386k lives distributed as follows):

- (i) 260k lives of Promed (+3k in individuals and +257k in groups); and
- (ii) 126k lives of Premium (+8k em individuals and +118k in groups).

Organically (main transactions) compared to 1Q21 (+72k lives distributed as follows):

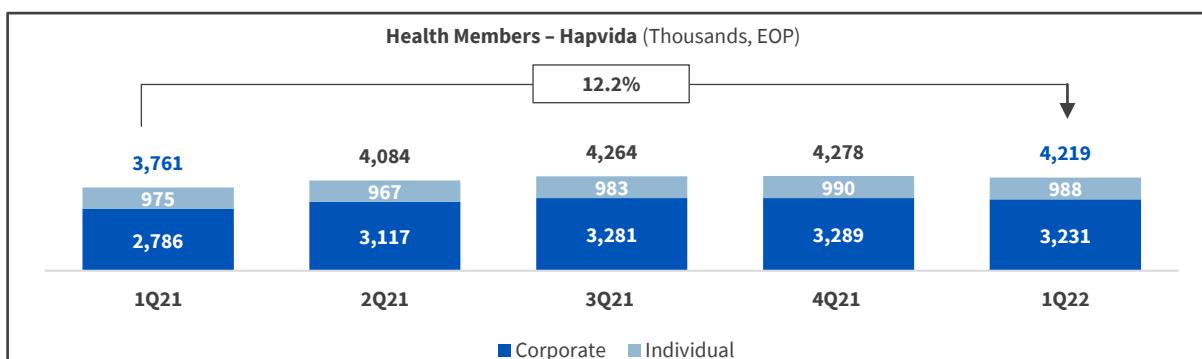
- (i) +114k lives (+33k in individuals and +81k in groups) in Northeast region;
- (ii) +21k lives (-4k em individuals and +25k in groups) in North region;
- (iii) +3k lives (+3k in groups) in South region;
- (iv) -30k lives (-14k in individuals and 16k in groups) in Midwest region, and
- (v) -36k lives (-14k in individuals and -22k in groups) in Southeast region.

By acquisitions (M&A), compared to 4Q21 (-40k lives distributed as follows):

- (i) -24k lives of Promed (in groups); and
- (ii) -16k lives of Premium (in groups).

Organically (main transactions) compared to 4Q21 (-19,5k lives distributed as follows):

- (i) +7,8k lives (+7,6k in individuals and +222 lives in groups) in Northeast region;
- (ii) +1,6k lives (-7,7k in individuals and +9,3k in groups) in Southeast region;
- (iii) -7,9 mil lives (+236 in individuals and -8,1k in groups) in Midwest region;
- (iv) -9,0k lives in groups in South region; and
- (v) -12k lives (-1,8k in individuals and -10,2k in groups) in North region.



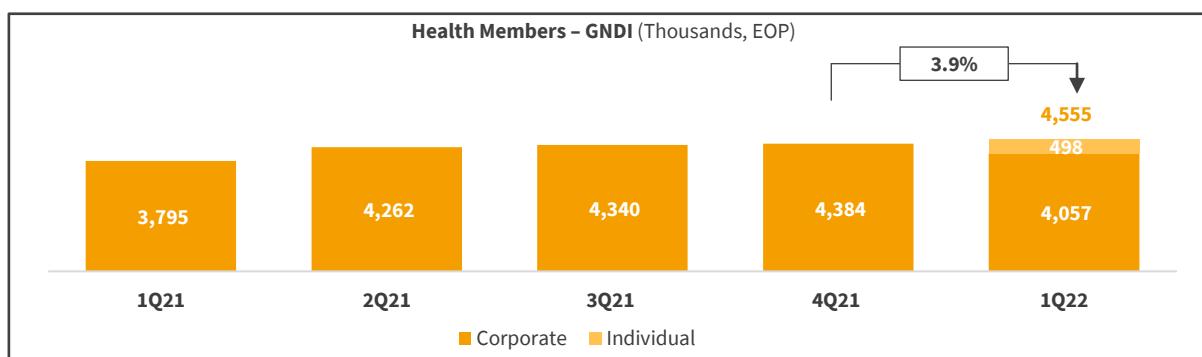
The number of beneficiaries of GNDI's health plans at the end of the quarter grew by 3.9% compared to 4Q21, influenced by:

By acquisitions (M&A), compared to 4Q21:

- (i) +175k lives of CCG (+18k in individuals and +157k in group plans).

Organically (main transactions) compared to 4Q21:

- (i) +1k lives in individuals plans; and
- (ii) -5k lives in group plans – transfer to Hapvida.



7. MEMBERS (continued)

7.1 Health - Consolidated

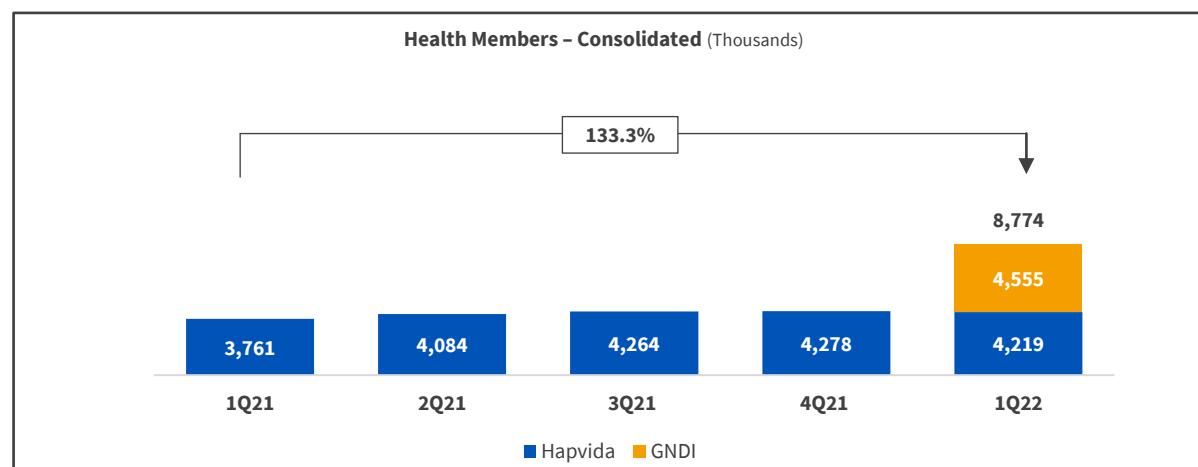
The number of health plan beneficiaries consolidated at the end of the quarter grew by 133.3% compared to 1Q21, influenced by:

By acquisitions (M&A), compared to 1Q21 (+4.941k lives distributed as follows):

- (i) +4.555k lives of GNDI (+498k in individuals and +4.057k in groups);
- (ii)+260k lives of Promed (+3k in individuals and +257k in groups); and
- (iii)+126k lives of Premium (+8k em individuals and +118k in groups).

Organically (main transactions) compared to 1Q21 (+72k lives distributed as follows):

- (i) +114k lives (+33k in individuals and +81k in groups) in Northeast region;
- (ii) +21k lives (-4k em individuals and +25k in groups) in North region;
- (iii) +3k lives (+3k in groups) in South region;
- (iv) -30k lives (-14k in individuals and 16k in groups) in Midwest region, and
- (v) -36k lives (-14k in individuals and -22k in groups) in Southeast region.



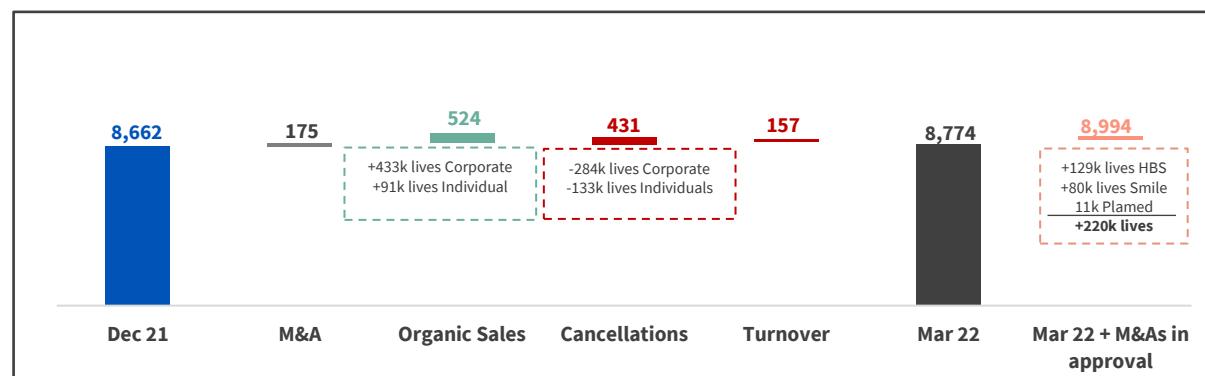
In the composition of the growth in lives at the end of 1Q22, organic additions totaled 524 thousand lives and cancellations totaled 588 thousand lives, representing an organic reduction of 64 thousand lives. Two acquisitions already announced, HB, Smile Saúde and Plamed, which are still awaiting the fulfillment of conditions precedent, total 220 thousand beneficiaries.

Hapvida:

- (i) +327k lives of gross sales;
- (ii) -244k lives of cancellations (81k corporate, 30k SME, 22k Affinity and 111k individuals), and
- (iii) -142k lives of negative turnover.

GNDI:

- (i) +197k lives of gross sales;
- (ii) -187k lives of cancellations (81k corporate, 59k SME, 24k Affinity and 23k individuals), and
- (iii) -15k lives of negative turnover.



7. MEMBERS (continued)

7.2 Dental – Hapvida, GNDI and Consolidated

The number of **Hapvida** dental plan beneficiaries increased by 3.7% in the quarter compared to 1Q21.

By acquisitions (M&A), compared to 1Q21:

- (i) +6k lives (groups) of Premium.

Organically (main transactions) compared to 1Q21 (+110k lives distributed as follows):

- (i) +119k lives (+77k lives in individuals and +42k in groups) in Northeast region;
- (ii) +56k lives (+18k in individuals and +38k in groups) in Midwest region;
- (iii) -4k lives (-24k in individuals and 20k in groups) in North region;
- (iv) -1k lives (in groups) in South region, and
- (v) -56k lives (105k in individuals and -161k in groups) in Southeast region.

The number of **GNDI** dental plan beneficiaries grew by 0.5% in the quarter compared to 4Q21.

Organically (main transactions) compared to 1Q21

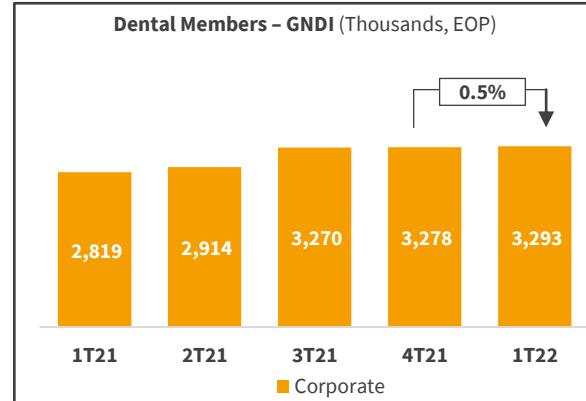
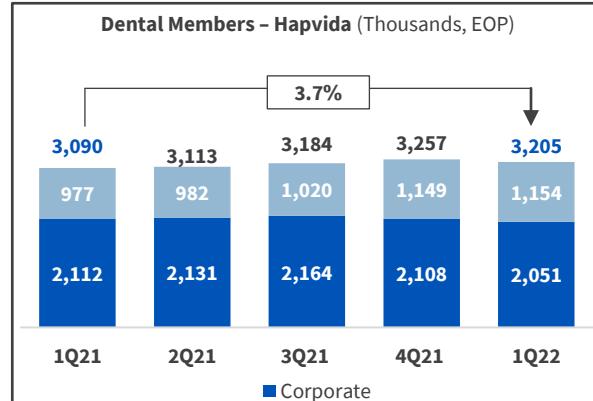
- (+474,5k in groups plans distributed as follows):
- (i) +1.051,2k lives of gross sales;
 - (ii) -397,3k lives of cancellations ;
 - (iii) -179,3k lives of negative turnover.

By acquisitions (M&A), compared to 4Q21:

- (i) -790 lives (groups) of Premium.

Organically (main transactions) compared to 4Q21 (-52k lives distributed as follows):

- (i) +11k lives (in groups) in Northeast region;
- (ii) +6k lives (+3k in individuals and +3k in groups) in Midwest region;
- (iii) -8k lives (-3k in individuals and -5k in groups) in North region;
- (iv) -27,5k lives (groups) in South region, and
- (v) -33,5k lives (-6,5k in individuals and -27k in groups) in Southeast region.



Consolidated

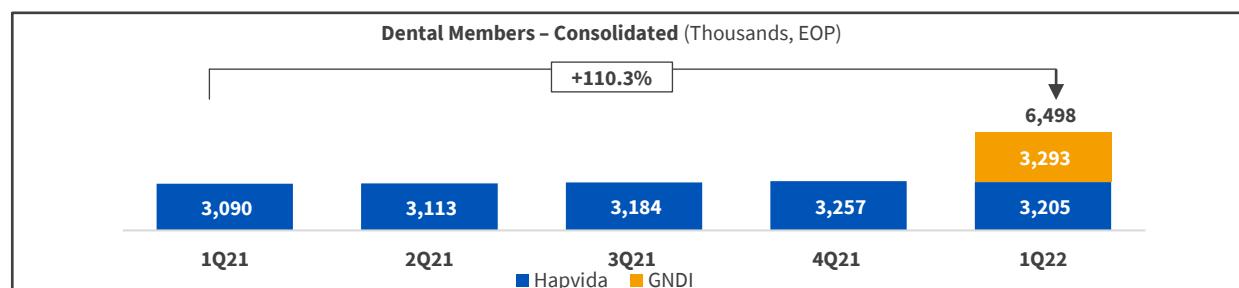
The number of dental plan beneficiaries grew by 110.3% in the quarter compared to 1Q21.

By acquisitions (M&A):

- (i) +3.293k lives in groups of GNDI; and
- (ii) +6k lives (groups) of Premium.

Organically (main transactions):

- (i) 110k lives (+177k in individuals and -67k in groups).

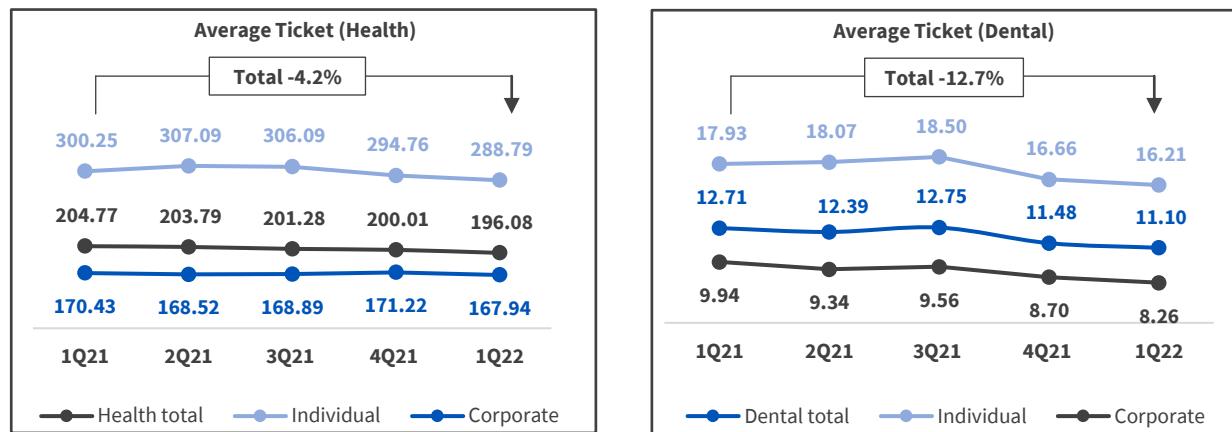


8. AVERAGE TICKET

8.1 – Average Ticket - Hapvida

The consolidated average ticket of Hapvida decreased by -4.2% compared to 1Q21, mainly due to the negative adjustment of 8.19% of individual plans disclosed by ANS in 2021, effective from May 2021 to April 2022.

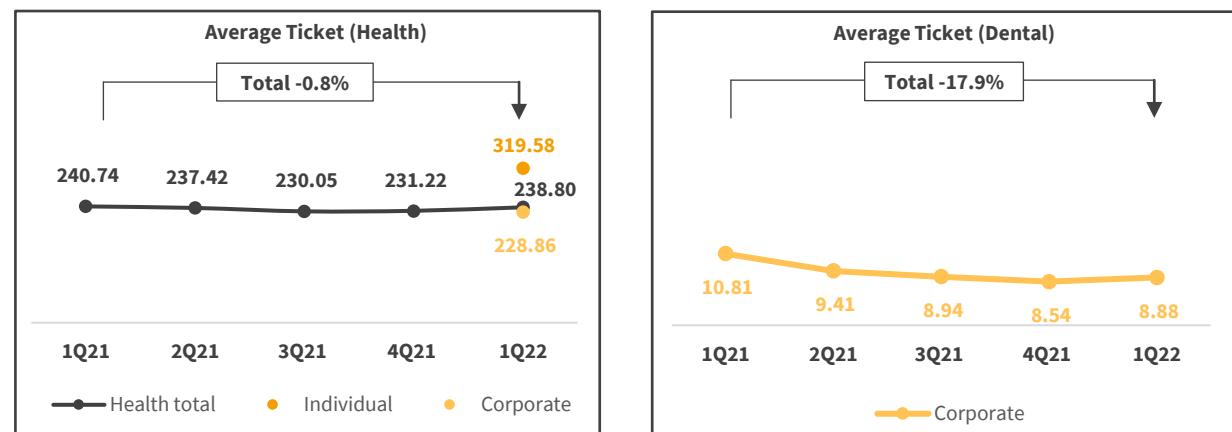
The average ticket of the dental segment fell by -12.7% in comparison with the same period of the previous year, due to the increase in the sale of the “Odonto Urgente” product. The share of this product in the portfolio between the compared periods grew by around 1.6 p.p.



As of 4Q21, due to a review of concepts carried out internally, Hapvida started to consider double coverage lives in the average dental ticket.

8.2 – Average Ticket - GNDI

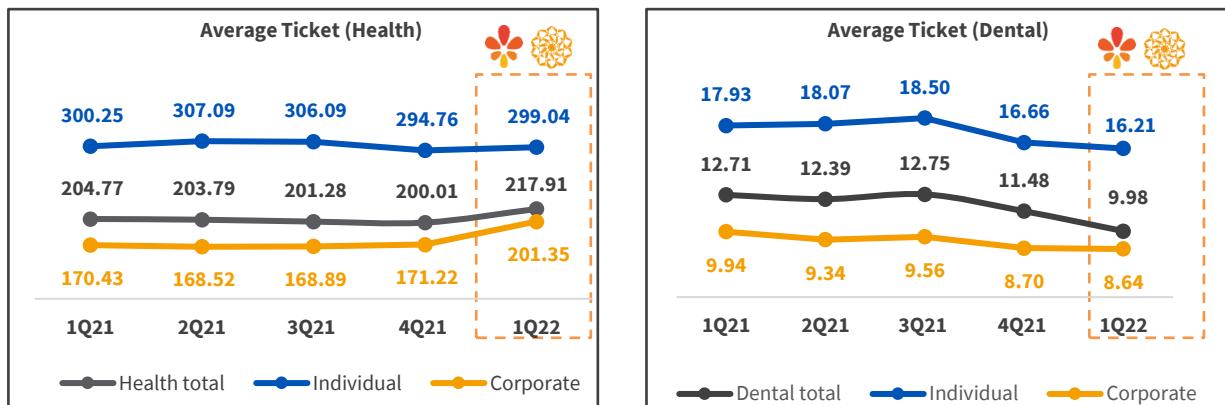
The average monthly ticket for health plans of GNDI decreased 0.8%, reflecting (i) increase of 5.1% in the average organic price, as a result of the negative readjustments of individual plans and the mix of more basic products and (ii) impact of the ticket normally lowest average of acquisitions made in the last twelve months. The average monthly dental plan ticket decreased by 17.9%, reflecting the cross-selling strategy with health plans.



*GNDI's average tickets between 1Q21 and 4Q21 were recalculated to reflect the result of dividing gross revenue by the number of lives, the same methodology as Hapvida.

8. AVERAGE TICKET (continued)

8.3 – Average Ticket - Consolidated



9. NET REVENUES

Net revenues in 1Q22 grew by 108.4% when compared to 1Q21, despite the impact of the negative readjustment of individual plans estimated at R\$47.0 million at Hapvida and R\$24.4 million at GNDI. This growth was mainly influenced by:

GNDI:

(i) R\$2.3 billion in revenue from the business combination with GNDI (for the months of February and March);

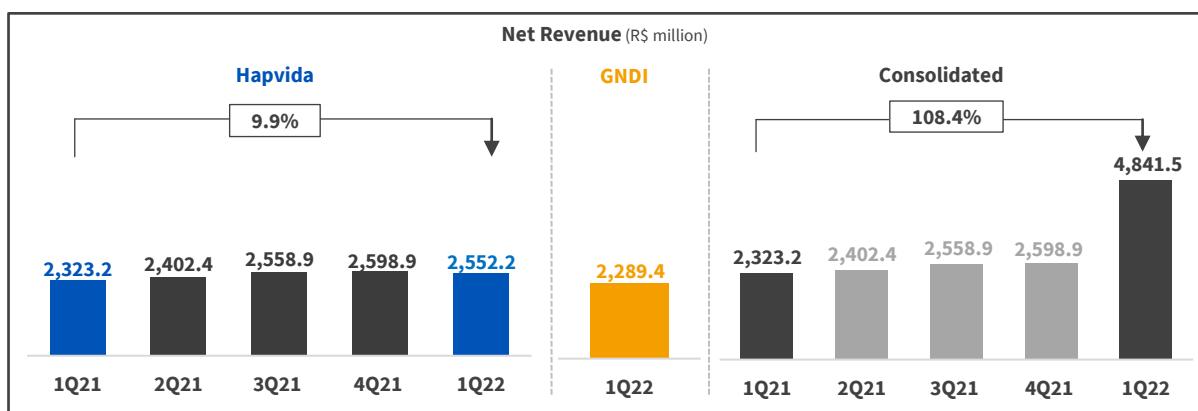
Hapvida:

(ii) organic increase of 72 thousand lives in healthcare and 110 thousand lives in dentistry when comparing 1Q22 versus 1Q21;

(iii) revenue from the acquired companies: R\$118.5 million from Promed and R\$74.9 million from Premium Saúde; and

(iv) growth of 25.7% (1Q22 versus 1Q21) in the heading of other revenues from the provision of medical and hospital services to third parties, from the companies Resgate and Maida;Health, our healthtech.

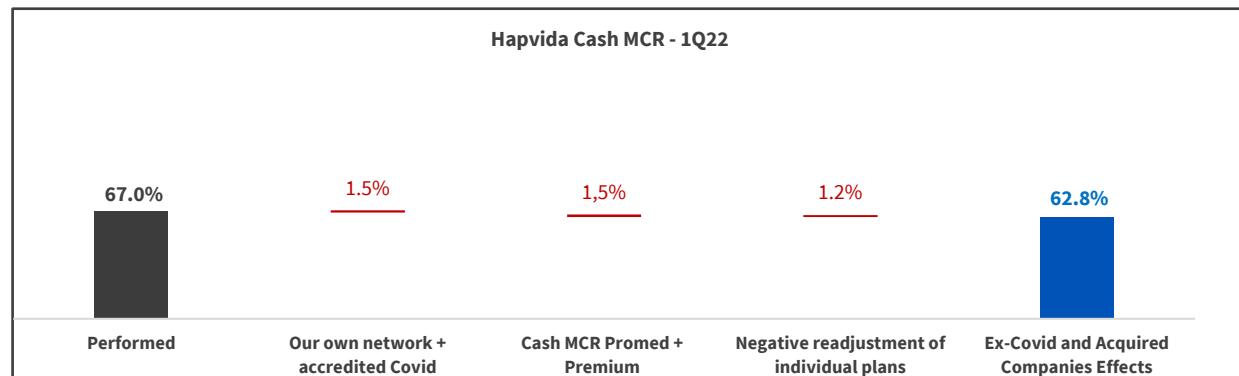
Breakdown of Gross Revenue (R\$ million)	Hapvida		GNDI		Consolidated		
	1Q22	1Q21	1Q22x1Q21	Feb and Mar/22	1Q22	1Q21	1Q22x1Q21
Health plans	2,485.2	2,266.3	9.7%	2,139.4	4,624.6	2,266.3	104.1%
Dental plans	107.5	105.3	2.1%	57.7	165.2	105.3	56.9%
Hospital services	49.8	30.3	64.2%	184.0	233.8	30.3	671.1%
Others	54.7	52.9	3.5%	-	54.7	52.9	3.5%
Deductions	(145.1)	(131.6)	10.2%	(91.7)	(236.9)	(131.6)	79.9%
Total Net Revenue	2,552.2	2,323.2	9.9%	2,289.4	4,841.5	2,323.2	108.4%



10. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS

10.1 Medical Costs and MCR - Hapvida

Composition of Total Medical Costs and MCR (R\$ million)	1Q22	1Q21	1Q22 x 1Q21	4Q21	1Q22 x 4Q21
Cash Medical Care	(1,709.3)	(1,420.1)	20.4%	(1,685.6)	1.4%
Depreciation and Amortization (with IFRS 16)	(53.4)	(43.2)	23.8%	(52.2)	2.4%
IBNR provision	(15.4)	12.1	-	16.5	-
SUS reimbursement provision	(43.1)	(71.0)	-39.3%	(24.1)	78.6%
Medical Costs - Total	(1,821.2)	(1,522.1)	19.6%	(1,745.4)	4.3%
Cash MCR (ex-IBNR provision; ex-SUS; ex-D&A)	67.0%	61.1%	5.9 p.p.	64.9%	2.1 p.p.
Total MCR	71.4%	65.5%	5.9 p.p.	67.2%	4.2 p.p.



The cash care ratio (which excludes D&A, Peona transactions and the ReSUS provision) was 67.0% in 1Q22, an increase of 5.9 p.p. The main impacts on MCR were:

- (i) increase in the volume of emergency care, exams and hospitalizations not only due to the return to pre-pandemic levels, but also due to the demand due to the spread of the ômicron variant in Brazil along with the influenza epidemic. There was an increase in the volume of emergency care consultations of 37.3% when comparing 1Q22 to 1Q21 (and an increase of 71.4% compared to 4Q21);
- (ii) additional expenses with personnel, materials and drugs, location and operation, third-party services in the own network and the costs with the accredited network in treating Covid-19 was R\$37.2 million in 1Q22 against R\$84.5 million in 1Q21;
- (iii) higher MCR levels of the acquired companies (Promed and Premium Saúde) that make up the consolidated number of Hapvida in 1Q22, but which were not present in the comparative period. The MCR of the recently acquired companies is on a downward trajectory due to the initiatives of integration and standardization of procedures, respecting the seasonality between the quarters. Premium and Promed companies, together, had a MCR of 83.8% in 1Q22 (2.8 p.p. decrease compared to 4Q21).
- (iv) R\$47.0 million estimated in a negative readjustment of individual plans (ANS of 8.19%) which causes the care ratio to be impacted as the medical costs remains and the revenue is lower.

In addition to the aforementioned effects, we also had the following effects:

- (i) collective bargaining and hiring of new employees, including personnel expenses at the new units (R\$43.7 million in 1Q22); (ii) materials and drugs, location and operation, third-party services and medical payroll of the new units in operation (R\$6.4 million in 1Q22); (iii) increases in utilities and facilities costs (R\$8.1 million in 1Q22) and (iv) increase in maintenance and repair costs (R\$10.5 million in 1Q22);

Total MCR was 71.4% in 1Q22, an increase of 5.9 p.p. versus the comparative period also due to the R\$10.3 million increase in depreciation and amortization due to the increase in the number of our own network resulting from both organic and inorganic growth. Also, due to the movement of constitution of the IBNR provision due to the reduction of elective procedures in the accredited network due to the second wave of the Covid-19 pandemic that benefited the comparative period and, therefore, distorting the comparison with the 1Q22. All this, counterbalanced by the reduction in the provision of reimbursement to the SUS, which returned to a normal level.

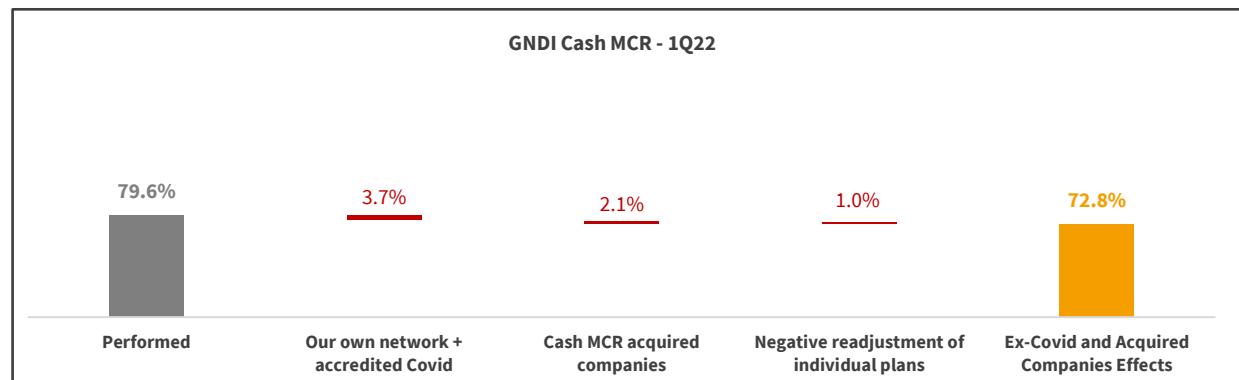
The Company continues to show operational efficiency gains as a result of medical care management and health and well-being promotion projects. Verticalization* indicators increased, with an increase in the use of the own network by 1.4 p.p. in the volume of consultations, 1.0 p.p. in the volume of hospitalizations and 3.3 p.p. in the volume of exams performed in 1Q22 when compared to the same period of the previous year.

*The vertical integration indicators only consider the companies Hapvida, Grupo America and RN Saúde.

10. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS (continued)

10.2 Medical Costs and MCR - GNDI

Composition of Total Medical Costs and MCR (R\$ million)		1Q22
Cash Medical Care		(1,822.6)
Depreciation and Amortization (with IFRS 16)		(40.7)
IBNR provision		0.0
SUS reimbursement provision		(36.4)
Medical Costs - Total		(1,899.6)
Cash MCR (ex-IBNR provision; ex-SUS; ex-D&A)		79.6%
Total MCR		83.0%



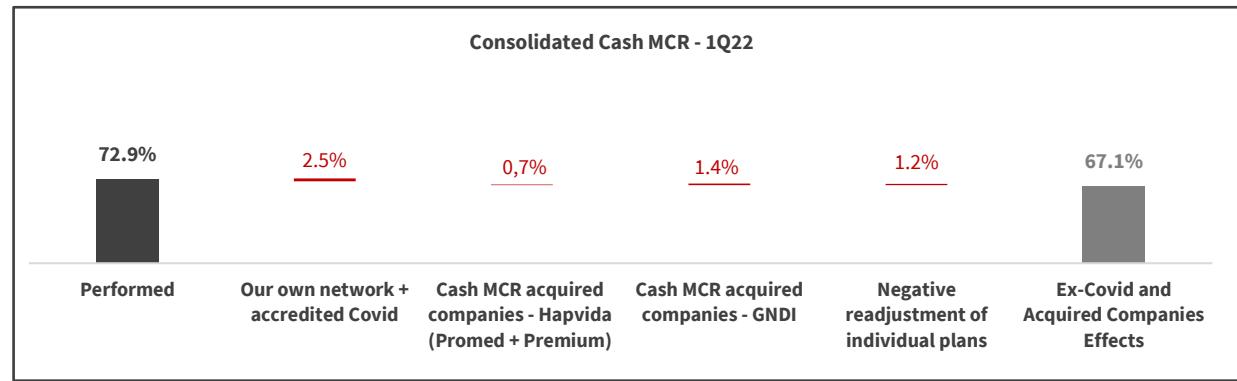
The cash care ratio (which excludes D&A, Peona transactions and the ReSUS provision) was 79.6% in February and March 2022. The main impacts on MCR were:

- (i) the increase in the volume of emergency care, exams and hospitalizations in the own and accredited network due to the spread of the Ômicron variant in Brazil together with the Influenza (H3N2) epidemic. These increases had a negative impact of R\$84.0 million in 1Q22;
- (ii) A higher MCR level of the acquired companies that make up the consolidated number of the GNDI in 1Q22, during the pandemic several operations were acquired (CCG, Serpram, Medisanitas and new operating units) that are currently undergoing the integration process postponed due to increases in demand for COVID-19 patients in 2021. As these are smaller operations and limited in scale, it is noted that the cash care ratio is above the GNDI consolidated, impacting by 2.1 p.p.;
- (iii) R\$24.4 million estimated in a negative readjustment of individual plans (ANS of 8.19%) which causes the care ratio to be impacted as the care remains and the revenue is lower; beyond the
- (iv) impact on recurring operations of medical and general inflation and collective bargaining with personnel, materials and drugs, location and operation, third-party services in the own network and costs with the accredited network.

10. MEDICAL CARE RATIO (MCR) AND MEDICAL COSTS (continued)

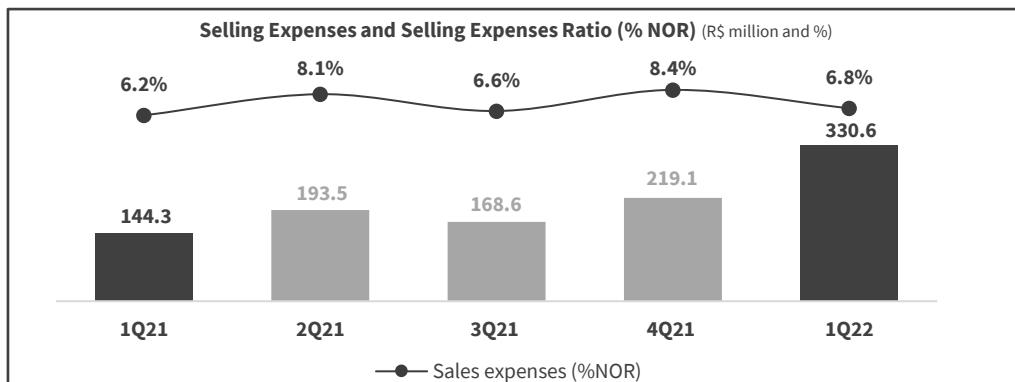
10.2 Medical Costs and MCR - Consolidated

Composition of Total Medical Costs and MCR (R\$ million)		1Q22	1Q21	1Q22 x 1Q21	4Q21	1Q22 x 4Q21
Cash Medical Care		(3,531.9)	(1,420.1)	148.7%	(1,685.6)	109.5%
Depreciation and Amortization (with IFRS 16)		(94.2)	(43.2)	118.2%	(52.2)	80.5%
IBNR provision		(15.3)	12.1	-	16.5	-
SUS reimbursement provision		(79.4)	(71.0)	11.9%	(24.1)	229.5%
Medical Costs - Total		(3,720.8)	(1,522.1)	146.4%	(1,745.4)	113.2%
Cash MCR (ex-IBNR provision; ex-SUS; ex-D&A)		72.9%	61.1%	11.8 p.p.	64.9%	8.0 p.p.
Total MCR		76.9%	65.5%	11.4 p.p.	67.2%	9.7 p.p.



The consolidated cash care ratio was 72.9% in 1Q22, an increase of 11.8 p.p. compared to the same quarter of 2021 and 8.0 p.p. compared to the previous quarter. The main impacts were mentioned in the previous pages.

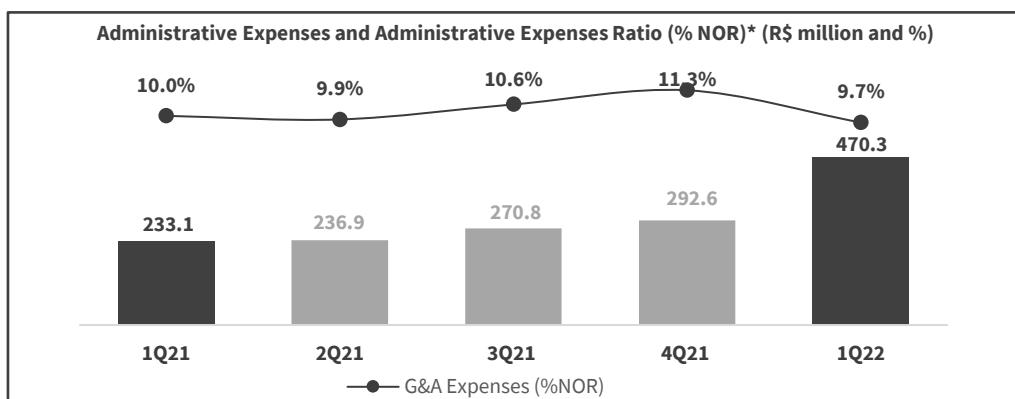
11. SELLING EXPENSES



The selling expenses ratio was 6.8% in 1Q21, an increase of 0.6 p.p. compared to the same period of the previous year. 1Q22 was mainly influenced by:

- (i) positively by the entry of R\$149.6 million in selling expenses arising from the business combination with GNDI, these expenses refer to two months of operations, the consolidated selling expenses ratio was positively impacted by 0.3 p.p. with the entry of GNDI that operates with lower levels for this type of expense; and
- (ii) negatively with Hapvida's selling expenses that increased by 0.9 p.p. from 6.2% in 1Q21 to 7.1% in 1Q22, due to a higher deferred expense of commissions net of cancellations of R\$9.7 million in 1Q22 versus 1Q21, and by the lower deferred expense of commissions due to the annual review of the term of permanence of contracts, increase of two months in the term of permanence of collective agreements.

12. ADMINISTRATIVE EXPENSES



*Current and past figures presented without depreciation, amortization, LTIP and SOP.

The administrative expense ratio was 9.7% in 1Q22, stable compared to the same period of the previous year, impacted by:

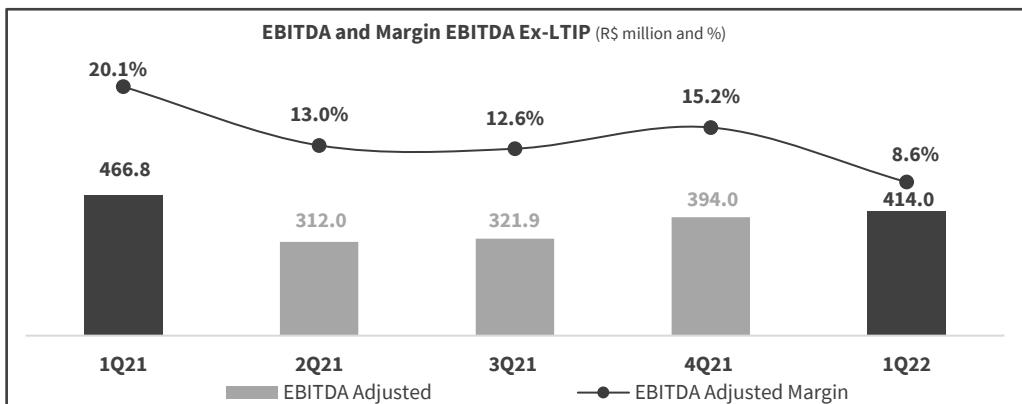
Positively:

- (i) due to the entry of R\$185.6 million in administrative expenses arising from the business combination with GNDI (two months of operations). The consolidated administrative expenses index was reduced by 1.6 p.p. with the GNDI entry;

Negatively:

- (i) by the increase in collective bargaining, hiring of new employees and labor compensation (R\$22.6 million in 1Q22);
- (ii) for provisions for tax, civil and labor risks due to a reversal related to labor contingencies occurred in 1Q21 in the amount of R\$7.6 million; and
- (iii) for third-party services, location and operation, taxes and miscellaneous expenses with new care units that did not exist in the comparative period (R\$2.3 million in 1Q22).

13. ADJUSTED EBITDA



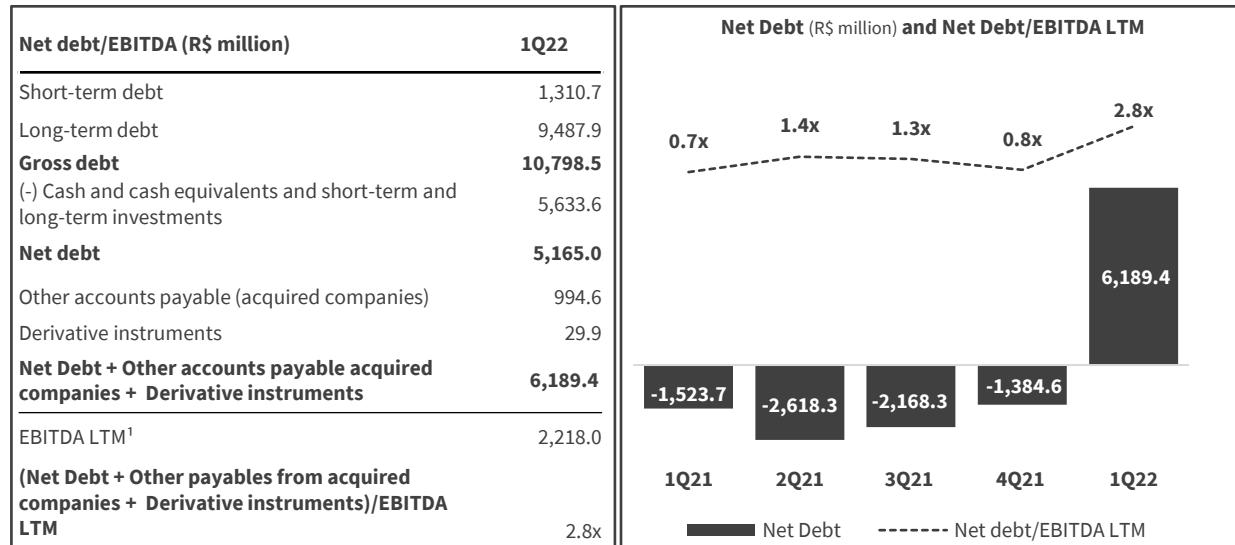
As of 2Q21, inclusive, Ebitda started to be adjusted by the Long-Term Incentive (Stock Grant), which had a provisioned amount in 1Q22 of R\$14.1 million. As of 1Q22, we also started to measure and account for the share-based compensation plan (SOP), which was approved at the EGM of 03/29/2021 and A/EGM of 04/30/2021, having been in effect after closing and with an impact of R\$115.6 million.

Thus, Adjusted EBITDA in 1Q22 was R\$414.0 million, a decrease of 11.3% compared to 1Q21. The Adjusted EBITDA margin in 1Q22 was 8.6%, a reduction of 11.5 p.p. in the same comparison. This reduction compared to the previous period is mainly explained by the impacts of the pandemic on our business, as explained in item 10.1 of this report. Excluding healthcare costs related to Covid-19 of R\$121.2 million in 1Q22, the Adjusted EBITDA Margin Ex-Covid would have been 11.1% in 1Q22, still negatively impacted by recent acquisitions.

Reconciliation of Adjusted EBITDA (R\$ milion)	1Q22	1Q21	Var. % 1Q22 / 1Q21	4Q21	Var. % 1Q22 / 4Q21
Net Income	(182.0)	151.8	-	200.2	-
(+) Financial result	171.5	29.8	474.8%	21.7	689.9%
(+) Income tax and social contribution	(22.2)	69.0	-	(66.5)	-
(+) Depreciation and Amortization	317.1	216.1	46.7%	233.0	36.1%
EBITDA	284.4	466.8	-39.1%	388.4	-26.8%
(+) Long term Incentive Plan (LTIP) and SOP	129.6	-	-	5.5	2237.1%
EBITDA Ex-LTIP/SOP or Adjusted EBITDA	414.0	466.8	-11.3%	394.0	5.1%

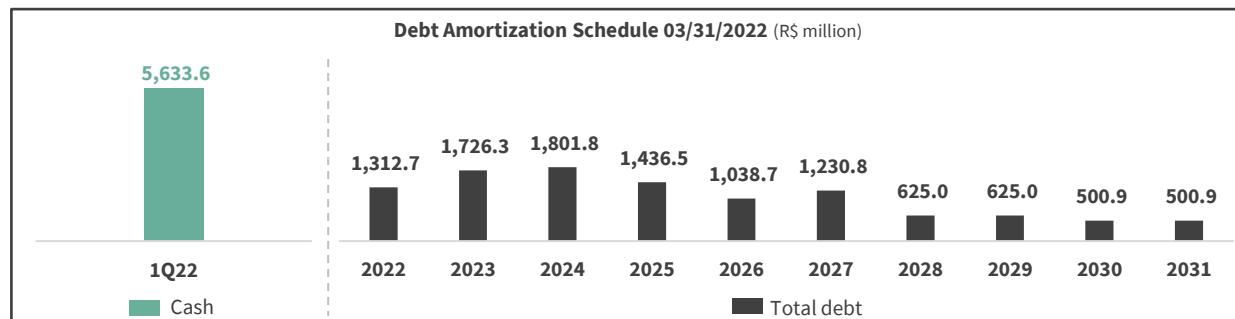
14. DEBT

At the end of 1Q22, the Company presented a balance of Loans, financing and debentures of R\$10.8 billion, including the balance of Other accounts payable from acquired companies, indemnity assets and the balances of derivative financial instruments, gross debt totaling R\$11.8 billion. The net financial debt/EBITDA ratio in 1Q22 was 2.8x. The increase in this indicator compared to previous quarters refers to: (i) the payment of the cash portion to the GNDI shareholder in the amount of R\$3.2 billion; (ii) extraordinary dividend from GNDI in the amount of R\$1.0 billion; (iii) debt from the opening balance sheet of the GNDI; and (iii) EBITDA LTM still penalized by the pandemic.

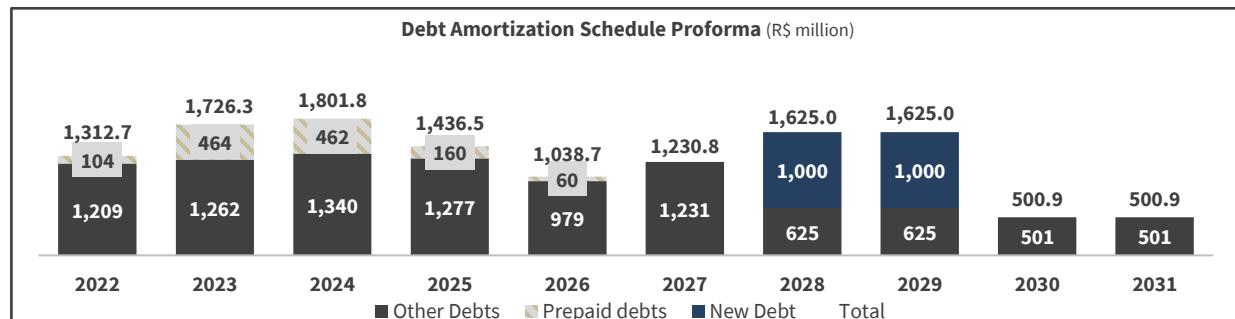


¹Adjusted EBITDA by provisions for impairment of accounts receivable, expenses with Long-Term Incentives and SOP and it considers the Adjusted EBITDA LTM of GNDI.

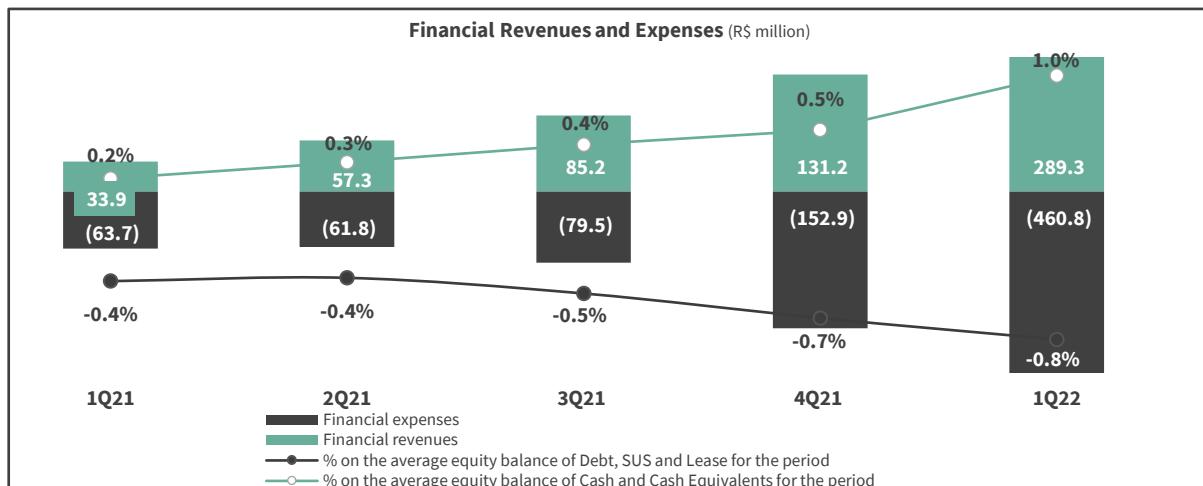
We present below the schedule of Loans, financing and debentures existing at the end of the quarter.



In May/22, the Company raised approximately R\$2.0 billion with the issuance of its 3rd Debentures to optimize its capital structure, reducing costs and lengthening the debt profile as per the Proforma schedule below.



15. FINANCIAL RESULT

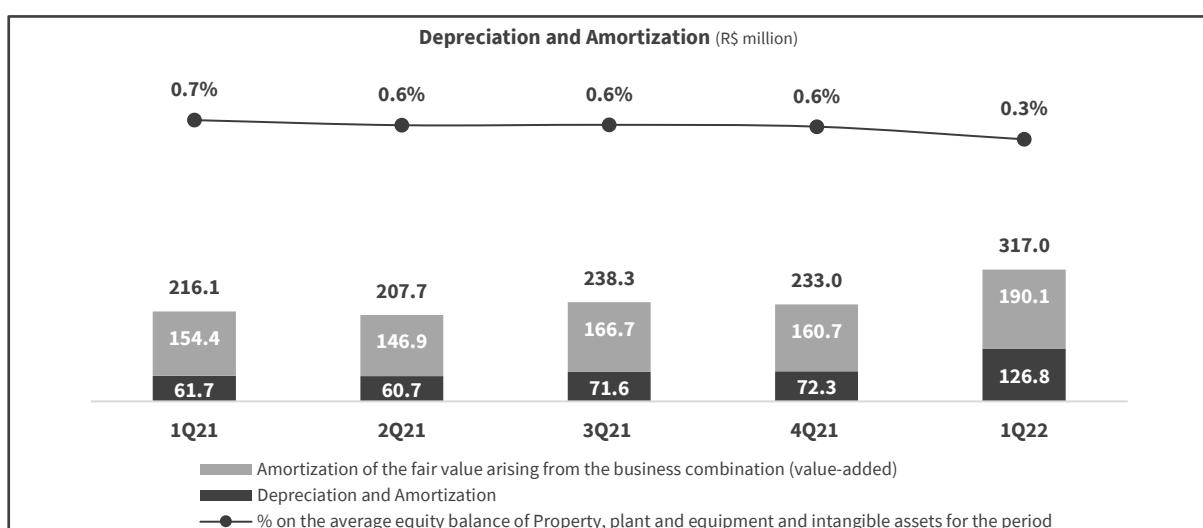


The net financial result in 1Q22 totaled a net expense of R\$171.5 million compared to a net expense of R\$29.8 million in 1Q21. The period was impacted:

(i) positively, due to the higher equity balance of investments (average balance went from R\$3.7 billion in 1Q21 to R\$6.6 billion in 1Q22) due to the proceeds from the follow-on, the 2nd issue of debentures and the issue of CRI (which total R\$5.5 billion in funding between April and December 2021) in addition to the balance of Cash and cash equivalents and Financial investments from the opening balance sheet on 1.31.2022 with the closing of the business combination with GNDI. All this, also added to a higher yield on this balance due to the increase in the average DI rate (increase of R\$191.1 million); and

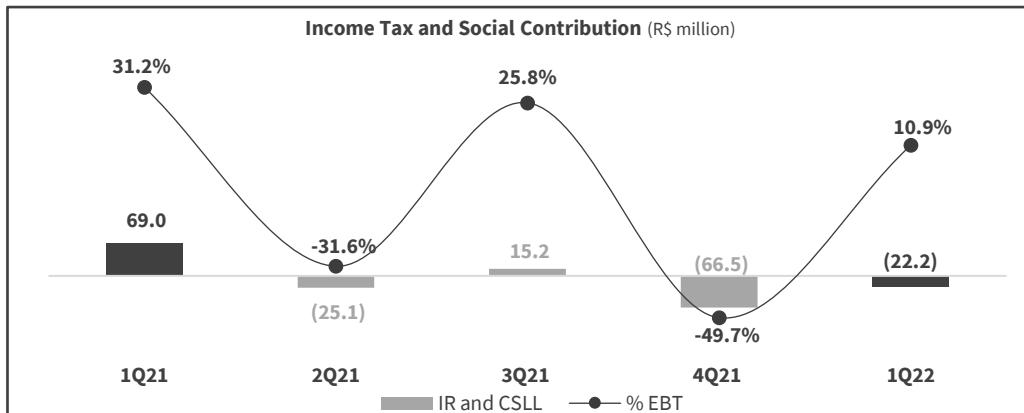
(ii) negatively, due to higher interest (pro-rata) in 1Q22 referring to the 2nd issue of debentures and the issue of CRI that did not exist in the comparative period, in addition to the other loans and financial financing arising in the opening balance sheet on 01.31.2022 with the closing of the combination of business with GNDI. And, additionally, by the increase in the average DI rate (increase of R\$255.6 million). Also, an increase of R\$90.8 million and, due to the recognition of monetary restatement under the provisioned balance of reimbursement to SUS and leasing interest (IFRS16) due to the increase in the equity balance recognition, impacting an increase of R\$15.5 million.

16. DEPRECIATION AND AMORTIZATION



Depreciation and amortization expenses totaled R\$317.0 million in 1Q22, equivalent to 0.3% of the average balance of the corresponding equity assets. The main variation in this account refers to the entry of GNDI depreciation and amortization, in the amount of R\$79.1 million. Also, we have the increase in the amortization of the added value of the acquired companies (Premium and Promed) that did not exist in the comparative period.

17. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION



The effective tax rate was 10.9% in 1Q22, a relevant reduction compared to the same period in 2021 due to:

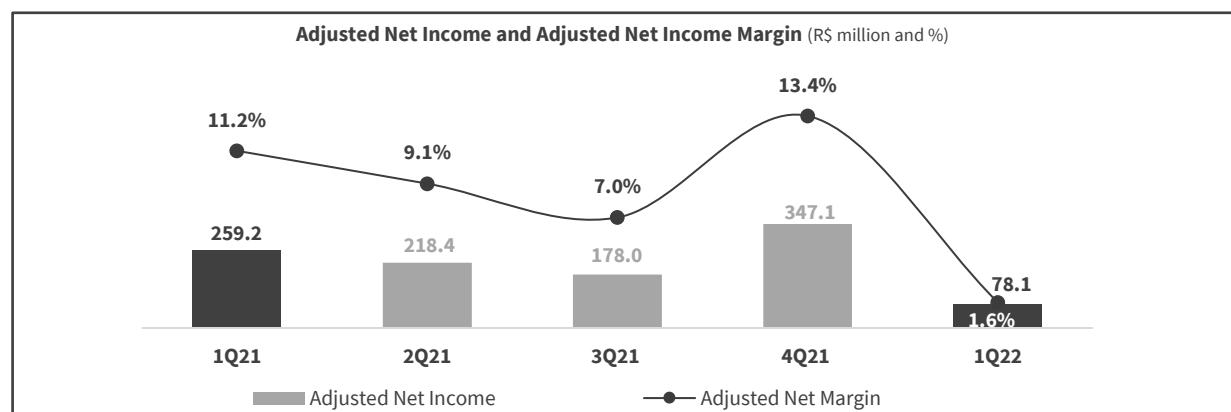
- (i) the tax loss on which deferred tax assets were not recognized, mainly from operations arising from the GNDI in the amount of R\$41.9 million;
- (ii) an increase in deferred tax assets on tax losses and negative basis of the acquired companies of Hapvida, an impact of R\$48.6 million in 1Q22; and
- (iii) a deductible basis of the fair value amortization arising from the business combination (value added) in the amount of R\$144.2 million in 1Q22 versus a deductibility of R\$9.3 million in 1Q21.

18. ADJUSTED NET INCOME

As of 2Q21, inclusive, in addition to the adjustment of the fair value amortization resulting from the business combination (surplus value) that we already showed separately in previous quarters, we included the adjustment of the Long-Term Incentive and with the merger with GNDI we started to measure and account for the share-based compensation plan (SOP). The adjustments considered to calculate the Adjusted Net Income were:

- (i) amortization of fair value from the business combination (value added) net of deferred tax (R\$125.5 million in 1Q22 and R\$101.9 million in 1Q21);
- (ii) Long-Term Incentive and SOP in 1Q22 net of deferred tax in the amount of R\$85.6 million; and
- (iii) positive impact on the deductibility of current tax from the amortization of fair value arising from the business combination (value added) (R\$49.0 million in 1Q22 and R\$5.5 million in 1Q21).

Adjusted Net Income totaled R\$78.1 million in 1Q22 with a net margin of 1.6%.



19. CASH GENERATION AND CAPEX

Free cash flow ex-acquisitions was positive by R\$401.5 million in 1Q22, mainly impacted by:

(i) by the positive variation in working capital due to the increase in the balance of Provision for Unsettled Events by R\$74.7 million and also by the increase in the balance of Other Accounts Payable in the amount of R\$90.6 million referring to the remaining balance of the payment the preferred shares to GNDI shareholders that were not fully liquidated on March 29, 2022;

(ii) for the underpayment of current income tax and social contribution due to the deductibility of the goodwill and the amortization of the fair value arising from the business combination (value added) in the tax calculation.

Additionally, there was cash consumption in the quarter in the amount of R\$3,106.4 million in 1Q22, mainly due to the cash portion in the business combination with GNDI in the amount of R\$3,107.1 million.

R\$ million	1Q22	1Q21	1Q22 x 1Q21
EBITDA	414.0	466.8	-11.3%
(+/-) Change in working capital ¹	175.2	80.1	118.7%
(-) Income Tax and Social Contribution	(33.3)	(101.9)	-67.4%
(-) Cash CAPEX	(154.4)	(134.4)	14.9%
Free cash flow (ex-acquisitions)	401.5	310.6	29.3%
(-) Companies acquisitions	(3,136.4)	-	-
Free cash flow	(2,734.9)	310.6	-

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 - Consolidated

20. INCOME STATEMENT

R\$ mm	1Q22	1Q21	Var. % 1Q22/1Q21	4Q21	Var. % 1Q22/4Q21
Revenues from gross payments	4,791.8	2,371.6	102.0%	2,649.4	80.9%
Revenue from other activities	286.6	83.2	244.5%	85.8	234.0%
Deductions	(236.9)	(131.6)	79.9%	(136.3)	73.8%
Net revenues	4,841.5	2,323.2	108.4%	2,598.9	86.3%
Medical cost and others	(3,531.9)	(1,420.1)	148.7%	(1,685.6)	109.5%
Depreciation and amortization	(94.2)	(43.2)	118.2%	(52.2)	80.5%
Change in IBNR	(15.3)	12.1	-	16.5	-
Change in SUS reimbursement provision	(79.4)	(71.0)	11.9%	(24.1)	229.5%
Total cost	(3,720.8)	(1,522.1)	144.5%	(1,745.4)	113.2%
Gross profit	1,120.7	801.1	39.9%	853.5	31.3%
<i>Gross margin</i>	<i>23.1%</i>	<i>34.5%</i>	<i>-11.3 p.p.</i>	<i>32.8%</i>	<i>-9.7 p.p.</i>
Selling expenses	(330.6)	(144.3)	129.0%	(219.1)	50.9%
Advertise expenses	(15.7)	(14.6)	7.5%	(15.0)	4.6%
Commission expenses	(249.3)	(82.7)	201.3%	(137.6)	81.2%
Provision for credit losses	(65.6)	(40.7)	61.3%	(66.5)	(1.4%)
Other sales expenses	-	(6.3)	-	-	-
Administrative expenses	(837.4)	(409.5)	104.5%	(475.9)	76.0%
Personnel	(347.5)	(92.4)	276.3%	(122.5)	183.6%
Third party services	(131.4)	(75.4)	74.2%	(76.8)	71.2%
Location and operation	(53.1)	(42.5)	25.0%	(43.4)	22.3%
Depreciation and amortization	(222.9)	(173.0)	28.9%	(180.8)	23.3%
Taxes	(28.0)	(4.3)	554.6%	(4.2)	560.8%
Provisions for civil, labor and tax risks	(46.2)	(19.4)	138.0%	(49.7)	(7.1%)
Miscellaneous expenses	(8.3)	(2.6)	224.5%	1.6	-
Other expenses/operational revenues	14.6	3.4	324.9%	(3.1)	-
Total expenses	(1,153.4)	(550.4)	109.6%	(698.1)	65.2%
Operational income	(32.7)	250.6	-	155.4	-
<i>Operational margin</i>	<i>-0.7%</i>	<i>10.8%</i>	<i>-11.5 p.p.</i>	<i>6.0%</i>	<i>-6.7 p.p.</i>
Financial revenues	289.3	33.9	753.9%	131.2	120.5%
Financial expenses	(460.8)	(63.7)	623.2%	(152.9)	201.4%
Financial result	(171.5)	(29.8)	474.8%	(21.7)	689.9%
EBIT	(204.2)	220.8	-	133.7	-
IR and CSLL current	(40.2)	(118.0)	(66.0%)	(19.5)	105.5%
IR and CSLL deferred	62.34	49.0	27.2%	86.1	(27.5%)
IR and CSLL	22.2	(69.0)	-	66.5	(66.6%)
Net income (loss)	(182.0)	151.8	-	200.2	-
<i>Net margin</i>	<i>-3.8%</i>	<i>6.5%</i>	<i>-10.3 p.p.</i>	<i>7.7%</i>	<i>-11.5 p.p.</i>

EBITDA	1Q22	1Q21	Var. % 1Q22/1Q21	4Q21	Var. % 1Q22/4Q21
R\$ mm					
EBIT	(32.7)	250.6	-	155.4	-
Depreciation	116.6	46.2	152.1%	57.9	101.5%
Amortization	200.5	169.9	18.0%	175.1	14.5%
EBITDA	284.4	466.8	(39.1%)	388.4	(26.8%)
<i>EBITDA margin</i>	<i>5.9%</i>	<i>20.1%</i>	<i>-14.2 p.p.</i>	<i>14.9%</i>	<i>-9.1 p.p.</i>

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 - Consolidated

21. BALANCE SHEET

R\$ mm	1Q22	4Q21	Var. R\$	Var. %
Assets	72,662.4	21,034.4	51,628.0	245.4%
Current assets	7,795.1	3,318.2	4,476.9	134.9%
Cash and cash equivalents	1,016.8	347.3	669.5	192.8%
Short-term investments	3,336.8	1,720.0	1,616.8	94.0%
Trade receivables	1,269.5	474.3	795.2	167.7%
Inventory	300.3	156.9	143.4	91.4%
Recoverable tax	483.3	237.9	245.4	103.2%
Derivative financial instruments	-	7.8	(7.8)	(100.0%)
Other assets	898.7	152.6	746.1	489.1%
Deferred commission	489.6	221.5	268.1	121.1%
Non-current assets	64,867.3	17,716.2	47,151.1	266.1%
Long-term investments	1,280.0	5,465.1	(4,185.2)	(76.6%)
Deferred taxes	1,540.3	1,034.4	505.9	48.9%
Recoverable tax	6.5	-	6.5	0
Judicial deposits	1,601.2	417.5	1,183.7	283.5%
Deferred commission	397.0	172.0	225.0	130.8%
Related party receivable	3.7	3.5	0.1	4.1%
Other credits with related parties	0.1	-	0.1	0
Other assets	867.8	56.1	811.7	1445.9%
Investments	7.5	-	7.5	0
Property, plant and equipment	6,699.4	3,010.9	3,688.4	122.5%
Intangible assets	52,463.9	7,556.5	44,907.4	594.3%
Liabilities and shareholders' equity	72,662.4	21,034.4	51,628.0	245.4%
Current liabilities	7,342.7	3,184.5	4,158.3	130.6%
Lending and Financing	1,310.7	713.3	597.4	83.8%
Trade payables	372.4	173.4	199.0	114.7%
Technical provisions for health care operations	3,358.2	1,549.1	1,809.1	116.8%
Health care payables	14.9	11.8	3.1	26.0%
Payroll obligations	600.3	270.6	329.7	121.9%
Taxes and contributions payable	946.5	207.3	739.1	356.5%
Income and social contribution taxes	88.2	58.6	29.5	50.3%
Dividends and interest on shareholders' equity payable	16.2	31.9	(15.7)	(49.1%)
Leases payable	116.2	57.0	59.2	103.8%
Related party payables	4.0	13.2	(9.2)	(69.7%)
Other accounts payable	515.2	98.2	417.0	424.5%
Non-current liabilities	16,171.9	7,276.9	8,895.0	122.2%
Lending and Financing	9,487.9	4,882.7	4,605.2	94.3%
Taxes and contributions payable	181.2	123.2	58.0	47.1%
Technical reserves for health care operations	859.2	25.9	833.3	3216.0%
Leases payable	1,846.9	1,076.6	770.3	71.6%
Deferred income tax and social contribution	551.3	166.1	385.2	232.0%
Provision for tax, civil and labor risks	1,259.9	428.8	831.1	193.8%
Derivative financial instruments	29.8	18.3	11.6	63.2%
Other accounts payable	1,955.8	555.4	1,400.3	252.1%
Shareholders' equity	49,147.8	10,573.0	38,574.8	364.8%
Capital	37,821.8	8,124.2	29,697.6	365.5%
Treasury shares	(329.1)	(299.8)	(29.3)	9.8%
Legal reserve	201.5	201.5	-	0.0%
Capital reserve	9,546.3	429.5	9,116.8	2122.4%
Profit reserves	2,116.8	2,116.8	0.1	0.0%
Other comprehensive income	(29.6)	-	(29.6)	0
Accumulated losses for the period	(182.0)	-	(182.0)	0
Equity attributable to controlling shareholders	49,145.7	10,572.1	38,573.6	364.9%
Non-controlling interest	2.0	0.9	1.2	139.6%

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.
Values consider IFRS 16.

Appendices - Consolidated

22. CASH FLOW STATEMENT

	R\$ mm	1Q22	1Q21
Net income		(182.0)	151.8
Adjustments to reconcile net income with cash		1,214.2	336.8
Depreciation and amortization		280.6	195.4
Depreciation of usage rights		36.5	20.7
Technical provisions for health care operations		549.0	(12.1)
Provision for losses on receivables		65.6	40.7
Write-off of property, plant and equipment		2.5	4.3
Write-off of intangible assets		0.2	0.3
Loss of intangible assets		-	-
Provision for tax, civil and labor risks		63.2	4.5
Income from financial investments		(215.3)	(21.7)
Earning on derivative financial instruments		6.5	(1.8)
Interest and monetary restatement of leases		43.2	22.0
Interest and financial charges on loans and financing		269.3	11.0
Exchange rate		5.5	4.6
Long-term incentive plan		129.6	-
Tax income and social contribution		40.2	118.0
Deferred taxes		(62.4)	(49.0)
(Increase) decrease in asset accounts		(135.5)	(256.3)
Accounts receivable		(138.2)	(95.0)
Inventory		26.9	(33.9)
Taxes recoverable		(87.2)	(10.0)
Judicial deposits		(35.4)	(75.0)
Other assets		103.3	(16.2)
Deferred Sales Expense		(5.0)	(26.2)
Increase (decrease) in liability accounts:		(670.4)	9.2
Technical provisions for health care operations		(386.2)	93.7
Debts of health care operations		3.1	5.9
Social obligations		87.4	35.3
Suppliers		(74.7)	61.9
Taxes and contributions payable		(11.9)	(37.4)
Other accounts payable		(229.7)	(48.4)
Income tax and social contribution paid		(33.3)	(101.9)
Provision for tax, civil and labor risks		(25.1)	-
Net cash provided by operating activities		226.4	241.6
Cash flow from investing activities		1,892.5	(129.3)
Payments to related parties		(9.4)	-
Acquisition of property, plant and equipment		(117.9)	(109.4)
Acquisition of intangibles		(36.5)	(25.1)
Acquisition/sale of investments		(3,136.4)	-
Balances attributed to the acquisition of investees		202.0	-
Financial investments		4,990.7	5.2
Cash flow from financing activities		(1,449.3)	(79.7)
Receipt of derivative financial instruments		(27.4)	6.2
Payment / Acquisition of loans and financing		(312.0)	(48.8)
Payment/ Acquisition of subsidiaries		(0.6)	-
Payment of dividends and interest on own capital		(1,017.1)	-
Principal payments - Leases		(62.9)	(37.1)
Stock buybacks/ Repurchase of own shares		(29.3)	-
Change in cash and cash equivalents		669.5	32.6
Cash and cash equivalents at the beginning of the period		347.3	143.2
Cash and cash equivalents at the end of the period		1,016.8	175.8

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.

