

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Qualicorp, para discussão dos resultados do 1T18. Estão presentes hoje conosco a Sra. Grace Tourinho, Diretora Financeira e de Relações com Investidores; e o Sr. Pedro Henrique Rocha Nocetti, Gerente de Relações com Investidores.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço <http://www.qualicorp.com.br/ri>, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Informamos também que este evento será gravado e que os participantes ouvirão a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Gostaria agora de passar a palavra à Sra. Grace Tourinho, que fará a abertura da teleconferência. Por favor, Sra. Grace, pode prosseguir.

Grace Tourinho:

Bom dia a todos e muito obrigada pela presença.

Antes de falar sobre o resultado em si, acho que é importante destacar que ele está sendo reportado com base nos IFRS 9 e 15, que entraram em vigor a partir de 1º de janeiro de 2018.

As principais alterações são principalmente: na receita, ou seja, os royalties recebidos anteriormente contabilizados na receita hoje são lançados líquidos na linha de custos quando você tem repasses financeiros de contratos de adesão; na perda de créditos incobráveis, que passou a ser contabilizada com base na nossa perda histórica com os créditos incobráveis, ao invés de esperar os 60 dias; e também na comissão por novas vendas, estas que passam a ser amortizadas por um período de 24 meses.

Quando fizemos o reajuste, foi feito um ajuste inicial dentro do resultado da Companhia para que vocês possam visualizar os 24 meses sendo amortizados, ou seja, fomos buscar no custo de todas as aquisições nos últimos 24 meses o total para ser amortizado. As amortizações vão agora ficar mais lineares no nosso balanço.

Entretanto, o Pedro vai detalhar mais à frente os efeitos em cada linha. Vale também ressaltar aqui que, para o *press release*, nós voltamos o ano de 2017 seguindo as mesmas regras de 2018, de forma que elas são comparáveis.

Indo para o slide três, vamos falar um pouco dos nossos indicadores. Com uma receita líquida bem próxima aos trimestres comparados, conseguimos manter o resultado operacional em nível similar ao ano passado, com EBITDA de R\$237 milhões. Mesmo após entregar mais de R\$240 milhões aos nossos acionistas via dividendos e recompra, mantivemos o mesmo nível de dívida líquida, resultado da nossa força e geração de caixa

operacional.

Força essa que nos dá conforto para investir ainda mais no crescimento orgânico da Companhia, como já estamos fazendo, e o resultado deverá ser visto a partir do 2T18, não só em termos de *net adds*, mas também em termos de maiores despesas com campanhas de vendas, ou mesmo também no inorgânico, capturando oportunidades via aquisições de carteira, como fizemos nos dois últimos trimestres, e continuar pagando dividendos aos acionistas, como fizemos ontem, completando 100% do lucro de 2017.

Relembrando que este é o quarto ano que distribuimos 100% do lucro líquido da Companhia.

Novamente ratifico, nosso foco segue em continuar crescendo e deixar a Companhia ainda mais eficiente.

Agora passo a palavra ao Pedro.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Muito obrigado, Grace. Bom dia a todos. Obrigado por participarem da nossa conferência.

Gostaria de começar no slide quatro, falando um pouco sobre o nosso portfólio, que tem sido um ponto muito grande de atenção dos nossos investidores e da Companhia também, é claro.

Destaco aqui uma melhora no nível absoluto de *churn*. Quando olhamos, sobretudo, para o 1T17, um trimestre comparado, você pode ver que conseguimos decrescer em níveis absolutos cerca de 7% o nosso *churn*.

Isso nada mais é do que já estarmos vendo uma melhora, tanto no cenário macro quanto no cenário de competição, que está mais favorável para nós retermos nossos clientes, e isso tem sido feito de uma forma muito intensa pela Companhia e tem começado a mostrar resultado. Acreditamos que conseguiremos melhorar o nível de *churn* com relação a 2017.

Com relação a *gross adds*, ele cresceu também no comparativo anual e também no comparativo sequencial e vemos uma participação de 20% do nosso segmento Clube de Saúde.

É preciso só destacar aqui alguns pontos que explicam melhor a performance das nossas adições brutas. Tivemos a entrada de uma entidade nova, com cerca de 18.000 vidas no portfólio. Senhores, é parte do *business* da Companhia não só aumentar a penetração dentro das entidades que nós já temos, como também trazer novas entidades para o negócio. Então essas 18.000 vidas, ressalto, tanto no release quanto nesta apresentação para fins de explicação, isso é orgânico, isso é mérito da operação.

Adicionalmente a esse *gross adds* orgânico, tivemos uma aquisição de carteira de 11.000 vidas no 1T. Com tudo isso, podemos dizer que, depois de seis trimestres com perdas líquidas de vidas, nós tivemos um *net adds* positivo de 11.000 vidas no 1T18.

E é importante destacar neste momento, acompanhando o 2T da Companhia, nossos números preliminares de abril indicam *net adds* positivo. Então a Companhia tem conseguido vender mais, está investindo em campanha, como vou destacar um pouco mais à frente e tem conseguido manter esse trabalho de reter clientes, o que já em abril, preliminarmente, está nós dando um *net adds* positivo no segmento de afinidades médico hospitalar.

Explicando um pouco os outros segmentos da Companhia e outros produtos também de afinidade, tivemos uma redução de cerca de 200.000 vidas e 20.000 vidas em outros produtos. Isso nada mais é do que uma saída de uma carteira de seguro de vida. É importante destacar que, apesar de o número de vidas ser grande, a receita era baixa.

Dou o mesmo destaque para a redução da carteira de auto-gestão, com o encerramento de um contrato de 1,4 milhão de vidas, mas esse é um contrato que respondia por menos de 1% do faturamento bruto da Companhia nos últimos meses.

Finalmente, em PME, vocês veem um crescimento grande de vidas em pequenas e médias empresas. Isso é resultado da entrada da carteira da Vision Med - Golden, uma carteira que nós destacamos no último trimestre que nós adquirimos, mas a entrada efetiva dela no nosso portfólio foi agora no ano de 2018.

Vamos para o slide cinco, falar um pouco sobre receita. Como a Grace mencionou anteriormente, temos o IFRS 15 afetando diretamente a receita. Onde antes compondo a nossa receita tínhamos a receita por estipulação de contrato, estas hoje passam a debitar do custo com royalties, o que significa que a base de receita diminui, mas não há qualquer alteração no lucro bruto.

O que há alteração é na margem, porque estou trabalhando com uma base de receita menor, mas não há qualquer alteração no lucro bruto; é muito importante frisar isso. O que deixa de existir em receita passa a abater do custo.

Sobre a receita líquida em si no 1T, temos uma pequena redução no comparativo anual e também no sequencial, um pouco por conta dessa menor receita vindo de auto-gestão e corporativo, mas que é compensada em grande parte pela receita vinda do PME da Golden, da Vision Med. Em afinidades, temos o efeito de uma menor carteira média ao longo do 1T, principalmente quando comparamos com o 4T17.

Apesar de termos encerrado o 1T18 com 11.000 vidas a mais do que em dezembro, na média do trimestre, nós trabalhamos com uma base de vidas menor. Essa é a razão que explica essa queda pequena na receita líquida no comparativo sequencial.

Avançando para o slide seis, com relação a custos. Ressaltando novamente que você tem uma base de custos menor porque na parte de repasses financeiros, ele está sendo demonstrado já líquido da receita que antes reportávamos.

Então, onde antes você via repasses financeiros em uma ordem de cerca de R\$50 milhões, hoje você está vendo aproximadamente R\$24 milhões ou R\$25 milhões em cada trimestre, o que nada mais é do que o resultado de você estar abatendo desse custo o

que antes você reportava em receita.

A margem bruta no 1T18 cresce no comparativo anual, onde conseguimos capturar valor principalmente com menor gasto com pessoal, por conta de ajustes de quadros que fizemos ao longo do último ano e também porque, em 2018, tivemos um impacto extra com rescisões no 1T, principalmente.

Um ponto que é importante explicar para vocês – acredito que talvez tenha sido uma dúvida recorrente para muitos – é essa diferença na linha de gastos com serviços de terceiros, que, quando você compara 2018 com o 1T17, tivemos uma subida.

Essa subida, se você avançar no próximo slide, você verá que ela foi compensada por uma queda em despesa administrativa. Isso nada mais é do que um ajuste na alocação desses serviços de terceiros que, a partir de 2018, fizemos de forma a melhor analisarmos o resultado da Companhia.

Se nós consolidarmos os serviços de terceiros que transitam entre custos e despesas administrativas, vocês verão que obtivemos uma economia de cerca de 12% ano contra ano, por conta de menor gasto com advogados, consultoria e também pela internalização do Clube de Saúde, internalização essa que fizemos no 2T17, que tem um efeito claro no resultado da Companhia a partir de então, em 2018 inclusive.

No gráfico que vocês observam abaixo, vocês veem a evolução trimestre a trimestre da nossa margem bruta, uma evolução consistente e contínua, mesmo em um cenário em que, como ressaltai antes, a receita líquida é desafiadora. Mantê-la e crescê-la é desafiador. Ainda assim, senhores, nos últimos cinco trimestres, conseguimos crescer a margem.

Avançando um pouco para o slide de despesa administrativa, se vocês analisarem as despesas administrativas recorrentes, elas caem praticamente 2% no comparativo com o ano anterior. No comparativo com o 4T17, cai mais, cai 21%. Tenho que ressaltar que no 4T17 tivemos um efeito negativo praticamente extraordinário de contingência regulatória e que não se repetiu no 1T18.

Na linha de serviços de terceiros, como destaquei no slide anterior, a redução é compensada pelo aumento na linha de custos. De uma maneira geral, no quadro com pessoal, também tivemos uma economia por conta de revisão no quadro e menor despesa com demissão.

Se consolidarmos todos os gastos com pessoal que transita pela nossa linha de despesa administrativa e pela nossa linha de despesa comercial, temos no ano uma economia de mais de 21% contra o 1T17. Ainda que fôssemos ajustar o 1T17 pelos gastos que tivemos com rescisão, ainda assim teríamos uma economia de cerca de 13%, ou seja, isso é trabalho, isso é ajuste de despesa, isso é tornar a Companhia mais eficiente.

No gráfico abaixo, destacamos mais uma vez o esforço em manter as despesas administrativas em um nível razoável com relação à receita. Eu posso dizer que, graças ao que fizemos até aqui, temos confiança de poder crescer com ganho de margem.

Agora peço para vocês virarem no slide oito, de despesa comercial. Na despesa comercial, tenho que destacar mais uma vez o impacto do IFRS 15, que muda um pouco a forma como nós estamos demonstrando essa receita.

Por conta dessa nova norma, deixamos de reconhecer as comissões por novas vendas, tanto canal interno quanto externo, na competência da venda e passamos a capitalizar essas despesas e amortizamos pelo período de 24 meses. Em outras palavras, como a Grace mencionou, o que vocês estão vendo no 1T18 é a amortização das vendas que tivemos nos últimos 24 meses. Da mesma forma, no 1T17, você está olhando para as vendas de março de 2017 até 24 meses para trás e por aí vai.

Como forma de garantir a comparabilidade e também para facilitar a análise da operação, mantivemos a amortização dessas comissões por novas vendas dentro de despesa comercial, o que, no fim das contas se vocês analisarem bem, causa apenas uma pequena diferença no consolidado de despesa comercial, porque onde antes eu transitava a comissão por novas vendas por competência, passo a transitar a amortização.

Para fins de informação, e até para vocês terem em mente, caso fôssemos despesar essas comissões por novas vendas, estaríamos transitando no resultado, ao invés de R\$18 milhões no 1T18, R\$14,9 milhões; ao invés de R\$18,8 milhões no 4T17, estaríamos transitando R\$16,4 milhões; e em vez de R\$17,4 milhões no 1T17, estaríamos transitando R\$17,3 milhões.

Ainda para explicar o negócio, as comissões de terceiros que vocês estão vendo hoje em nossa demonstração de resultados consideram somente comissões recorrentes e co-corretagem, o que é uma política de remuneração que a Companhia pratica com seu canal externo de vendas e está atrelada à performance destes canais. Isso considera a venda, retenção, o quanto esse canal de venda está trabalhando em prol da Companhia, e em prol da retenção das vendas para a Companhia. E, considerando isso, vemos uma redução no comparativo anual.

É importante passar um recado, principalmente quando vocês observam campanha de vendas: nós não temos receio de investir. Estamos dispostos a gastar mais, desde que trazendo resultado. E essa linha fatalmente voltará a crescer no 2T, principalmente se compararmos 1T18 com 2T18, porque, como eu ressalté anteriormente, estamos vendendo mais, estamos melhorando nossa performance de vendas, e entendemos que gastaremos mais, mas traremos resultados. E vamos crescer.

Dito isso, passo a palavra de volta para a Grace. Muito obrigado, e depois volto a falar com vocês, nas perguntas.

Grace Tourinho:

Obrigada, Pedro. Indo para o slide nove, perdas com créditos incobráveis. Aqui, é importante mencionar que, por conta da adoção do IFRS 9, passamos a reportar não só a perda efetiva, como também a perda esperada com base no histórico que temos na inadimplência; ou seja, não esperamos mais os 60 dias, e sim lançamos já na cabeça. Dessa forma, o valor reportado aqui para 2017 também foi ajustado, para deixar as

informações comparáveis.

Indo para a PDD, ela melhorou em relação ao último trimestre, tanto em volume de recuperação, como em percentual da receita, o que é natural devido à sua sazonalidade do negócio.

Mas quando vemos a piora em relação ao mesmo trimestre de 2017, cabe lembrar o impacto dos clientes cancelados por débito que ocorreu no 4T17. Existe esse efeito, quando ainda tivemos volumes altos de cancelamentos, cuja PDD ainda é reconhecida do 1T18. Então, esperamos então valores melhores no próximo trimestre.

Indo para o slide dez, falando sobre o resultado financeiro, aqui, basicamente, em outubro de 2017 a Companhia assinou um termo de ajuste de conduta junto à ANS, no qual não cobramos mais do cliente a multa por atraso de 10%, passando a cobrar de 2%. Por essa razão, observa-se uma receita desacelerando a partir do 4T17, em relação ao 1T17.

Quando vamos para linha de despesas financeiras, temos dois efeitos, principalmente o efeito de não termos mais ativos da Aliança, não carregamos mais esse custo do efeito do pagamento da Aliança; além da redução da taxa Selic, que ajudou a reduzir a despesa da dívida.

Indo para o slide 11, falaremos sobre o EBITDA. Para fins de comparabilidade, bem como de reportar de uma forma mais fiel o que já estávamos acostumados a fazer com vocês, recompusemos o nosso EBITDA após o IRFS 15 com a amortização das comissões por novas vendas.

Como ele está acumulando basicamente os 24 meses, e está amortizando os três meses neste trimestre, vocês verão que não há uma diferença muito grande, mesmo após adotar o IFRS 15.

Sobre o resultado em si, é importante demonstrar manutenção do EBITDA com relação ao 1T17, aqui, de novo, demonstrando a resiliência de nosso negócio. Dito isso, a eficiência da operação foi capaz de compensar não só a menor receita por multas em atraso, mas também a piora da PDD que se deu neste trimestre.

Reforço novamente todo trabalho contínuo que a Companhia vem fazendo, tanto no GMD, no dia a dia, para conter os custos e formar a Empresa ainda mais eficiente.

Indo para o slide 12, comparando o 1T18 com o 1T17, cabe mencionar que o recuo de 7% anual se deve em grande parte aos benefícios fiscais pontuais obtidos no começo de 2017, que nem sempre conseguimos repetir a cada trimestre, até porque, nesse benefício, trouxemos para o 1T17 um efeito dos últimos cinco anos, ajustando todo ele no 1T17. Isso não acontece em 2018, mas acontece a parcela pequena que refere-se ao período de 2018.

Dessa forma, nossa alíquota de imposto fechou o 1T18 em 37%, contra o 4T17 em torno de 33%, e 28% no 1T17, que foi impactado pelo efeito positivo. Parte desse crescimento também é devida a incorporação de Aliança e GA que fizemos em dezembro, em que a GA deixou de ser tributada pelo lucro presumido, passando a ser tributada pelo lucro real.

Entretanto, aqui podemos falar algumas novidades, que estamos iniciando os trabalhos para tornar a Qualicorp S.A. uma empresa operacional, o que nos ajudará de forma definitiva a trazer para o Grupo uma estrutura de capital ainda mais eficiente, resultando em aumento na capacidade de distribuição dos juros sobre capital próprio, já que a Qualicorp S.A. tem R\$1,8 bilhão de capital social; aproveitamento da despesa da Qualicorp, que era uma holding que não conseguíamos aproveitar; e, conseqüentemente, melhora na taxa efetiva de imposto, mas de uma forma mais perene, não pontual.

Lembrando que, quando entrei aqui, tínhamos em torno de 13 empresas. Reduzimos para nove e, após a incorporação recente da Aliança, estamos em sete. Com essa recente deliberação, vamos para seis empresas.

Do ponto de vista de trabalho, do dia a dia, isso ajuda muito na parte administrativa. Simplificar as operações, controle, auditoria, e toda essa parte legal que acaba dando um trabalho muito grande. Já demos o primeiro passo, que foi a aprovação na reunião do Conselho de Administração, no dia 8 de maio, da incorporação da Qualicorp Corretora na Qualicorp S.A.

Convocaremos em breve as assembleias e, desde já, conto com o apoio de todos os acionistas, que participem para agilizarmos essa incorporação até o final do ano.

Indo para o slide 13, com relação a CAPEX e endividamento, já falamos que, no final de março, a administradora de benefício, junto com a ASBEN Corretora, adquiriu quase 11.000 vidas, que foram adicionados ao portfólio de adesão, com uma receita bruta anual aproximada de R\$10 milhões.

Sobre a dívida líquida, estável ainda em relação a dezembro de 2017, mas relembro que, apesar de ela estar estável, pagamos R\$150 milhões de dividendos neste trimestre, além de investir mais de R\$94 milhões em recompra de ações da Companhia.

É importante informar que cancelamos no final do trimestre a totalidade das ações que mantínhamos em tesouraria, e que foram adquiridas durante três programas diferentes de recompra, o que deu um preço médio em torno de R\$21.

Indo para o nosso último slide, de fluxo de caixa, aqui temos o fluxo de caixa operacional após CAPEX de mais de R\$240 milhões no trimestre; crescimento de quase 10% com relação ao 1T17. Nosso retorno no ROIC é de 47% no trimestre também; ou seja, é um retorno espetacular dos investimentos que a Companhia vem fazendo de forma bastante hígida.

Muito obrigada a todos, e agora passamos para as perguntas.

Marco Calvi, Itaú:

Bom dia. Duas perguntas do meu lado. Primeiro, com relação a essa nova avenida que tem sido mais recorrente na Empresa de crescimento, a questão de aquisição de carteira. Se vocês pudessem dividir conosco algum número, algum estudo que vocês tenham feito do potencial dessas aquisições, o que podemos esperar com relação a isso,

eventualmente para 2018 e 2019? Se puderem dividir algum tipo de número conosco nessa linha.

A segunda pergunta é com relação à melhora de margem e EBITDA. Foi bastante impressionante a melhora de margem de EBITDA ajustado, mesmo tendo a pressão da mudança regulatória de juros. Grace, se você pudesse falar onde estamos em relação ao que vocês já entregaram em 2017, que foi nessa parte de custos e despesas, em minha opinião, um ano espetacular. E aí, com esse 1T melhorando, onde estamos? Onde podemos chegar com relação a uma eventual queda de despesas e custos? São essas minhas duas perguntas. Obrigado.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Bom dia, Marco, com relação à aquisição de carteira, estamos abertos. Vai muito em uma questão do que o mercado nos apresentar. Nós temos uma geração de caixa que nos propicia capturar essas oportunidades, mas não vamos gastar dinheiro destruindo valor para a Companhia.

Se olharmos ao longo dos últimos 18 meses, fizemos algumas aquisições, mas é claro que, para fazer essas, olhamos diversas. E temos que olhar com muito cuidado, não só a questão de rentabilidade momentânea, mas também a própria saúde da carteira, sinistralidade.

Não adianta trazer uma carteira para a Companhia que aparente ser rentável neste momento, mas que, na sequência, tendo um reajuste pesado por conta de sinistralidade, ela tenha prejuízo. Aí estamos prejudicando não só nosso relacionamento com a operadora, como também a própria saúde da carteira, a própria existência da carteira.

Não temos um *guidance* nesse sentido neste momento, mas oportunidades vão aparecendo, e vamos adquirir. E vamos adquirir se forem interessantes para a Companhia.

E não só na adesão, até no 4T fizemos aquisição de carteira de PME. Em oportunidades como essa, também estamos abertos a seguir em frente.

Grace Tourinho:

Indo para a segunda pergunta, Marco, e obrigada pela sua pergunta, esse é um trabalho constante dentro da Companhia. Honestamente, este ano temos um desafio grande. Não só a PDD no 1T, que normalmente é uma PDD mais reduzida, o impacto dela não é tão forte no 1T, mas sim no 2S, que é esperado, e também a redução da alíquota de 10% para 2% das multas, isso teve impacto nas nossas negociações financeiras.

E nosso grande desafio este ano é fazer com que amenizemos todos esses impactos, que já sabemos, já é de conhecimento da Companhia, da Organização, que temos um desafio maior, e buscar novas coisas.

A Companhia não parou. Eu estou muito animada. Acho que o bônus tem dado um apoio enorme ao GMD, e as pessoas continuam trabalhando e trazendo novas iniciativas para

que nos tornemos ainda mais produtivos.

Acho que há um grande caminho pela frente, mas para prometer qualquer coisa agora, é muito cedo. O que podemos prometer é que, muito provavelmente, vamos compensar os impactos negativos que já são de conhecimento. Mas o que gostaríamos mesmo, e estamos buscando, é de trazer um saldo positivo depois desse trabalho inteiro. Mas isso, só conseguiremos visualizar mais no 3T.

Então, eu gostaria de um voto de confiança de vocês, para aguardarem um pouco mais, mas me sinto tranquila de que o dever de casa está sendo feito.

Marco Calvi:

Perfeito. Obrigado.

Rodrigo Gastin, BTG Pactual:

Bom dia. Duas perguntas do meu lado, também. A primeira delas é em relação à dinâmica de *net adds* para o 2S. Vocês vêm falando bastante sobre quanto esforço estão fazendo na estruturação de novos produtos mais acessíveis, justamente para o momento da renegociação com cliente, ou eventualmente um *downgrade* etc.

Então, gostaria de saber, primeiro, como está essa construção de novos produtos junto às operadoras. Se de fato para o 2S vocês já esperam ter novos produtos mais acessíveis aos clientes, e que eventualmente possam trazer uma melhora de *net adds*. E de fato, com outro reajuste, talvez entre 15% ou 18%, até gostaria de entender um pouco melhor o quanto vocês pretendem repassar este ano. Parece que é, novamente, *double digit*. Como combater esse eventual *churn* que poderia piorar no 2S? Essa é a minha primeira pergunta...

E a segunda, Grace, se você puder explicar um pouco melhor – e desculpe, talvez eu não tenha entendido muito bem – os benefícios da incorporação da corretora. Vocês pagarão mais JCP e isso trará uma otimização fiscal para vocês? Explicar um pouco o passo a passo de como será feito isso, e qual é a magnitude de benefício consolidado que vocês estimam que isso pode trazer para a Companhia. São essas duas perguntas. Obrigado, pessoal.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Bom dia, Rodrigo. Com relação a essa dinâmica de *net adds* e reajuste, neste momento, ainda não temos fechados os reajustes com todas as operadoras; ainda faltam, inclusive, algumas das principais.

Mas os primeiros ajustes que estamos pegando feedback têm sido melhores que os do ano passado. É claro que, como você mencionou, *double digit*, mas, ainda assim, melhores que os do ano passado.

Claro, isso dá algum alívio, mas em um cenário em que ainda temos uma economia recuperando, o reajuste sempre machuca a saúde financeira do cliente e a capacidade

dele de permanecer dentro da Companhia.

Como você bem mencionou, estamos andando a passos largos com o desenvolvimento de novos produtos. Para algumas praças, já temos, e em outras estamos em fase final de negociação.

Para algumas praças, já teremos produtos para antes do reajuste; em alguns casos, teremos o produto entre julho e agosto, mas estamos nos preparando muito bem para esse período de reajuste, não só com produtos novos, mas também com um canal de retenção preparado.

Então, acredito que com nossa capacidade de conseguir segurar cliente e aumentar a venda, ou seja, um *net adds* melhor que o do ano passado, temos plena capacidade de melhorar esse desempenho ao longo deste ano de 2018, respondendo essa parte da sua pergunta.

A parte da corretora, ninguém melhor que a Grace para responder.

Grace Tourinho:

A ideia de não termos mais uma holding é que a holding não tem eficiência fiscal nenhuma. Notem que nós pagamos juros sobre capital próprio das empresas operacionais para a holding, mas não somos capazes de pagar da holding para os acionistas, onde traríamos um benefício muito maior.

Até porque, não sei se vocês lembram, mas em 2015, se não me engano, reduzimos o capital da Companhia das empresas holding, onde havia dinheiro da Companhia, levando para a Qualicorp S.A. para poder reduzir o capital e ter mais eficiência financeira, estrutura de capital mais eficiente nesse período.

O fato é: ao tirar a empresa holding e ter uma empresa operacional, uma holding operacional, fazemos com que todos os custos da holding, como a Qualicorp S.A. tem alguns custos, e não aproveitamos. Não aproveitamos porque não há nenhum faturamento lá dentro. Então, de cara, isso nós já conseguiremos utilizar na veia.

Adicionalmente a isso, teremos um PL, um capital social dentro da holding de R\$1,8 bilhão. Dessa forma, conseguimos pagar juros sobre capital próprio. Minha estimativa de juros sobre capital próprio é quase de um retorno no caixa da Companhia de quase R\$50 milhões. Ou seja, em tese, isso é um primeiro passo para nos dar uma musculatura para fazermos outras coisas interessantes dentro da Companhia.

É um movimento que faz todo o sentido, e é um movimento trabalhoso, porque estamos falando de uma empresa de capital aberto; estamos falando em mudar o estatuto da Companhia, incluindo a possibilidade de ela também fazer corretagem. Então, estamos falando com CVM, com Susep, com os acionistas, pedindo autorização.

Ou seja, há uma etapa burocrática para se perseguir isso, e que é bastante grande; eu diria que é em torno de, mais ou menos, 150 dias, e nós tentaremos fazer isso o mais rápido possível, mas há trabalhos burocráticos dentro desse caminho, o que vai,

francamente falando, deixar a Companhia com uma musculatura muito mais flexível de pagar dividendos, e com uma estrutura de capital muito mais eficiente. Esse é o primeiro passo que temos que conquistar ainda este ano.

Eu consegui responder para você, Rodrigo?

Rodrigo Gastin:

Excelente, Grace. Ficou muito claro. Só um *follow-up* rápido na primeira pergunta: vocês já mencionaram no começo do *call* que abril foi um mês melhor que no ano passado, um mês em que vocês começaram tendo uma recuperação de vendas. Gostaria de entender um pouco melhor se é isso mesmo, se o mês de abril deu uma acelerada, vocês já começam a ver uma melhora.

E ainda estamos no dia 11, mas vocês têm alguma visão de maio? Eu imagino que vocês acompanhem em tempo real. Só para que tenhamos uma ideia de como poderia ser a cara desse 2T, ainda que de maneira muito preliminar, mas qualitativa, na questão de vendas de fato. Se vocês puderem dividir alguma coisa conosco, seria excelente. Obrigado.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Pegando o mês de abril, reforçando, um número preliminar, se compararmos, abril foi superior à nossa média mensal de vendas que vimos no 1T, e o *churn* não piorou ao longo do mês de abril. Então, estamos de falando de, em abril, um *net adds* positivo dentro desses números preliminares que eu estou falando.

O primeiro cheiro que temos de maio é que essa performance de vendas pelo menos se mantém. É claro que ainda não temos o *churn* fechado de maio, mas por enquanto o trimestre caminha em uma manutenção dessa performance positiva de *net adds*.

Junho é um mês que vem sempre com muita expectativa, é um mês em que o comercial consegue sempre dar um incremento, colocar uma força a mais, justamente porque é o mês que antecede o período de reajuste.

Então, estamos com perspectivas muito boas neste 2T.

Rodrigo Gastin:

Excelente. Muito claro. Grace e Pedro, obrigado pela resposta.

Olivia Petronilho, JPMorgan:

Bom dia. Obrigada por pegarem a pergunta. Eu gostaria de focar um pouco mais na história de *net adds*. Vocês já comentaram que abril foi um mês melhor, e eu gostaria de saber qual que é a sua expectativa do ano, como vocês colocam um cenário de aumento de preço ainda alto, mas já com a melhora que estamos vendo agora no 1T. E o que vocês esperam que os planos mais acessíveis deveriam ter de papel nesse crescimento?

E Grace, ainda nesse ponto do dividendo, se assumirmos que toda essa reestruturação da estrutura corporativa da Empresa funcione, quanto você vê hoje de *target* der alavancagem para a Empresa? O que deveríamos pensar em um nível sustentável de alavancagem para a Empresa. Obrigada.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Olivia, vamos começar pela questão de *net adds*. Para 2018, ainda estamos nesses grandes esforços grandes com relação à venda. Estamos melhor estruturados com relação à retenção de clientes, dando sentido, tanto de acordo com a operadora, quando no trabalho interno aqui, mas é claro que não posso ignorar que o 2S, principalmente falando de julho a outubro, é um período de desafiador porque é, justamente, o período de reajuste.

Então, vamos tentar criar essa gordura no 2T. No 3T, o esforço é grande, mas segurar a perda é algo que eu não posso garantir. Estamos trabalhando internamente na Companhia com um *net adds* estável. *Net adds* estável significa que ele pode encerrar o ano com 20.000 vidas a mais, como pode encerrar o ano com 20.000 vidas a menos. É com esse cenário que estamos trabalhando neste momento.

Sobre a questão de alavancagem, acho que a Grace pode falar.

Grace Tourinho:

Com relação aos dividendos, a ideia é continuar, por conta da forte geração de caixa, que é parte do negócio da Companhia, é bem característica do negócio da Companhia; realmente não precisamos de muito CAPEX, não precisamos de muito investimento. Não temos tijolo, não temos hospitais, como o pessoal fala.

Ou seja, para pagarmos 100% de dividendos, entenda 100% com juros sobre capital próprio, mais eventualmente alguma recompra e dividendos propriamente ditos.

Com relação à alavancagem, esse é o ponto dois. Toda essa estrutura que vimos fazendo, conquistando da estruturação societária era para deixar, realmente, a Companhia com possibilidade de uma alavancagem maior.

Entretanto, a Companhia ainda é conservadora. É importante dizer isso. Hoje, nossa dívida líquida é em torno de R\$130 milhões. Não acredito que a Companhia queira ter uma alavancagem muito maior do que 1:1 do EBITDA que ela faz anualmente.

Então, ainda estamos muito longe de conquistar isso, e isso será passo a passo. Eu diria que esse seria o passo dois. Mas ainda estamos dando o passo um, que é, justamente, trabalhar em nossa estrutura societária para poder fazer, eventualmente, esse passo dois. Mas não é uma promessa. Ainda temos que ultrapassar uma série de aprovações internas para conquistar isso, mas é normal que isso eventualmente aconteça.

Vamos trabalhar com isso, mas ainda vamos com o passo, porque ainda há muita coisa para fazer. Só a reestruturação societária, para fazer com que essa holding seja uma empresa operacional, leva em torno de 150 dias.

Olivia Petronilho:

Obrigada.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de retornar a palavra para a Sra. Grace Tourinho, Diretora Financeira e de Relações com Investidores.

Grace Tourinho:

Gostaria de agradecer a presença de vocês. Eu sei que este é um trimestre que tem algumas questões contábeis envolvidas. Entretanto, tentamos demonstrar para vocês, da melhor forma possível, e inclusive poderíamos ter feito o ajuste para adoção dessa norma mais simplificada, mas tentamos fazer de uma forma que fosse comparável, e trazer para vocês o mesmo resultado com a mesma base que tínhamos anteriormente.

Acho que tivemos sucesso com relação a isso. Os efeitos são muito pequenos com relação à adoção, tanto da norma número 15, como da 9. Mas qualquer dúvida que vocês tenham, por favor, nos utilizem. Estamos à disposição de vocês para poder explicar qualquer coisa que, eventualmente, não tenhamos conseguido explicar tão bem.

Nosso time de RI está todo disponível, eu também estou disponível para vocês. Por favor, qualquer dúvida que vocês tenham, fiquem a vontade de nos ligar.

Muito obrigada, e um bom dia para vocês.

Pedro Henrique Rocha Nocetti:

Muito obrigado, e um bom dia a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência da Qualicorp está encerrada. Obrigada pela participação e, tenham um bom dia.

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