



RELATÓRIO ADMINISTRATIVO

2024

(14) 2107-3700

marcus@salutemparticipacoes.com.br

www.salutemparticipacoes.com.br

Bauru, 30 janeiro de 2025

Relatório da Administração Salutem 2024

Mensagem do Presidente do Conselho de Administração

Prezados membros do Conselho de Administração e Acionistas,

Apresentamos nosso desempenho em 2024, um ano marcado por desafios significativos, mas também por conquistas. Nossa jornada ao longo deste ano reforçou nosso compromisso com a excelência, inovação e a sustentabilidade, mesmo em um cenário econômico complexo.

Em 2024, priorizamos a conclusão de etapas cruciais para a sustentabilidade econômica do grupo. Implementamos medidas estratégicas com o objetivo de fortalecer nossa eficiência e nos posicionar para um crescimento sustentável em longo prazo. Reafirmamos nosso compromisso com a excelência na qualidade de nossos serviços e produtos, convictos de que a melhoria contínua é essencial para atender às crescentes necessidades de nossos clientes e assegurar nossa competitividade no mercado.

Mantivemos um compromisso inabalável com a transparência e a responsabilidade em todas as nossas operações. Continuaremos a fornecer informações claras e precisas sobre nossos resultados financeiros, estratégias e práticas de governança. Acreditamos que a confiança de nossos acionistas é um ativo fundamental e nos esforçamos para mantê-la por meio de uma comunicação aberta e honesta.

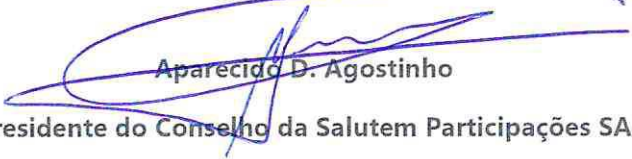
Agradecimento

Gostaria de expressar minha profunda gratidão a todos que desempenharam um papel fundamental em nossa trajetória e no alcance dos resultados obtidos até aqui. Nosso agradecimento se estende aos novos parceiros, que confiam em nosso trabalho e caminham conosco na busca por objetivos comuns, e aos consumidores, cuja preferência e confiança são a base de nossas motivações diárias.

Reconhecemos também a dedicação e o esforço de nossa equipe, que com comprometimento e profissionalismo, contribuíram diretamente para cada conquista. Nossos colaboradores, que mantêm um relacionamento pautado pela qualidade e pela parceria, e a comunidade em geral, que acompanha e apoia nossas iniciativas, nossos mais sinceros agradecimentos por sua colaboração, confiança e apoio contínuos, elementos fundamentais para o fortalecimento de nossa trajetória e o alcance de nossos objetivos.

Nossas conquistas são frutos de um trabalho constante, onde cada contribuição, grande ou pequena, faz a diferença. É com esse espírito de união e colaboração que continuaremos a construir um futuro promissor, repleto de novos desafios, oportunidades e realizações, sempre pautados pelo compromisso de superar expectativas e promover inovação em nossas ações.

Nosso mais sincero obrigado a todos que acreditam e verificam nosso trabalho, construindo conosco um futuro de sucesso. Que juntos, possamos alcançar resultados ainda mais expressivos e de impacto positivo.



Aparecido D. Agostinho
Presidente do Conselho da Salutem Participações SA

Introdução

A Salutem S.A., concentra sua atuação no setor de saúde, detendo participações acionárias em diversas organizações da área. Nosso objetivo primordial é otimizar a estrutura de capital e impulsionar o crescimento do grupo, gerando valor para os acionistas.

Desempenho e Estratégia

O ano de 2024 apresentou um cenário econômico desafiador, marcado pela pressão dos preços e aumento dos custos. Diante deste contexto, a Salutem tem se dedicado à revisão estratégica de seus custos administrativos e à simultânea expansão de seus serviços.

Pilares da Estratégia de Crescimento

A estratégia de crescimento se concentra em três pilares principais:

1. **Consolidação de Participações:** Fortalecer a análise de novas oportunidades de negócio, com foco na consolidação da posição da empresa no setor de saúde, buscando sinergias e maximizando o potencial de crescimento do grupo.
2. **Inovação e Tecnologia:** Priorizar investimentos contínuos em tecnologias inovadoras, visando aprimorar a qualidade dos serviços prestados e otimizar a eficiência das operações.
3. **Crescimento Contínuo:** Expandir a atuação para novos mercados e desenvolver novos produtos e serviços que atendam às necessidades e expectativas dos clientes.

Destaques de Inovação e Tecnologia.

Telemedicina

Implantação da plataforma de telemedicina moderna, que oferecerá atendimento médico remoto aos seus clientes 24 horas por dia, 7 dias por semana. Essa plataforma permitirá agilizar consultas, fornecer diagnósticos precisos e acompanhar pacientes à distância, garantindo maior acessibilidade e comodidade para os pacientes.

Inteligência Artificial

Inteligência Artificial (IA) para otimizar diversas áreas de seus serviços de auditoria médica. Na revisão de contas, a IA será utilizada para identificar e reduzir fraudes, analisar dados e otimizar o trabalho das equipes. Além disso, a IA vai identificar desvios em transações e comportamentos suspeitos, permitindo uma gestão preventiva mais eficiente e controle da sinistralidade.

Marketing Digital

A Salutem reconhece a importância do marketing digital para o seu crescimento e, por isso, implementou diversas ações estratégicas em plataformas. Como resultado, a empresa tem alcançado resultados significativos nas vendas do cartão, aumento do tráfego do site, geração de leads qualificados e reconhecimento da marca nas redes sociais. As estratégias de gestão de tráfego e otimização de campanhas online têm se mostrado eficientes e serão ampliadas no próximo ano.

Otimização Operacional

Para otimizar o Centro de Serviços Compartilhados (CSC) de RH e aprimorar a eficiência e a experiência dos colaboradores, implementamos um novo modelo operacional se modelo visa modernizar a gestão de recursos humanos e otimizar a rotina corporativa, garantindo a padronização de processos para todas as empresas do grupo.

Além disso, implementamos soluções digitais para automatizar tarefas, agilizar o atendimento e facilitar o acesso dos colaboradores aos serviços de RH, incluindo uma plataforma digital de atendimento personalizado, criando canais de comunicação eficientes para garantir uma experiência positiva, melhorando o tempo e a agilidade na interação com o RH.

Esperamos maior agilidade na resolução de demandas, redução de custos operacionais, aumento da satisfação dos colaboradores, melhoria na tomada de decisões e modernização da gestão de recursos humanos.

Os próximos passos incluem o monitoramento contínuo dos indicadores de desempenho, a implementação de novas tecnologias e soluções digitais e a promoção de treinamentos.

Governança Corporativa

A Salutem reafirma seu compromisso com a transparência e ética, pilares de sua gestão e alicerces de uma governança corporativa exemplar. Acreditamos que a solidez de nossas práticas de governança é fundamental para a criação de valor sustentável para nossos acionistas e para o fortalecimento da confiança de nossos stakeholders.

Conselho de Administração e Fiscal

Nosso Conselho de Administração e Fiscal exerce um papel fundamental na supervisão da gestão da companhia e na definição de suas estratégias. As reuniões periódicas dos Conselhos garantem que as decisões sejam tomadas de forma colegiada e alinhadas com os interesses de nossos acionistas, sempre em consonância com as melhores práticas de mercado.

Práticas de Governança

Adotamos um conjunto rigoroso de práticas de governança que abrangem diversas áreas da organização.

Ética e Integridade

Mantemos um Código de Conduta abrangente que guia o comportamento de todos os nossos colaboradores, incentivando a cultura de ética e integridade em todas as nossas ações.

Auditoria Independente

Contamos com uma auditoria externa independente que avalia a qualidade de nossos controles internos e a veracidade de nossas demonstrações financeiras, garantindo a confiabilidade das informações divulgadas.

Compromisso com a Melhoria Contínua

Acreditamos que a governança corporativa é um processo dinâmico e em constante evolução. Por isso, estamos sempre atentos às melhores práticas do mercado e buscamos aprimorar continuamente nossos mecanismos de governança, visando a excelência em nossa gestão.

Conclusão

A Salutem S.A. segue comprometida com o crescimento sustentável e a geração de valor no setor de saúde. Por meio de uma gestão estratégica, investimentos em inovação e um forte compromisso com a governança corporativa, buscamos consolidar nossa posição como um player relevante no mercado.



Apresentamos uma análise do desempenho estratégico, operacional e financeiro da Geminni Materiais, Equipamentos e Insumos Hospitalares durante o exercício de 2024. O objetivo central é fornecer uma visão clara da eficácia das estratégias implementadas, contextualizar nosso desempenho no dinâmico mercado de distribuição de OPME (Órteses, Próteses e Materiais Especiais), demonstrar o impacto direto das ações nos resultados financeiros e subsidiar a tomada de decisões estratégicas para o crescimento sustentável da empresa. Além disso, este documento serve como uma prestação de contas transparente da gestão, reforçando nosso compromisso com a governança corporativa.

Gestão Operacional

Neste exercício, priorizamos aprimorar a gestão de faturamento e otimizar a logística, buscando maior eficiência operacional, redução de custos e maximização da receita. No âmbito do faturamento, implementamos um controle mais eficaz para garantir a correta contabilização de todas as cirurgias e produtos. Três ações foram cruciais: a verificação semanal entre cirurgias e faturas, que agilizou a correção de erros e minimizou perdas financeiras; a geração de relatórios semanais detalhados, que proporcionou maior transparência, controle em tempo real e base para decisões estratégicas; e a conferência entre cirurgias e ordens de faturamento, que atuou como uma camada adicional de controle, assegurando a precisão das informações e a detecção de erros complexos.

Como resultado direto dessas ações, observamos um aumento de 10,18% na receita de vendas e locação, representando um acréscimo significativo na resultado.

Paralelamente, o projeto de Alteração do Layout de Armazenamento (LTA) está em andamento, com o objetivo de otimizar o fluxo de materiais, reduzir custos operacionais e aprimorar a eficiência da distribuição. O LTA visa solucionar problemas como alto índice de erros na separação de produtos, atrasos nas entregas e insatisfação dos clientes. A expectativa é que o novo layout proporcione melhorias como redução de 60% no índice de erros de separação, otimização de 20% no fluxo de materiais e redução de 15% no tempo de separação de pedidos, resultando em entregas mais rápidas e clientes mais satisfeitos. A primeira fase do projeto, focada na reorganização do estoque de materiais de alta rotatividade, foi concluída em dezembro de 2024. A segunda fase, com foco na implementação de um novo sistema de gestão de estoque, com previsão de conclusão para abril de 2025.

Posicionamento de Mercado

O mercado de distribuição de OPME no Brasil é caracterizado por um cenário dinâmico e em constante evolução, impulsionado pelo envelhecimento da população, avanços tecnológicos e a demanda por procedimentos invasivos. Observamos algumas tendências importantes: crescimento constante da demanda, principalmente nas áreas de cardiovascular, ortopedia e urologia; aumento da complexidade logística, com ênfase em rastreabilidade e controle de lotes e validades; pressão contínua por redução de custos; rápidos avanços tecnológicos; regulamentação e compliance com as normas da ANVISA; e a crescente escassez de mão de obra especializada.

A Gemmini, atuante no mercado de saúde em Bauru e região, está expandindo sua base de clientes para além do seu principal parceiro, diversificando suas fontes de receita e reduzindo sua vulnerabilidade a mudanças ou desafios específicos enfrentados por um único cliente. Essa diversificação estratégica garante maior flexibilidade e estabilidade para a Gemmini no longo prazo.

A análise da concorrência revela um aumento na agressividade comercial, ao qual respondemos com estratégias de fidelização e parcerias estratégicas. Nosso mix de clientes é composto por hospitais privados, públicos e clínicas especializadas, com foco na diversificação da carteira. Nossos diferenciais competitivos residem na agilidade de entrega, produtos de qualidade e no atendimento personalizado, com consultores especializados.

Desempenho Financeiro:

A lucro líquido do exercício ficou em 3,18%, impulsionado pela otimização dos custos de aquisição e pelo aumento do faturamento. O fluxo de caixa se manteve positivo, garantindo a liquidez da empresa e viabilizando os investimentos.

Conclusão:

Em 2024, a Gemmini apresentou um desempenho positivo, com crescimento no faturamento e aprimoramento dos controles internos. A implementação do projeto SAP representa um avanço estratégico para a otimização da logística e a melhoria da eficiência operacional, impactando positivamente os resultados da Companhia. A análise do mercado de OPME reforça a necessidade de contínua adaptação e busca por inovação, direcionando nossas ações. Para o próximo exercício, priorizaremos a redução do custo operacional e logístico, a expansão do mercado regional e o fortalecimento das parcerias com hospitais e operadoras de planos de saúde, considerando as tendências e os desafios do mercado, visando a geração de valor para os acionistas.



Em cumprimento às disposições estatutárias, legais e regulatórias vigentes, apresentadas para a apreciação de Vossas Senhorias as informações da empresa Vida Top Mais Saúde - Operadora de Planos de Saúde Ltda, registrada junto à ANS – Agência Nacional de Saúde Suplementar, sob o número 422835. Este relatório contempla as Demonstrações Financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, bem como o parecer dos auditores independentes sobre as referidas projeções.

Apresentação

O presente relatório tem como objetivo apresentar aos associados, de forma clara e objetiva, informações planejadas sobre a atuação da Vida Top Mais Saúde.

A finalidade deste documento é promover a transparência e o alinhamento com os associados, destacando os resultados e os principais direcionadores da administração.

Contexto Operacional

A Vida Top Mais Saúde é uma operadora de planos de assistência médica privada, com atuação direcionada a municípios específicos (grupos), oferecendo soluções de saúde complementares adaptadas às necessidades locais. Além disso, a empresa também se dedica à gestão integrada de serviços de saúde, em conformidade com o disposto no artigo 34 da Lei nº 9.656/98, que regulamenta o setor de saúde suplementar no Brasil.

Cenário Macro

O setor de planos de saúde no Brasil tem enfrentado mudanças profundas, impulsionadas por uma combinação de fatores econômicos, regulatórios e de mercado. A economia instável, somada às exigências cada vez mais rigorosas dos órgãos reguladores e às expectativas crescentes dos consumidores, exige das operadoras uma postura proativa e inovadora. Em 2025, o setor continua a apresentar desafios importantes, como o aumento dos custos com saúde, a necessidade de melhoria da gestão do cuidado e a adaptação às novas tecnologias e práticas de mercado.

Nesse contexto, a Vida Top Mais Saúde tem intensificado seus esforços para responder a essas demandas de maneira eficiente e estratégica. A operadora prioriza a comercialização de planos coletivos específicos para empresas, considerando o alto potencial de alcance e fidelização desse segmento, além de oferecer condições diferenciadas e mais acessíveis para grupos organizados. Essa abordagem permite alinhar as expectativas do mercado corporativo com as melhores práticas de gestão da saúde, proporcionando benefícios tanto para os beneficiários quanto para as organizações contratantes.

Adicionalmente, a Vida Top Mais Saúde vem implementando iniciativas para a inovação em processos internos, a otimização de recursos e o fortalecimento da relação com os clientes. O foco na transparência e na personalização dos serviços reforça o compromisso da operadora em atender às crescentes demandas por qualidade, acessibilidade e sustentabilidade no setor de saúde suplementar.



Essas ações consolidam a posição da empresa como uma operadora comprometida não apenas com a conformidade regulatória, mas também com a promoção de um modelo de saúde mais inclusivo e eficiente, adaptado às novas realidades do mercado e às expectativas de seus beneficiários.

Gestão Estratégica e Operacional

A Vida Top Mais Saúde sustenta suas operações em um modelo de negócios inovador, fundamentado no cuidado coordenado, na automação de processos e na otimização de fluxos operacionais. Esses pilares são fortalecidos pela retenção e valorização de talentos, que desempenham um papel estratégico na busca contínua por excelência. A empresa concentra seus esforços na formação de parcerias estratégicas com órgãos públicos e entidades privadas de Bauru e sua microrregião, identificadas como um mercado promissor e repleto de oportunidades de expansão.

Para garantir eficiência e consistência em suas operações, a operadora investe na padronização de procedimentos. Essa abordagem visa não apenas a simplificação das atividades cotidianas, mas também a estruturação robusta das práticas administrativas, financeiras e gerenciais. Com isso, busca-se minimizar o retrabalho, otimizar os recursos disponíveis e promover uma agilidade operacional que favoreça a competitividade e a qualidade no atendimento.

A estratégia comercial da empresa é cuidadosamente projetada com base em metas realistas e alinhadas ao modelo de negócios e ao planejamento estratégico geral. Essa integração garante que cada ação comercial contribua para o fortalecimento do posicionamento da operadora no mercado, equilibrando resultados financeiros com a construção de valor para os beneficiários e parceiros.

A Vida Top Mais Saúde está comprometida em oferecer serviços de saúde de qualidade e acessíveis aos seus clientes. Nesse sentido, realizou uma renegociação estratégica das tabelas de remuneração com seus prestadores, visando otimizar custos e reduzir a sinistralidade da operadora.

Essa iniciativa focou em serviços de alta complexidade, como quimioterapia, internação psiquiátrica, hemodiálise e radioterapia, buscando um equilíbrio entre a qualidade dos serviços prestados e a sustentabilidade financeira do plano.

A renegociação permitirá à empresa manter a excelência no atendimento aos seus clientes, ao mesmo tempo em que garante a viabilidade do negócio a longo prazo. Com essa medida, a operadora reafirma seu compromisso com a saúde e o bem-estar de seus beneficiários.



Este relatório apresenta as atividades e resultados da CardBen durante o exercício de 2024, com foco nas estratégias operacionais, de marketing digital e de serviço, demonstrando o progresso e o impacto das ações implementadas. O objetivo é fornecer uma visão clara da eficácia das estratégias, contextualizar nosso desempenho no setor de cartão de desconto na região de Bauru, demonstrar o impacto direto dessas ações nos resultados obtidos e subsidiar a tomada de decisões estratégicas para o crescimento sustentável da empresa. Além disso, este documento serve como uma prestação de contas transparente da gestão, reforçando nosso compromisso com a governança corporativa

Gestão Operacional

A CardBen manteve seu compromisso com a qualidade e a satisfação dos beneficiários, priorizando experiências excepcionais, agilidade e conveniência em todos os serviços. O pronto atendimento 24 horas no Hospital Beneficência Portuguesa, uma referência em Bauru, continua sendo um diferencial importante, garantindo acesso rápido e eficiente a serviços médicos quando necessário. A busca pela excelência no atendimento foi reforçada com investimentos em profissionais capacitados e uma estrutura de ponta, reconhecendo a satisfação dos beneficiários como fundamental para o sucesso da empresa. A estratégia de serviço priorizou a experiência do usuário e a diversificação de serviços, com grande interação com a CardBen, fortalecendo o relacionamento com os beneficiários e identificando novas oportunidades de melhoria.

Estratégia de Marketing Digital

Em 2024, a Cardben adotou uma abordagem agressiva na estratégia comercial e de marketing, com ênfase em um modelo baseado em tecnologia e foco em performance digital. As ações incluíram:

Marketing Digital: Investimentos em campanhas direcionadas nas principais redes sociais (Facebook, Instagram e LinkedIn) para atingir diferentes públicos e aumentar o alcance da marca. A criação de conteúdo relevante e interativo engajou a audiência e fortaleceu o relacionamento com os seguidores. Estratégias de SEO (Otimização para Mecanismos de Busca) foram implementadas para melhorar a presença nos resultados de pesquisa do Google e aumentar o tráfego orgânico. A produção de vídeos informativos sobre os benefícios do produto no YouTube e buscou educar o público e demonstrar o valor da Cardben.

Estratégia de Serviço (Excelência e Inovação): Priorização do credenciamento médico para atendimento no Centro Médico Ambulatorial (CMA), disponibilizando agenda para diversas especialidades médicas e garantindo atendimento ágil e de alta qualidade. Foram estabelecidas parcerias com profissionais renomados para fortalecer a rede de prestadores de serviços e ampliar as opções para os beneficiários. (O ponto sobre Agendamentos Online Simplificados está incompleto no texto original. Recomenda-se adicionar informações sobre as ações realizadas para simplificar os agendamentos online, como implementação de plataformas digitais, aplicativos ou outras soluções.)



Resultados Alcançados

As estratégias implementadas nas áreas operacional, de marketing digital e de serviço resultaram em avanços significativos, consolidando a posição da Cardben no mercado. O aumento da visibilidade da marca e a aquisição de novos titulares são resultados diretos das ações de marketing digital. A priorização da experiência do usuário e a busca por excelência nos serviços, incluindo o credenciamento no CMA e o pronto atendimento 24h, contribuíram para a satisfação dos beneficiários.

Conclusão

Em 2024, a Cardben demonstrou um forte compromisso com a qualidade, a inovação e a satisfação dos beneficiários. A continuidade do investimento em tecnologia, na capacitação de profissionais e na busca por novas soluções inovadoras são prioridades para o próximo período, visando o crescimento sustentável e a excelência na prestação de serviços.