



## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2º TRIMESTRE DE 2021



### DESTAQUES | 2T21 vs. 2T20

#### *Crescimento de Beneficiários e Diluição do G&A, Impactado Negativamente pela Pressão COVID na Sinistralidade*

- **Receita Líquida (RL):** R\$3.196,3 milhões, 22,7% de crescimento em relação ao 2T20
  - **Beneficiários EoP:** 4.262,1 mil em Saúde (+18,2%) e 2.913,6 mil em Dental (+13,4%)
  - **Ticket Médio:** R\$226,3 em Saúde, estável em relação ao 2T20
  - **Serviços Hospitalares:** R\$247,6 milhões, 207,9% de crescimento desde o 2T20
- **Sinistralidade Caixa:** 82,7%, 18,0pp desfavorável em relação ao 2T20
- **G&A Caixa:** 7,3% da RL, 2,5pp favorável em comparação com 2T20
- **EBITDA Ajustado:** R\$131,6 milhões (4,1% de margem), queda de 75,0% vs. 2T20
- **Prejuízo Líquido Ajustado:** R\$9,9 milhões (-0,3% de margem)
- **Dívida Líquida:** R\$1.573,7 milhões no 2T21, 1,3x o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **M&As no 2T21:** Conclusão das aquisições do **Hospital do Coração de Londrina (PR)** e **MediSanitas (MG)** em abril'21 e anúncio do **Hospital Maringá (PR)** e **Centro Clínico Gaúcho - CCG Saúde (RS)**
- **Rede Própria:** Inauguração do **Centro Clínico Mercês (PR)**; Construções em andamento em SP (PAs São Miguel e Bresser), RJ (PAs Cidade Nova e Nova Iguaçu) e MG (PA Betim), além do Projeto dos hospitais **LifeCenter Contagem (BH)** e **Santo Amaro (SP)**

**GNDI3:** R\$79,70/ação  
**52W Max:** R\$101,45/ação  
**52W Min:** R\$61,70/ação

Total de Ações: 615.242.127  
*Free-Float:* 85,3%  
Valor de Mercado: R\$49,0bi

**Relações com Investidores:**  
Glauco Desiderio  
Renato Bello  
Thais Gomes dos Santos  
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Sumário	2T21	2T20	Var. %	6M21	6M20	Var. %
Hospitais	31	24	29,2%			
Leitos - Final do Período	3.696	2.827	30,7%			
Beneficiários - Final do Período ('000)	7.175,7	6.176,7	16,2%			
Saúde	4.262,1	3.607,2	18,2%			
Odontológicos	2.913,6	2.569,5	13,4%			
Número Médio de Beneficiários ('000)	7.023,9	6.162,1	14,0%	6.757,3	6.064,1	11,4%
Saúde	4.226,2	3.597,5	17,5%	3.979,2	3.511,6	13,3%
Odontológicos	2.797,7	2.564,6	9,1%	2.778,1	2.552,6	8,8%
Receita Líquida - R\$mm	3.196,3	2.604,1	22,7%	6.099,8	5.163,5	18,1%
PEONA	(8,5)	(6,8)	24,9%	(49,8)	(20,3)	145,6%
Provisão SUS	(4,3)	0,4	-1188,8%	(19,0)	(47,1)	-59,6%
Contas Médicas Caixa	(2.642,5)	(1.683,9)	56,9%	(4.917,3)	(3.430,1)	43,4%
Sinistralidade Caixa	-82,7%	-64,7%	-18,0pp	-80,6%	-66,4%	-14,2pp
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$mm	541,0	913,7	-40,8%	1.113,6	1.666,0	-33,2%
(-) G&A Caixa	(234,1)	(256,2)	-8,6%	(459,0)	(477,6)	-3,9%
(-) Despesas Comerciais	(175,3)	(130,4)	34,4%	(333,7)	(260,5)	28,1%
EBITDA Ajustado - R\$mm	131,6	527,1	-75,0%	320,9	927,9	-65,4%
Margem EBITDA Ajustada	4,1%	20,2%	-16,1pp	5,3%	18,0%	-12,7pp
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$mm	(48,0)	223,4	-121,5%	(75,9)	383,8	-119,8%
Margem Líquida	-1,5%	8,6%	-10,1pp	-1,2%	7,4%	-8,7pp
Lucro Líquido Ajustado - R\$mm	(9,9)	303,9	-103,2%	18,1	511,8	-96,5%
Margem Líquida Ajustada	-0,3%	11,7%	-12,0pp	0,3%	9,9%	-9,6pp

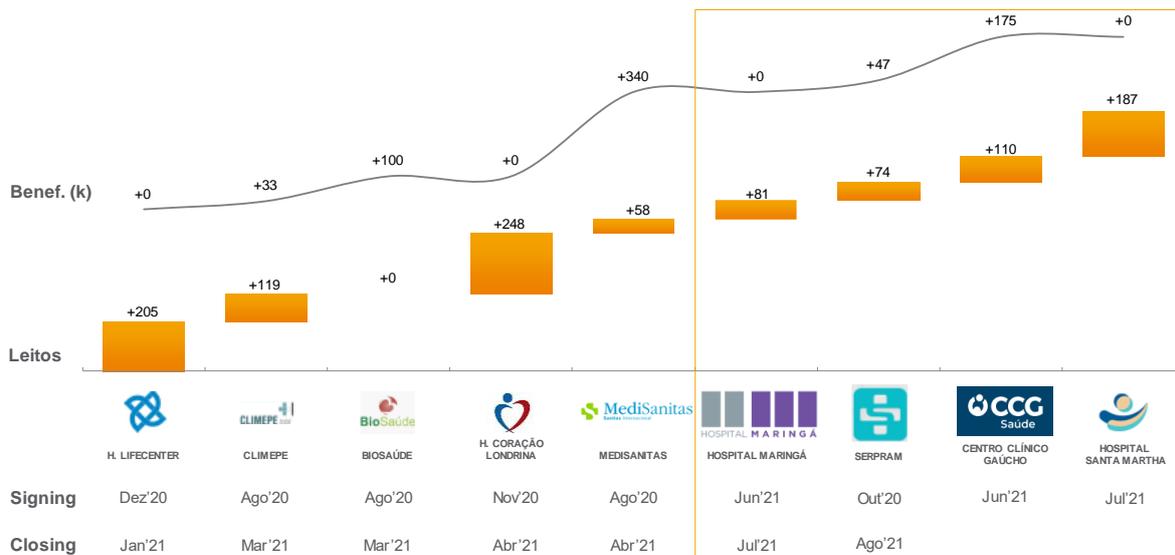


DESTAQUES OPERACIONAIS

**M&A – 9 Aquisições em 2021: 1.082 Leitos Hospitalares e 695 mil Beneficiários de Saúde**

Ao longo do 2T21, o GNDI concluiu as aquisições do Grupo MediSanitas Brasil e Grupo Hospitalar de Londrina e anunciou as aquisições do Grupo CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho) e do Hospital Maringá

**AQUISIÇÕES**



**CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho) – Rio Grande do Sul**

Em junho de 2021, a Companhia assinou a intenção de compra do **CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho)**, uma das principais operadoras verticalizadas no Estado do Rio Grande do Sul, e que conta com uma carteira de 175 mil beneficiários de planos de saúde (80% corporativo), localizados principalmente na região metropolitana de Porto Alegre, além de 4,7 mil beneficiários de planos odontológicos.

Em 2021, o Centro Clínico Gaúcho inaugurou o Hospital Humaniza, localizado em região estratégica na cidade de Porto Alegre (RS), que conta com 110 leitos e potencial de expansão para 220 leitos.

O Centro Clínico Gaúcho conta também com uma Rede Própria que inclui 20 centros clínicos, 13 unidades de coleta de análises clínicas (“Laboratório Marques D’Almeida”), além de uma ampla gama de serviços aos beneficiários, como medicina preventiva, programa de assistência domiciliar e telemedicina 24 horas.



Hospital Humaniza – Porto Alegre (RS)

Com esta aquisição, o GNDI expande seu posicionamento estratégico, firmando a entrada no Estado do Rio Grande do Sul, através de uma plataforma que possui compromisso com a qualidade de seus serviços, trazendo relevante potencial de expansão regional, bem como oportunidades de sinergias operacionais e





administrativas. A conclusão desta transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, incluindo a aprovação da Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS e do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE.

### Hospital Maringá – Maringá (PR)

Em julho de 2021, a Companhia concluiu a aquisição do **Hospital Maringá**, um dos mais tradicionais da região, fundado em 1948 e estabelecido na cidade de Maringá (PR). Caracteriza-se por ser um hospital geral de alta complexidade, realizando inclusive cirurgias cardíacas e neurológicas, exames de tomografia e hemodinâmica, e dispendo de uma infraestrutura de 81 leitos (12 UTIs), 7 consultórios e 6 salas cirúrgicas em um imóvel próprio com uma área total de 6,3 mil m<sup>2</sup>.



O Hospital Maringá, em conjunto com a recente aquisição do Hospital do Coração de Londrina, busca impulsionar a presença da Companhia na região, importante polo de desenvolvimento populacional e econômico no Estado do Paraná com aproximadamente 1,9 milhão de habitantes e 555 mil beneficiários de planos de saúde.

### Consolidação da Região Sul do Brasil

A Região Sul do Brasil é composta pelos Estados de Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, que juntos correspondem a aproximadamente 30 milhões de habitantes e 18,6% do PIB nacional, sendo a 2ª região mais rica do país, com forte presença do setor agropecuário, industrial e turístico.

Com cerca de 6,9 milhões ou 14,5% dos beneficiários de saúde privada do Brasil, tem sido um dos focos estratégicos de expansão para o GNDI.

Até o momento foram realizadas 7 aquisições, representando:

- ✓ +570 mil beneficiários de saúde
- ✓ ~700 leitos distribuídos em 8 hospitais
- ✓ Rede Própria de Centros Clínicos, laboratórios de análises clínicas e imagem





## INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

### GNDI Sul

O GNDI tem mantido a estratégia de crescimento orgânico e inorgânico na Região Sul do Brasil, com o anúncio das aquisições (i) do Hospital Maringá, que reforçará a presença do GNDI na região noroeste do Paraná e (ii) do grupo CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho), que após as aprovações de CADE e ANS permitirá a entrada no estado do Rio Grande do Sul.

Em abril de 2021, concluímos a aquisição do Grupo Hospitalar de Londrina com dois hospitais na cidade: “Paes Leme” e “Bela Suíça”. Desde então iniciamos o processo de integração com nossos ativos e beneficiários na Regional Sul, implementando controles internos, indicadores operacionais e financeiros, bem como melhorias na gestão de processos e pessoas. Também demos início à modernização do parque de equipamentos hospitalares, aportando qualidade no atendimento e reduzindo custo de locação. Lançamos o plano de saúde “**Connect Londrina**” no mês de julho, um produto desenvolvido exclusivamente para a região e com foco na utilização dos dois hospitais adquiridos.

Ainda em abril de 2021, realizamos a incorporação societária da operadora LifeDay na Clinipam, gerando ainda mais sinergias.

Ao longo do 2T21, concluímos as obras do Centro Clínico Mercês, em Curitiba, um moderno centro dedicado exclusivamente à pediatria com serviço de urgência e emergência 24h, atendimentos eletivos nas mais diversas subespecialidades pediátricas e exames complementares, alinhado ao nosso objetivo de levar qualidade de saúde assistencial aos nossos beneficiários, por meio da estratégia de verticalização, boas práticas e melhoria contínua.

Em junho de 2021, o GNDI Sul lançou novas campanhas publicitárias, levando para a região o conceito da marca: “Saúde por inteiro. A vida inteira”, reforçando o acesso e qualidade em saúde para geração de brasileiros como passo fundamental para tornar ainda mais reconhecida e sólida nossa atuação nesta região do país.

### GNDI Minas Gerais

Em abril de 2021, aumentamos ainda mais presença do GNDI no Estado de Minas Gerais com a conclusão da aquisição do grupo MediSanitas e iniciamos os processos de integrações e investimentos, através da implantação de nossos processos de governança, regulação e protocolos médicos.

Com a aquisição do grupo MediSanitas, assumimos uma posição de destaque na capital e no Estado de MG. Com 340 mil beneficiários e uma boa reputação de atendimento, o Grupo MediSanitas representa a amálgama que unirá nossas operações em MG. Para que nossa atuação no Estado seja unificada e coordenada, já realizamos em prazo recorde, as seguintes iniciativas:

- Concluímos a montagem de um time de gestão experiente na região, mesclando executivos que já possuíam experiência nas empresas que adquirimos com talentos contratados no mercado;



- Aliado às boas práticas assistenciais, iniciamos a implantação dos programas de Medicina Preventiva e Pacientes Crônicos (Case) do GNDI na filial, provendo melhoria da qualidade de vida dos beneficiários e controle dos custos assistenciais;
- O Hospital LifeCenter absorveu a operação do Hospital Barreiro (MediSanitas), que passou a funcionar somente como Pronto Socorro Autônomo. Desta forma, elevamos a verticalização de internações de 39% para 67%, com uma substancial percepção de melhoria no atendimento ao mesmo tempo que geramos sinergias operacionais de até R\$36 mm/ano;
- Iniciamos os investimentos para integração dos sistemas hospitalares e de *back-office* com a plataforma GNDI, o que permitirá agilidade na tomada de decisão e uniformidade de reporte;
- O GNDI também foi habilitado para oferecer planos de saúde na modalidade de adesão aos funcionários (e seus dependentes) da Prefeitura Municipal de Belo Horizonte, marcando o nosso ingresso num nicho anteriormente apenas explorado pela Unimed – BH;
- E o primeiro passo para a integração dos portfólios de vidas foi dado agora em agosto, com o tombamento da carteira de vidas da Santa Mônica Saúde (Divinópolis) para a plataforma MediSanitas.

Finalmente, alinhado com os planos de verticalização, temos realizado investimentos em reformas e modernização das unidades administrativa e assistenciais do MediSanitas, inserindo a identidade visual do GNDI. Hoje, com exceção de duas unidades, todos os pontos de atendimento MediSanitas já adotaram a nova identidade visual GNDI, e em breve estaremos com nossa estrutura de Rede Própria ainda mais robusta com a abertura do Pronto Socorro Autônomo de Betim e o novo Hospital LifeCenter de Contagem, ambos em fase de obras.

CENTRO CLÍNICO	LIFECENTER	S. HELENA
UA BETIM	36km	26km
CC BARREIRO	19km	7km
CC CENTRO	4km	14km
CC VENDA NOVA	15km	21km
CC CONTAGEM	17km	1,5km

**NOVA Unidade Avançada Betim!**

- Ampliação da capacidade de verticalização
- 3a cidade mais populosa da região metropolitana

**Retrofit e ampliação H. Santa Helena "Lifecenter"!!**

- Potencial 138 leitos
- Retrofit look & feel GNDI

**Hospital LifeCenter BH**

- Referência Hospitalar de Alta Complexidade
- Reforço comercial e da marca

Legend: ● Centros Clínicos ● Hospital





Para fortalecer nossa presença no estado, lançamos no mês de junho a marca “GNDI Minas” com a campanha de Marketing divulgada nas principais plataformas de comunicação (TV, Rádio e Canais Digitais).

## REDE PRÓPRIA

No 2T21, a Companhia contava com 31 hospitais, 88 Centros Clínicos, 25 Prontos Socorros Autônomos, 17 Centros de Medicina Preventiva, 72 pontos de coleta de análises clínicas, 12 unidades para exames de imagem e 2 Centros de Saúde exclusivamente dedicados aos idosos (“NotreLife 50+”).

Além das contínuas reformas e melhorias em nossa Rede Própria, trazendo mais tecnologia e conforto aos nossos beneficiários, no 2T21 também entregamos o novo **Centro Clínico Mercês** em Curitiba - Unidade Pediátrica para atendimento eletivo, de urgência e emergência 24h com 18 especialidades médicas. São aproximadamente 5.000m<sup>2</sup> com 17 consultórios, salas para triagem, curativo, gesso, isolamento, medicação, emergência, observação com 12 leitos e exames de raios-X e ecografia.



Hospital LifeCenter Contagem

Em janeiro de 2021, tendo em vista a estratégia de crescimento e verticalização da MediSanitas na região metropolitana de Belo Horizonte, o GNDI celebrou um contrato de aluguel de longo prazo (25 anos renováveis por mais 25 anos, com opção de compra) de um imóvel com vocação hospitalar no município de Contagem. Neste trimestre demos início ao projeto de reforma da estrutura existente e construção do anexo que totalizará aproximadamente 9.000 m<sup>2</sup>. Com entrega prevista para

primeiro semestre de 2022, o **Hospital LifeCenter Contagem** contará com 135 leitos (34 UTIs), centro cirúrgico, ortopedia, tomografia e ressonância magnética.

No contínuo esforço de expansão e verticalização da Rede Própria em São Paulo, o GNDI arrematou a estrutura do antigo Hospital Santa Marta na zona sul da cidade em 2019. Após a reforma da estrutura existente e construção do anexo, o **Hospital Santo Amaro** (antigo “Santa Marta”) contará com 106 leitos (30 UTIs), centro cirúrgico, ortopedia, tomografia e ressonância magnética distribuídos em cerca de 12.000 m<sup>2</sup>. O prazo estimado para a entrega será de até 18 meses.



Hospital Santo Amaro



A Companhia conta, atualmente, com 13 hospitais, 11 centros clínicos e o centro de imagens Ghelfond certificados pela **Organização Nacional de Acreditação (“ONA”)**, além de 1 hospital e 1 centro preventivo com certificação de qualidade **Qmentum pela Accreditation Canada International**.

## ASG – Ambiental, Social e Governança

### Ambiental

A companhia está engajada com a temática de mudanças climáticas e em contribuir para o **Acordo de Paris** nos esforços em busca de limitar o aumento médio da temperatura global a 2°C, por meio de programas e tecnologias para melhorar a eficiência operacional e reduzir as emissões de carbono.

Ao longo desta jornada, realizamos o nosso Inventário de **Gases de Efeito Estufa (GHG Protocol)** contemplando todas as unidades e verificado por auditoria externa. Além disso, pela primeira vez em nossa história, realizamos a compensação de 100% das nossas emissões, tornando o GNDI uma empresa **“carbono neutro”**.

### Social

Em parceria com a **ONG Cidade Sem Fome**, realizamos a **doação de 22.000 toneladas** de adubo, resultado do processo de compostagem do resíduo orgânico de nossos hospitais. O adubo contribui para a manutenção do **Projeto Hortas Comunitárias**, que através da horticultura ajuda a transformar a vida de pessoas da comunidade com geração de renda familiar e alimentação.

### Governança

Em maio publicamos o nosso **2º Relatório de Sustentabilidade**, com base nas diretrizes da **Global Reporting Initiative (GRI)** e verificado por auditoria externa, oferecendo informações para nossos diferentes públicos sobre os resultados e iniciativas da empresa na gestão de seus aspectos ambientais, sociais e de governança (ASG). Desta forma, a Companhia também reafirma o **compromisso do desenvolvimento de forma sustentável** através do relacionamento direto e transparente com seus clientes, colaboradores, fornecedores e acionistas e demais stakeholders.

## TELEMEDICINA

Em virtude do surto pandêmico ocasionado pelo Coronavírus e o atual momento de distanciamento social, o Grupo NotreDame Intermédica implementou o atendimento via **Telemedicina** para auxiliar na prevenção e diagnóstico de doenças, buscando garantir o acesso seguro dos beneficiários a consultas com nossa equipe médica.

Desde a implementação em abril de 2020, foram **+1,3 milhão consultas, 77 mil consultas multidisciplinares (Nutrição e Psicologia), +2,8 milhões de prescrições realizadas, 255 mil prescrições de receita especial**, com um nível de resolutividade de **90% dos pacientes com alta na própria consulta** e com mais de 1.400 médicos aptos para atender nessa modalidade.





## RECEITA LÍQUIDA

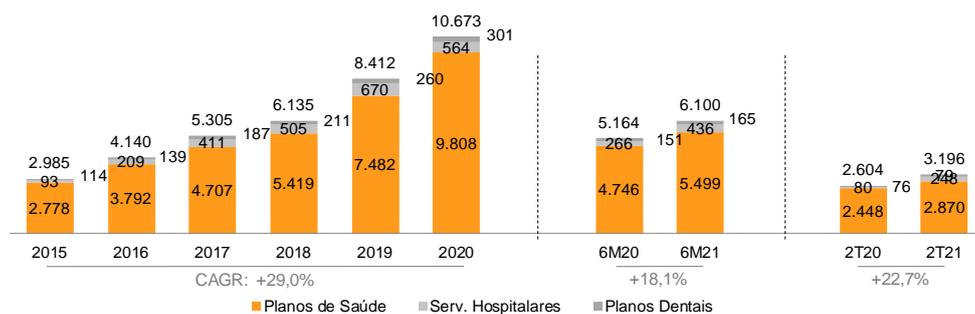
A receita líquida consolidada totalizou R\$3.196,3 milhões no 2T21, crescimento de 22,7% versus 2T20, beneficiada pelo crescimento da linha de negócio de planos de saúde, planos odontológicos e serviços hospitalares.

Ao longo do primeiro semestre, passamos a consolidar as receitas de LifeCenter (jan'21), Climepe (mar'21), BioSaúde (abr'21), MediSanitas (abr'21) e Grupo Hospital de Londrina (abr'21).

R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>3.196,3</b>	<b>2.604,1</b>	<b>592,2</b>	<b>22,7%</b>	<b>6.099,8</b>	<b>5.163,5</b>	<b>936,2</b>	<b>18,1%</b>
Planos de Saúde	2.869,6	2.447,6	422,0	17,2%	5.498,7	4.746,5	752,2	15,8%
Planos Odontológicos	79,1	76,0	3,1	4,0%	165,5	151,3	14,2	9,4%
Serviços Hospitalares	247,6	80,4	167,2	207,9%	435,6	265,8	169,8	63,9%

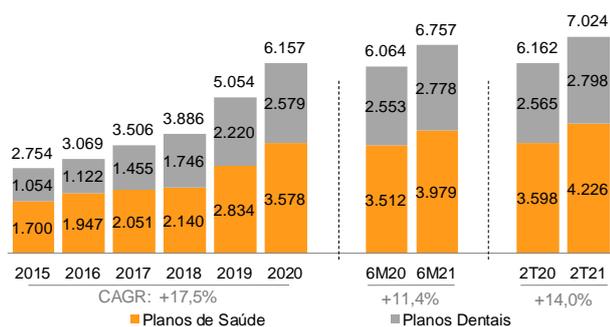
### RECEITA LÍQUIDA

(R\$mm)



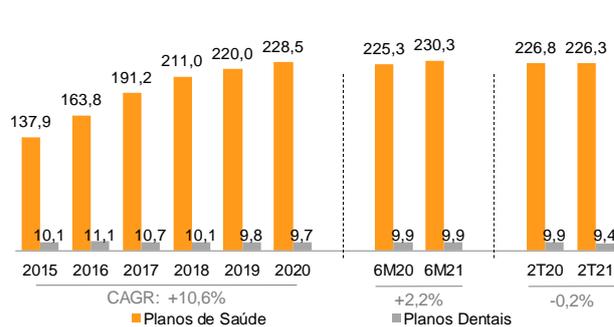
### NÚMERO DE MÉDIO DE BENEFICIÁRIOS

('000 Benef.)



### TICKET MÉDIO MENSAL LÍQUIDO

(R\$/mês)

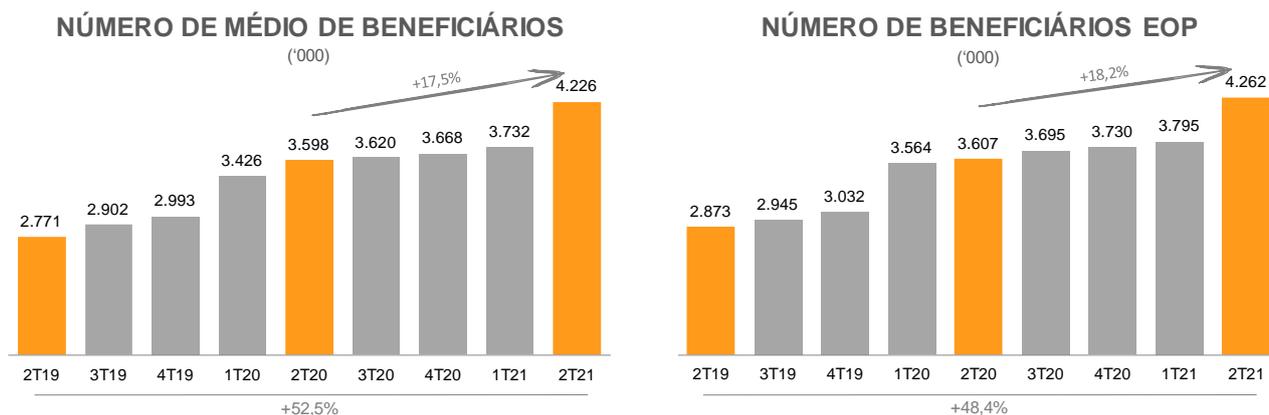




## PLANOS DE SAÚDE

No 2T21, a receita líquida de Planos de Saúde totalizou R\$2.869,6 milhões, um crescimento de 17,2% em relação ao 2T20. Esse crescimento é resultado do aumento de 17,5% no número médio de beneficiários, passando de 3.597,5 mil para 4.226,2 mil e ticket líquido médio mensal consolidado estável, variando de R\$226,8 para R\$226,3 .

### Número de Beneficiários



No 2T21, a **Companhia apresentou uma adição líquida de 467,4 mil beneficiários nos planos de saúde**, sendo 27,4 mil beneficiários de maneira orgânica e 440,0 mil oriundas da aquisição da MediSanitas e BioSaúde.

Entre os principais aspectos que compõem o crescimento orgânico, destacamos: (i) a manutenção de um nível elevado de vendas brutas no patamar de 193,8 mil beneficiários, (ii) a perda de 152,3 mil beneficiários oriundo de cancelamentos de contratos (64k PME, 48k Corporativo e 40k Individual/Adesão) e (iii) turnover (demissões e admissões líquidas em contratos existentes) negativo de 14,1 mil beneficiários, significativamente menor que o comportamento ao longo de 2020.

### EVOLUÇÃO NO NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS – 2T21 | PLANOS DE SAÚDE



No período de 6M21, a Companhia apresentou uma adição líquida de 532,1 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 59,3 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 472,8 mil oriundo das aquisições dos grupos MediSanitas, Climepe e BioSaúde. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) o elevado nível das vendas brutas de 374,3 mil beneficiários, que foram

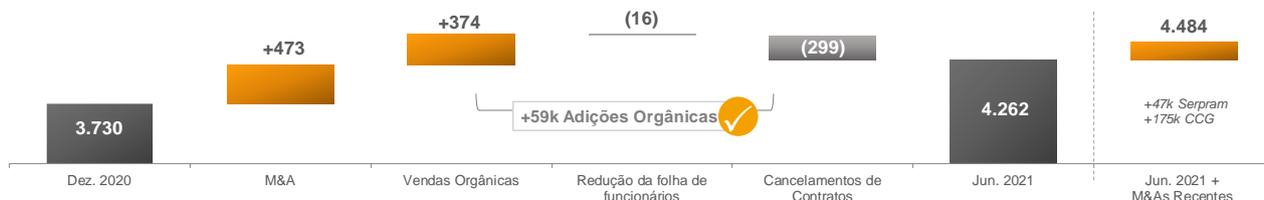




parcialmente consumidas por (ii) 315,0 mil beneficiários oriundo dos cancelamentos e turnover, reflexo acentuado pelos impactos econômicos nas regiões onde atuamos devido ao COVID-19.

### EVOLUÇÃO NO NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS – 6M21 | PLANOS DE SAÚDE

(’000 Beneficiários – Final do Período)



### Ticket Médio

O ticket médio mensal de planos de saúde manteve-se estável, passando de R\$226,8 no 2T20 para R\$226,3 no 2T21, refletindo um: (i) aumento do preço médio orgânico de 5,5%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto negativo do ticket inferior das aquisições realizadas nos últimos doze meses pela Companhia, notadamente MediSanitas e BioSaúde.

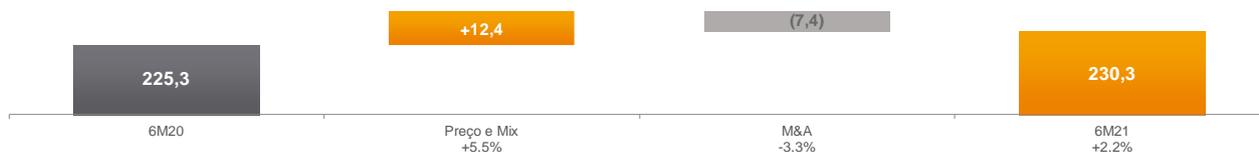
### EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 2T21 | PLANOS DE SAÚDE

(R\$ por mês)



### EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 6M21 | PLANOS DE SAÚDE

(R\$ por mês)



### PLANOS ODONTOLÓGICOS

No 2T21, a receita líquida de Planos Odontológicos atingiu R\$79,1 milhões, aumento de 4,0% frente ao 2T20. Esse crescimento é resultado do aumento de 9,1% no número médio de beneficiários, passando de 2.564,6 mil para 2.797,7 mil e parcialmente compensado pela redução de 4,7% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,9 para R\$9,4 .

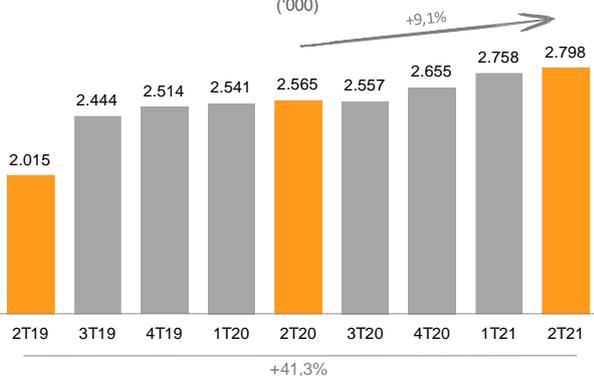
Importante notar que a Sinistralidade Caixa da operação de planos odontológicos tem se mantido controlada ano após ano, permitindo reajustes mais baixos e preços cada vez mais competitivos.



Com a conclusão das aquisições, ampliam-se as possibilidades de crescimento da carteira dental através de iniciativas adicionais de *cross-selling*.

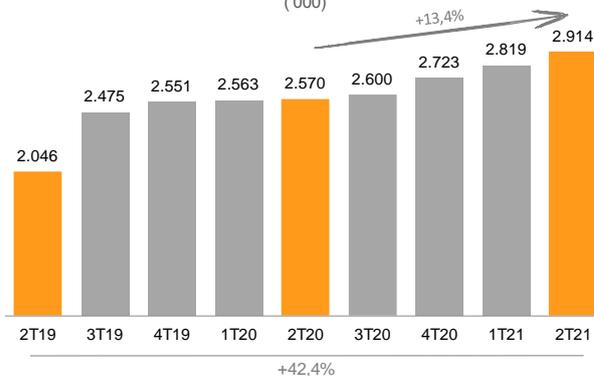
**NÚMERO DE MÉDIO DE BENEFICIÁRIOS**

(‘000)



**NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS EOP**

(‘000)

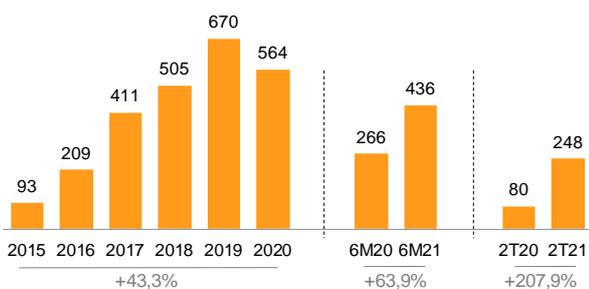


**SERVIÇOS HOSPITALARES**

A receita de serviços hospitalares atingiu R\$247,6 milhões no 2T21, crescimento de 207,9% em relação ao 2T20, refletindo a recuperação desta linha de negócios ao longo dos últimos trimestres e a adição de hospitais adquiridos com perfil orientado para venda de serviços hospitalares a outros convênios médicos, enquanto trabalhamos na criação de novos planos de saúde nestas regiões.

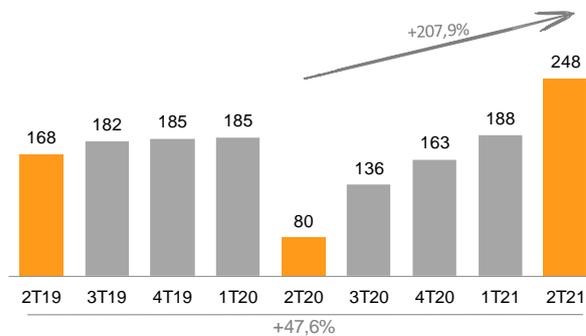
**RECEITA DE SERVIÇOS HOSPITALARES**

(R\$mm)



**RECEITA DE SERVIÇOS HOSPITALARES**

(R\$mm)



No 2T21, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (Hospital do Coração de Balneário Camboriú, Santa Mônica, Santa Brígida, LifeCenter, Climepe e Grupo Hospitalar de Londrina) contribuíram com R\$105,9 milhões. A receita dos “mesmos hospitais” do 2T21 aumentou 76,2% frente o 2T20 e recuperando de forma consistente desde o 3T20.



## CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS (SINISTRALIDADE)

O custo dos serviços prestados é composto pela Depreciação e Amortização (D&A), Provisão para Eventos Ocorridos e não Avisados (PEONA), Provisão SUS e Contas Médicas Caixa, conforme apresentado abaixo:

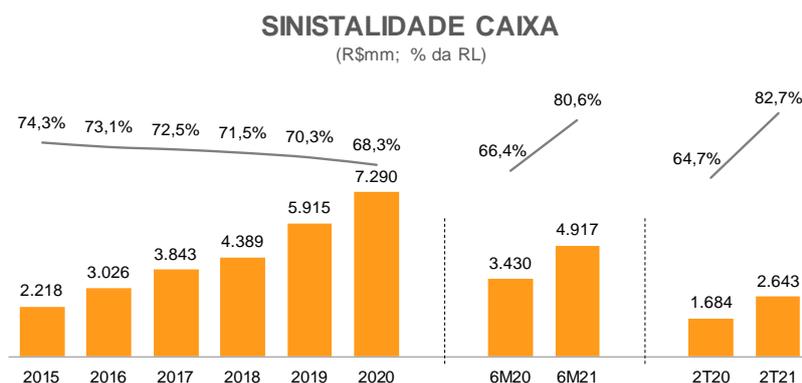
R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	55,5	38,1	17,4	45,7%	105,3	74,7	30,6	40,9%
PEONA	8,5	6,8	1,7	24,9%	49,8	20,3	29,5	145,6%
Provisão SUS	4,3	(0,4)	4,7	-1188,8%	19,0	47,1	(28,1)	-59,6%
Contas Médicas Caixa	2.642,5	1.683,9	958,6	56,9%	4.917,3	3.430,1	1.487,2	43,4%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>82,7%</i>	<i>64,7%</i>		<i>18,0pp</i>	<i>80,6%</i>	<i>66,4%</i>		<i>14,2pp</i>
<b>Custo dos Serviços</b>	<b>2.710,8</b>	<b>1.728,5</b>	<b>982,4</b>	<b>56,8%</b>	<b>5.091,5</b>	<b>3.572,2</b>	<b>1.519,3</b>	<b>42,5%</b>
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>84,8%</i>	<i>66,4%</i>		<i>18,4pp</i>	<i>83,5%</i>	<i>69,2%</i>		<i>14,3pp</i>

No 2T21, a rubrica “D&A e Amortização IFRS16” cresceu 45,7% frente ao 2T20, justificada pela expansão (orgânica e através dos sucessivos M&As) das operações de Rede Própria da Companhia, que contou com a abertura das mega unidades de Santo André e Jundiaí e também o aumento de 33% no número de total de leitos advindos dos 7 novos hospitais adquiridos.

## CONTAS MÉDICAS CAIXA (SINISTRALIDADE CAIXA OU CASH MLR)

Contas Médicas Caixa é o item mais relevante dos custos de serviços prestados e reflete o custo assistencial efetivo, assim como todas as iniciativas de controle, verticalização, além da sazonalidade da Companhia.

No 2T21, as Contas Médicas Caixa aumentaram 56,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.683,9 milhões para R\$2.642,5 milhões, acima do crescimento de 22,7% da receita líquida consolidada, aumentando em 18,0pp a Sinistralidade Caixa.



Vale destacar que o 2T20 apresentou um comportamento atípico e demasiadamente favorável ao setor de operadoras/seguradoras de saúde no Brasil, em virtude do impacto na época do (i) início da pandemia do COVID-19, (ii) políticas bastante restritivas de distanciamento social e (iii) a suspensão dos procedimentos médicos eletivos pela ANS.

Já ao compararmos a sinistralidade do 2T21 com o 1T21, observamos que além da sazonalidade histórica do nosso setor, há uma tendência cada vez mais presente de retorno gradual dos comportamentos pré-pandemia, o que inclui uma pressão pelo retorno de procedimentos médicos de rotina e eletivos que



ocorrem em paralelo e simultaneamente aos custos associados aos tratamentos da pandemia do COVID-19, que ainda impõe uma sobrecarga de custo significativa em todo o setor.

No 2T21, o aumento na Sinistralidade Caixa deu-se principalmente por:

### COVID-19

Embora as internações de COVID-19 iniciaram um processo de redução em abril'21 com relação ao pico de março'21, a média de internação ao longo do 2T21 manteve-se aproximadamente 50% superior ao 1T21.

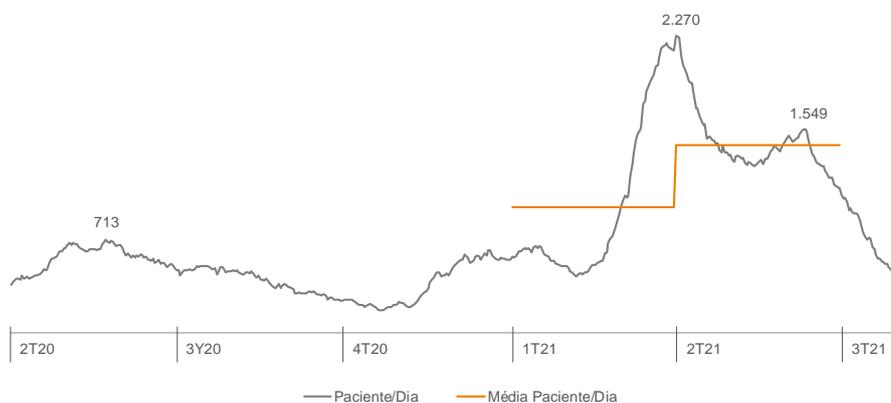
Não obstante o aumento das internações hospitalares, o GNDI conseguiu intensificar significativamente a verticalização em internações (regulares e UTIs) fazendo com que o impacto financeiro das internações COVID no 2T21 não acompanhasse a mesma proporção do volume.

Na rede própria, a segunda onda de COVID-19, além de demandar maior utilização de leitos de alta complexidade em UTIs, também apresentou maior tempo médio de internação, impactando principalmente as linhas de materiais, medicamentos e honorários médicos.

Também observamos um aumento significativo de exames laboratoriais e de imagem, onde o NotreLabs atingiu novo recorde com produção de 2,7 milhões de exames por mês.

Estimamos que o tratamento de pacientes COVID-19 impactou a Sinistralidade Caixa do GNDI no 2T21 em aproximadamente **R\$358 milhões (11,2pp)**, tanto na Rede Própria quanto na Rede Credenciada.

## TOTAL GNDI DE PACIENTE POR DIA DE COVID



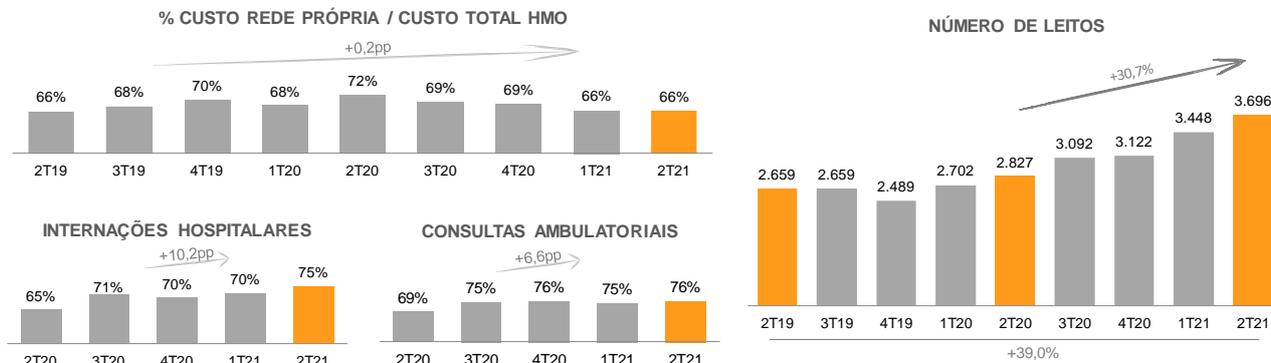
### M&As Recentes: Processo de Integração

No período de 6M21, passamos a consolidar 5 novas operações que estão atualmente passando pelo processo de integração. Por se tratar de operações menores e limitada escala, nota-se que a Sinistralidade Caixa na média se apresenta acima do consolidado do GNDI, representando uma oportunidade de ganho futuro à medida que alcançarmos as sinergias programadas.

Durante a segunda onda de COVID-19, observamos um aumento nas internações hospitalares na Região Sul, principalmente no Estado de Santa Catarina que, em sua maioria, ocorreram na Rede Credenciada uma vez que o estado conta com somente um hospital da Rede Própria GNDI.



Sobre a contínua estratégia de verticalização, destacamos:

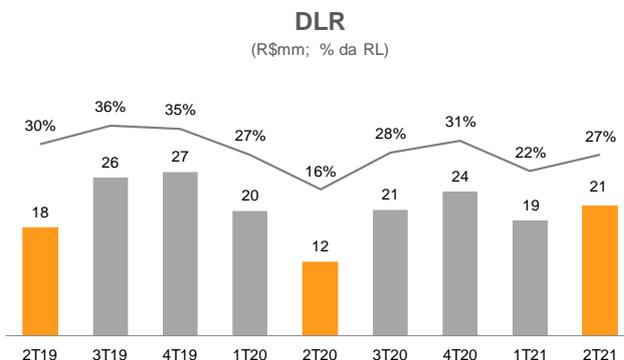


Ao longo de 2021, o GNDI atingiu níveis recordes de verticalização de **Internações Hospitalares** enquanto **Consultas Ambulatoriais** mantiveram sua jornada contínua de incremento dentro da Rede Própria.

Quando comparado com 2T20, o grau de **Verticalização do Custo HMO** manteve-se estável com relação ao 1T21 devido aos tíquetes substancialmente mais elevados dos hospitais credenciados e a frequência anormal de exames.

Crescimento do Dental:

A sinistralidade caixa dental aumentou de 16.1% no 2T20 para 27.0% em 2T21, em função do gradual retorno das atividades, mas ainda significativamente menor que os padrões históricos de sinistralidade (~35%).

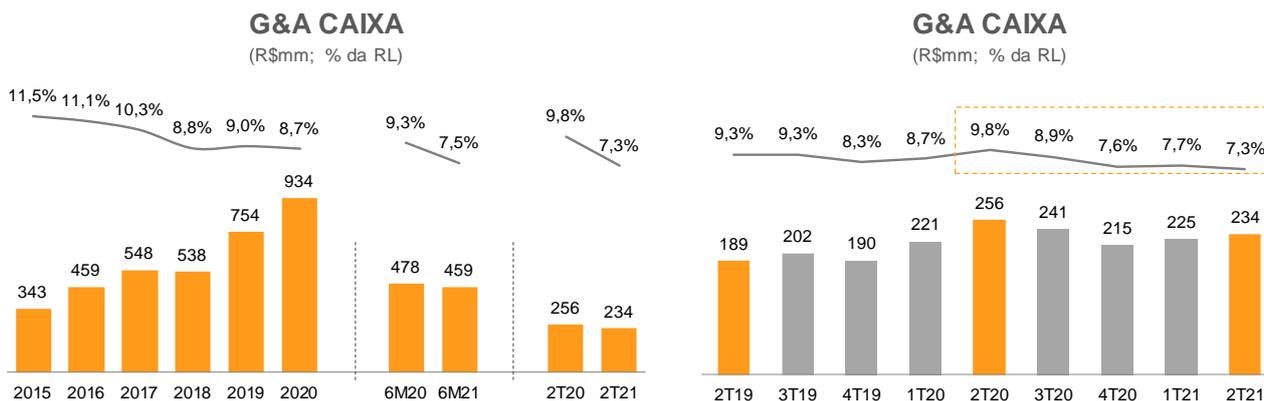




DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa), incluindo MediSanitas e BioSaúde, totalizaram R\$234,1 milhões no 2T21, ou 7,3% da Receita Líquida, uma diluição de 2,5pp com relação ao 2T20.



R\$m	2T21	2T20	%RL21	%RL20	6M21	6M20	%RL21	%RL20
Pessoal	120,7	127,6	3,8%	4,9%	234,0	232,6	3,8%	4,5%
Serviços de Terceiros	55,0	67,9	1,7%	2,6%	106,1	118,9	1,7%	2,3%
Ocupação e Utilidades	23,4	9,9	0,7%	0,4%	43,1	26,8	0,7%	0,5%
PDD	32,2	33,0	1,0%	1,3%	54,4	55,2	0,9%	1,1%
Contingências e Taxas	5,2	5,6	0,2%	0,2%	22,1	12,9	0,4%	0,2%
Outros	(2,4)	12,2	-0,1%	0,5%	(0,8)	31,2	0,0%	0,6%
<b>G&amp;A Caixa</b>	<b>234,1</b>	<b>256,2</b>	<b>7,3%</b>	<b>9,8%</b>	<b>459,0</b>	<b>477,6</b>	<b>7,5%</b>	<b>9,3%</b>

A diluição do G&A Caixa é o resultado da gestão disciplinada, ganhos de escala, e um ambiente de inadimplência estável, além dos nossos contínuos esforços para integrar as empresas recém-adquiridas.

Todas as linhas do G&A Caixa apresentaram diluição ou estabilidade como percentual da receita líquida versus 2T20, exceto a rubrica de Ocupação & Utilidades:

- **Ocupação & Utilidades:** aumento de 0,3pp devido a uma base de comparação comprimida no 2T20, estando agora em linha com o observado nos últimos trimestres

Conciliação do G&A com DFs:

R\$m	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>G&amp;A Caixa</b>	<b>234,1</b>	<b>256,2</b>	<b>7,3%</b>	<b>9,8%</b>	<b>459,0</b>	<b>477,6</b>	<b>7,5%</b>	<b>9,3%</b>
(+/-) Stock Options	4,6	12,6	(8,0)	-63,6%	16,7	23,5	(6,8)	-29,1%
(+/-) Despesas M&A	8,2	4,2	4,0	95,3%	48,4	10,9	37,5	343,7%
(+/-) Depreciação e Amort.	34,1	52,2	(18,2)	-34,8%	73,8	84,9	(11,1)	-13,1%
<b>G&amp;A DF*</b>	<b>280,9</b>	<b>325,2</b>	<b>8,8%</b>	<b>12,5%</b>	<b>597,9</b>	<b>597,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,2%</b>

\* incluindo das Despesas Administrativas, Perdas de recuperabilidade de crédito e Outras receitas líquidas



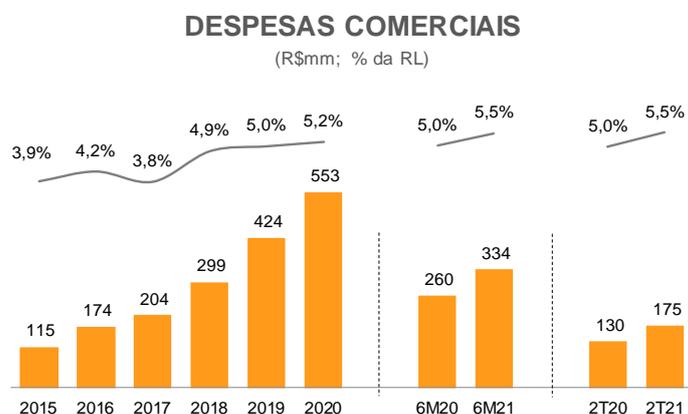


No 2T21, os ajustes ao G&A referem-se a despesas não-caixa, como a despesa contábil com os planos de *stock options* e depreciação/amortização, e também R\$8,2 milhões em despesas não recorrentes relacionadas aos gastos associados às nossas iniciativas de M&A.

## DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$175,3 milhões no 2T21, representando 5,5% da receita líquida total, em linha com o 1T21.

As Despesas Comerciais têm aumentado progressivamente associadas às maiores adições brutas como resultado da estratégia comercial bem-sucedida. Quando comparado com 1T21, as despesas comerciais, como um % da receita líquida, permaneceram estáveis em 5,5%





**EBITDA AJUSTADO**

No 2T21, o EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$131,6 milhões (equivalente a 4,1% da receita líquida), uma redução de 75,0% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Durante o 2T21, o GNDI manteve sua disciplina e **foco na agenda estratégica**, visando dar continuidade à sua estratégia de **Criação de Valor com foco em crescimento, verticalização e atendimento médico de alta qualidade**.

Como resultado, alcançamos durante o 2T21:

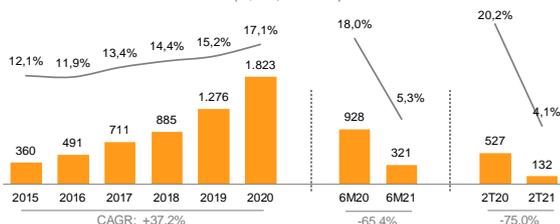
- **+22,7% Receita Líquida;**
- **+440k Adições Inorgânicas** de M&As concluídos;
- **+27k Adições Líquidas Orgânicas** de planos de saúde;
- **+95k Adições Líquidas Orgânicas** de planos de odontológicos;
- **+2 Novos Hospitais** que passaram a integrar a nossa Rede Própria;
- **2,5p.p. de Diluição de G&A Caixa**

No entanto, tivemos um aumento substancial da utilização dos tratamentos de pacientes COVID que se traduzem em:

- **Utilização recorde** de nossa Rede Própria;
- **Maiores cobranças** sobre internações e exames realizados pela Rede Credenciada;
- **Aproximadamente R\$358 milhões em Sinistralidade Caixa** diretamente relacionadas ao tratamento de pacientes COVID, entre a Rede Própria e a Rede Credenciada;
- **M&As Recentes – Processo de Integração:** Nos primeiros 6M21, passamos a consolidar 5 novas aquisições, que estão em processo de integração, e apresentaram de forma agregada uma Sinistralidade Caixa acima dos patamares GNDI.

**EBITDA AJUSTADO**

(R\$mm; % da RL)



**EBITDA AJUSTADO | COMPOSIÇÃO**

R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
Lucro (Prejuízo) Líquido	(48,0)	223,4	(271,4)	-121,5%	(75,9)	383,8	(459,7)	-119,8%
IR e CSLL	8,5	167,4	(159,0)	-94,9%	33,8	288,1	(254,2)	-88,3%
Resultado Financeiro	68,8	29,2	39,6	135,3%	118,7	62,0	56,7	91,5%
Depreciação e Amortização	89,6	90,3	(0,8)	-0,8%	179,1	159,7	19,5	12,2%
<b>EBITDA</b>	<b>118,9</b>	<b>510,4</b>	<b>(391,5)</b>	<b>-76,7%</b>	<b>255,8</b>	<b>893,5</b>	<b>(637,7)</b>	<b>-71,4%</b>
(+/-) Stock Options	4,6	12,6	(8,0)	-63,6%	16,7	23,5	(6,8)	-29,1%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	8,2	4,2	4,0	95,3%	48,4	10,9	37,5	343,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>131,6</b>	<b>527,1</b>	<b>(395,5)</b>	<b>-75,0%</b>	<b>320,9</b>	<b>927,9</b>	<b>(607,0)</b>	<b>-65,4%</b>
% margem	4,1%	20,2%		-16,1pp	5,3%	18,0%		-12,7pp

**EBITDA AJUSTADO LTM**

(R\$mm; % da RL)





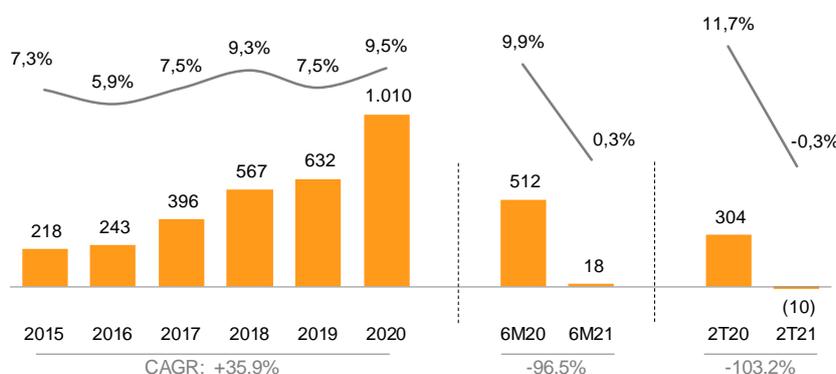
## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro (Prejuízo) Líquido da Companhia atingiu R\$(48,0) milhões no 2T21, revertendo o lucro obtido no 2T20. O prejuízo no trimestre foi motivado principalmente pelo aumento da Sinistralidade Caixa, reflexo do aumento de custos com internações hospitalares na Rede Própria e Credenciada, alta frequências de exames e o tratamento de longa permanência dos pacientes COVID, impactando negativamente o resultado do GNDI no trimestre.

O Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (pelos itens não-caixa de *Stock Options*, Amortização de Intangíveis e IR/CSLL diferidos) da Companhia totalizou R\$(9,9) milhões no 2T21, também revertendo o lucro do 2T20.

### LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R\$m; % da RL)



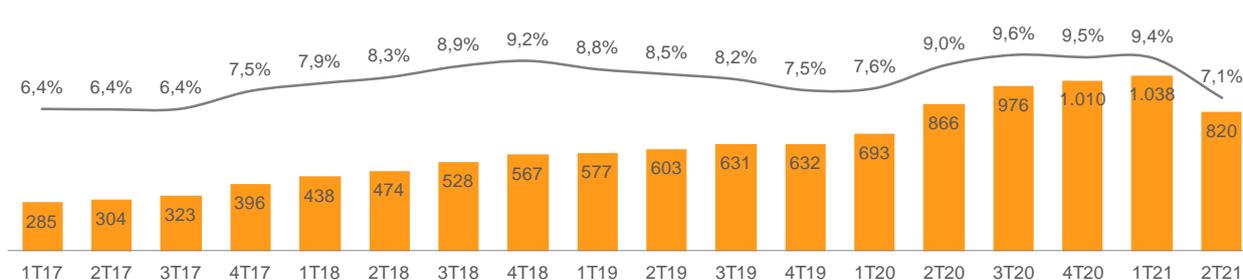
### LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

R\$m	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>118,9</b>	<b>510,4</b>	<b>(391,5)</b>	<b>-76,7%</b>	<b>255,8</b>	<b>893,5</b>	<b>(637,7)</b>	<b>-71,4%</b>
IR e CSLL	(8,5)	(167,4)	159,0	-94,9%	(33,8)	(288,1)	254,2	-88,3%
Resultado Financeiro	(68,8)	(29,2)	(39,6)	135,3%	(118,7)	(62,0)	(56,7)	91,5%
Depreciação e Amortização	(89,6)	(90,3)	0,8	-0,8%	(179,1)	(159,7)	(19,5)	12,2%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(48,0)</b>	<b>223,4</b>	<b>(271,4)</b>	<b>-121,5%</b>	<b>(75,9)</b>	<b>383,8</b>	<b>(459,7)</b>	<b>-119,8%</b>
(+/-) Stock Options	4,6	12,6	(8,0)	-63,6%	16,7	23,5	(6,8)	-29,1%
(+/-) Amortização de intangível*	35,0	32,4	2,6	8,1%	69,6	61,7	7,9	12,8%
(+/-) IR e CSLL diferido	(1,4)	35,5	(37,0)	-104,0%	7,7	42,8	(35,1)	-82,1%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(9,9)</b>	<b>303,9</b>	<b>(313,7)</b>	<b>-103,2%</b>	<b>18,1</b>	<b>511,8</b>	<b>(493,8)</b>	<b>-96,5%</b>
% margem	-0,3%	11,7%		-12,0pp	0,3%	9,9%		-9,6pp

\* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

### LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R\$m; % da RL)





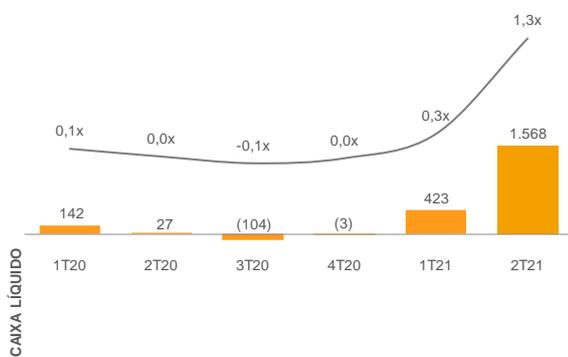
## ENDIVIDAMENTO

No 2T21, a Companhia atingiu R\$1.573,7 milhões de Dívida Líquida, já considerando os desembolsos relativos às aquisições de MediSanitas e do Grupo Hospitalar de Londrina, bem como os investimentos na aquisição de 2 imóveis estratégicos no Rio de Janeiro e Belo Horizonte e na reforma e melhoria da Rede Própria e TI.

Nesse mesmo período, visando a melhor a utilização de seus recursos e manter o ritmo de expansão de seus negócios, a **Companhia captou R\$300 milhões através de um financiamento bancário.**

### DÍVIDA LÍQUIDA

(R\$mm; DL / EBITDA LTM)



### DÍVIDA LÍQUIDA | COMPOSIÇÃO

R\$mm	2T21	1T21	Var.	Var. %
Seller Note	66,2	69,4	(3,2)	-4,6%
Debêntures - BCBF	1.458,3	1.451,3	7,0	0,5%
Debênture - NDI Saúde	811,4	801,7	9,7	1,2%
Empréstimos e Financiamentos	1.433,3	1.136,6	296,8	26,1%
Dívida Bruta	3.769,2	3.458,9	310,3	9,0%
Caixa e Aplicações Financeiras	2.201,5	3.035,9	(834,4)	-27,5%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>1.567,7</b>	<b>423,0</b>	<b>1.144,7</b>	<b>270,6%</b>
EBITDA Ajustado- LTM	1.185,0	1.580,5	(395,5)	-25,0%
<b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado</b>	<b>1,3x</b>	<b>0,3x</b>	<b>1,1x</b>	<b>394,3%</b>

O quadro abaixo demonstra o perfil das dívidas contratadas pela Companhia:

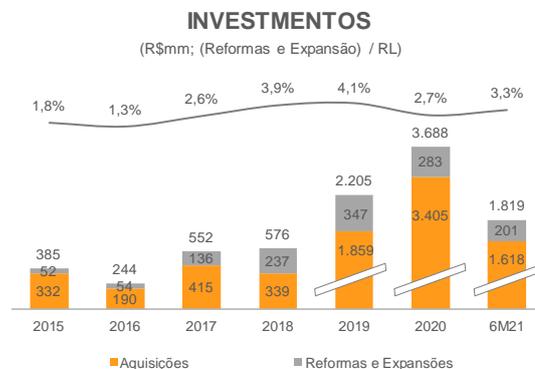
	Março 2021	Junho 2021
<b>NDIPar</b>	<b>SELLER'S NOTE</b> R\$69,4mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado	<b>SELLER'S NOTE</b> R\$66,2mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado
<b>BCBF</b>	<b>NOTA PROMISSÓRIA</b> R\$187,2mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'21/Fev'22	<b>NOTA PROMISSÓRIA</b> R\$189,6mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'21/Fev'22
	<b>CAPITAL DE GIRO</b> R\$524,1mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24	<b>CAPITAL DE GIRO (I)</b> R\$519,3mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24
	<b>DEBENTURE (BCBF14)</b> R\$745,5mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25	<b>DEBENTURE (BCBF14)</b> R\$756,6mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25
	<b>DEBENTURE (BCBF15)</b> R\$705,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25	<b>DEBENTURE (BCBF15)</b> R\$701,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25
<b>NDISaúde (OpCo)</b>	<b>DEBENTURE (NDMI13)</b> R\$801,7mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	<b>DEBENTURE (NDMI13)</b> R\$811,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	<b>CAPITAL DE GIRO</b> R\$298,5mm (CDI + 2,3% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25	<b>CAPITAL DE GIRO (II)</b> R\$304,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Mai'22/Mai'24
	<b>OUTROS EMPRÉSTIMOS: R\$126,7MM</b>	<b>OUTROS EMPRÉSTIMOS: R\$121,2MM</b>



## INVESTIMENTOS

No 6M21, a Companhia investiu R\$1.819 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

- **R\$1.069mm:** MediSanitas
- **R\$193mm:** Climepe
- **R\$176mm:** LifeCenter
- **R\$102mm:** Grupo Hospitalar de Londrina
- **R\$79mm:** BioSaúde
- **R\$201mm:** Investimentos na expansão da nossa Rede Própria, incluindo a aquisição de dois imóveis estratégicos no Rio de Janeiro e Belo Horizonte (~R\$46 milhões) e nas Reformas e Melhorias nas Recentes Aquisições.



## EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 30 de junho de 2021, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$793,9 milhões, tendo R\$2.324,7 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.530,7 milhões.

R\$mm	2T21	1T21	Var.	Var. %
Solvência ANS	(2.041,0)	(1.940,9)	(100,0)	5,2%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>75,0%</i>		<i>0,0 pp</i>
Solvência Exigida	(1.530,7)	(1.455,7)	(75,0)	5,2%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	2.324,7	2.115,0	209,7	9,9%
<b>Suficiência de Solvência</b>	<b>793,9</b>	<b>659,3</b>	<b>134,6</b>	<b>20,4%</b>

O Patrimônio Mínimo Ajustado passou de R\$2.115,0 milhões no 1T21 para R\$2.324,7 milhões no 2T21, sendo impactado principalmente pelo aumento de capital de R\$300 milhões pela BCBF Participações S.A. e parcialmente compensado pelo prejuízo líquido e ajuste do PPA da BioSaúde.

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.455,7 milhões em 1T21 para R\$1.530,7 milhões em 2T21, essa variação é resultado do crescimento das operações da Companhia.

Em 30 de junho de 2021, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$720,9 milhões, aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.



**COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3**

O Grupo NotreDame Intermédica possui atualmente 615.242.127 ações ordinárias, sendo 85,3% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 2T21, 98,2% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

Em abril de 2021, o Conselho de Administração aprovou o aumento do capital social da Companhia com a criação de 5.454.620 novas ações em razão do exercício de opção de compra de ações outorgadas no âmbito de Plano de Opção de Compra de Ações da Companhia, dentro do limite de seu capital autorizado.

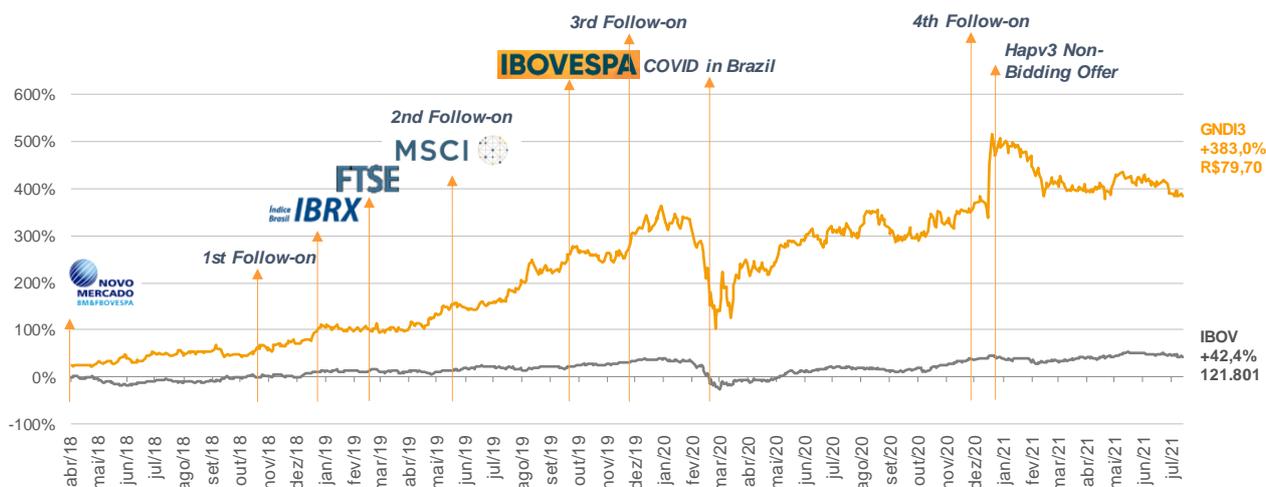
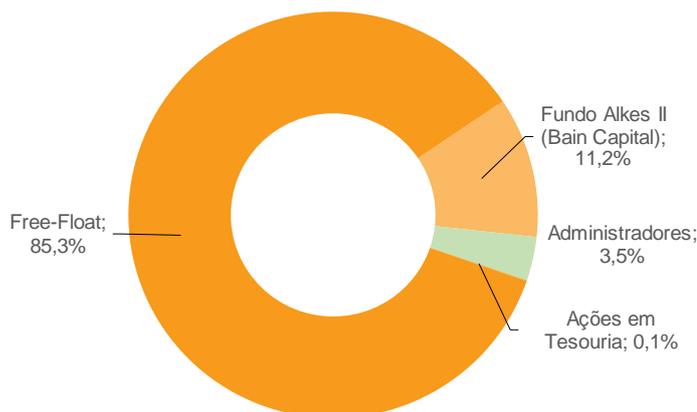
Em 14 de julho de 2021, a Companhia realizou o pagamento de dividendos no montante total de R\$174.844.717,82, equivalente a 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido da Companhia apurado no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2020 (ajustado após a destinação para a reserva legal) e correspondente a R\$0,28433085 por ação de emissão da Companhia.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 04 de agosto de 2021. A ação GNDI3 valorizou 383,0% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 42,4%.

**FREE-FLOAT**

**2T21**

Investidor Não Institucional	1,8%
Investidor Institucional	98,2%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>
Investidor Nacional	36,5%
Investidor Internacional	63,5%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>




**DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**
**DEMONSTRATIVO DE RESULTADO**

R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>Receita Operacional Líquida</b>	3.196,3	2.604,1	592,2	22,7%	6.099,8	5.163,5	936,2	18,1%
Custo dos Serviços Prestados	(2.710,8)	(1.728,5)	(982,4)	56,8%	(5.091,5)	(3.572,2)	(1.519,3)	42,5%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>485,5</b>	<b>875,6</b>	<b>(390,1)</b>	<b>-44,6%</b>	<b>1.008,3</b>	<b>1.591,3</b>	<b>(583,0)</b>	<b>-36,6%</b>
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(255,7)	(292,1)	36,4	-12,5%	(556,8)	(538,0)	(18,8)	3,5%
Despesas Comerciais	(175,3)	(130,4)	(44,9)	34,4%	(333,7)	(260,5)	(73,2)	28,1%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(32,2)	(33,0)	0,9	-2,7%	(54,4)	(55,2)	0,8	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	6,9	(0,0)	7,0	-34845,0%	13,3	(3,8)	17,1	-454,0%
<b>Resultado antes do Resultado Finan.</b>	<b>29,3</b>	<b>420,0</b>	<b>(390,8)</b>	<b>-93,0%</b>	<b>76,7</b>	<b>733,8</b>	<b>(657,2)</b>	<b>-89,6%</b>
Receitas Financeiras	61,6	33,5	28,1	84,0%	104,3	80,7	23,6	29,3%
Despesas Financeiras	(130,4)	(62,7)	(67,7)	107,9%	(223,0)	(142,7)	(80,4)	56,3%
<b>Resultado antes do IR/CL</b>	<b>(39,5)</b>	<b>390,8</b>	<b>(430,3)</b>	<b>-110,1%</b>	<b>(42,1)</b>	<b>671,8</b>	<b>(713,9)</b>	<b>-106,3%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(12,3)	(137,5)	125,2	-91,0%	(34,5)	(271,7)	237,2	-87,3%
Diferido	3,9	(29,9)	33,8	-112,9%	0,7	(16,3)	17,0	-104,2%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>(48,0)</b>	<b>223,4</b>	<b>(271,4)</b>	<b>-121,5%</b>	<b>(75,9)</b>	<b>383,8</b>	<b>(459,7)</b>	<b>-119,8%</b>

R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(48,0)</b>	<b>223,4</b>	<b>(271,4)</b>	<b>-121,5%</b>	<b>(75,9)</b>	<b>383,8</b>	<b>(459,7)</b>	<b>-119,8%</b>
IR e CSLL	8,5	167,4	(159,0)	-94,9%	33,8	288,1	(254,2)	-88,3%
Resultado Financeiro	68,8	29,2	39,6	135,3%	118,7	62,0	56,7	91,5%
Depreciação e Amortização	89,6	90,3	(0,8)	-0,8%	179,1	159,7	19,5	12,2%
<b>EBITDA</b>	<b>118,9</b>	<b>510,4</b>	<b>(391,5)</b>	<b>-76,7%</b>	<b>255,8</b>	<b>893,5</b>	<b>(637,7)</b>	<b>-71,4%</b>
(+/-) Stock Options	4,6	12,6	(8,0)	-63,6%	16,7	23,5	(6,8)	-29,1%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	8,2	4,2	4,0	95,3%	48,4	10,9	37,5	343,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>131,6</b>	<b>527,1</b>	<b>(395,5)</b>	<b>-75,0%</b>	<b>320,9</b>	<b>927,9</b>	<b>(607,0)</b>	<b>-65,4%</b>
% margem	4,1%	20,2%		-16,1pp	5,3%	18,0%		-12,7pp

R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>118,9</b>	<b>510,4</b>	<b>(391,5)</b>	<b>-76,7%</b>	<b>255,8</b>	<b>893,5</b>	<b>(637,7)</b>	<b>-71,4%</b>
IR e CSLL	(8,5)	(167,4)	159,0	-94,9%	(33,8)	(288,1)	254,2	-88,3%
Resultado Financeiro	(68,8)	(29,2)	(39,6)	135,3%	(118,7)	(62,0)	(56,7)	91,5%
Depreciação e Amortização	(89,6)	(90,3)	0,8	-0,8%	(179,1)	(159,7)	(19,5)	12,2%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(48,0)</b>	<b>223,4</b>	<b>(271,4)</b>	<b>-121,5%</b>	<b>(75,9)</b>	<b>383,8</b>	<b>(459,7)</b>	<b>-119,8%</b>
(+/-) Stock Options	4,6	12,6	(8,0)	-63,6%	16,7	23,5	(6,8)	-29,1%
(+/-) Amortização de intangível*	35,0	32,4	2,6	8,1%	69,6	61,7	7,9	12,8%
(+/-) IR e CSLL diferido	(1,4)	35,5	(37,0)	-104,0%	7,7	42,8	(35,1)	-82,1%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(9,9)</b>	<b>303,9</b>	<b>(313,7)</b>	<b>-103,2%</b>	<b>18,1</b>	<b>511,8</b>	<b>(493,8)</b>	<b>-96,5%</b>
% margem	-0,3%	11,7%		-12,0pp	0,3%	9,9%		-9,6pp

\* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



## BALANÇO PATRIMONIAL

R\$m	2T21	4T20
<b>Ativo Circulante</b>	<b>4.091,5</b>	<b>5.119,0</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	479,8	2.563,8
Aplicações Financeiras	1.721,7	1.001,0
Contas a Receber de Clientes	702,2	637,8
Estoques	185,7	100,5
Despesas Diferidas	256,0	244,0
Tributos a Recuperar	163,6	113,6
Outros Ativos Circulantes	582,5	458,3
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>13.368,6</b>	<b>11.234,6</b>
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>2.510,0</u>	<u>2.277,1</u>
Aplicações Financeiras	256,3	152,6
Ativo Fiscal Diferido	442,3	386,6
Depósitos Judiciais e Fiscais	895,6	782,0
Despesas de Comercialização Diferidas	223,1	229,6
Outros Ativos Não Circulantes	692,7	726,3
Investimentos	0,5	1,0
Imobilizado	2.456,0	2.217,4
Direito de Uso	565,0	492,5
Intangível	7.837,1	6.246,6
<b>Total do Ativo</b>	<b>17.460,1</b>	<b>16.353,5</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>3.326,6</b>	<b>2.797,1</b>
Fornecedores	176,9	162,3
Salários a Pagar	262,9	212,0
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	609,1	502,8
Dividendos a pagar	174,9	174,9
Empréstimos e Financiamentos	303,4	225,1
Debêntures	29,5	81,1
Provisões de IR e CSLL	42,8	62,4
Provisões Técnicas	1.451,9	1.176,7
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-	-
Arrendamento Mercantil	45,3	38,4
Outros Passivos Circulantes	229,8	161,4
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>6.931,7</b>	<b>6.457,8</b>
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	86,3	62,4
Empréstimos e Financiamentos	1.135,9	943,7
Debêntures	2.240,2	2.238,6
Provisões Técnicas	590,5	531,5
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	66,2	72,9
Impostos Diferidos Passivos	429,1	363,3
Provisões para Ações Judiciais	787,1	870,5
Arrendamento Mercantil	570,4	489,4
Outros Passivos Não Circulante	1.025,9	885,5
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>7.201,9</b>	<b>7.098,7</b>
Capital Social	5.805,8	5.643,7
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)	(113,9)
Reserva de Capital	1.587,9	1.571,2
Lucro acumulado	(75,9)	-
Participação de não controlador	0,8	0,5
<b>Total do Passivo</b>	<b>17.460,1</b>	<b>16.353,5</b>



## EARNINGS RELEASE 2<sup>nd</sup> QUARTER OF 2021



### HIGHLIGHTS | 2Q21 vs. 2Q20

#### Members Growth and G&A Dilution, Negatively Impacted by COVID Pressure on MLR

- **Net Revenue (NR):** R\$3,196.3 million, 22.7% growth compared to 2Q20
  - **Beneficiaries EoP:** 4,262.1 thousand in Health (+18.2%); 2,913.6 thousand in Dental (+13.4%)
  - **Average Ticket:** R\$226.3 in Health, flat compared to 2Q20
  - **Hospital Services:** R\$247.6 million, 207.9% higher than 2Q20
- **Cash MLR:** 82.7%, 18.0pp unfavorable versus 2Q20
- **Cash G&A:** 7.3% of Net Revenue, 2.5pp better than 2Q20
- **Adjusted EBITDA:** R\$131.6 million (4.1% margin), -75.0% versus 2Q20
- **Adjusted Net Income:** R\$(9.9) million (-0.3% margin)
- **Net Debt:** R\$1,573.7 million in 2Q21, 1.3x Adjusted EBITDA LTM
- **2Q21 M&A:** Closing of **Hospital do Coração de Londrina (PR)** and **MediSanitas (MG)** in april'21 and Announcement of **Hospital Maringá (PR)** and **Centro Clínico Gaúcho (CCG Saúde)**
- **Owned Network:** Opening of **Centro Clínico Mercês**; Constructions in progress: São Miguel and Bresser ERs, and **hospital Santo Amaro** in Sao Paulo; Cidade Nova and Nova Iguaçu ERs in Rio de Janeiro and Betim ER, and hospital **LifeCenter Contagem** in Minas Gerais

**GNDI3:** R\$79.70/share  
**52W Max:** R\$101.45/share  
**52W Min:** R\$61.70/share

Total Shares: 615,242,127  
Free-Float: 85.3%  
Market Cap: R\$49.0bi

**Investor Relations:**  
Glauco Desiderio  
Renato Bello  
Thais Gomes dos Santos  
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Summary	2Q21	2Q20	Var. %	1H21	1H20	Var. %
Hospitals	31	24	29.2%			
Beds - End of Period	3,696	2,827	30.7%			
Beneficiaries -EoP ('000)	7,175.7	6,176.7	16.2%			
Health plans	4,262.1	3,607.2	18.2%			
Dental Plans	2,913.6	2,569.5	13.4%			
Average Beneficiaries ('000)	7,023.9	6,162.1	14.0%	6,757.3	6,064.1	11.4%
Health plans	4,226.2	3,597.5	17.5%	3,979.2	3,511.6	13.3%
Dental Plans	2,797.7	2,564.6	9.1%	2,778.1	2,552.6	8.8%
Net Revenues - R\$mn	3,196.3	2,604.1	22.7%	6,099.8	5,163.5	18.1%
IBNR Provision	(8.5)	(6.8)	24.9%	(49.8)	(20.3)	145.6%
SUS Provision	(4.3)	0.4	-1188.8%	(19.0)	(47.1)	-59.6%
Cash Medical Losses	(2,642.5)	(1,683.9)	56.9%	(4,917.3)	(3,430.1)	43.4%
Cash MLR	-82.7%	-64.7%	-18.0pp	-80.6%	-66.4%	-14.2pp
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$m	541.0	913.7	-40.8%	1,113.6	1,666.0	-33.2%
(-) Cash G&A	(234.1)	(256.2)	-8.6%	(459.0)	(477.6)	-3.9%
(-) Selling Expenses	(175.3)	(130.4)	34.4%	(333.7)	(260.5)	28.1%
Adjusted EBITDA - R\$m	131.6	527.1	-75.0%	320.9	927.9	-65.4%
Adjusted EBITDA Margin	4.1%	20.2%	-16.1pp	5.3%	18.0%	-12.7pp
Net Income (Losses) - R\$m	(48.0)	223.4	-121.5%	(75.9)	383.8	-119.8%
Adjusted EBITDA Margin	-1.5%	8.6%	-10.1pp	-1.2%	7.4%	-8.7pp
Adjusted Net Income - R\$m	(9.9)	303.9	-103.2%	18.1	511.8	-96.5%
Adjusted Net Margin	-0.3%	11.7%	-12.0pp	0.3%	9.9%	-9.6pp

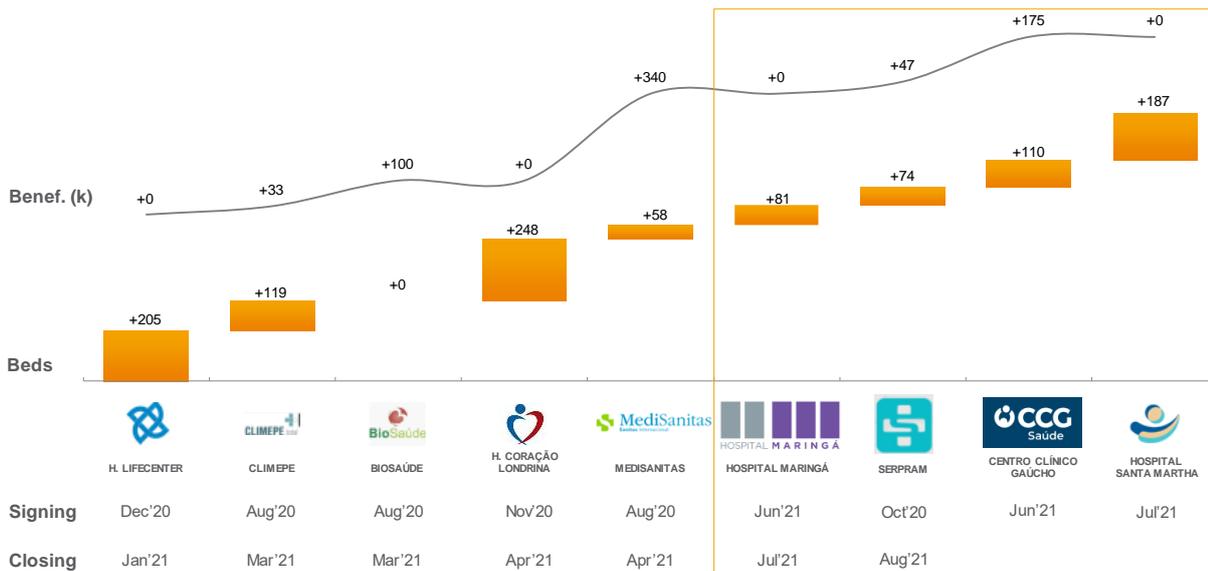


OPERATIONAL HIGHLIGHTS

**M&A – 9 Acquisitions in 2021: 1,082 Hospital Beds and 695k Health Beneficiaries**

Throughout 2Q21, GNDI concluded the acquisitions of Grupo MediSanitas Brasil and Grupo Hospitalar de Londrina and announced the acquisition of CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho) in the State of Rio Grande do Sul.

ACQUISITIONS



**CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho) – Rio Grande do Sul**

In June 2021, the Company signed a purchase and sale intent agreement for **CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho)**, one of the main vertical operators in the State of Rio Grande do Sul, with a portfolio of 175,000 health beneficiaries (80% corporate), mainly located in the metropolitan region of Porto Alegre, in addition to 4,700 dental beneficiaries.

Centro Clínico Gaúcho recently inaugurated Humaniza Hospital in a strategic region in the city of Porto Alegre (RS), with 110 beds and potential expansion to 220 beds.

Centro Clínico Gaúcho also has an Owned Network that includes 20 clinical centers, 13 clinical analysis collection units ("Marques D'Almeida" Labs), in addition to a wide range of services to the beneficiaries, such as preventive medicine, home care program, and 24-hour telemedicine.



Hospital Humaniza – Porto Alegre (RS)

With this acquisition, GNDI expands its strategic positioning, entering the State of Rio Grande do Sul through a platform committed to the quality of its services, bringing relevant potential for regional expansion, as well as opportunities for operational and administrative synergies.





The closing of the Transaction is subject to the fulfilment of certain precedent conditions, including the approval by the Brazilian Agency of Supplemental Health (Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS) and the Brazilian Antitrust Council (Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE).

### Hospital Maringá – Maringá (PR)

In July 2021, the Company completed the acquisition of **Hospital Maringá**, one of the most traditional hospitals in the region, founded in 1948 and established in the city of Maringá (PR). It is a high complexity general hospital that operates cardiac and neurological surgeries, as well as tomography and hemodynamic exams, and owns an infrastructure of 81 beds (12 ICUs), 7 consultation rooms, and 6 surgical rooms in a property with a total area of 6,300 m<sup>2</sup>.



The Hospital Maringá, along with the recent acquisition of Hospital do Coração de Londrina, will enable to increase the Company's presence in the region, through the cities of Maringá and Londrina, important populational and economic development centers in the State of Paraná, which jointly account for approximately 1.9 million inhabitants and 555,000 beneficiaries of health plans.

### Consolidation of Health Plan Operations in Brazil's Southern Region

The Southern Region of Brazil consists of the States of Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul, which combined correspond to approximately 30 million inhabitants and 18.6% of the national GDP, being the second richest Region in the country, with strong agricultural, industrial, and tourism industries and services.

With about 6.9 million or 14.5% of Brazilian private health beneficiaries, it has been one of GNDI's strategic expansion focuses.

GNDI presence in this Regim is based on 7 acquisitions representing:

- ✓ +570,000 health plan beneficiaries
- ✓ ~700 beds spread in 8 hospitals
- ✓ Owned Network: Clinical Centers, clinical analysis and imaging laboratories





## INTEGRATIONS AND SYNERGIES

### GNDI South Branch

The GNDI has maintained its strategy of organic and inorganic growth in the southern region of Brazil, with the announcement of the acquisitions (i) Hospital Maringá that will reinforce GNDI's presence in the northwest area of Paraná and (ii) CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho), which after the approvals by CADE and ANS will allow us to enter the State of Rio Grande do Sul.

In April 2021, we completed the acquisition of Grupo Hospitalar de Londrina along with its two hospitals in the city ("Paes Leme" and "Bela Suíça"). Since then, we have started the integration process with our assets and beneficiaries in the Southern Region, implementing internal controls, operational and financial indicators, as well as improvements in process and people management. We also started hospital equipment modernization, improving service quality, and reducing rental costs. We launched the "**Connect Londrina**" health plan in June, a new product exclusively designed for the region and focused on the usage of both acquired hospitals.

Also in April 2021, we carried out the corporate merger of the health operator LifeDay into Clinipam, generating even more synergies.

During 2Q21, we inaugurated the Mercês Clinical Center, in Curitiba, a modern center dedicated exclusively to pediatrics with 24-hour urgent and emergency services, elective care in diverse pediatric subspecialties, and complementary exams, in line with our goal of bringing quality healthcare to our beneficiaries through a vertically integrated strategy, good practices, and continuous improvements.

In June 2021, GNDI South Branch launched new advertising campaigns, bringing the brand concept to the region: "Health as a whole, the whole life", reinforcing our mission in providing affordable healthcare quality services to generations of Brazilians. This is a fundamental step to strengthen and enable GNDI brand awareness in this region of the country.

### GNDI Minas Gerais Branch

In April 2021, we further increased GNDI's presence in the State of Minas Gerais with the conclusion of the MediSanitas acquisition. We also started integration processes through the implementation of our processes of governance, regulation, and medical protocols.

With MediSanitas acquisition, we assumed a prominent position in the capital and the State of Minas Gerais. With 340,000 health beneficiaries and a good reputation for its service, the MediSanitas represents a milestone of our ambitions in Minas Gerais. To expedite our performance in the State, we have already carried out the following initiatives in record time:

- We nominated an experienced management team in the region, mixing executives with experience in the companies we acquired with recruited talents from competitors;



- Aligned with healthcare best practices, we started the implementation of GNDI's Preventive Medicine and Chronic Patients (Case) programs in the region, improving beneficiary quality of life and controlling costs;
- Hospital LifeCenter absorbed the demand for the operations of Hospital Barreiro (MediSanitas), that now operate as a standalone ER. As a result, hospital admissions vertical integration in the city of Belo Horizonte increased from 39% to 67%, extracting operational synergies of up to R\$36 mm/year;
- We started investments for the integration of hospital and back-office systems with the GNDI platform, allowing decision-making agility and uniform reporting;
- GNDI was also authorized to offer affinity health plans to public agents (and legal dependents) of the Municipality of Belo Horizonte, marking our entry into a niche previously only explored by Unimed – BH;
- First step towards beneficiaries' portfolio integration was taken this August, with the merger of Santa Mônica Saúde lives (Divinópolis) within MediSanitas platform.

Finally, along with our vertical integration plans, we have been investing in renovations and modernization of MediSanitas' administrative and assistance units. Today, with the exception of two units, all MediSanitas service points have already been branded with GNDI's new visual identity. Soon, our Owned Network structure will be strengthened with the new Outpatient ER in Betim and the new LifeCenter Hospital in Contagem, both under construction.

CENTRO CLÍNICO	LIFECENTER	S. HELENA
UA BETIM	36km	26km
CC BARREIRO	19km	7km
CC CENTRO	4km	14km
CC VENDA NOVA	15km	21km
CC CONTAGEM	17km	1,5km

**New Outpatient ER Betim!**

- Wide capacity to verticalization
- 3<sup>rd</sup> city in the inhabitant's number in the metropolitan region

**Look & Feel H.Santa Helena "Lifecenter"!**

- Potential up to 138 beds
- Retrofit look & feel GNDI

**Hospital LifeCenter BH**

- High Complexity Hospital Reference
- Commercial and Branch Reforces

Legend: Clinical Centers Hospital





To increase GNDI brand awareness in Minas Gerais, we launched “GNDI Minas” brand with a marketing campaign on the main communication platforms (TV, Radio, and Digital Channels).

**OWNED NETWORK**

In 2Q21, the Company had 31 hospitals, 88 Clinical Centers, 25 Outpatient ERs, 17 Preventive Medicine Centers, 72 clinical analysis collection points, 12 units for imaging tests, and 2 Health Centers exclusively dedicated to the elderly (“NotreLife 50+”).

In 2Q21, in addition to the continuous efforts in renovations and improvements of our Owned Network, bringing more technology and comfort to our beneficiaries, we also delivered the **Mercês Clinical Center** in Curitiba – a Pediatric Unit for elective, emergency, and 24-hour emergency care with 18 medical specialties. It has approximately 5,000m<sup>2</sup>, featuring 17 consultation rooms, rooms dedicated to screening, bandaging, plastering, quarantine, medication, emergency, and observation with 12 beds and X-ray and ultrasound examinations.



Hospital LifeCenter Contagem

In January 2021, given MediSanitas' growth and verticalization strategy in the metropolitan region of Belo Horizonte, GNDI entered into a long-term lease agreement (25 years renewable for another 25 years, with purchase option) of a property with a hospital structure in the municipality of Contagem. In this quarter, we started the project to renovate the existing structure and build the annex, which will amount to approximately 9,000 m<sup>2</sup>. Scheduled for delivery in first half of 2022, the **LifeCenter**

**Hospital Contagem** will have 135 beds (34 ICUs), a surgical center, orthopedics, tomography, and magnetic resonance imaging equipment.

In its ongoing execution to expand the Owned Network in São Paulo, GNDI purchased the structure of the former “Santa Marta Hospital” in the south area of the city in 2019. After the renovations and construction of an annex, the **Santo Amaro Hospital** (formerly “Santa Marta”) will have 106 beds (30 ICUs), a surgical center, orthopedics, tomography, and magnetic resonance equipment, distributed along approximately 12,000 m<sup>2</sup>. The estimated time for delivery will be up to 18 months.



Santo Amaro Hospital





The Company currently has 13 hospitals, 11 clinical centers, and the Ghelfond imaging center certified by the **National Accreditation Organization (“ONA”)** and 1 hospital and 1 preventive center with Qmentum quality certification by the **Accreditation Canada International**.

### ESG – Environmental, Social and Governance

#### Environmental

The company remains engaged in the climate change theme and in contributing to the **Paris Agreement** to limit the average increase in global temperature to 2°C, which will be done through programs and technologies to improve operational efficiency and reduce carbon emissions.

Throughout this journey, we carried out our **Inventory of Greenhouse Gases (GHG Protocol)** covering all our units and verified by an external audit. We also achieved "carbon neutral" status, offsetting 100% of our emissions.

#### Social

In partnership with the **Cidade Sem Fome NGO**, we **donated 22,000 tons** of fertilizer resulting from the composting process of organic waste from our hospitals. The fertilizer will contribute to the maintenance of the **Community Gardens Project**, which helps transform people's lives by generating family income and food through horticulture.

#### Governance

In May, we published our **2<sup>nd</sup> Sustainability Report**, based on the **Global Reporting Initiative (GRI)** guidelines and verified by an external audit, offering information to different audiences about the company's results and initiatives in the management of its environmental, social, and governance aspects. (ESG). Thus, the Company reaffirms its **commitment to sustainable social development** through direct and transparent relationship with its customers, employees, suppliers, shareholders, and other stakeholders.

### TELEMEDICINE

Due to the pandemic outbreak caused by the Coronavirus and the current moment of social distancing, Grupo NotreDame Intermédica implemented the **Telemedicine** service to assist in disease prevention and diagnosis, ensuring our beneficiaries safe access to consultations with our medical team.

Since its implementation in April 2020, there were **+1.3 million consultations**, **77 thousand multidisciplinary consultations (Nutrition and Psychology)**, **+2.8 million prescriptions performed**, **255,000 special prescriptions**, with a resolution level of **90% of patients discharged during the consultation** and with more than 1,400 doctors apt to assist in this modality.





**NET REVENUE**

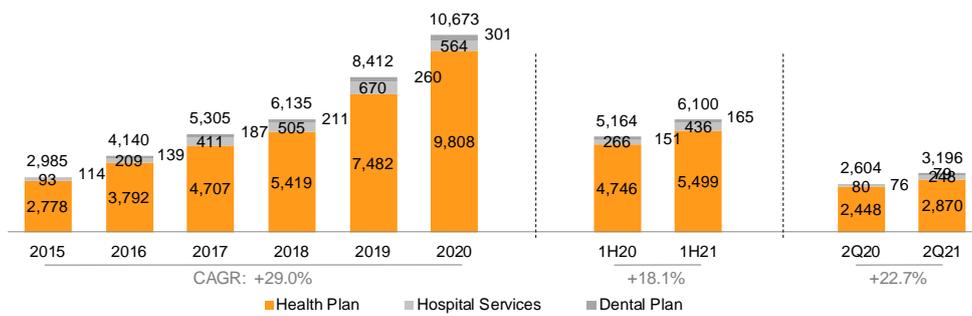
Consolidated net revenue totaled R\$3,196.3 million in 2Q21, growth of 22.7% versus 2Q20, driven by health, dental plans and hospital services business growth.

During the first semester, we started to consolidate revenues from LifeCenter (Jan'21), Climepe (Mar'21), BioSaúde (Apr'21), MediSanitas (Apr'21) and Grupo Hospital de Londrina (Apr'21)

R\$m	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>3,196.3</b>	<b>2,604.1</b>	<b>592.2</b>	<b>22.7%</b>	<b>6,099.8</b>	<b>5,163.5</b>	<b>936.2</b>	<b>18.1%</b>
Health plans	2,869.6	2,447.6	422.0	17.2%	5,498.7	4,746.5	752.2	15.8%
Dental Plans	79.1	76.0	3.1	4.0%	165.5	151.3	14.2	9.4%
Hospital Services	247.6	80.4	167.2	207.9%	435.6	265.8	169.8	63.9%

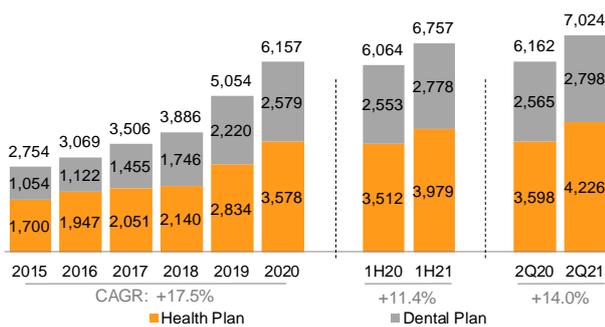
**NET REVENUE**

(R\$m)



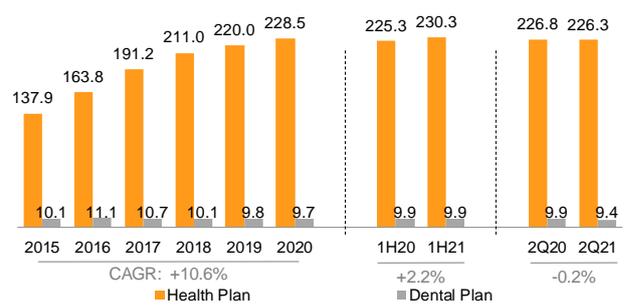
**AVERAGE NUMBER OF BENEFICIARIES**

('000 Benef.)



**NET MONTHLY AVERAGE TICKET**

(R\$/month)

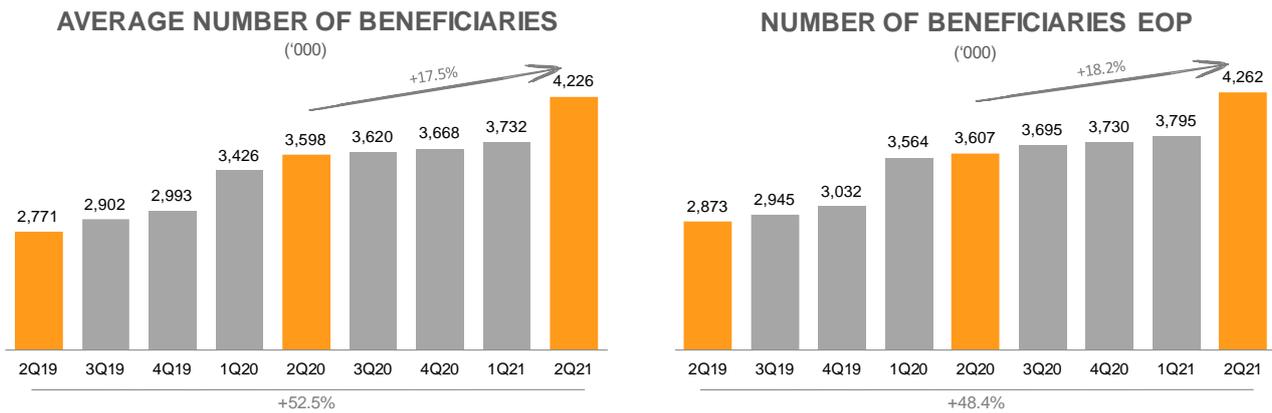




## HEALTH PLANS

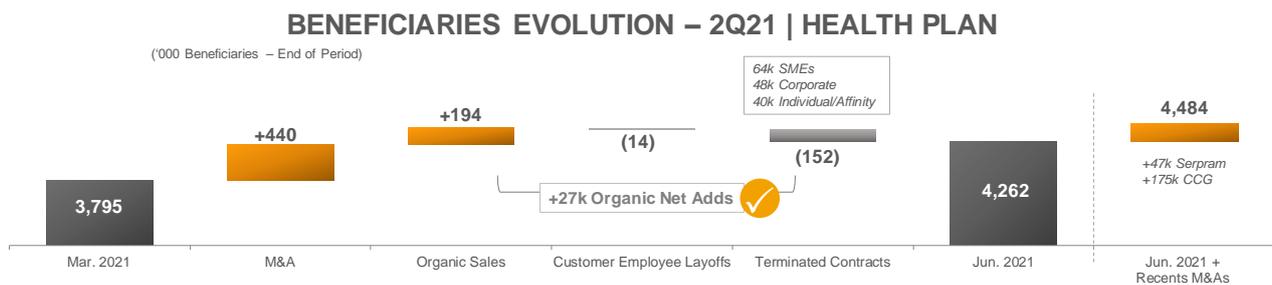
In 2T21, net revenue from Health Plans totaled R\$2,869.6 million, a 17.2% increase over 2Q20 due to 17.5% increase in the average number of beneficiaries, from 3,597.5 thousand to 4,226.2 thousand and a flat consolidated average monthly net ticket, ranging from R\$226.8 to R\$226.3.

### Number of Beneficiaries



In 2Q21, the **Company presented net add of 467.4 thousand health plans beneficiaries**, 27.4 thousand beneficiaries from organic sales and 440.0 thousand from MediSanitas and BioSaúde acquisition.

Among the main aspects of organic growth, we highlight: (i) the maintenance of a high level of gross sales with 193.8 thousand beneficiaries, (ii) the loss of 152.3 thousand beneficiaries due to contract cancellations (64k SMEs, 48k Corporate and 40k individual/Affinity) and (iii) negative turnover (net layoffs on existing contracts) of 14.1 thousand beneficiaries, significantly lower than 2020 dynamics.



From January to June 2021, the GNDI total health plan net addition was 532.1 thousand, with 59.3 thousand organic net adds and 472.8 thousand from the acquisitions of the MediSanitas, Climepe and BioSaúde. The source of the organic growth includes (i) the gross sales of 374.3 thousand beneficiaries, which were partially consumed by (ii) 315.0 thousand beneficiaries from cancellations and turnover.



### BENEFICIARIES EVOLUTION – 1H21 | HEALTH PLAN

('000 Beneficiaries – End of Period)

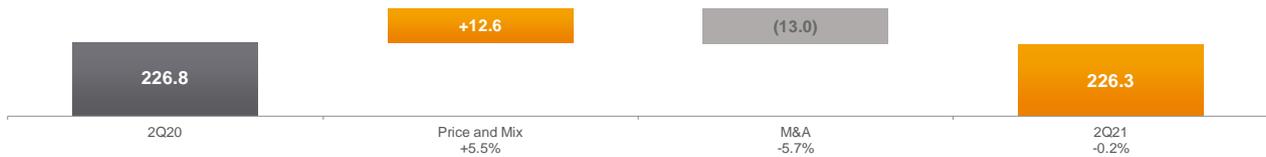


### Average Ticket

Average monthly health plan ticket remained flat, from R\$226.8 in 2Q20 to R\$226.3 in 2Q21, comprising: (i) a 5.5% increase in the average organic price, as a result of contractual readjustments and a more verticalized product offering, and (ii) the negative impacted by the lower ticket of the acquisitions brought in the last twelve months, mainly MediSanitas and BioSaúde.

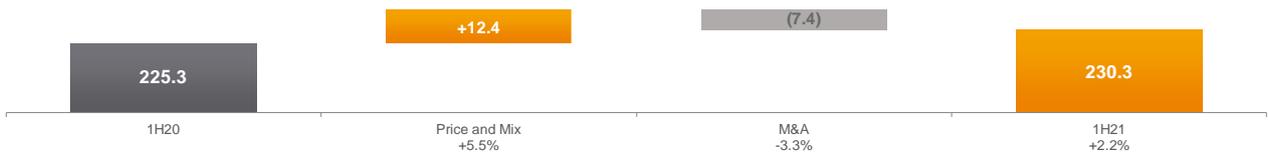
### AVERAGE TICKET EVOLUTION – 2Q21 | HEALTH PLAN

(R\$ per month)



### AVERAGE TICKET EVOLUTION – 1H21 | HEALTH PLAN

(R\$ per month)



### DENTAL PLANS

In 2Q21, net revenue from Dental Plans reached R\$79.1 million, a 4.0% increase over 2Q20. This growth is the result of the 9.1% increase in the average number of beneficiaries, from 2,564.6 thousand to 2,797.7 thousand and partially offset by reduction of 4.7% in the average monthly ticket, which ranged from R\$9.9 to R\$9.4 .

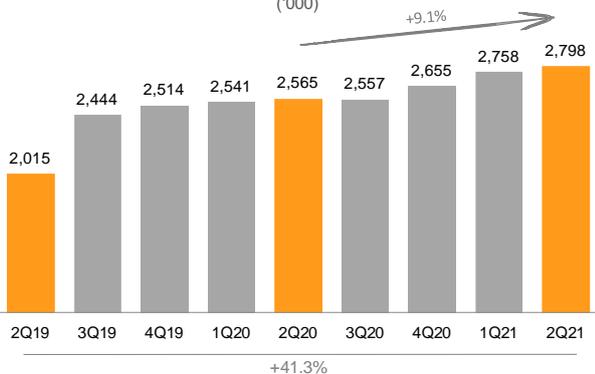
Important to note that the Dental Cash DLR has remained under control year after year, allowing us to offer competitive prices and lower readjustments.

With the conclusion of the recent acquisitions, the growth potential in the dental portfolio increases through cross-selling initiatives.



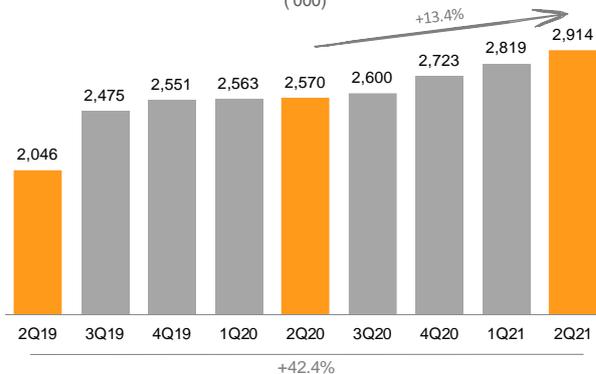
**AVERAGE NUMBER OF BENEFICIARIES**

(‘000)



**NUMBER OF BENEFICIARIES EOP**

(‘000)

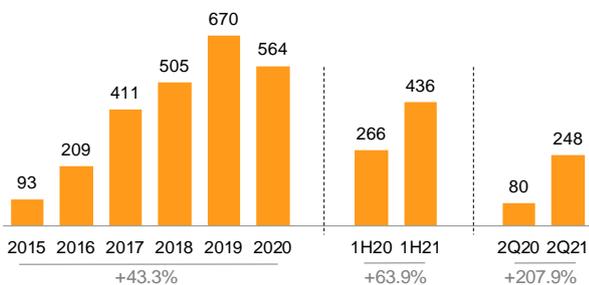


**HOSPITAL SERVICES**

The Revenue from hospital services reached R\$247.6 million in 2Q21, an increase of 207.9% over 2Q20, reflecting the recovery this business segment over the past quarters and the addition of new acquired hospitals with a profile more oriented towards to provide hospital services to other health plans, while we work on the creation of new vertically integrated health plans in these regions.

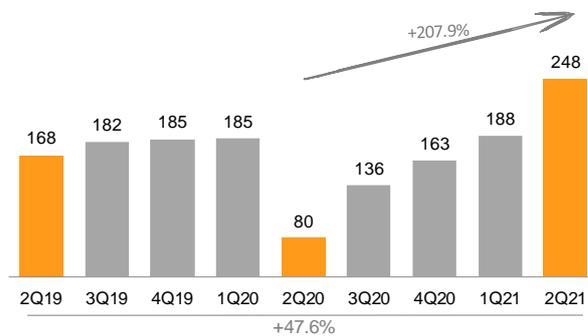
**HOSPITAL SERVICES REVENUE**

(R\$m)



**HOSPITAL SERVICES REVENUE**

(R\$m)



In 2Q21, revenue from new hospitals acquired in the last 12 months (Hospital do Coração de Balneário Camboriú, Santa Mônica, Santa Brígida, Climepe, LifeCenter and Gruppo Hospitalar de Londrina) contributed with R\$105.9 million. Revenue from “same hospitals” increased 76.2% compared to 2Q20, steadily recovering since 3Q20.





### COST OF SERVICES (MLR)

Cost of services comprises Depreciation and Amortization (D&A), provision for Events Incurred but Not Reported (IBNR), provision for SUS, and Cash Medical Losses, as detailed below:

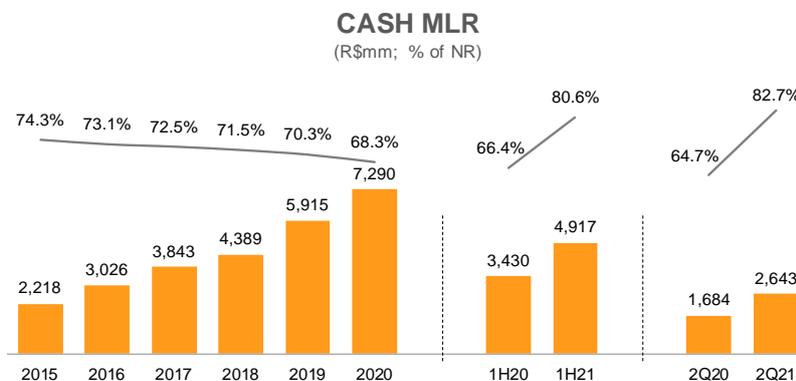
R\$mm	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	55.5	38.1	17.4	45.7%	105.3	74.7	30.6	40.9%
IBNR Provision	8.5	6.8	1.7	24.9%	49.8	20.3	29.5	145.6%
SUS Provision	4.3	(0.4)	4.7	-1188.8%	19.0	47.1	(28.1)	-59.6%
Medical Losses	2,642.5	1,683.9	958.6	56.9%	4,917.3	3,430.1	1,487.2	43.4%
Cash MLR	82.7%	64.7%		18.0pp	80.6%	66.4%		14.2pp
<b>Cost of services rendered</b>	<b>2,710.8</b>	<b>1,728.5</b>	<b>982.4</b>	<b>56.8%</b>	<b>5,091.5</b>	<b>3,572.2</b>	<b>1,519.3</b>	<b>42.5%</b>
% margin	84.8%	66.4%		18.4pp	83.5%	69.2%		14.3pp

In 2Q21, the item “D&A and Amortization IFRS16” grew 45.7% versus 2Q20, due to the expansion (organic and M&As) of GNDI's Own Network, which included the opening of “mega units” of Santo André and Jundiaí, as well as a 33% increase in the total number of beds from the 7 new acquired hospitals.

### CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

Cash MLR is the most relevant item in the cost of services and reflects effective healthcare costs, as well as the Company's verticalization initiatives, subject to the seasonality of the business.

In 2Q21, Cash MLR increased 56.9% over the same period of the previous year, from R\$1,683.9 million to R\$2,642.5 million, above the 22.7% growth in consolidated net revenue, increasing Cash MLR by 18.0pp.



It is worth mentioning that 2Q20 presented an atypical and excessively favorable behavior for the health operators/insurers sector in Brazil, due to the impact (at that time) of (i) the beginning of the COVID-19 pandemic, (ii) a restrictive social distance policy and (iii) the suspension of elective medical procedures by ANS.

When comparing the medical loss ratio in 2Q21 versus 1Q21, we observe that, besides the historical cost seasonality of healthcare utilization, there is an increasingly trend towards a gradual return to pre-pandemic utilization behavior, which includes the pressure for the return of routine and elective medical procedures that occurs in parallel and concurrently with the costs associated with COVID-19 pandemic treatments, which still imposes a significant cost burden across the industry.





In 2Q21, the increase in the Cash MLR was mainly due to:

**COVID-19**

Although COVID-19 hospital admissions decreased in April'21 when compared to the peak of March'21, the average hospitalization throughout 2Q21 remained ~50% higher than in 1Q21.

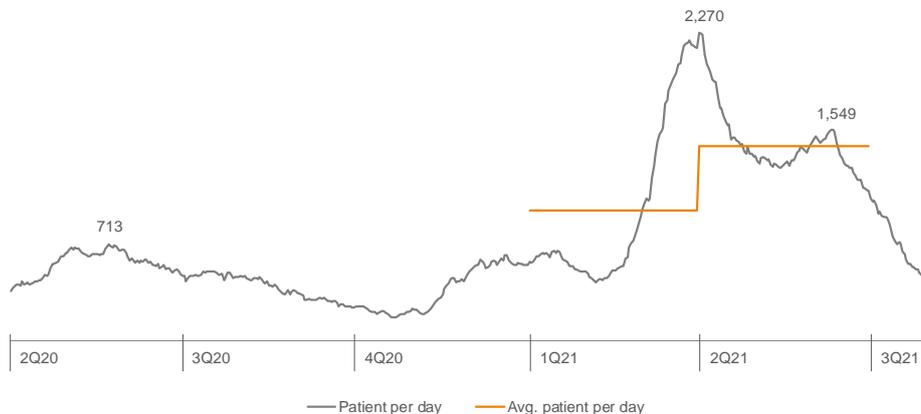
Despite higher level of hospital admissions, GNDI was able to increase verticalization in both, ICUs and regular admissions, lowering the financial impact of the higher bills from Contracted Network.

COVID-19 second wave resulted in higher ratio of ICUs (when compared to regular hospital admissions) and longer length of stay at hospitals, impacting the cost of medication, medical materials and personnel (doctors, nurses, etc).

We also saw a significant increase in clinical analysis and imaging exams, where NotreLabs reached a new record of 2.7mm exams/month.

We estimate that COVID-19 patients' treatment negatively impacted GNDI Cash MLR by **R\$358mm (11.2pp)**, both in the Owned Network and in the Contracted Network in 2Q21.

**TOTAL GNDI COVID-19 PATIENT PER DAY**



**Recent M&A: Integration in progress**

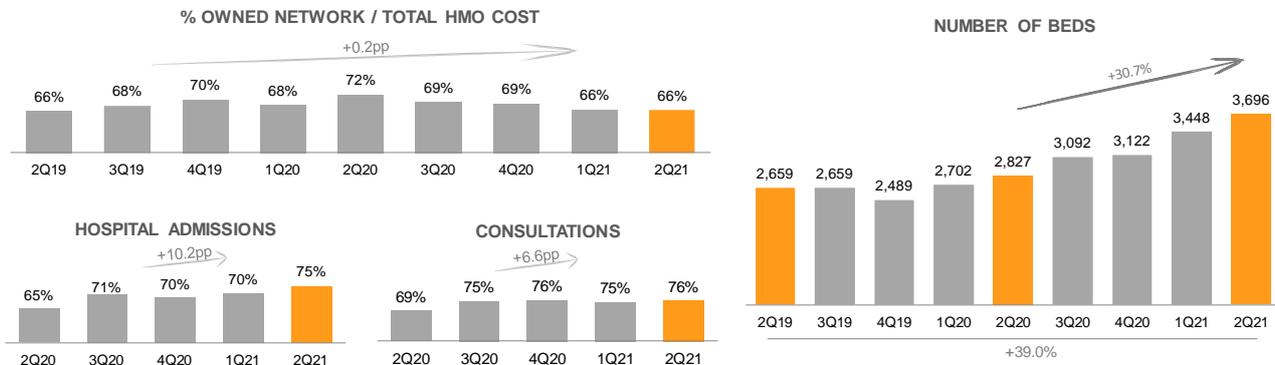
In 1H21, we consolidated 5 acquisitions, currently going through the integration process. As these operations are smaller and have a limited scale, the average Medical Loss Ratio is above GNDI consolidated figures, representing an opportunity for future gains as we reach the programmed synergies.

During the second COVID-19 wave, we observed a higher frequency of hospital admissions in the South Region, mainly in the State of Santa Catarina, most occurred on Contracted Network as we only operate 1 hospital.





Our efforts continue on verticalization strategy of medical services, therefore:

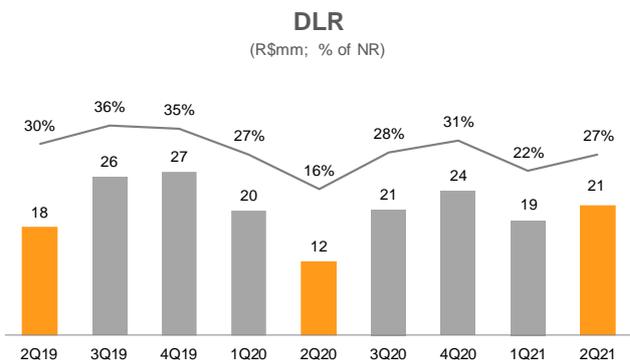


Throughout 2021, GNDI reached record level of **Hospital Admissions** verticalization, while maintaining high ratio of **Consultations** within our Owned Network.

When compared to 2Q20, the degree of **HMO Cost Verticalization** remained flat versus 1Q21 due to substantial higher tickets from contracted hospitals and an abnormal frequency of exams.

Dental Growth:

Dental cash loss ratio increased from 16.1% in 2Q20 to 27.0% in 2Q21 due to the gradual return to activities, but still significantly lower than historical averages (~35%).

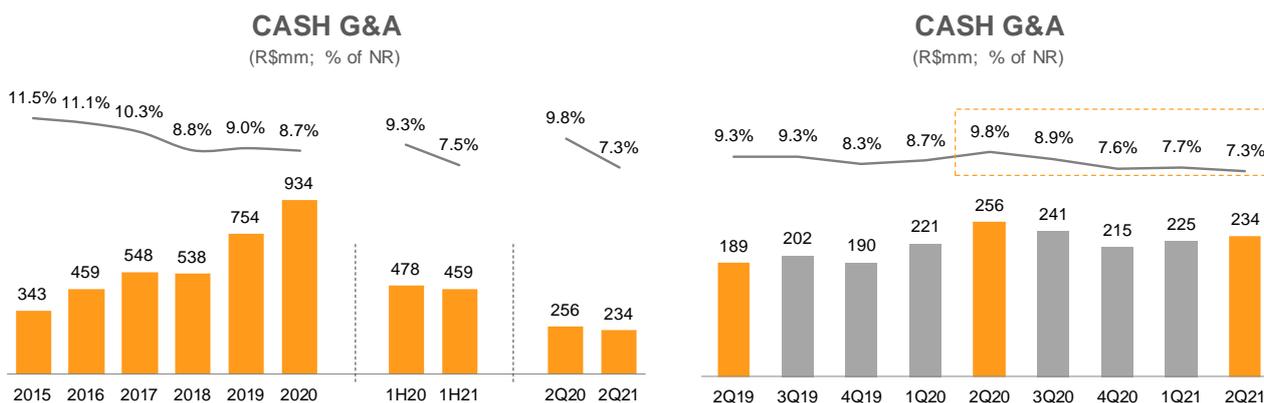




ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

ADMINISTRATIVES EXPENSES

General & Administrative expenses (Cash G&A), including MediSanitas and BioSaúde, totaled R\$234.1 million in 2Q21, or 7.3% of Net Revenue, a dilution of 2.5pp when compared to 2Q20.



R\$m	2Q21	2Q20	%NR21	%NR20	1H21	1H20	%NR21	%NR20
Personnel	120.7	127.6	3.8%	4.9%	234.0	232.6	3.8%	4.5%
Third Party Services	55.0	67.9	1.7%	2.6%	106.1	118.9	1.7%	2.3%
Occupation and Utilities	23.4	9.9	0.7%	0.4%	43.1	26.8	0.7%	0.5%
Allowance for doubtful acc.	32.2	33.0	1.0%	1.3%	54.4	55.2	0.9%	1.1%
Contingencies	5.2	5.6	0.2%	0.2%	22.1	12.9	0.4%	0.2%
Others	(2.4)	12.2	-0.1%	0.5%	(0.8)	31.2	0.0%	0.6%
<b>Cash G&amp;A</b>	<b>234.1</b>	<b>256.2</b>	<b>7.3%</b>	<b>9.8%</b>	<b>459.0</b>	<b>477.6</b>	<b>7.5%</b>	<b>9.3%</b>

Cash G&A dilution is the result of management discipline, scale gains, a more benign delinquency environment and GNDI continuous efforts to integrate newly acquired companies.

Most G&A items showed dilution or stability, as a percentage of Net Revenues versus 2Q20, except for Occupation & Utilities:

- **Occupation & Utilities:** 0.3pp increase due to a lower comparison base in 2Q20, but in line with recent quarters.

Cash G&A reconciliation with Financial Statement:

R\$m	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>Cash G&amp;A</b>	<b>241.8</b>	<b>256.4</b>	<b>7.6%</b>	<b>9.8%</b>	<b>483.1</b>	<b>477.8</b>	<b>7.9%</b>	<b>9.3%</b>
(+/-) Stock Options	4.6	12.6	(8.0)	-63.6%	16.7	23.5	(6.8)	-29.1%
(+/-) M&A Expenses	8.2	4.2	4.0	95.3%	48.4	10.9	37.5	343.7%
(+/-) D&A	34.1	52.2	(18.2)	-34.8%	73.8	84.9	(11.1)	-13.1%
<b>G&amp;A (IS)*</b>	<b>280.9</b>	<b>325.2</b>	<b>(44.3)</b>	<b>-13.6%</b>	<b>597.9</b>	<b>597.0</b>	<b>0.9</b>	<b>0.2%</b>

\* including Administrative expenses, Impairment of receivables and Other income, net

In 2Q21, the adjustments refer to non-cash expenses, such as the accounting expense with stock option plans and depreciation & amortization, and also R\$8.2 million in non-recurring expenses related to M&A initiatives.





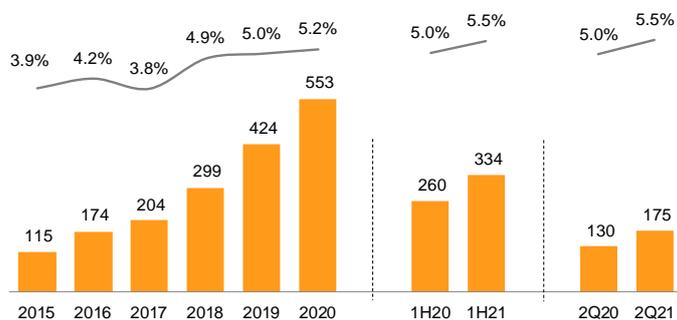
## COMMERCIAL EXPENSES

The Company's commercial expenses totaled R\$175.3 million in 2Q21, representing 5.5% of total net revenue, in line with 1Q21.

Commercial expenses have been progressively increasing associated to the higher gross adds, reflecting a successful commercial strategy. When comparing to 1Q21, commercial expenses as a % of net revenue remained flat at 5.5%.

### COMMERCIAL EXPENSES

(R\$m; % of NR)





## ADJUSTED EBTIDA

The Company's Adjusted EBITDA for In 2Q21 was R\$131.6 million (4.1% of net revenue), a reduction of 75.0% when compared with the same period of last year.

During 2Q21, GNDI maintained its discipline and **focus on the strategic agenda**, aiming to continue its **Value Creation strategy focused on growth, verticalization and high-quality medical services**.

As a result, during 2Q21 we achieved:

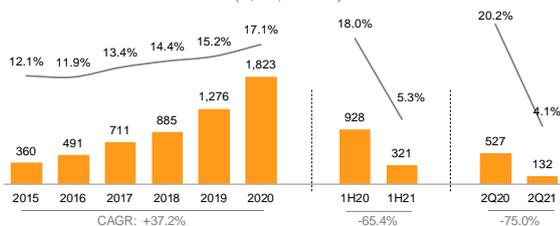
- **+22.7% Net Revenue**
- **+440k Inorganic Adds** of concluded M&As
- **+27k Organic Adds** of health plan beneficiaries
- **+95k Organic Adds** of dental plan beneficiaries
- **+2 Hospitals acquired** added to GNDI's Owned Network
- **2.5pp Cash G&A Dilution**

However, a substantial higher frequency of treatments translated into:

- **Record utilization** of our Owned Network resources
- **Expensive charges** from hospital admissions and exams in Contracted Network
- **Approximately R\$358 million in Cash MLR** due to the treatment of COVID patients, between Owned and Contracted Network
- **Recent M&As - Integration in progress:** In 1H21, we consolidated 5 M&As, currently going through the integration process, presenting on the aggregate a Cash MLR above GNDI level.

### ADJUSTED EBITDA

(R\$m; % of NR)



### ADJUSTED EBITDA | BREAKDOWN

R\$m	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
Net Income (Losses)	(48.0)	223.4	(271.4)	-121.5%	(75.9)	383.8	(459.7)	-119.8%
Income tax and social contribution	8.5	167.4	(159.0)	-94.9%	33.8	288.1	(254.2)	-88.3%
Net Interest Expenses	68.8	29.2	39.6	135.3%	118.7	62.0	56.7	91.5%
Depreciation and Amortization	89.6	90.3	(0.8)	-0.8%	179.1	159.7	19.5	12.2%
EBITDA	118.9	510.4	(391.5)	-76.7%	255.8	893.5	(637.7)	-71.4%
(+/-) Stock Options	4.6	12.6	(8.0)	-63.6%	16.7	23.5	(6.8)	-29.1%
(+/-) M&A/Integration Expenses	8.2	4.2	4.0	95.3%	48.4	10.9	37.5	343.7%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>131.6</b>	<b>527.1</b>	<b>(395.5)</b>	<b>-75.0%</b>	<b>320.9</b>	<b>927.9</b>	<b>(607.0)</b>	<b>-65.4%</b>
% margin	4.1%	20.2%		-16.1pp	5.3%	18.0%		-12.7pp

### GNDI ADJUSTED EBITDA LTM

(R\$m; % of NR)





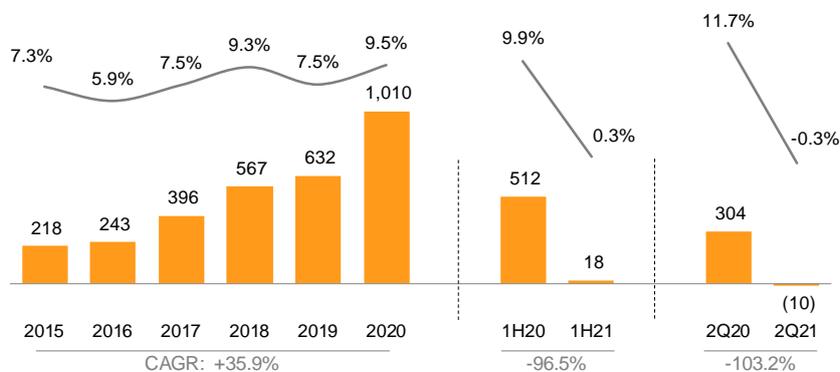
## ADJUSTED NET INCOME

GNDI Net Losses was R\$48.0 million in 2Q21, reversing the income obtained in 2Q20, mainly impacted by the higher MLR, a result of higher bills from hospital admissions in Contracted and Owned Network, higher frequency of exams and the long-term treatment of COVID patients, negatively impacting GNDI's performance in 2Q21.

The Company's Net (Losses) adjusted by non-cash items: Stock Options, Intangible Asset Amortization and Deferred Taxes, was R\$(9.9) million in 2Q21.

### ADJUSTED NET INCOME

(R\$m; % of NR)



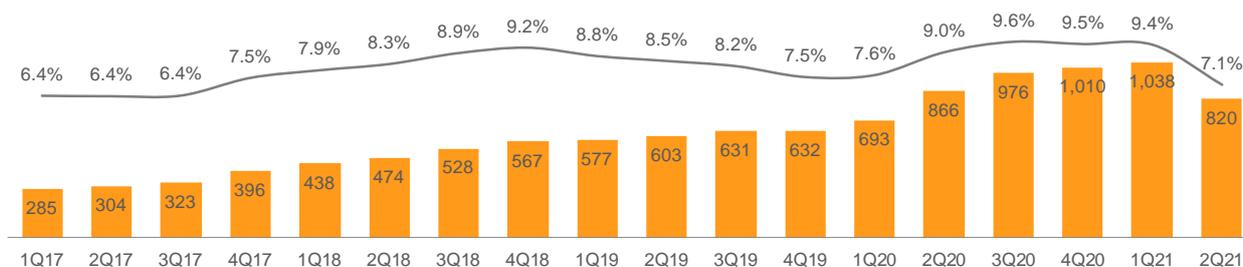
### ADJUSTED NET INCOME | BREAKDOWN

R\$m	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>118.9</b>	<b>510.4</b>	<b>(391.5)</b>	<b>-76.7%</b>	<b>255.8</b>	<b>893.5</b>	<b>(637.7)</b>	<b>-71.4%</b>
Income tax and social contribution	(8.5)	(167.4)	159.0	-94.9%	(33.8)	(288.1)	254.2	-88.3%
Net Interest Expenses	(68.8)	(29.2)	(39.6)	135.3%	(118.7)	(62.0)	(56.7)	91.5%
Depreciation and Amortization	(89.6)	(90.3)	0.8	-0.8%	(179.1)	(159.7)	(19.5)	12.2%
<b>Net Income (Losses)</b>	<b>(48.0)</b>	<b>223.4</b>	<b>(271.4)</b>	<b>-121.5%</b>	<b>(75.9)</b>	<b>383.8</b>	<b>(459.7)</b>	<b>-119.8%</b>
(+/-) Stock Options	4.6	12.6	(8.0)	-63.6%	16.7	23.5	(6.8)	-29.1%
(+/-) Intang. asset amort.*	35.0	32.4	2.6	8.1%	69.6	61.7	7.9	12.8%
(+/-) Deferred taxes	(1.4)	35.5	(37.0)	-104.0%	7.7	42.8	(35.1)	-82.1%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>(9.9)</b>	<b>303.9</b>	<b>(313.7)</b>	<b>-103.2%</b>	<b>18.1</b>	<b>511.8</b>	<b>(493.8)</b>	<b>-96.5%</b>
% margin	-0.3%	11.7%	-12.0pp		0.3%	9.9%	-9.6pp	

\* Intangible asset amortization of acquired companies

### ADJUSTED NET INCOME

(R\$m; % of NR)





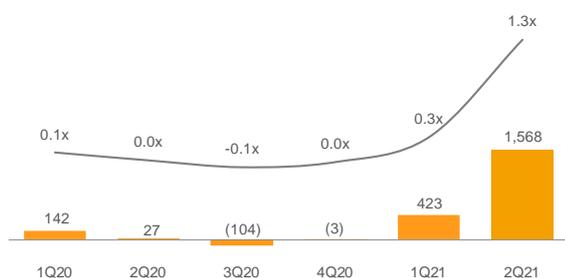
**INDEBTEDNESS**

In 2Q21, the Company Net Debt was R\$1,573.7 million, already considering the disbursement related to the acquisition of MediSanitas e Grupo Hospitalar de Londrina, as well as maintained investments to continuously improve Owned Network and IT.

In the same period, from a cash/liability management perspective and to maintain the expansion of its business, **the Company decided to raise R\$300 million from a bank loan.**

**NET DEBT**

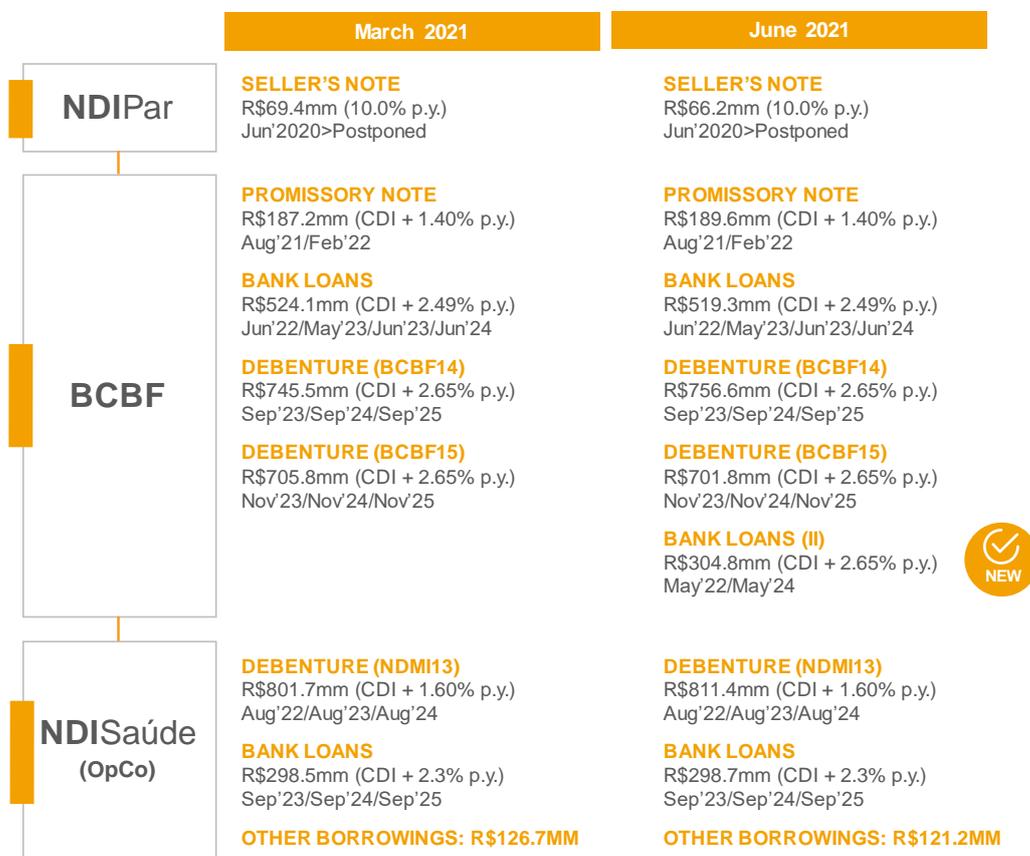
(R\$m; ND / EBITDA LTM)



**NET DEBT | BREAKDOWN**

R\$m	2Q21	1Q21	Var.	Var. %
Seller Note	66.2	69.4	(3.2)	-4.6%
Debentures - BCBF	1,458.3	1,451.3	7.0	0.5%
Debenture - NDI Saúde	811.4	801.7	9.7	1.2%
Loan	1,433.3	1,136.6	296.8	26.1%
<b>Total Debt</b>	<b>3,769.2</b>	<b>3,458.9</b>	<b>310.3</b>	<b>9.0%</b>
Cash and Short-term investments	2,201.5	3,035.9	(834.4)	-27.5%
<b>Net Debt</b>	<b>1,567.7</b>	<b>423.0</b>	<b>1,144.7</b>	<b>270.6%</b>
Adjusted EBITDA - LTM	1,185.0	1,580.5	(395.5)	-25.0%
<b>Net Debt/Adjusted EBITDA</b>	<b>1.3x</b>	<b>0.3x</b>	<b>1.1x</b>	<b>394.3%</b>

The chart below shows the profile of each debt executed by the Company:

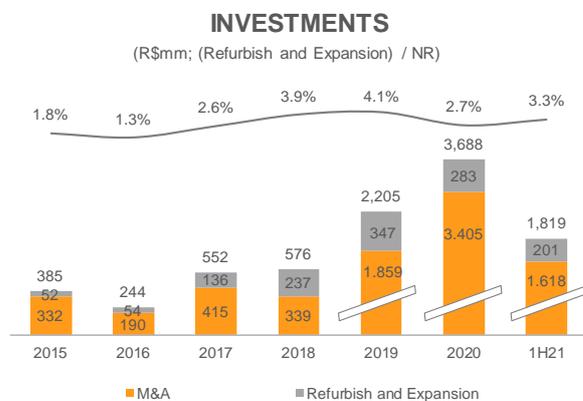




## INVESTMENTS

In 1H21, the Company invested R\$1,819 million, mainly in recent acquisitions:

- **R\$1,069mm:** MediSanitas
- **R\$193mm:** Climepe
- **R\$176mm:** LifeCenter
- **R\$102mm:** Grupo Hospitalar de Londrina
- **R\$79mm:** BioSaúde
- **R\$201mm:** Invested in our Owned Network expansion, including the acquisition of two strategic Real Estates in Rio de Janeiro and Belo Horizonte (~R\$ 46MM) and refurbishments and improvements in recently acquired companies.



## REGULATORY REQUIREMENTS

On June 30, 2021, the subsidiary NotreDame Intermédica Saúde S/A (“Operator” or “NDIS”) presented a consolidated solvency sufficiency of R\$793.9 million, having R\$2,324.7 million of Adjusted Minimum Equity versus a Solvency Required by ANS of R\$1,530.7 million

R\$mm	2Q21	1Q21	Var.	Var. %
Solvency ANS	(2,041.0)	(1,940.9)	(100.0)	5.2%
<i>Current Solvency Ratio</i>	<i>75.0%</i>	<i>75.0%</i>		<i>0.0 pp</i>
Solvency Required	(1,530.7)	(1,455.7)	(75.0)	5.2%
Ajusted Equity	2,324.7	2,115.0	209.7	9.9%
<b>Excess Solvency</b>	<b>793.9</b>	<b>659.3</b>	<b>134.6</b>	<b>20.4%</b>

Adjusted Minimum Equity went from R\$2,115.0 million in 1Q21 to R\$2,324.7 million in 2Q21, mainly impacted by a capital increase of R\$300 million by BCBF Participações S/A and partially offset by Operator's net losses and BioSaúde's PPA adjustment.

Consolidated Solvency Required went from R\$1,455.7 million in 1Q21 to R\$1,530.7 million in 2Q21, because of GNDI's operations growth.

As of June 30, 2021, the Company had a restricted cash balance of R\$720.9 million to ANS, invested at the CDI/SELIC reference rate to meet regulatory requirements.



**OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE**

The NotreDame Intermédica Group has 615,242,127 common shares, with 85.3% of its capital in free-float shares. In 2Q21, 98.2% of the free float was owned by institutional investors.

In April 2021, the Board of Directors approved an increase in the Company's capital stock with the creation of 5,454,620 new shares, due to the exercise of the stock option granted under the Company's Stock Option Plan, within the limits of its authorized capital.

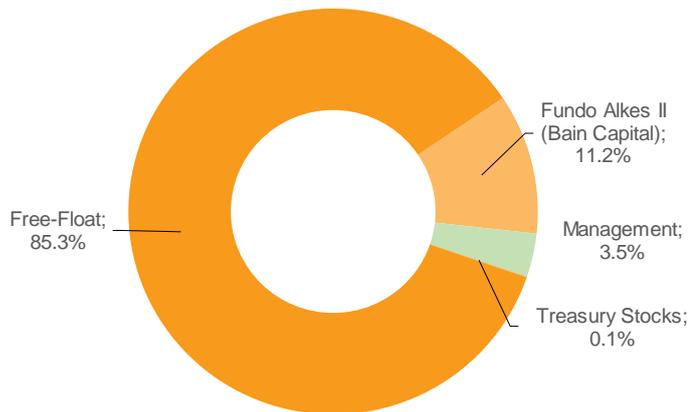
On July 14, 2021, the Company paid dividends in the total amount of R\$174,844,717.82, equivalent to twenty-five percent (25%) of the Company's net income for the fiscal year ended December 31, 2020 (adjusted after allocation to the legal reserve) and corresponding to R\$0.28433085 per share issued by the Company.

The chart below shows the performance of the stock from the IPO (04/23/2018) until the end of August 04, 2021. The GNDI3 share appreciated 383.0% in this period while the Ibovespa index appreciated 42.4%.

**FREE-FLOAT**

**2Q21**

Non-Institucional Investor	1.8%
Institucional Investor	98.2%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>
National Investor	36.5%
International Investor	63.5%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>





## FINANCIAL STATEMENT

## INCOME STATEMENT

R\$mm	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>Net operating revenue</b>	3,196.3	2,604.1	592.2	22.7%	6,099.8	5,163.5	936.2	18.1%
Cost of services rendered	(2,710.8)	(1,728.5)	(982.4)	56.8%	(5,091.5)	(3,572.2)	(1,519.3)	42.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>485.5</b>	<b>875.6</b>	<b>(390.1)</b>	<b>-44.6%</b>	<b>1,008.3</b>	<b>1,591.3</b>	<b>(583.0)</b>	<b>-36.6%</b>
Operational revenues/expenses:								
Administrative expenses	(255.7)	(292.1)	36.4	-12.5%	(556.8)	(538.0)	(18.8)	3.5%
Selling expenses	(175.3)	(130.4)	(44.9)	34.4%	(333.7)	(260.5)	(73.2)	28.1%
Allowance for doubtful accounts	(32.2)	(33.0)	0.9	-2.7%	(54.4)	(55.2)	0.8	-1.5%
Other income, net	6.9	(0.0)	7.0	-34845.0%	13.3	(3.8)	17.1	-454.0%
<b>Earnings before finance income and c</b>	<b>29.3</b>	<b>420.0</b>	<b>(390.8)</b>	<b>-93.0%</b>	<b>76.7</b>	<b>733.8</b>	<b>(657.2)</b>	<b>-89.6%</b>
Financial revenues	61.6	33.5	28.1	84.0%	104.3	80.7	23.6	29.3%
Financial expenses	(130.4)	(62.7)	(67.7)	107.9%	(223.0)	(142.7)	(80.4)	56.3%
<b>Earnings before income tax and social</b>	<b>(39.5)</b>	<b>390.8</b>	<b>(430.3)</b>	<b>-110.1%</b>	<b>(42.1)</b>	<b>671.8</b>	<b>(713.9)</b>	<b>-106.3%</b>
Income tax and social contribution:								
Current	(12.3)	(137.5)	125.2	-91.0%	(34.5)	(271.7)	237.2	-87.3%
Deferred	3.9	(29.9)	33.8	-112.9%	0.7	(16.3)	17.0	-104.2%
<b>Net Income (Losses)</b>	<b>(48.0)</b>	<b>223.4</b>	<b>(271.4)</b>	<b>-121.5%</b>	<b>(75.9)</b>	<b>383.8</b>	<b>(459.7)</b>	<b>-119.8%</b>

R\$mm	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>Net Income (Losses)</b>	<b>(48.0)</b>	<b>223.4</b>	<b>(271.4)</b>	<b>-121.5%</b>	<b>(75.9)</b>	<b>383.8</b>	<b>(459.7)</b>	<b>-119.8%</b>
Income tax and social contribution	8.5	167.4	(159.0)	-94.9%	33.8	288.1	(254.2)	-88.3%
Net Interest Expenses	68.8	29.2	39.6	135.3%	118.7	62.0	56.7	91.5%
Depreciation and Amortization	89.6	90.3	(0.8)	-0.8%	179.1	159.7	19.5	12.2%
<b>EBITDA</b>	<b>118.9</b>	<b>510.4</b>	<b>(391.5)</b>	<b>-76.7%</b>	<b>255.8</b>	<b>893.5</b>	<b>(637.7)</b>	<b>-71.4%</b>
(+/-) Stock Options	4.6	12.6	(8.0)	-63.6%	16.7	23.5	(6.8)	-29.1%
(+/-) M&A/Integration Expenses	8.2	4.2	4.0	95.3%	48.4	10.9	37.5	343.7%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>131.6</b>	<b>527.1</b>	<b>(395.5)</b>	<b>-75.0%</b>	<b>320.9</b>	<b>927.9</b>	<b>(607.0)</b>	<b>-65.4%</b>
% margin	4.1%	20.2%		-16.1pp	5.3%	18.0%		-12.7pp

R\$mm	2Q21	2Q20	Var.	Var. %	1H21	1H20	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>118.9</b>	<b>510.4</b>	<b>(391.5)</b>	<b>-76.7%</b>	<b>255.8</b>	<b>893.5</b>	<b>(637.7)</b>	<b>-71.4%</b>
Income tax and social contribution	(8.5)	(167.4)	159.0	-94.9%	(33.8)	(288.1)	254.2	-88.3%
Net Interest Expenses	(68.8)	(29.2)	(39.6)	135.3%	(118.7)	(62.0)	(56.7)	91.5%
Depreciation and Amortization	(89.6)	(90.3)	0.8	-0.8%	(179.1)	(159.7)	(19.5)	12.2%
<b>Net Income (Losses)</b>	<b>(48.0)</b>	<b>223.4</b>	<b>(271.4)</b>	<b>-121.5%</b>	<b>(75.9)</b>	<b>383.8</b>	<b>(459.7)</b>	<b>-119.8%</b>
(+/-) Stock Options	4.6	12.6	(8.0)	-63.6%	16.7	23.5	(6.8)	-29.1%
(+/-) Intang. asset amort.*	35.0	32.4	2.6	8.1%	69.6	61.7	7.9	12.8%
(+/-) Deferred taxes	(1.4)	35.5	(37.0)	-104.0%	7.7	42.8	(35.1)	-82.1%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>(9.9)</b>	<b>303.9</b>	<b>(313.7)</b>	<b>-103.2%</b>	<b>18.1</b>	<b>511.8</b>	<b>(493.8)</b>	<b>-96.5%</b>
% margin	-0.3%	11.7%		-12.0pp	0.3%	9.9%		-9.6pp

\* Intangible asset amortization of acquired companies



## BALANCE SHEET

R\$m	2Q21	4Q20
<b>Current Assets</b>	<b>4,091.5</b>	<b>5,119.0</b>
Cash and cash equivalents	479.8	2,563.8
Short-term investments	1,721.7	1,001.0
Trade receivables	702.2	637.8
Inventories	185.7	100.5
Tax and social security credits	256.0	244.0
Deferred selling expenses	163.6	113.6
Other current assets	582.5	458.3
<b>Noncurrent Assets</b>	<b>13,368.6</b>	<b>11,234.6</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>2,510.0</b>	<b>2,277.1</b>
Long-term investments	256.3	152.6
Deferred tax assets	442.3	386.6
Judicial and tax deposits	895.6	782.0
Deferred selling expenses	223.1	229.6
Other noncurrent assets	692.7	726.3
Investments	0.5	1.0
Property, plant and equipment	2,456.0	2,217.4
Right to Use	565.0	492.5
Intangible assets	7,837.1	6,246.6
<b>Total Assets</b>	<b>17,460.1</b>	<b>16,353.5</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>3,326.6</b>	<b>2,797.1</b>
Trade payables	176.9	162.3
Salaries payable	262.9	212.0
Taxes and social charges payable	609.1	502.8
Dividends payable	174.9	174.9
Loans and financing	303.4	225.1
Debentures	29.5	81.1
Provision for income tax and social contrib	42.8	62.4
Technical Provisions	1,451.9	1,176.7
Payable for acquisition of subsidiary	-	-
Lease	45.3	38.4
Other current liabilities	229.8	161.4
<b>Noncurrent Liabilities</b>	<b>6,931.7</b>	<b>6,457.8</b>
Taxes and social charges payable	86.3	62.4
Loans and financing	1,135.9	943.7
Debentures	2,240.2	2,238.6
Technical Provisions	590.5	531.5
Payable for acquisition of subsidiary	66.2	72.9
Deferred tax liabilities	429.1	363.3
Provision for lawsuits	787.1	870.5
Lease	570.4	489.4
Other noncurrent liabilities	1,025.9	885.5
<b>Equity</b>	<b>7,201.9</b>	<b>7,098.7</b>
Issued capital	5,805.8	5,643.7
(-) Treasury shares	(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(113.9)	(113.9)
Capital reserve and stock options granted	1,587.9	1,571.2
Earnings reserve	(75.9)	-
Non controllership participation	0.8	0.5
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>17,460.1</b>	<b>16,353.5</b>