



RESULTADOS 2T21

Resultados Trimestrais – 2T21

- Receita Líquida de R\$2,4 bilhões (+15,7%)
- Número de beneficiários de saúde e odonto cresce 14,8%
- Sinistralidade caixa de 66,6% (+14,2 p.p.)
- Ebitda Ex-ILP de R\$312,0 milhões (-48,7%)

Teleconferência de resultados
12 de agosto de 2021 (quinta-feira)

Português (com tradução simultânea para o inglês)
13h (Brasília) | 12h (US/DST)

Webcast: ri.hapvida.com.br

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

Mensagem da Administração

Os resultados do segundo trimestre refletem a consistência do nosso modelo de gestão em meio a um esforço sem precedentes para salvar vidas impactadas pela Covid-19. Estamos orgulhosos de nossos profissionais de saúde que, mais uma vez, demonstraram dedicação e abdicção na fase mais aguda da pandemia até agora. Além disso, estamos igualmente orgulhosos do desempenho do nosso negócio, que se provou resiliente e eficiente.

O trimestre, marcado pela continuidade da segunda onda da pandemia no Brasil, foi mais um período atípico e desafiador, mas também esperançoso com o arrefecimento de internações e o avanço da vacinação. Nossos hospitais e prontos atendimentos receberam praticamente o mesmo volume de atendimentos e internações relacionados à Covid-19 na comparação com o primeiro trimestre do ano. Por outro lado, na medida em que vínhamos nos aproximando do fim do trimestre, vimos os principais indicadores relacionados à pandemia apresentando forte redução. O volume diário de admissões à internação, que chegou a passar de 200, caiu para pouco mais de 20 recentemente. Nossos números de atendimentos também seguem numa tendência de queda em todas as regiões. Em algumas cidades, inclusive, o volume de internações parece ter se estabilizado em um nível baixo há alguns meses. A média de permanência hospitalar também voltou para patamares pré-pandêmicos, com valores mais recentes em torno de 3,9 dias/internação. Com isso, nossos esforços de desmobilização também foram essenciais para a normalização operacional. O número de leitos dedicados a casos de Covid-19 já foi reduzido em mais de 90% (pouco mais de 100 leitos atualmente versus 1.652 leitos de máxima). Atualmente temos cerca de 600 profissionais de saúde dedicados ao combate à pandemia, redução de 80% quando comparamos aos mais de 3 mil que já tivemos. Nossa expectativa é que a totalidade de leitos adicionais e profissionais de saúde dedicados à Covid-19 sejam desmobilizados até o final de agosto.

A receita líquida foi de R\$2,4 bilhões, crescimento de 15,7% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, mesmo com impacto do reajuste negativo dos planos individuais mensurado para os contratos com data-base nos meses de maio e junho de 2021. Houve adição líquida de 768 mil beneficiários de saúde e odonto, sendo 312 mil de crescimento orgânico e 456 mil provenientes, em sua maioria, da Promed de Belo Horizonte (MG). A sinistralidade caixa foi de 66,6%, aumento de 14,2 p.p., impactada: (i) pelo volume de internações causadas pela Covid-19; (ii) pelo alto número de atendimentos relacionados ao período sazonal de viroses; e (iii) pelos custos assistenciais oriundos das empresas recém-adquiridas (Medical, Grupo São José e, nesse trimestre, Promed) que ainda operam em patamares mais elevados de sinistralidade. As despesas com vendas atingiram 8,1% da receita líquida e as despesas administrativas representaram 9,9%. O Ebitda Ex-ILP (Incentivo de Longo Prazo) reduziu 48,7% e atingiu R\$312,0 milhões no trimestre.

Seguimos comprometidos com o aumento da nossa rede assistencial própria e de nossos programas de medicina preventiva que nos permitem alcançar ganhos em qualidade assistencial e na verticalização de gastos médicos. Ao longo do trimestre, inauguramos 2 prontos atendimentos, 6 clínicas médicas (6 foram encerradas) e 3 unidades de diagnóstico (5 encerramentos). Adicionalmente, após a conclusão da aquisição do Grupo Promed em maio, foram adicionados 2 hospitais, 5 clínicas e 1 unidade de diagnóstico. Ampliamos nosso programa Nascer Bem, de assistência à gestante, que agora é oferecido também em Goiânia (GO), além de outras cinco capitais.

Em linha com nossa estratégia de expansão, celebramos uma proposta vinculante para a aquisição do Grupo HB Saúde, composto por uma operadora verticalizada de saúde com uma carteira de cerca de 128 mil beneficiários localizados majoritariamente nos municípios de São José do Rio Preto e Mirassol, em São Paulo. Adicionalmente, realizamos a aquisição do Hospital-dia Cetrol, localizado em Alagoinhas (BA). Permanecemos com um balanço robusto e alto índice de liquidez, nos permitindo continuar participando do processo de consolidação do mercado de saúde suplementar no Brasil, ainda bastante fragmentado.

Em junho, avançamos mais um passo para a combinação de negócios do Hapvida e do Grupo Notre Dame Intermédica (GNDI) quando foi recebido o fôlego da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) com o deferimento do pedido de autorização para a assunção do controle societário indireto das operadoras de planos de assistência à saúde que compõem GNDI. As duas empresas compartilham o sonho de oferecer um atendimento de alta qualidade a preços acessíveis para o maior número de pessoas. A conclusão dessa operação ainda está sujeita a apreciação e aprovação pelo Cade (Conselho Administrativo de Direito Econômico).

A confiança que temos em nossos 37 mil colaboradores e o acolhimento e contínua dedicação de 30 mil profissionais médicos e odontológicos reforçam nossa confiança em cumprir fortemente nossa estratégia para aqueles que servimos. Olhando para o futuro, continuamos altamente confiantes em nossa capacidade de continuar crescendo e permanecemos focados em entregar uma medicina de qualidade para aqueles que atendemos.

Jorge Pinheiro
Diretor-Presidente

Sumário

1. INTEGRAÇÃO E CRITÉRIOS DE REPORTE

No dia 1º de junho de 2021, concluímos a aquisição da Promed Assistência Médica Ltda., Promed Brasil Assistência Médica Ltda., Saúde – Sistema Assistencial Unificado de Empresas Ltda. Conseqüentemente, os ativos, passivos e resultados da Promed estão completamente refletidos em nosso balanço patrimonial, demonstração de resultado e fluxo de caixa. As informações trimestrais consolidadas do segundo trimestre de 2021 do Hapvida incluem um mês de operação do Grupo Promed.

O Ebitda Ex-ILP reflete a exclusão do Incentivo de Longo Prazo da companhia (ILP) aprovado em AGOE no dia 30/04/2021 e o Lucro Líquido Ajustado exclui, também, a amortização do valor justo dos ativos adquiridos em combinação de negócios (descrito como “amortização do valor justo decorrente das combinações de negócios (mais-valia)” neste documento), líquida de imposto.

Quando nos referirmos à empresa América, estamos nos referindo às entidades que compunham o antigo Grupo América, o qual já foi incorporado a Companhia.

2. PRINCIPAIS DESTAQUES

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões)	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
Receita Líquida	2.402,4	2.076,3	15,7%	2.323,2	3,4%	4.725,6	4.155,1	13,7%
Custo Assistenciais – Caixa	1.599,5	1.088,5	46,9%	1.420,1	12,6%	3.019,5	2.249,2	34,2%
Custos Assistenciais - Ex-SUS	1.652,7	1.115,6	48,1%	1.451,1	13,9%	3.103,9	2.319,5	33,8%
Custo Assistenciais – Total	1.698,8	1.132,6	50,0%	1.522,1	11,6%	3.220,9	2.412,2	33,5%
Despesas de Vendas	193,5	179,8	7,6%	144,3	34,1%	337,8	334,4	1,0%
Despesas Administrativas ¹	236,9	200,3	18,3%	233,1	1,6%	470,0	410,3	14,5%
EBITDA	291,7	607,8	-52,0%	466,8	-37,5%	758,5	1.075,6	-29,5%
Ebitda Ex-ILP ²	312,0	607,8	-48,7%	466,8	-33,2%	778,8	1.075,6	-27,6%
Lucro Líquido	104,6	278,6	-62,5%	151,8	-31,1%	256,4	443,2	-42,1%
Lucro Líquido Ajustado ³	269,8	382,5	-29,5%	299,6	-9,9%	569,4	645,4	-11,8%

ÍNDICES CONSOLIDADOS (% ROL)	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
<i>Sinistralidade Caixa (ex-Peona; ex-SUS; ex-D&A)</i>	66,6%	52,4%	14,2 p.p.	61,1%	5,5 p.p.	63,9%	54,1%	9,8 p.p.
<i>Sinistralidade ex-SUS</i>	68,8%	53,7%	15,1 p.p.	62,5%	6,3 p.p.	65,7%	55,8%	9,9 p.p.
<i>Sinistralidade Total</i>	70,7%	54,5%	16,2 p.p.	65,5%	5,2 p.p.	68,2%	58,1%	10,1 p.p.
<i>Despesas Vendas</i>	8,1%	8,7%	-0,6 p.p.	6,2%	1,9 p.p.	7,1%	8,0%	-0,9 p.p.
<i>Despesas Administrativas¹</i>	9,9%	9,6%	0,3 p.p.	10,0%	-0,1 p.p.	9,9%	9,9%	0,0 p.p.
<i>Margem EBITDA</i>	12,1%	29,3%	-17,2 p.p.	20,1%	-8,0 p.p.	16,1%	25,9%	-9,8 p.p.
<i>Margem Ebitda Ex-ILP²</i>	13,0%	29,3%	-16,3 p.p.	20,1%	-7,1 p.p.	16,5%	25,9%	-9,4 p.p.
<i>Margem Líquida</i>	4,4%	13,4%	-9,0 p.p.	6,5%	-2,1 p.p.	5,4%	10,7%	-5,3 p.p.
<i>Margem Líquida Ajustada³</i>	11,2%	18,4%	-7,2 p.p.	12,9%	-1,7 p.p.	12,0%	15,5%	-3,5 p.p.

DESTAQUES OPERACIONAIS	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %
Beneficiários de Saúde e Odonto (milhares)	7.197	6.266	14,8%	6.851	5,0%
Beneficiários de Saúde	4.084	3.500	16,7%	3.761	8,6%
Beneficiários de Odonto	3.113	2.766	12,5%	3.090	0,7%
Número médio de beneficiários (milhares)	6.928	6.376	8,6%	6.716	3,1%
Beneficiários de Saúde	3.850	3.529	9,1%	3.747	2,8%
Beneficiários de Odonto	3.078	2.847	8,1%	2.969	3,7%
Rede Própria	465	438	6,2%	457	1,8%
Hospitais	47	39	20,5%	45	4,4%
Prontos Atendimentos	47	41	14,6%	45	4,4%
Clínicas	199	184	8,2%	194	2,6%
Laboratórios	172	174	-1,1%	173	-0,6%

1 - Despesas administrativas excluindo depreciação e amortização e despesas com Incentivo de Longo Prazo;

2 - Ebitda Ex-ILP excluindo despesas com Incentivo de Longo Prazo; e

3 - Lucro Líquido Ajustado excluindo os efeitos do Incentivo de Longo Prazo e amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia), líquida dos impostos.

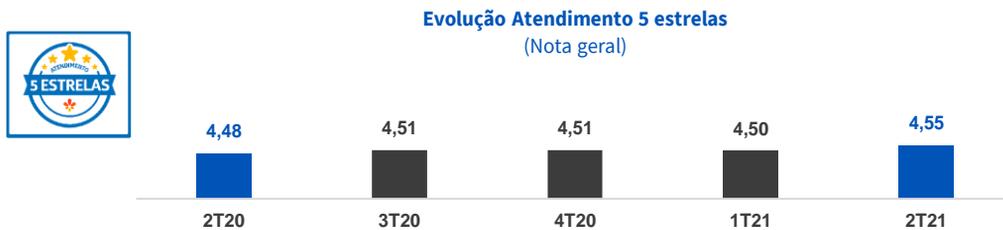
Qualidade Assistencial

3. INDICADORES DE QUALIDADE

A cultura do Hapvida conta com cinco pilares, sendo a Qualidade Assistencial e Técnica um deles. A Companhia conta com profissionais altamente qualificados e estruturas adequadas para um atendimento responsável e de qualidade.

ATENDIMENTO 5 ESTRELAS

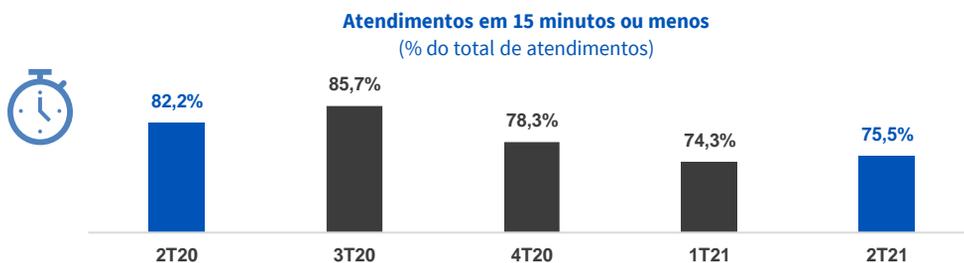
O Atendimento 5 estrelas, implantado em 2019, é uma pesquisa de satisfação instantânea com avaliações entre 1 e 5 estrelas realizadas pelos nossos clientes após cada atendimento elegível. Esse programa é uma valiosa ferramenta para toda a Companhia, pois com ela podemos enxergar oportunidades de melhoria e reconhecer os melhores desempenhos no atendimento ao cliente. São avaliados nossos hospitais, clínicas, unidades de diagnóstico, prontos atendimentos, postos de coleta laboratorial, odontologia, unidades de medicina preventiva e telemedicina. Ao longo de toda a existência do programa recebemos mais 10 milhões de avaliações. Somente no segundo trimestre de 2021, foram recebidas mais de 1,3 milhão de avaliações. A média geral referente ao mês de junho de 2021, baseada em 360 mil avaliações, foi de 4,55.



TEMPO DE ESPERA EM URGÊNCIA E EMERGÊNCIA

O Hapvida possui plataforma tecnológica que envolve a integração por sistema de todas as suas unidades em tempo real 24x7. Por meio dessa ferramenta, e com o auxílio de câmeras de vídeo, o atendimento e o tempo de espera em todas as urgências e emergências são monitorados pelo Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera ultrapassa 15 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. No 2T21, 75,5% dos 1,4 milhão de atendimentos de urgência e emergência realizados em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo de 15 minutos.

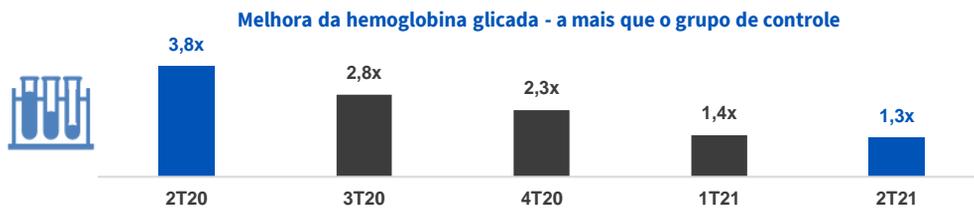
A piora em relação ao 4T20 se deve a um maior número de atendimento relacionados à Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência, o que não ocorreu no período comparativo. Em comparação com o 1T21, o índice melhorou por conta do arrefecimento da 2ª onda da pandemia.



Qualidade Assistencial

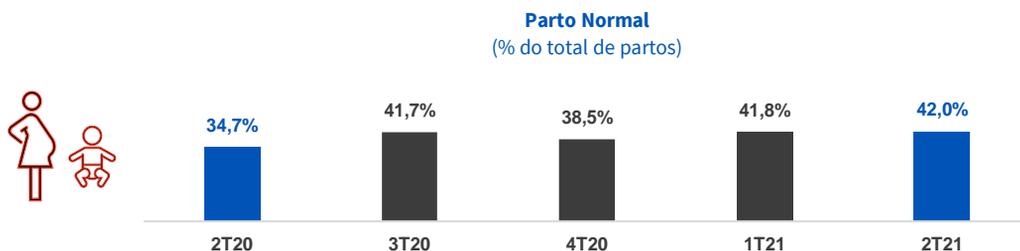
PROGRAMA VIVER BEM

O Viver Bem é um programa de atenção à saúde para nossos beneficiários que visa reduzir complicações da diabetes. Um sistema-robô identifica pacientes com exames de sangue com alterações que indiquem que ele tenha ou possa vir a ter diabetes mellitus tipo 2. O contato com o paciente é realizado por profissional treinado do nosso call center exclusivo. Presente em Fortaleza, Recife e Salvador, o Viver Bem é composto por médicos, enfermeiros e nutricionistas especializados no tratamento da diabetes e tem como objetivo estimular uma mudança no estilo de vida das pessoas. O programa possui, também, uma central de gerenciamento conduzida por uma equipe de enfermagem treinada no atendimento remoto. Até junho de 2021, o grupo de pacientes acompanhados pelo programa conseguiu uma melhora da hemoglobina glicada quando comparada ao grupo controle (pacientes não acompanhados). Ao final do 2º trimestre de 2021, faziam parte do programa cerca de 9,0 mil beneficiários.



NASCER BEM

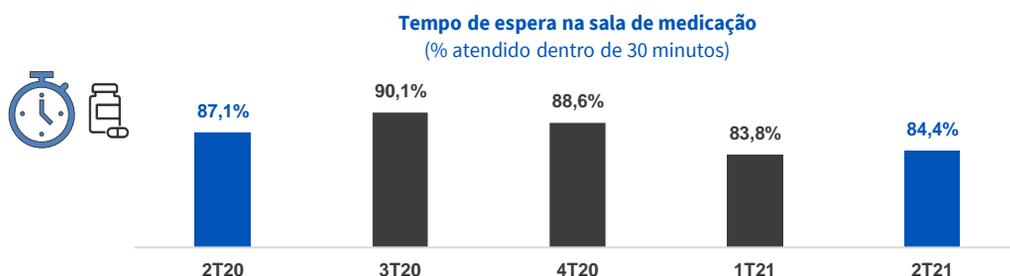
O Nascer Bem é um programa pioneiro no sistema privado de saúde que promove o acompanhamento de gestantes durante toda a gravidez, oferecendo através de equipes multidisciplinares todo o suporte, segurança e orientação necessária para esse momento tão especial de toda a família. Atualmente, o programa acompanha mais de 15 mil gestantes e realiza em média 1.500 partos por mês, onde desses, 42,0% são partos normais (2º trimestre de 2021).



TEMPO DE ESPERA NA SALA DE MEDICAÇÃO

Esse indicador também é mensurado e controlado pela mesma plataforma sistêmica do Núcleo de Observação e Controle (NOC) da Companhia. Se a espera em sala de mediação ultrapassa 30 minutos, medidas imediatas são tomadas para agilizar o atendimento. A meta da Companhia é atender 75% das demandas dentro do prazo de 30 minutos.

No 2T21, 84,4% das 650 mil medicações realizadas em nossos hospitais e prontos atendimentos aconteceram dentro do prazo. A piora em relação ao 4T20 se deve a um maior número de atendimento relacionados à segunda onda Covid-19 concomitante com outros atendimentos de urgência/emergência, o que não ocorreu no período comparativo. Em comparação com o 1T21, o índice melhorou em relação ao arrefecimento da 2ª onda da pandemia.



Sustentabilidade

4. EVOLUÇÃO DAS INICIATIVAS ASG

Em linha com nossa agenda ASG, divulgamos o nosso segundo Relatório Anual de Sustentabilidade (RAS) referente ao exercício de 2020. Diante do contexto pandêmico, realizamos nova pesquisa junto aos stakeholders e revisamos nossa matriz de materialidade. O RAS 2020 reúne informações relacionadas à governança, ao cuidado com os colaboradores, bem como ações para acolhimento aos clientes e programas socioambientais. O documento foi produzido seguindo as diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI). Acesse o documento em <https://ri.hapvida.com.br/governanca/sustentabilidade/>

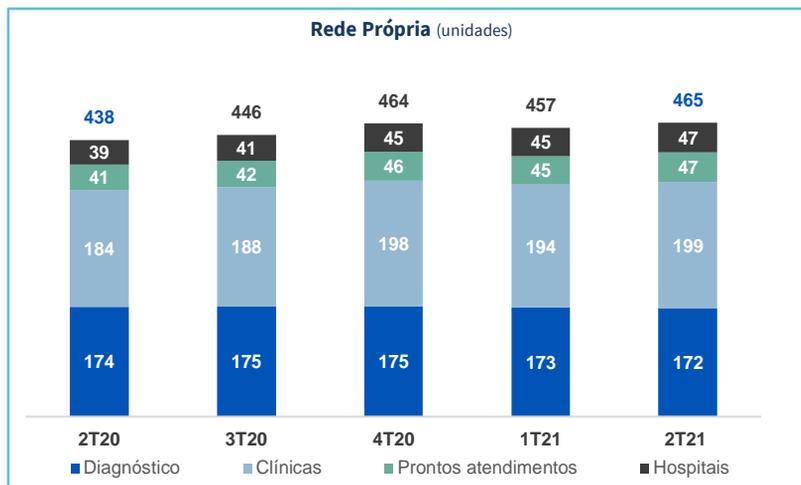
Continuamos apresentando rápidos avanços no nosso planejamento estratégico de sustentabilidade. Já foram superadas as etapas de diagnóstico, construção da nossa ambição em sustentabilidade, definição dos indicadores ASG e priorização dos planos táticos. Atualmente, os planos táticos estão sendo desdobrados em planos de ação. No contexto ambiental, o Hapvida comemorou pela primeira vez a Semana do Meio Ambiente compartilhando dicas de sustentabilidade com seus colaboradores, com distribuição de sacolas de lixo para veículos dos colaboradores e comunidades do entorno, incentivando o descarte adequado de resíduos. No trimestre, anunciamos a adesão de 4 hospitais da nossa rede no Projeto Hospitais Verdes e Saudáveis. Comemoramos também o Dia Internacional da Biodiversidade com dicas ambientais.

No aspecto social interno, o Hapvida vem desenvolvendo uma grande frente de trabalho chamada de Projeto Evoluir. O projeto começou com uma pesquisa com todos os colaboradores, evoluiu para o mapeamento da nossa cultura organizacional e passou pela padronização e criação de um plano de cargos e carreiras. Os pilares da companhia foram revisados e houve a inclusão de um novo: “Colaboração entre equipes”. Através do Projeto Evoluir, implementamos a Jornada do Estagiário (um programa focado no desenvolvimento e na capacitação de profissionais que estão iniciando sua jornada conosco em suas áreas de formação). Anunciamos, ainda, um benefício corporativo que disponibiliza em todo o país descontos nas melhores academias.

Para nós, o respeito é o segredo de tudo. Comemoramos o Dia Internacional do combate à LGBTfobia e reservamos o mês de junho para comemorar a diversidade e inclusão com várias palestras. O olhar do Hapvida sobre a diversidade está na construção de uma cultura inclusiva e inteligente por meio de ações afirmativas que estejam alinhadas com a agenda 2030 da ONU e com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). A companhia entende seu papel de transformação da sociedade e por isso vem promovendo uma série de ações que buscam promover um ambiente de trabalho seguro e livre de preconceitos por meio de programas que incentivem a prática da diversidade em toda a sua amplitude e pluralidade. Nesse sentido, ao longo deste trimestre foi divulgada a Cartilha de Diversidade e Inclusão Hapvida ([Cartilha de Diversidade Hapvida](#)). O lançamento do documento foi seguido de palestras corporativas e a publicação de um curso EAD com 10 vídeos.

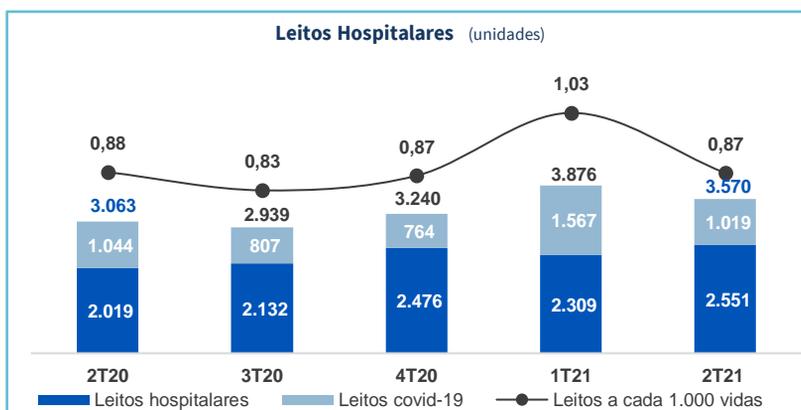
5. REDE PRÓPRIA DE ATENDIMENTO

No segundo trimestre de 2021, fizemos algumas readequações e ampliamos estruturas assistenciais existentes. Permanecemos focados na estratégia de aumento da verticalização para a garantia da qualidade assistencial e maior controle da frequência de utilização.



Encerramos o 2T21 com 47 hospitais, 47 unidades de pronto atendimento, 199 clínicas e 172 unidades de diagnóstico por imagem e coleta laboratorial, totalizando assim 465 pontos de atendimento acessíveis aos nossos beneficiários, em todas as cinco regiões do país. Estão incluídos nos números os ativos provenientes da Promed.

Ao longo do trimestre houve a inauguração de 1 hospital (em substituição a outro na mesma cidade), 2 prontos atendimentos, 6 clínicas médicas (6 foram encerradas) e 3 unidades de diagnóstico (5 encerramentos), em linha com o processo de modernização e consolidação do atendimento em novas e amplas unidades de maior complexidade, centralizando e ampliando os serviços existentes. Com a aquisição da Promed foram também adicionados: 2 hospitais, 5 clínicas e 1 unidade de diagnóstico.



Encerramos o 2T21 com um total de 3.570 leitos hospitalares operacionais, o que representa um aumento de 507 leitos na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. As principais movimentações foram: 103 leitos do Hospital Sinhá Junqueira (SP) e 23 leitos do Hospital Mário Palmério (MG). Com a inclusão das empresas adquiridas consideradas no 4T20 e da Promed no 2T21, temos as seguintes adições: 112 leitos da Medical, 99 leitos do Grupo São José e 116 leitos da Promed.

No trimestre haviam 1.019 leitos destinados ao tratamento da covid-19, uma redução de 548 leitos na comparação com o 1T21, em linha com o arrefecimento da 2ª onda da pandemia nas regiões em que operamos no período. No mês de julho, esse número já havia reduzido para pouco mais de 100 leitos. Nossa expectativa é que a totalidade de leitos adicionais e profissionais de saúde dedicados à Covid-19 sejam desmobilizados até o final de agosto.

Resultados Financeiros

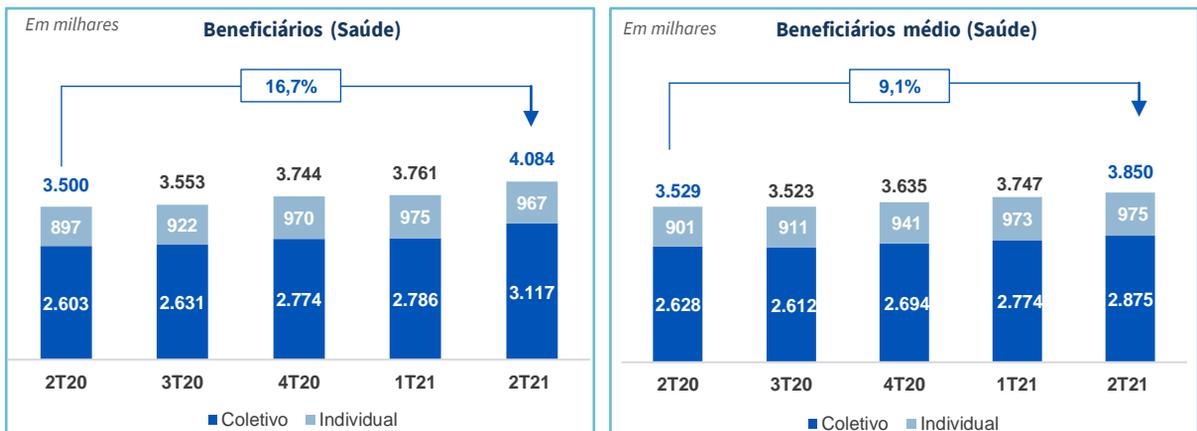
6. BENEFICIÁRIOS

6.1 Saúde

O número de beneficiários de planos de saúde ao fim do trimestre apresentou crescimento de 16,6% na comparação com o mesmo período do ano anterior, influenciado pela entrada de:

- (i) 76 mil beneficiários provenientes da Medical (11 mil vidas em planos individuais e 65 mil vidas em planos coletivos)
- (ii) 53 mil beneficiários do Grupo São José (15 mil vidas em planos individuais e 38 mil vidas em planos coletivos)
- (iii) 12,3 mil beneficiários da Samedh (327 vidas em planos individuais e 12,0 mil vidas em planos coletivos)
- (iv) 13,7 mil beneficiários da Plamheg (1,7 mil vidas em planos individuais e 12,0 mil vidas em planos coletivos), e
- (v) 299 mil beneficiários da Promed (3 mil vidas em planos individuais e 296 mil vidas em planos coletivos).

Com relação ao crescimento orgânico (excluindo aquisições), houve aumento líquido de 107 mil beneficiários (32 mil em planos individuais e 75 mil em planos coletivos) na operadora Hapvida. Nas empresas adquiridas GSF e RN houve um aumento de 23 mil vidas (aumento de 7 mil em planos individuais e aumento de 16 mil vidas em planos coletivos).



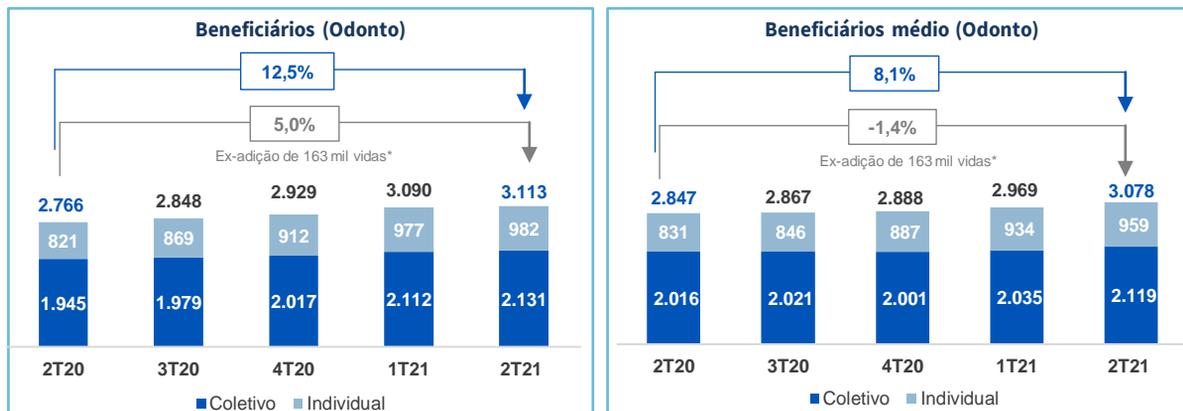
Na composição do crescimento de vidas em comparação com o final do 1T21, tivemos a entrada da Promed que acrescentou 299 mil vidas. As adições orgânicas somaram 369 mil vidas e os cancelamentos totalizaram 345 mil vidas. Com as aquisições já anunciadas, mas que ainda aguardam a aprovação dos órgãos reguladores, teremos nos próximos meses o acréscimo de 274 mil vidas.



6. BENEFICIÁRIOS (continuação)

6.2 Odonto

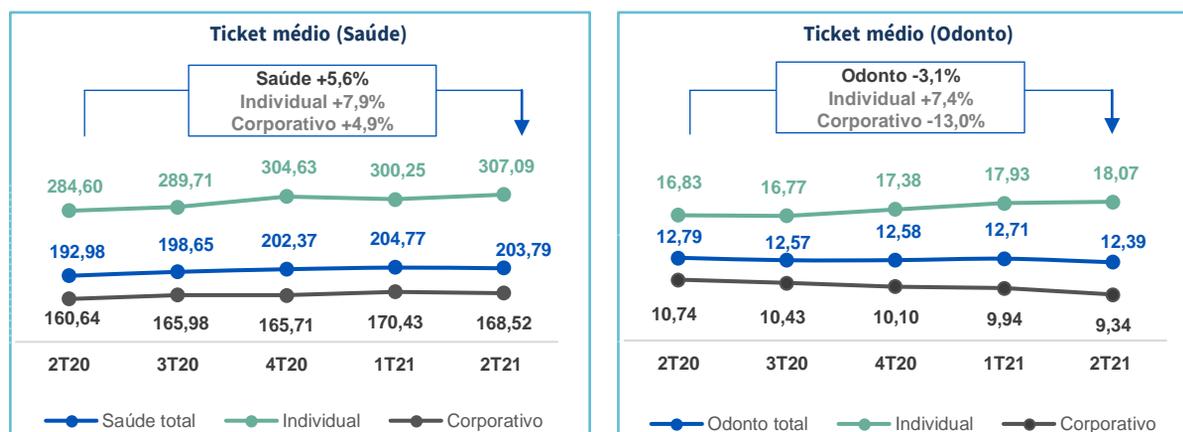
O número de beneficiários de planos odontológicos apresentou crescimento de 12,5% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. De forma orgânica, houve aumento de 38 mil vidas em planos individuais e de 144 mil vidas em planos coletivos. Também houve a entrada de 2 mil vidas em planos coletivos odontológicos com a aquisição da Medical.



*A partir do 1T21, a Companhia passou a incluir beneficiários que possuíam cobertura assistencial odontológica mas que eram contados como vidas apenas da saúde em função da formatação comercial da venda desse plano à época. Existiam 414.881 vidas nesse formato ao fim do 2T21. Ainda dentro do trimestre, houve mudança na formatação do atendimento odontológico de um cliente que passou a ter um contrato com características de prestação de serviço por tabela de preço fixo e não mais por cobertura contratual. Dessa forma, deixamos de contar 251.489 beneficiários que faziam parte desse contrato ao fim do 2T21. O efeito líquido dessa movimentação foi de 163 mil vidas adicionadas. Vale ressaltar que em ambos os casos acima, as vidas não são consideradas para cálculo do ticket médio de planos odontológicos.

7. TICKET MÉDIO

O ticket médio de saúde apresentou crescimento de 5,6% na comparação com o 2T20, principalmente em função das vendas novas e a entrada de beneficiários da Medical e do Grupo São José, que possuem tickets médios maiores. Por outro lado, em virtude do reajuste negativo de 8,19% dos planos individuais divulgado pela ANS apenas no mês de julho, foram provisionados R\$5,2 milhões referentes aos contratos com aniversário em maio e junho. O ticket médio do GSF apresentou crescimento de 1,3% em relação ao 2T20 e da RN Saúde de 19,1%.

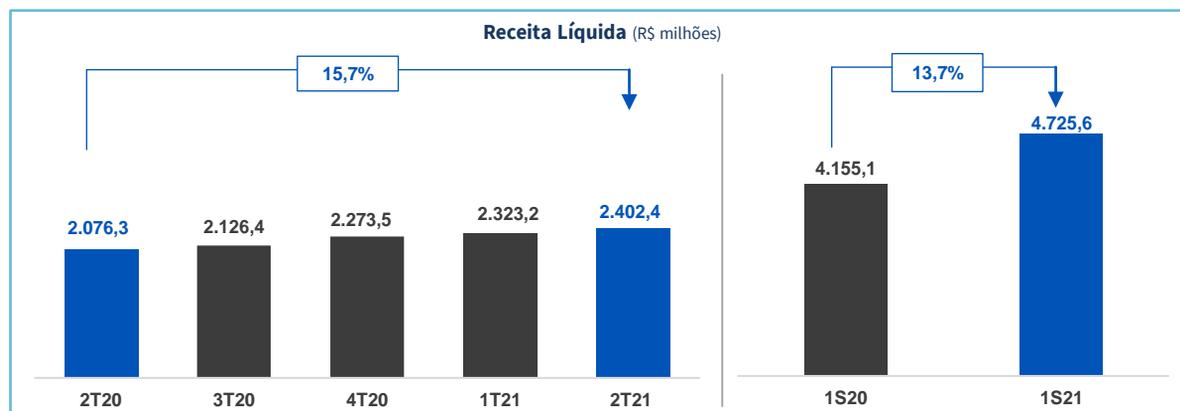


O ticket médio do segmento odontológico apresentou queda de 3,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior em virtude de um menor ticket médio de todas as companhias, exceto GSF que apresentou um crescimento de 2,1% em relação ao 2T20.

8. RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 2T21 apresentou crescimento de 15,7% quando comparada ao 2T20 e de 13,7% no 1S21 em relação ao mesmo período do ano anterior, influenciada principalmente por:

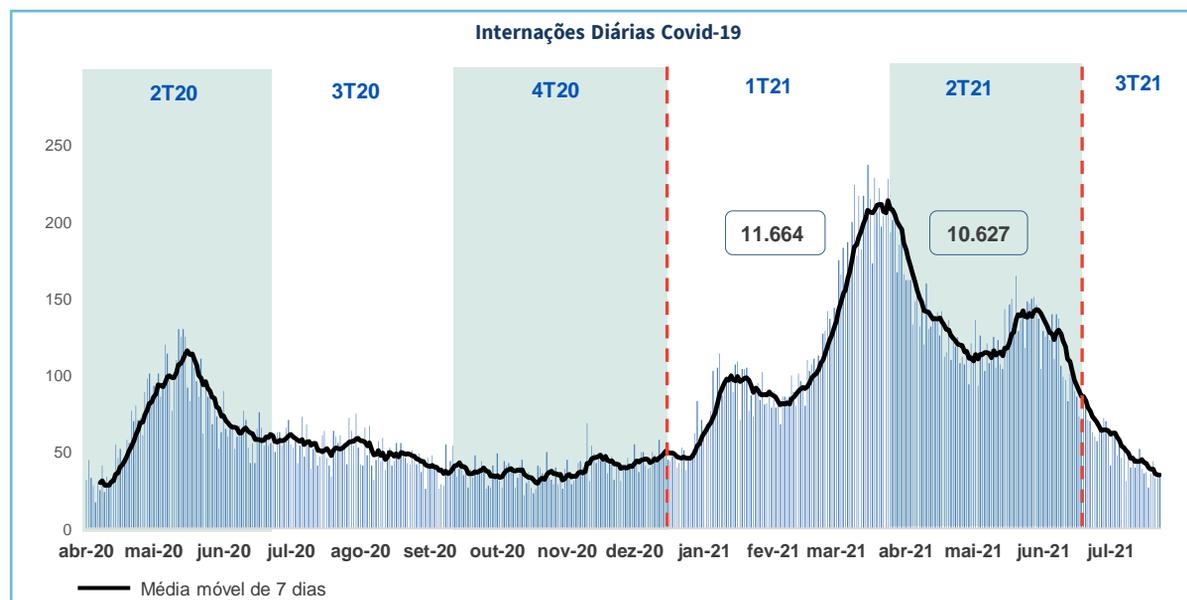
- (i) aumento orgânico de 130 mil vidas na base de beneficiários de saúde e 182 mil vidas de beneficiários de odonto ocorrido principalmente nas cidades de Fortaleza, Recife, Joinville, Manaus e Salvador;
- (ii) aumento de 5,6%, entre o 2T20 e 2T21, no ticket médio de saúde, reflexo dos reajustes de preço implementados nos contratos existentes necessários para o equilíbrio econômico dos mesmos e das vendas novas;
- (iii) receita proveniente das empresas adquiridas: R\$48,8 milhões da Medical no 2T21 (R\$ 94,5 milhões no 1S21); R\$43,3 milhões do Grupo São José no 2T21 (R\$ 89,4 milhões no 1S21) e R\$ 47,3 milhões (junho/21) da Promed;
- (iv) carteira de clientes consolidadas no 1T21, sendo 12,3 mil vidas da Samedh e 13,7 mil vidas da Plamheg; e
- (v) Pelo reajuste negativo dos planos individuais que impactou a receita em -R\$5,2milhões no 2T21 e 1S21.



9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE

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

9.1 Cenário Covid-19



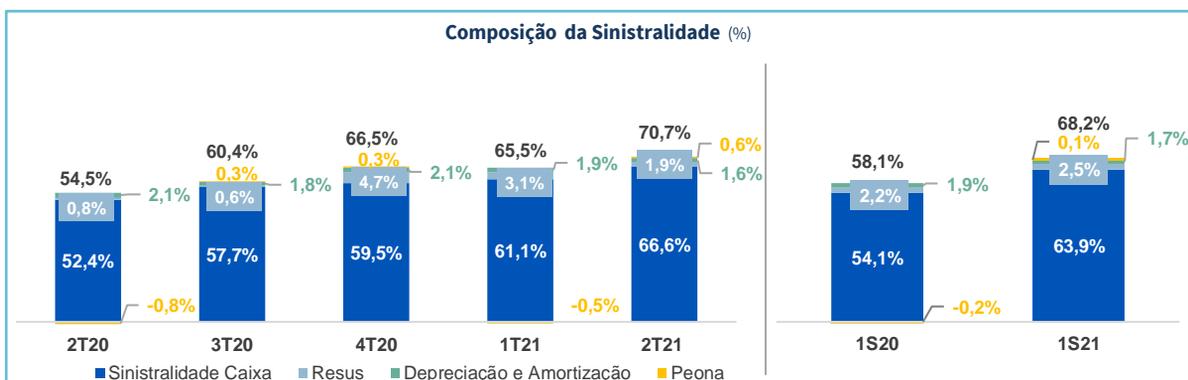
9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

9.1 Cenário Covid-19 (continuação)

No início de 2020, a declaração da Covid-19 como emergência de saúde global pela Organização Mundial de Saúde desencadeou decisões significativas e medidas necessárias de governos e entidades do setor público e privado para evitar a disseminação da doença. Seguindo as recomendações da ANS e dos órgãos de saúde, foram suspensos, entre os meses de março/20 e maio/20, todos os atendimentos eletivos (que não se enquadram como urgência ou emergência). Isso, combinado com as medidas de distanciamento social, ocasionou uma queda significativa na demanda por serviços médicos no período. Portanto, todo o volume ocasionado pela Covid-19 em nossas unidades assistenciais na 1ª onda da pandemia que atingiu seu pico no dia 14/maio/20, com 130 internações no dia, foi mais que compensado pela suspensão dos atendimentos eletivos. Contudo, com o recrudescimento da pandemia ao final de 2020, podemos perceber no gráfico da página anterior um aumento significativo das internações ocasionadas no 1T21, atingindo o pico no dia 15 de março com 237 admissões à internação em um único dia. No 2T21 nossas unidades assistenciais foram igualmente impactadas com praticamente o mesmo volume de atendimentos e internações relacionados à Covid-19 comparativamente com o primeiro trimestre de 2021. Mais recentemente, no início do terceiro trimestre, vimos os principais indicadores relacionados à pandemia apresentando forte redução. Essa tendência, juntamente com o avanço da vacinação no Brasil, nos dá uma expectativa de normalização operacional.

9.2 Custos assistenciais e sinistralidade

Composição do Custo Assistencial e Sinistralidade								
(R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 x 2T20	1T21	2T21 x 1T21	1S21	1S20	1S21 x 1S20
Custos Assistenciais - Caixa	(1.599,5)	(1.088,5)	46,9%	(1.420,1)	12,6%	(3.019,5)	(2.249,2)	34,2%
Depreciação e Amortização (com IFRS16)	(38,7)	(44,1)	(12,3%)	(43,2)	-10,3%	(81,9)	(77,4)	5,9%
Varição da PEONA	(14,5)	17,1	(184,9%)	12,1	-220,1%	(2,4)	7,1	-134,5%
Varição da provisão de ReSUS	(46,1)	(17,0)	171,1%	(71,0)	-35,1%	(117,0)	(92,7)	26,3%
Custos Assistenciais - Total	(1.698,8)	(1.132,6)	50,0%	(1.522,1)	11,6%	(3.220,9)	(2.412,2)	33,5%
Sinistralidade Caixa (ex-Peona, ex-ReSUS, ex D&A)	66,6%	52,4%	14,2 p.p.	61,1%	5,5 p.p.	63,9%	54,1%	9,8 p.p.
Sinistralidade (ex-ReSUS)	68,8%	53,7%	15,1 p.p.	62,5%	6,3 p.p.	65,7%	55,8%	9,9 p.p.
Sinistralidade total	70,7%	54,5%	16,2 p.p.	65,5%	5,2 p.p.	68,2%	58,1%	10,1 p.p.



A sinistralidade caixa (que exclui D&A, as movimentações da Peona e da provisão de ressarcimento ao SUS) foi de 66,6% no 2T21 e de 63,9% no 1S21, um aumento de 14,2 p.p. e de 9,8 p.p. em relação aos mesmos períodos comparativos. Os principais impactos na sinistralidade foram:

(i) mesmo com a curva de casos Covid-19 em decréscimo, o volume de atendimentos e internações no 2T21 referentes à Covid-19 em todas as regiões em que operamos ainda foi similar ao ocorrido no 1T21. Os gastos adicionais com pessoal, materiais e medicamentos, localização e funcionamento e serviços de terceiros na rede própria e os custos com a rede credenciada no combate à Covid-19 foi de R\$153,5 milhões no 2T21 contra R\$47,6 milhões no 2T20 e R\$247,1 milhões no 1S21 e R\$47,6 milhões no 1S20;

(ii) ao mesmo tempo, o volume de atendimentos e procedimentos eletivos e de urgência/emergência retornaram aos níveis históricos pré-pandemia;

9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

9.2 Custos assistenciais e sinistralidade (continuação)

(iii) maior patamar de sinistralidade das empresas adquiridas (Medical, São José e Promed) que compõem o número consolidado Hapvida no 2T21 e 1S21, mas não estavam presentes no período comparativo. A sinistralidade das empresas recentemente adquiridas está em trajetória descendente devido às iniciativas de integração e padronização dos procedimentos, respeitada a sazonalidade entre os trimestres. As três empresas apresentaram uma sinistralidade total de 82,1% no 2T21.

Desconsiderando-se ambos os efeitos, a sinistralidade caixa teria sido de 59,7%, em linha com o patamar histórico normalizado para um segundo trimestre.



(a) Valor calculado com base no sinistro caixa no 1T21, ou seja, considerando que no 2T21 seria o mesmo;

(b) O impacto Covid foi calculado nas empresas Hapvida+América, RN e São Francisco. Para as demais, a estrutura do balanço ainda não permite a identificação.

Além dos efeitos Covid-19 e da sinistralidade mais elevada das empresas recém-adquiridas, também tivemos o efeito do:

(iii) incremento de dissídio coletivo e contratação de novos colaboradores, incluindo gastos com pessoal das novas unidades (R\$11,2 milhões no 2T21 e R\$25,0 milhões no 1S21); e

(iv) incremento em gastos com materiais e medicamentos, localização e funcionamento e terceiros das novas unidades em operação (R\$1,2 milhão no 2T21 e R\$4,0 milhões no 1S21).

A sinistralidade total foi de 70,7% no 2T21 e 68,2% no 1S21, um aumento de 16,2 p.p. e 10,1 p.p. versus os períodos comparativos. Além dos impactos na sinistralidade caixa já mencionados acima, houve:

(i) constituição de Peona em contrapartida a reversões ocorridas nos períodos comparativos (variação negativa de R\$31,6 milhões no 2T21 e R\$ 9,5 milhões no 1S21) em virtude do retorno dos procedimentos eletivos na rede credenciada;

(ii) aumento do ressarcimento ao SUS devido a normalização dos envios tanto das ABIs quanto das cobranças pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) que foram interrompidos no 2T20 em virtude da pandemia (aumento de R\$29,1 milhões no 2T21 e R\$24,3 milhões no 1S21); e

(iii) aumento de R\$4,5 milhões na depreciação e amortização no 1S21 em virtude do aumento do número de unidades assistenciais advindas tanto de crescimento orgânico como inorgânico. A redução pontual de R\$5,4 milhões no 2T21 se deve ao reflexo da mensuração da amortização com valor preliminar do laudo de valoração de alocação de preço de compra (PPA) no 2T20 o qual posteriormente foi modificado em sua versão final refletindo uma amortização a menor.

A sinistralidade ex-ReSUS, índice que melhor representa o desempenho de nossas operações e que exclui a variação das provisões de ressarcimento ao SUS, foi de 68,8% no 2T21 e 65,7% no 1S21, aumentos de 15,1 p.p. e 9,9 p.p. em relação aos períodos comparativos.

A Companhia continua apresentando ganhos de eficiência operacional em função dos projetos de gestão de sinistro e de promoção de saúde e bem-estar. Os indicadores de verticalização* apresentaram aumento, com acréscimos de 2,1 p.p. no volume de exames realizados na rede própria no 2T21 quando comparado mesmo período do ano anterior. Houve redução de 2,1 p.p. do volume de internações na mesma base comparativa. A representatividade das despesas assistenciais em rede própria diminuiu em 1,5 p.p. no 2T21 em comparação com 2T20 em função de maior uso da rede credenciada em internações do Covid-19 (no acumulado do semestre representatividade das despesas assistenciais em rede própria ainda é maior em 2,3 p.p.).

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

9. CUSTOS ASSISTENCIAIS E SINISTRALIDADE (continuação)

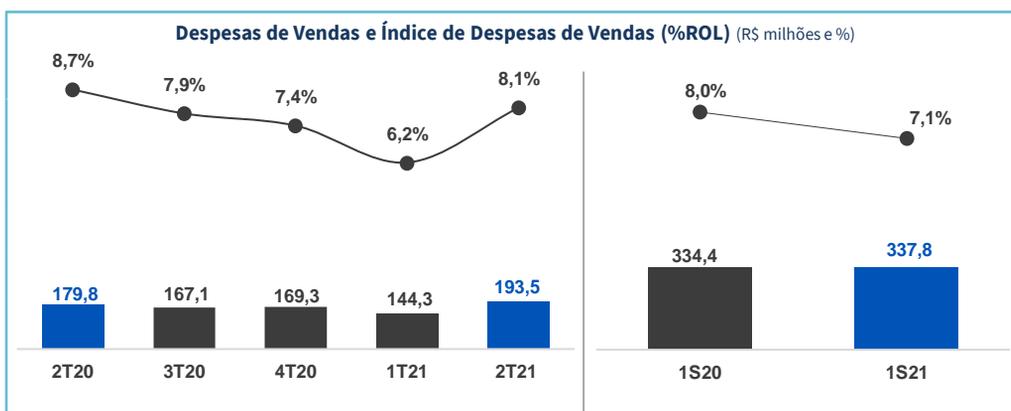
9.3 Ressarcimento ao SUS

De acordo com a ANS, a Companhia contabiliza nos seus passivos, com contrapartida no resultado (custo assistencial total), uma provisão referente aos avisos de beneficiários identificados (ABI) conforme percentual definido pela própria ANS, o qual é único para cada operadora e varia a cada novo lote de ABI recepcionado. Posteriormente, os ABI são convertidos em cobranças que podem, eventualmente, exigir que a Companhia contabilize complementos à provisão original. As cobranças emitidas pela ANS são enviadas em forma de GRU (Guia de Recolhimento da União). As GRU incluem, além do principal, juros e correção monetária. As GRU não pagas também são acrescidas de multa além dos juros e correção pelo período de tempo decorrido.

No segundo trimestre de 2021, a ANS manteve o fluxo de envio de cobranças. O impacto líquido das diversas provisões do ReSUS foi de R\$46,1 milhões no sinistro no 2T21 e de R\$117,0 milhões no 1S21. Apesar da recepção de um novo lote de ABI (#86) e do aumento do percentual do histórico de cobrança que é calculado e enviado pela ANS, a provisão de ABI voltou a ser constituída o que demonstra uma normalização tanto no envio de ABIs quanto no recebimento de GRU.

R\$ Milhões	2T21	2T20	1S21	1S20
Provisão de ABIs	6,1	9,3	(8,5)	45,7
Principal cobrado nas GRUs	33,4	5,4	112,0	38,8
Ressarcimento ao SUS - empresas adquiridas	6,6	2,3	13,5	8,2
Ressarcimento ao SUS - Custo Assistencial	46,1	17,0	117,0	92,7
Juros, multa e correção monetária	16,6	11,9	32,9	39,1
Ressarcimento ao SUS - Resultado financeiro	16,6	11,9	32,9	39,1
Ressarcimento ao SUS - Hapvida Total	62,7	28,9	149,9	131,7

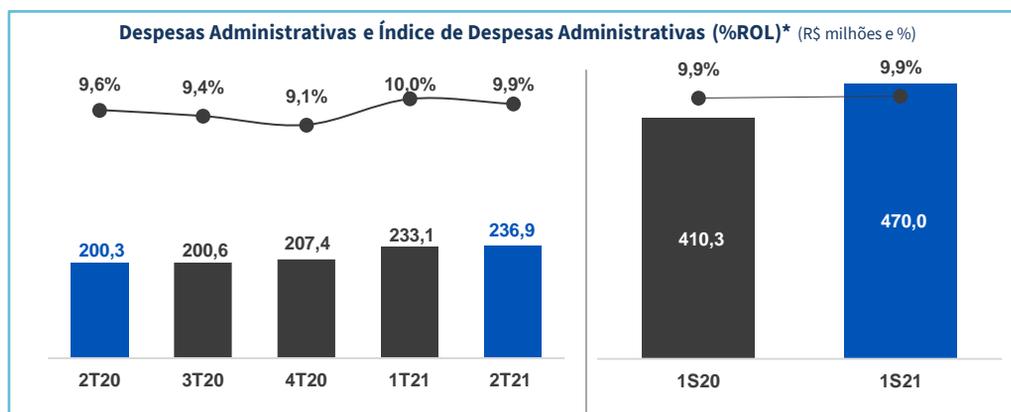
10. DESPESA DE VENDAS



O índice de despesas de vendas foi de 8,1% no 2T21 e de 7,1% no 1S21, redução de 0,6 p.p e de 0,9 p.p., respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior, influenciado:

- (i) pelas empresas adquiridas que operam com índice de despesa de vendas menor que o do Hapvida (redução de 0,2 p.p. no 2T21 e no 1S21;
- (ii) pela menor despesa diferida de comissões líquidas dos cancelamentos de R\$2,3 milhões no 2T21 e de R\$6,8 milhões no 1S21 em virtude da revisão anual no prazo de permanência dos contratos (aumento de cerca de um mês no prazo de permanência dos contratos individuais e de dois meses em contratos coletivos); e
- (iii) pela redução do nível de inadimplência nos planos individuais tanto no 2T21 quanto no 1S21 (ambos em 3,2 p.p.) que, por consequência, reduziu a constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

11. DESPESAS ADMINISTRATIVAS



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

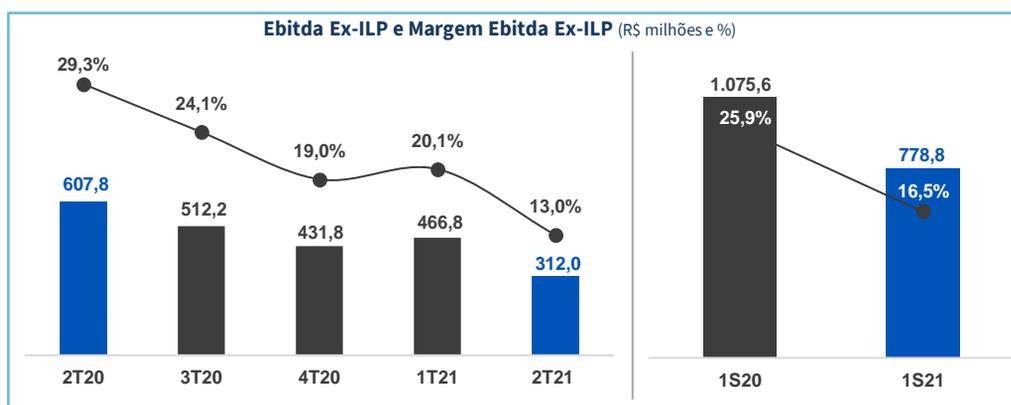
O índice de despesas administrativas foi de 9,9% tanto no 2T21 quanto no 1S21, um aumento de 0,3 p.p. e estável, respectivamente, na comparação com os mesmos períodos do ano anterior. Excluindo o efeito da despesas com o ILP no valor de R\$20,3 milhões (2T21 e 1S21), os demais impactos negativos foram:

- (i) dissídio coletivo, contratação de novos colaboradores e indenizações trabalhistas (R\$16,7 milhões no 2T21 e R\$21,2 milhões no 1S21);
- (ii) honorários advocatícios e de consultoria referentes às recentes aquisições, incluindo o processo de fusão com a GNDI (R\$11,9 milhões no 1S21); e
- (iii) despesas de pessoal, serviços de terceiros, localização e funcionamento e tributos com novas adquiridas (R\$7,1 milhões no 2T21 e R\$10,7 milhões no 1S21).

Os impactos positivos foram:

- (i) provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas menor (R\$32,6 milhões no 2T21 e R\$34,5 milhões no 1S21); e
- (ii) despesas diversas não-recorrentes na assunção de adquiridas ocorridas no 1T20 que não se repetiram (R\$4,0 milhões).

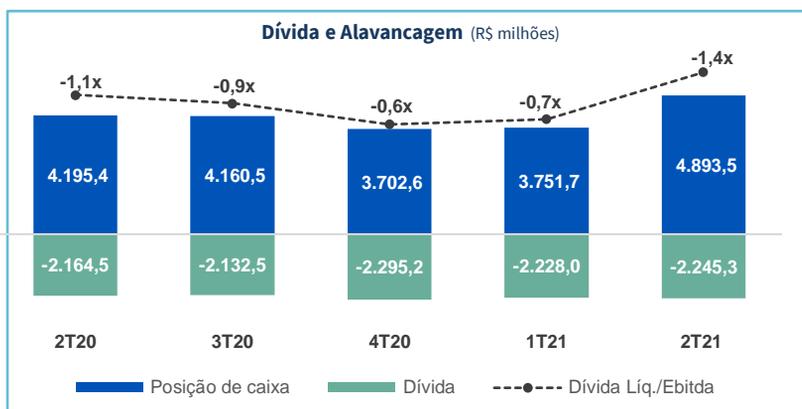
12. EBITDA



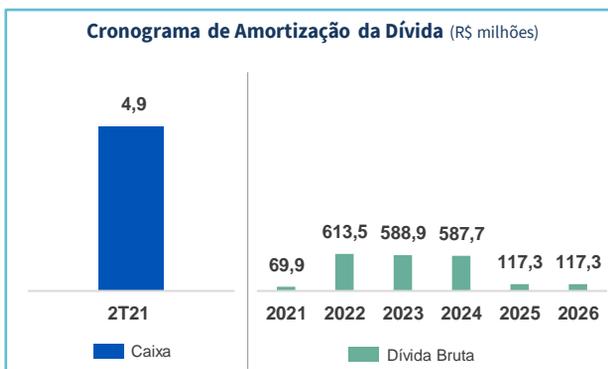
A partir do 2T21, inclusive, o Ebitda passou a ser ajustado em virtude da aprovação do Incentivo de Longo Prazo, que teve valor provisionado no 2T21 e 1S21 de R\$20,3 milhões. Dessa forma, o Ebitda Ex-ILP no 2T21 foi de R\$312,0 milhões, um decréscimo de 48,7% em relação ao 2T20. A margem Ebitda Ex-ILP no 2T21 foi de 13,0%, redução de 16,3 p.p. na mesma comparação. O Ebitda Ex-ILP do 1S21 ficou em R\$778,8 milhões, decréscimo de 27,6% em relação ao 1S20, com margem Ebitda Ex-ILP de 16,5%, redução de 9,4 p.p. Todas as reduções na comparação com o ano anterior são explicadas, majoritariamente, pelos impactos da pandemia no nosso negócio, conforme explicado no item 9.1 deste relatório. Adicionalmente, o 2T20 havia sido impactado positivamente pela suspensão dos atendimentos e procedimentos eletivos determinada pela ANS. Excluindo os custos assistenciais relativos à Covid-19 de R\$153,5 milhões no 2T21 e R\$247,1 milhões no 1S21, a Margem Ebitda Ex-ILP e Ex-Covid teria sido de 19,4% no 2T21 e de 21,7% no 1S21.

13. ENDIVIDAMENTO

Ao fim do 2T21, a Companhia apresentou saldo de dívida de R\$2.023,5 milhões composto, majoritariamente, da captação da sua primeira debênture, bem como um saldo de dívida remanescente proveniente do balanço das empresas adquiridas de R\$71,1 milhões. O índice de dívida financeira líquida/EBITDA no 2T21 foi de -1,4x em função da posição de caixa líquido de R\$4,9 bilhões.



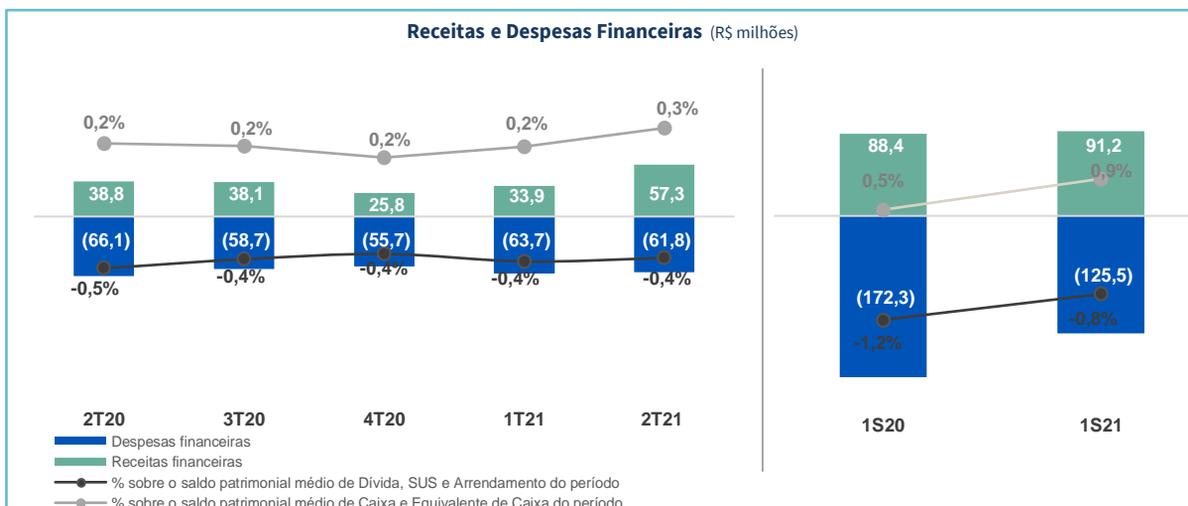
Dívida líquida/ EBITDA (R\$ milhões)	2T21
Dívida de curto prazo ¹	87,7
Dívida de longo prazo ¹	2.001,1
Outras contas a pagar de empresas adquiridas	156,6
Dívida bruta líquida de instrumentos derivativos + Outras contas a pagar	2.245,3
(-) Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	4.893,5
Dívida líquida¹	(2.648,2)
EBITDA LTM ²	1.914,9
Dívida Líquida/EBITDA LTM	(1,4)



¹ Valores líquidos de instrumentos derivativos.

² Ebitda ajustado pelas provisões para perdas no valor recuperável do contas a receber.

14. RESULTADO FINANCEIRO



14. RESULTADO FINANCEIRO (continuação)

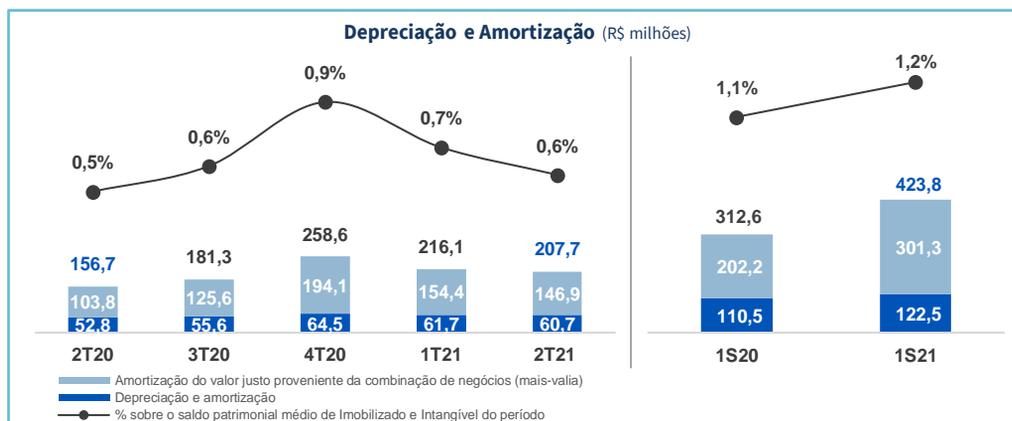
O resultado financeiro líquido no 2T21 totalizou uma despesa líquida de R\$4,6 milhões, 83,3% inferior à despesa líquida do 2T20. No 1S21, houve despesa líquida de R\$34,4 milhões, 59,0% inferior à despesa líquida do 2T20. Os períodos foram impactados:

(i) pelo pro-rata dos juros referente às debêntures a menor no acumulado do semestre corrente em virtude de uma taxa média do DI inferior quando comparada com o 1º semestre de 2020 (R\$10,3 milhões no 1S21). A taxa média do DI no 2T21 ficou similar ao mesmo período do ano anterior;

(ii) pelo volume de despesas com juros, multas e correção monetária relativas ao ressarcimento ao SUS, em virtude de um reconhecimento normalizado das GRU (R\$4,7 milhões a maior no 2T21 e R\$6,2 milhões menor no 1S21); e

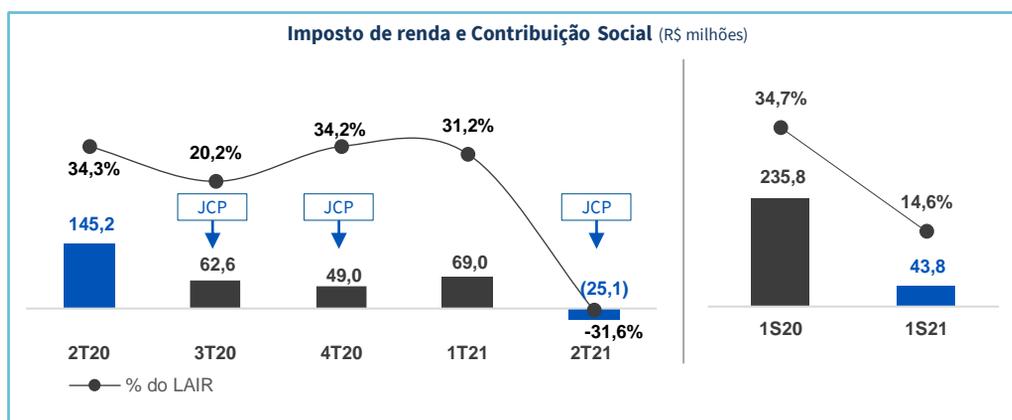
(iii) pelo maior rendimento e maior receita de aplicações financeiras em virtude do maior saldo patrimonial de aplicações por conta dos recursos provenientes do *follow on* (R\$24,3 milhões maior no 2T21 e R\$21,6 milhões no 1S21).

15. DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO



Os gastos com depreciação e amortização totalizaram R\$207,7 milhões no 2T21 e R\$423,8 milhões no 1S21, equivalente a 0,6% e 1,2%, respectivamente, do saldo médio dos ativos patrimoniais respectivos. A principal variação nessa conta refere-se ao saldo patrimonial a maior de carteiras de clientes (com a entrada de empresas adquiridas) que ocasionou uma amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) da carteira de clientes superior ao período comparativo (incremento de R\$43,1 milhões no 2T21 e de R\$99,2 milhões no 1S21).

16. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL



JCP = Juros sobre capital próprio

16. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL - Continuação

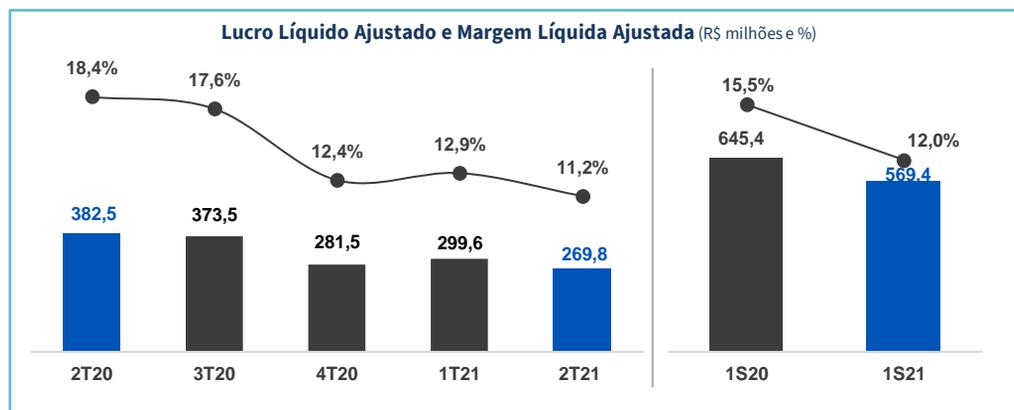
A alíquota efetiva foi de -31,6% no 2T21 e de 14,6% no 1S21, reduções relevantes em comparação com os mesmos períodos de 2020 devido:

- (i) a redução do Ebitda Ex-ILP em R\$295,8 milhões no 2T21 e de R\$296,8 milhões no 1S21 num cenário afetado pela pandemia;
- (ii) a distribuição de juros sobre capital próprio no montante de R\$68,8 milhões no 2T20 e 1S21, o que não ocorreu no 2T21 e 1S20;
- (iii) aos gastos com emissão de ações em virtude do 2º *follow on* no montante de R\$53,1 milhões no 2T20 e 1S21, o que não ocorreu no 2T21 e 1S20;
- (iv) ao aumento na depreciação e amortização (desconsiderando depreciação de IFRS16 e da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia)) que saiu de R\$21,8 milhões no 2T20 para R\$27,5 milhões no 2T21 e de R\$41,1 milhões no 1S20 para R\$53,0 milhões no 1S21; e
- (v) a dedutibilidade da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) no valor de R\$6,0 milhões no 2T21 e R\$25,5 milhões no 1S21.

17. LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

A partir do 2T21, inclusive, além do ajuste da amortização do valor justo proveniente da combinação de negócios (mais-valia) e seu respectivo efeito no imposto que já vínhamos mostrando separadamente nos trimestres anteriores (impacto de R\$144,9 milhões no 2T21 e R\$292,7 milhões no 1S21), incluímos o ajuste do Incentivo de Longo Prazo no 2T21 e 1S21 no valor de R\$20,3 milhões.

Dessa forma, o Lucro Líquido ajustado totalizou R\$269,8 milhões no 2T21, redução de 29,5% na comparação com o 2T20 e de R\$569,4 milhões no 1S21, redução de 11,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, impactado principalmente pela redução do Ebitda pelos efeitos da pandemia já discutidos anteriormente.



18. FLUXO DE CAIXA LIVRE E CAPEX

O fluxo de caixa livre ex-aquisições foi negativo em R\$202,4 milhões no 2T21 impactado: (i) em R\$420,6 milhões pela variação do capital de giro da Promed, que tinha em seu balanço de partida R\$669,2 milhões de passivos líquidos e que, após a nossa assunção, foi reduzido para R\$248,6 milhões. A diferença entre os passivos recebidos da Promed entre o *signing* e o *closing* serão ajustados no preço de pagamento da aquisição. Houve também impacto da redução do Ebitda que foi R\$316,1 milhões menor, cuja redução é explicada, majoritariamente, pelos impactos da pandemia no nosso sinistro. Adicionalmente, houve consumo de caixa no trimestre no valor de R\$115,5 milhões contra R\$92,4 milhões no 2T20 em virtude do aumento dos investimentos (capex) na expansão de nossa estrutura de rede própria.

18. FLUXO DE CAIXA LIVRE E CAPEX - Continuação

R\$ milhões	2T21	2T20	2T21 x 2T20	1S21	1S20	1S21 x 1S20
EBITDA	291,7	607,8	(52,0%)	758,5	1.075,6	(29,5%)
(+/-) Variação do capital de giro ¹	(403,7)	23,0	-	(323,6)	125,7	-
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	25,1	(145,2)	-	(43,8)	(235,8)	(81,4%)
(-) Capex Caixa	(115,5)	(92,4)	25,0%	(249,9)	(166,7)	49,9%
Fluxo de Caixa Livre (ex-aquisições)	(202,4)	393,2	-	141,2	798,8	(82,3%)
(-) Empresas adquiridas	(155,6)	(47,6)	226,9%	(155,6)	(94,3)	65,0%
Fluxo de caixa livre	(358,0)	345,6	-	(14,4)	704,5	-

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

Anexos

19. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

R\$ mm	2T21	2T20	Var. % 2T21/2T20	1T21	Var. % 2T21/1T21	1S21	1S20	Var. % 1S21/1S20
Receita de contraprestações brutas	2.442,5	2.106,0	16,0%	2.371,6	3,0%	4.814,1	4.217,9	14,1%
Receita com outras atividades	92,6	70,9	30,7%	83,2	11,3%	175,8	147,3	19,3%
Deduções	(132,6)	(100,6)	31,9%	(131,6)	0,8%	(264,3)	(210,1)	25,8%
Receita líquida	2.402,4	2.076,3	15,7%	2.323,2	3,4%	4.725,6	4.155,1	13,7%
Custo médico-hospitalar e outros	(1.599,4)	(1.088,5)	46,9%	(1.420,1)	12,6%	(3.019,6)	(2.249,2)	34,2%
Depreciação e amortização	(38,7)	(44,1)	(12,3%)	(43,2)	(10,3%)	(81,9)	(77,4)	5,8%
Variação da PEONA	(14,6)	17,1	-	12,1	(220,0%)	(2,4)	7,1	-
Variação da provisão de ressarcimento ao SUS	(46,1)	(17,0)	171,1%	(71,0)	(35,1%)	(117,0)	(92,7)	26,3%
Custo total	(1.698,8)	(1.132,6)	50,0%	(1.522,1)	11,6%	(3.220,9)	(2.412,2)	33,5%
Lucro bruto	703,7	943,7	(25,4%)	801,1	(12,2%)	1.504,7	1.742,9	(13,7%)
<i>Margem bruta</i>	<i>29,3%</i>	<i>45,5%</i>	<i>-16,2 p.p.</i>	<i>34,5%</i>	<i>-5,2 p.p.</i>	<i>31,8%</i>	<i>41,9%</i>	<i>-10,1 p.p.</i>
Despesas de vendas	(193,5)	(179,8)	7,6%	(144,3)	34,1%	(337,8)	(334,4)	1,0%
Despesas com publicidade e propaganda	(14,5)	(12,5)	15,4%	(14,6)	(1,1%)	(29,1)	(21,2)	36,9%
Despesas com comissões	(98,5)	(94,7)	4,0%	(82,7)	19,1%	(181,3)	(178,6)	1,5%
Provisão para perdas sobre créditos	(72,9)	(66,7)	9,4%	(40,7)	79,3%	(113,6)	(122,6)	(7,4%)
Outras despesas com vendas	(7,6)	(5,9)	29,3%	(6,3)	20,6%	(13,9)	(11,9)	17,4%
Despesas administrativas	(438,1)	(310,3)	41,2%	(409,5)	7,0%	(847,6)	(643,7)	31,7%
Pessoal	(148,1)	(94,7)	56,3%	(92,4)	60,3%	(240,4)	(178,8)	34,5%
Serviços de terceiros	(68,0)	(48,1)	41,5%	(75,4)	(9,9%)	(143,4)	(108,9)	31,7%
Localização e funcionamento	(49,7)	(27,6)	80,2%	(42,5)	17,0%	(92,2)	(56,6)	63,0%
Depreciação e amortização	(169,0)	(112,5)	50,2%	(173,0)	(2,3%)	(341,9)	(235,3)	45,3%
Tributos	(5,8)	(3,4)	68,0%	(4,3)	34,8%	(10,0)	(6,8)	48,5%
Provisões para riscos cíveis, trabalhista e tributário	12,3	(20,3)	-	(19,4)	-	(7,1)	(41,6)	(82,8%)
Despesas diversas	(9,9)	(3,7)	168,8%	(2,6)	287,0%	(12,4)	(15,8)	(21,3%)
Outras despesas/receitas operacionais	12,0	(2,5)	(586,6%)	3,4	249,8%	15,4	(1,9)	(907,0%)
Despesas totais	(619,6)	(492,6)	25,8%	(550,4)	12,6%	(1.170,0)	(980,0)	19,4%
Lucro operacional	84,0	451,2	(81,4%)	250,6	(66,5%)	334,7	762,9	(56,1%)
<i>Margem operacional</i>	<i>3,5%</i>	<i>21,7%</i>	<i>-18,2 p.p.</i>	<i>10,8%</i>	<i>-7,3 p.p.</i>	<i>7,1%</i>	<i>18,4%</i>	<i>-11,3 p.p.</i>
Receitas financeiras	57,3	38,8	47,6%	33,9	69,0%	91,2	88,4	3,2%
Despesas financeiras	(61,8)	(66,1)	(6,4%)	(63,7)	(3,0%)	(125,5)	(172,3)	(27,1%)
Resultado financeiro	(4,6)	(27,3)	(83,3%)	(29,8)	(84,7%)	(34,4)	(84,0)	(59,0%)
Lucro antes de IR e CSLL	79,5	423,9	(81,2%)	220,8	(64,0%)	300,3	679,0	(55,8%)
IR e CSLL corrente	(99,1)	(210,9)	(53,0%)	(118,0)	(16,0%)	(217,1)	(344,2)	(36,9%)
IR e CSLL diferido	124,3	65,7	89,1%	49,0	153,5%	173,3	108,4	59,8%
IR e CSLL	25,1	(145,2)	(117,3%)	(69,0)	(136,4%)	(43,8)	(235,8)	(81,4%)
Lucro líquido	104,6	278,6	(62,5%)	151,8	(31,1%)	256,4	443,2	(42,1%)
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,4%</i>	<i>13,4%</i>	<i>-9,1 p.p.</i>	<i>6,5%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>	<i>5,4%</i>	<i>10,7%</i>	<i>-5,2 p.p.</i>

EBITDA								
R\$ mm	2T21	2T20	Var. % 2T21/2T20	1T21	Var. % 2T21/1T21	1S21	1S20	Var. % 1S21/1S20
EBIT	84,0	451,2	(81,4%)	250,6	(66,5%)	334,7	762,9	(56,1%)
Depreciação	45,7	41,0	11,4%	46,2	(1,2%)	91,9	80,0	14,8%
Amortização	162,0	115,6	40,1%	169,9	(4,6%)	331,9	232,6	42,7%
EBITDA	291,7	607,8	(52,0%)	466,8	(37,5%)	758,5	1.075,6	(29,5%)
<i>Margem EBITDA</i>	<i>12,1%</i>	<i>29,3%</i>	<i>-17,1 p.p.</i>	<i>20,1%</i>	<i>-7,9 p.p.</i>	<i>16,1%</i>	<i>25,9%</i>	<i>-9,8 p.p.</i>

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

Anexos

20. BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial				
R\$ mm	2T21	4T20	Var. R\$	Var. %
Ativo	17.305,8	13.519,7	3.786,1	28,0%
Ativo circulante	3.749,1	3.502,1	247,0	7,1%
Caixa e equivalentes de caixa	226,6	143,2	83,4	58,2%
Aplicações financeiras de curto prazo	2.270,9	2.334,1	(63,3)	(2,7%)
Contas a receber de clientes	496,6	433,4	63,2	14,6%
Estoques	144,0	101,7	42,3	41,6%
Impostos a recuperar	208,1	184,1	24,0	13,0%
Instrumentos financeiros derivativos	5,9	3,6	2,3	64,3%
Outros ativos	188,8	137,0	51,8	37,8%
Despesa de comercialização diferida	208,2	164,9	43,3	26,2%
Ativo não circulante	13.556,7	10.017,6	3.539,1	35,3%
Aplicações financeiras de longo prazo	2.396,0	1.225,3	1.170,7	95,5%
Impostos diferidos	809,0	579,5	229,5	39,6%
Depósitos judiciais	375,8	246,5	129,3	52,4%
Despesa de comercialização diferida	170,7	142,2	28,4	20,0%
Outros créditos com partes relacionadas	3,5	3,4	0,0	0,4%
Instrumentos financeiros derivativos	-	11,0	(11,0)	-
Outros ativos	59,3	45,8	13,4	29,3%
Imobilizado	2.449,7	2.241,5	208,2	9,3%
Intangível	7.292,7	5.522,3	1.770,4	32,1%
Passivo e patrimônio líquido	17.305,8	13.519,7	3.786,1	28,0%
Passivo circulante	2.653,8	2.120,6	533,2	25,1%
Empréstimos e Financiamentos	93,6	42,9	50,6	118,0%
Fornecedores	186,8	120,8	66,0	54,6%
Provisões técnicas e operações de assistência à saúde	1.491,1	1.129,1	362,0	32,1%
Débitos de operações de assistência à saúde	17,1	5,0	12,1	239,0%
Obrigações sociais	282,1	195,4	86,6	44,3%
Tributos e contribuições a recolher	202,5	159,7	42,7	26,7%
Imposto de renda e contribuição social	100,1	85,1	15,0	17,6%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	75,2	201,4	(126,3)	(62,7%)
Arendamentos a pagar	41,6	43,0	(1,3)	(3,1%)
Outros débitos com partes relacionadas	4,0	4,0	0,0	0,3%
Outras contas a pagar	159,8	134,0	25,8	19,2%
Passivo não circulante	3.986,6	3.568,1	418,5	11,7%
Empréstimos e Financiamentos	2.001,1	2.034,3	(33,3)	(1,6%)
Tributos e contribuições a recolher	98,6	23,1	75,5	326,3%
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	7,1	1,8	5,3	295,0%
Arendamentos a pagar	939,7	965,3	(25,6)	(2,6%)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	100,1	39,5	60,6	153,2%
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	407,6	401,9	5,7	1,4%
Outras contas a pagar	432,4	102,1	330,3	323,5%
Patrimônio líquido	10.665,4	7.831,0	2.834,4	36,2%
Capital social	8.124,3	5.650,5	2.473,7	43,8%
Reserva legal	176,6	176,6	-	0,0%
Reserva de capital	396,0	222,9	173,1	77,6%
Lucros acumulados	254,6	-	254,6	-
Reserva de lucros	1.710,4	1.779,2	(68,8)	(3,9%)
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	10.661,8	7.829,2	2.832,6	36,2%
Participação de não controladores	3,6	1,8	1,8	104,1%

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

Anexos

21. DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa R\$ mm	2T21	2T20	1S21	1S20
Lucro líquido	104,6	278,6	256,4	443,2
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa	250,6	386,3	587,4	724,8
Depreciação e amortização	189,4	138,6	384,8	273,6
Depreciação de direitos de uso	18,3	18,0	39,0	38,9
Provisões técnicas de operações de assistência à saúde	14,5	(17,2)	2,4	(7,1)
Provisão para perdas sobre créditos	72,9	66,7	113,6	122,6
Baixa de ativo imobilizado	(1,9)	(0,4)	2,4	1,4
Baixa do intangível	0,6	4,2	0,9	5,5
Provisão para riscos fiscais, cíveis e trabalhistas	(30,0)	16,5	(25,5)	20,1
Rendimento de aplicação financeira	(47,6)	(23,3)	(69,3)	(47,7)
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	2,9	(2,5)	1,1	(17,6)
Juros e atualizações monetárias de arrendamento	21,3	20,5	43,2	41,3
Juros e encargos financeiros de empréstimos e financ.	18,3	17,2	29,4	40,8
Variação cambial	(3,4)	2,9	1,2	16,9
Plano de remuneração da administração	20,3	-	20,3	-
Imposto e contribuição social	99,1	210,9	217,1	344,2
Impostos diferidos	(124,3)	(65,7)	(173,3)	(108,4)
(Aumento) diminuição das contas do ativo:	(207,0)	(143,1)	(463,3)	(318,5)
Contas a receber	(64,2)	(35,3)	(159,2)	(145,2)
Estoques	(5,3)	(42,0)	(39,2)	(54,8)
Impostos a recuperar	(8,4)	(8,4)	(18,5)	(13,1)
Depósitos judiciais	(70,8)	(27,6)	(145,8)	(46,5)
Outros ativos	(36,6)	(29,9)	(52,8)	(43,7)
Despesa de comercialização diferida	(21,7)	0,1	(47,9)	(15,1)
Aumento (diminuição) das contas do passivo:	(410,8)	22,3	(401,6)	41,7
Provisões técnicas de operações de assistência a saúde	10,9	11,0	104,7	111,4
Débitos de operações de assistência a saúde	2,0	1,5	7,9	(1,6)
Obrigações sociais	32,4	28,9	67,7	44,8
Fornecedores	(48,6)	3,4	13,3	20,9
Tributos e contribuições a recolher	(3,4)	114,9	(40,8)	78,3
Outras contas a pagar	(274,3)	(2,6)	(322,7)	6,3
Imposto de renda e contribuição social pagos	(129,8)	(134,8)	(231,6)	(218,4)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	(262,7)	544,1	(21,1)	891,3
Fluxo de caixa das atividades de investimento	(1.345,4)	(797,2)	(1.474,7)	(763,3)
Pagamentos a partes relacionadas	(112,2)	0,0	(112,2)	4,7
Aquisição de imobilizado	(103,9)	(85,8)	(213,3)	(126,8)
Aquisição de intangíveis	(11,6)	(6,5)	(36,7)	(39,8)
Aquisição/venda de investimentos	(155,6)	(47,6)	(155,6)	(94,3)
Saldos atribuídos à aquisição de investidas	2,9	-	2,9	5,2
Resgates (aplicações) de aplicações financeiras	(965,0)	(657,2)	(959,8)	(512,2)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	1.658,9	(38,0)	1.579,2	(145,3)
Captação de empréstimos	-	79,8	-	2,1
Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	3,4	-	9,6	4,7
Gasto com emissão de ação	(53,1)	(84,2)	(53,1)	(84,2)
Pagamento/Aquisicao de empréstimos e financiamentos	(96,1)	-	(145,0)	-
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(186,1)	-	(186,1)	-
Pagamento de principal - Arrendamento Mercantil	(34,2)	(33,9)	(71,2)	(68,1)
Integralização de capital	2.025,0	-	2.025,0	-
Participação de sócios não controladores	(0,0)	0,3	(0,0)	0,3
Variação do caixa e equivalentes de caixa	50,8	(291,0)	83,4	(17,3)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	175,8	498,0	319,0	722,2
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	226,6	206,9	402,4	704,9

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



2Q21 RESULTS

Quarterly Results – 2Q21

- Net Revenues of R\$2.4 billion (+15.7%)
- Health and dental beneficiaries grow 14.8%
- Cash MCR of 66.6% (+14.2 p.p.)
- EBITDA Ex-LTIP of R\$312.0 million (-48.7%)

Earnings Call

August 12th, 2021 (Thursday)

Portuguese (with simultaneous translation into English)

1pm (Brazil) | 12pm (US/DST)

Webcast: ri.hapvida.com.br/en

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

Message from Management

The second quarter results reflect the consistency of our management model amid an unprecedented effort to save lives impacted by Covid-19. We are proud of our healthcare professionals who once again demonstrated dedication and selflessness in the most acute phase of the pandemic to date. Furthermore, we are equally proud of the performance of our business, which has proven to be resilient and efficient.

The quarter, marked by the continuation of the second wave of the pandemic in Brazil, was another atypical and challenging period, but also one of hope, with the reduction in hospitalizations and the progress in vaccination. Our hospitals and emergency units received practically the same volume of consultations and admissions related to Covid-19 compared to the first quarter of the year. On the other hand, as we approached the end of the quarter, we saw a strong reduction in the main indicators related to the pandemic. Daily volume of hospital admissions, which reached over 200 in a single day, dropped to just under 20 more recently. Our service numbers also continue a downward trend in all regions. In some cities, hospital admissions seem to have stabilized at a low level for a few months already. Average hospital stay also returned to pre-pandemic levels, with more recent data around 3.8-3.9 days/hospital stay. As a result, our demobilization efforts is an integral part of our operational normalization. The number of hospital beds dedicated to Covid-19 cases has already been reduced by over 90% (just over 100 beds today versus 1,652 max). We currently have about 600 health professionals dedicated to combating the pandemic, a reduction of 80% when compared to the more than 3,000 we have had in the past. We expect that all additional hospital beds and medical personnel dedicated to Covid-19 will be demobilized by the end of August.

Net revenues were R\$2.4 billion, growth of 15.7% compared to the same quarter of the previous year, even with the impact of the negative readjustment of individual/family plans applied to contracts with a base-date in the months of May and June 2021. A total of 768 thousand health and dental beneficiaries were added, of which 312 thousand came from organic growth and 456 thousand came mostly from the acquisition of Promed in Belo Horizonte (MG). Cash MCR was 66.6%, an increase of 14.2 p.p., impacted by: (i) the volume of hospital admissions caused by Covid-19; (ii) a high number of consultations related to the seasonal period of viruses; and (iii) the care costs arising from the newly acquired companies (Medical, Grupo São José and, in this quarter, Promed), which still operate at higher claims levels. Selling expenses reached 8.1% of net revenues and administrative expenses represented 9.9%. Ebitda Ex-LTIP decreased 48.7% and reached R\$312.0 million in the quarter.

We remain committed to increasing our own healthcare network and our preventive medicine programs that allow us to achieve gains in healthcare quality and in the vertical integration of medical expenses. During the quarter, we opened 2 emergency units, 6 clinics (6 were closed) and 3 diagnostic units (5 were closed). Additionally, after the completion of the acquisition of Promed Group in May, 2 hospitals, 5 clinics and 1 diagnostic unit were added. We expanded our Nascem Bem program, which provides care to pregnant women, which is now offered in Goiânia (GO) in addition to five other capitals.

In line with our expansion strategy, we entered into a binding proposal for the acquisition of HB Saúde Group, comprised of a vertical healthcare operator with a portfolio of approximately 128 thousand beneficiaries located mainly in the municipalities of São José do Rio Preto and Mirassol, in São Paulo. Additionally, we acquired a day-hospital called Cetro, located in Alagoinhas (Bahia). We remain with a robust balance sheet and a high level of liquidity, allowing us to remain participating in the process of consolidating the private healthcare market in Brazil, which continues to be quite fragmented.

In June, we took another step towards the business combination of Hapvida and Grupo Notre Dame Intermédica (GNDI) as we received the official approval from the National Supplementary Health Agency (ANS), authorizing our request to assume indirect corporate control of the healthcare operators that make up GNDI. Both Hapvida and GNDI share the dream of offering high quality healthcare services at affordable prices to the greatest number of people. The conclusion of this operation is still subject to the appreciation and approval by the Brazilian antitrust authority (Cade).

The trust we have in our 37,000 employees and the welcoming and continuous dedication of 30,000 medical and dental professionals reinforce our confidence in strongly fulfilling our strategy for those we serve. Looking to the future, we remain highly confident in our ability to continue to grow and remain focused on delivering quality medicine to those we serve.

Jorge Pinheiro
CEO

Summary

1. INTEGRATION AND REPORTING CRITERIA

On June 1, 2021, we concluded the acquisition of Promed Assistência Médica Ltda., Promed Brasil Assistência Médica Ltda., Saúde – Sistema Assistencial Unificado de Empresas Ltda. Consequently, the assets, liabilities and results of Promed are fully reflected on our balance sheet, income statement and cash flow. The consolidated financial statements for Hapvida's 2nd quarter of 2021 include one month of operation of Promed Group.

Ebitda Ex-LTIP reflects the exclusion of the company performance award (LTIP) approved by shareholders on 04/30/2021 and the Adjusted Net Income also excludes the amortization of the fair value arising from business combinations (described as “amortization of the fair value arising from business combinations (value-added)” in this document), net of taxes.

When we refer to the América company, we are referring to the entities that made up the former América Group, which has already been incorporated into the Company.

2. HIGHLIGHTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ million)	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	1H21	1H20	Var. %
Net Revenues	2,402.4	2,076.3	15.7%	2,323.2	3.4%	4,725.6	4,155.1	13.7%
Medical Costs - Cash	1,599.5	1,088.5	46.9%	1,420.1	12.6%	3,019.5	2,249.2	34.2%
Medical Costs - Ex-SUS	1,652.7	1,115.6	48.1%	1,451.1	13.9%	3,103.9	2,319.5	33.8%
Total Medical Costs	1,698.8	1,132.6	50.0%	1,522.1	11.6%	3,220.9	2,412.2	33.5%
Sales Expenses	193.5	179.8	7.6%	144.3	34.1%	337.8	334.4	1.0%
Administrative Expenses ¹	236.9	200.3	18.3%	233.1	1.6%	470.0	410.3	14.5%
EBITDA	291.7	607.8	-52.0%	466.8	-37.5%	758.5	1,075.6	-29.5%
EBITDA Ex-LTIP ²	312.0	607.8	-48.7%	466.8	-33.2%	778.8	1,075.6	-27.6%
Net Income	104.6	278.6	-62.5%	151.8	-31.1%	256.4	443.2	-42.1%
Adjusted Net Income ³	269.8	382.5	-29.5%	299.6	-9.9%	569.4	645.4	-11.8%

CONSOLIDATED RATIOS (% NOR)	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	1H21	1H20	Var. %
Cash MCR (ex-IBNR; ex-SUS; ex-D&A)	66.6%	52.4%	14.2 p.p.	61.1%	5.5 p.p.	63.9%	54.1%	9.8 p.p.
Ex-SUS MCR	68.8%	53.7%	15.1 p.p.	62.5%	6.3 p.p.	65.7%	55.8%	9.9 p.p.
Total MCR	70.7%	54.5%	16.2 p.p.	65.5%	5.2 p.p.	68.2%	58.1%	10.1 p.p.
Sales Expenses	8.1%	8.7%	-0.6 p.p.	6.2%	1.9 p.p.	7.1%	8.0%	-0.9 p.p.
Administrative Expenses ¹	9.9%	9.6%	0.3 p.p.	10.0%	-0.1 p.p.	9.9%	9.9%	0.0 p.p.
Ebitda Margin	12.1%	29.3%	-17.2 p.p.	20.1%	-8.0 p.p.	16.1%	25.9%	-9.8 p.p.
Ebitda Margin Ex-LTIP ²	13.0%	29.3%	-16.3 p.p.	20.1%	-7.1 p.p.	16.5%	25.9%	-9.4 p.p.
Net Income Margin	4.4%	13.4%	-9.0 p.p.	6.5%	-2.1 p.p.	5.4%	10.7%	-5.3 p.p.
Adjusted Net Income Margin ³	11.2%	18.4%	-7.2 p.p.	12.9%	-1.7 p.p.	12.0%	15.5%	-3.5 p.p.

OPERATING HIGHLIGHTS	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %
Members Health and Dental (thousands)	7,197	6,266	14.8%	6,851	5.0%
Members Health	4,084	3,500	16.7%	3,761	8.6%
Members Dental	3,113	2,766	12.5%	3,090	0.7%
Average beneficiaries (thousands)	6,928	6,376	8.6%	6,716	3.1%
Members Health	3,850	3,529	9.1%	3,747	2.8%
Members Dental	3,078	2,847	8.1%	2,969	3.7%
Proprietary care network	465	438	6.2%	457	1.8%
Hospitals	47	39	20.5%	45	4.4%
Emergency Units	47	41	14.6%	45	4.4%
Clinics	199	184	8.2%	194	2.6%
Diagnostics	172	174	-1.1%	173	-0.6%

¹ Administrative Expenses without depreciation, amortization and long term incentive plan expenses.

² Ebitda Ex-LTIP without long term incentive plan expenses.

³ Adjusted Net Income excluding the effects of the long term incentive plan and the amortization of the fair value arising from the business combination (value-added), net of taxes.

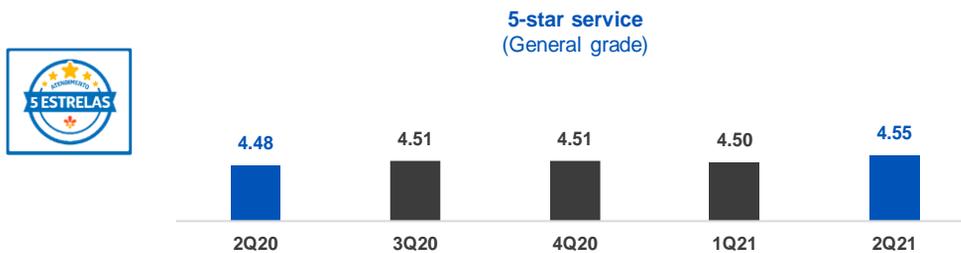
Quality of Care

3. QUALITY OF CARE

Hapvida's culture has five pillars, with “Care and Technical Quality” being one of them. The Company has highly qualified professionals and adequate structures to provide responsible and quality services.

5-STAR SERVICE

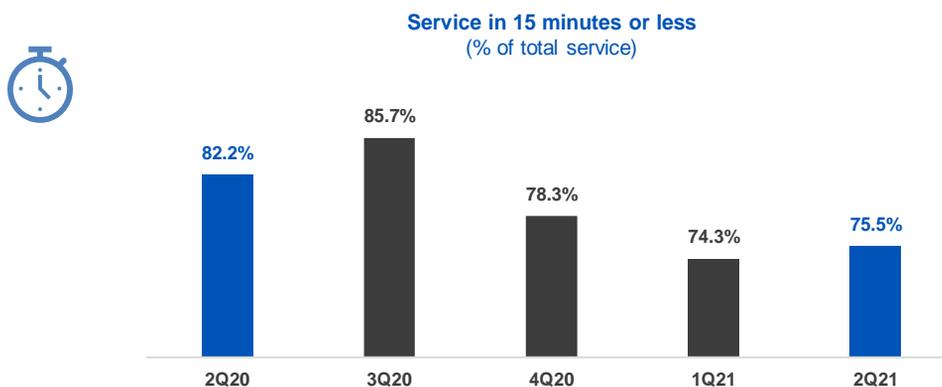
The 5-star service, implemented in 2019, is an instant satisfaction survey with ratings between 1 and 5 stars carried out by our customers after each eligible service. This program is a valuable tool for the entire Company, because with it we can see opportunities for improvement and recognize the best performance in serving our customers. Our hospitals, clinics, diagnostic units, emergency services, laboratory collection points, dentistry services, preventive medicine units, telemedicine and the wellness and well-being promotion programs (such as Nascer Bem, Viver Bem and Family Doctor) programs are evaluated. Throughout the program's existence, we have received 10 million evaluations. In the second quarter of 2021, more than 1.3 million evaluations were received. The overall average grade for the month of June 2021, based on 360 thousand evaluations, was 4.55.



WAITING TIME FOR URGENT/EMERGENCY CARE

Hapvida has a tech platform with a system that allows us to monitor all of our units in real time 24x7. This system, along with video cameras present in all units, allows the Company's Observation and Control Center to monitor the service and waiting times in all walk-in emergency centers. If the waiting time exceeds 15 minutes, the system signals the Control Center to take immediate actions to speed up the operation. In 2Q21, 75.5% of all of 1.4 million urgent and emergency consultations carried out in our hospitals and walk-in emergency services took place within 15 minutes.

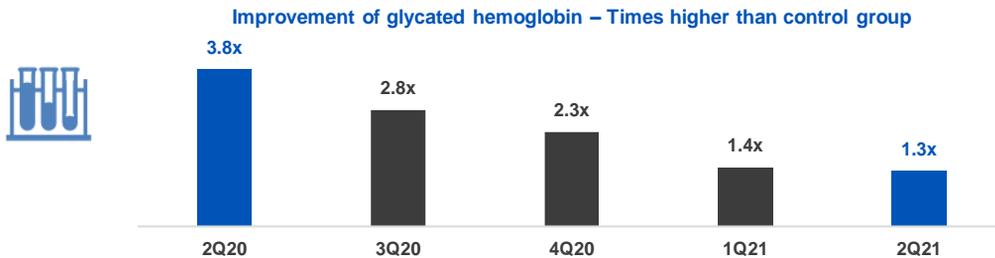
The worsening in relation to 4Q20 is due to a greater number of services related to Covid-19 concomitant with other urgent/emergency care, which did not occur in the comparative period. Compared to 1Q21, the index improved due to the downturn of the 2nd wave of the pandemic.



Quality of Care

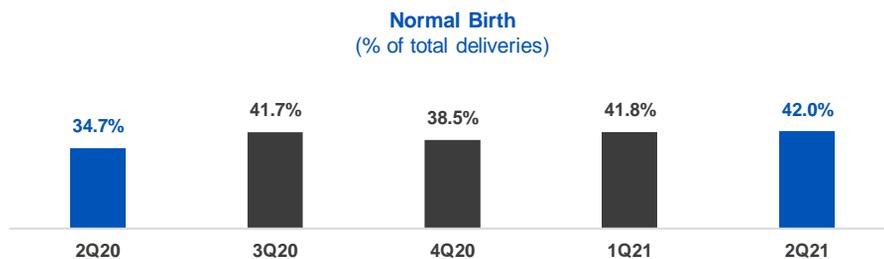
VIVER BEM

Viver Bem is a wellness program for Hapvida's beneficiaries that offers a resolute and efficient service aiming to reduce diabetes complications. A robot system identifies through patients' blood tests with some alterations that indicate that they have or may have type 2 diabetes mellitus. The contact with the patient is carried out by a trained professional from our exclusive call center for the wellness programs. Available in Fortaleza, Recife and Salvador, it comprises doctors, nursing technicians and nutritionists specialized in the treatment of people with diabetes and aims to encourage a change in the people's lifestyle. The program also has a management center conducted by a nursing team trained in the remote care of patients with diabetes. Until June 2021, the group of monitored patients presented a significant improvement in glycated hemoglobin when compared to the control group. At the end of the second quarter of 2021, approximately 9,000 patients were enrolled in this program.



NASCER BEM

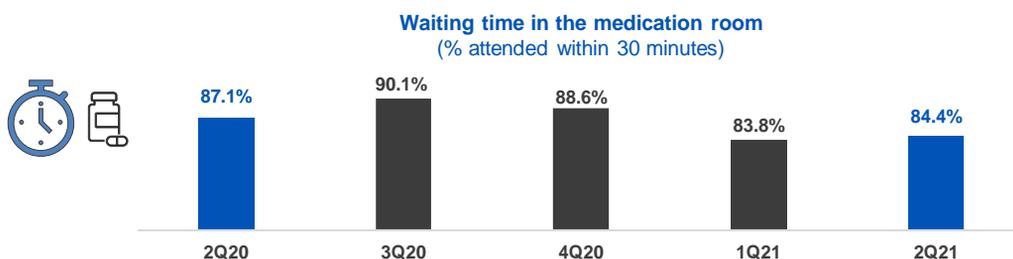
Nascer Bem is a pioneering program in the private health system that promotes the monitoring of pregnant women throughout their pregnancies, offering, through multidisciplinary teams, all the support, security and guidance necessary for this very special moment for the whole family. Currently, the program monitors more than 15 thousand pregnant women and performs an average of 1,500 normal labor per month, of which 42.0% are natural birth (2nd quarter of 2021).



WAITING TIME IN THE MEDICATION ROOM

This indicator is also measured and controlled by the same systemic platform as the Observation and Control Center (NOC) of the Company. If the waiting time in the medication room exceeds 30 minutes, immediate measures are taken to expedite the service. The Company's goal is to meet 75% of demands within 30 minutes.

In 2Q21, 84.4% of the 650,000 thousand medications performed in our hospitals and emergency services took place on time. The worsening compared to 4Q20 is due to a greater number of services related to the second wave Covid-19 concomitant with other urgent/emergency care, which did not occur in the comparative period. Compared to 1Q21, the index improved due to the downturn of the 2nd wave of the pandemic.



Sustainability

4. EVOLUTION OF ESG INITIATIVES

In line with our ESG agenda, we have published our 2020 Annual Sustainability Report (ASR). In view of the pandemic context, we carried out a new survey with stakeholders and revised our materiality matrix. The 2020 ASR gathers information related to governance, care for employees, as well as actions to welcome clients and social and environmental programs. The document was produced following Global Reporting Initiative (GRI) guidelines. Access the document at <https://ri.hapvida.com.br/en/governance/sustainability/>

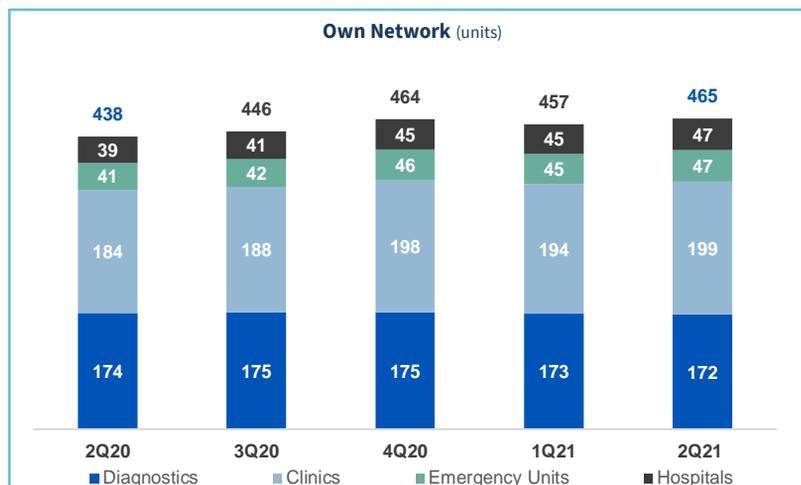
We continue to make rapid advances in our strategic sustainability planning. Steps that have already been completed include diagnostic, construction of our ambition in sustainability, definition of ESG indicators and prioritization of tactical plans. Currently, tactical plans are being broken down into action plans. In the environmental context, Hapvida celebrated its first Environment Week sharing sustainability tips with employees, with distribution of vehicular garbage bags for employees and the general public in the surrounding communities, encouraging the proper disposal of waste. In this quarter, 4 of our hospitals adhered to the Green and Healthy Hospitals Project. We also celebrated the International Biodiversity Day with environmental tips.

In the internal social aspect, Hapvida has been developing a large work front called *Projeto Evoluir*. The project started with a survey of all employees, evolved to mapping our organizational culture and went through standardization and creation of a job and career plan. The company's pillars were revised and a new one was included: "Collaboration between teams". Through the *Projeto Evoluir*, we implemented the Internship Journey (focused on development and training of professionals who are starting their career with us in their graduation areas). We also announced a corporate benefit that offers discounts in the best gyms throughout the country.

For us, respect is the base of everything. We have celebrated the International Day for Combating LGBTphobia and set aside the month of June to celebrate diversity and inclusion with various lectures. Hapvida's perspective on diversity is in the construction of an inclusive and intelligent culture through affirmative action that is aligned with the UN 2030 agenda and the SDGs (Sustainable Development Goals). The company understands its role in transforming society and thus it has been promoting a series of actions that seek to promote a safe work environment safe that is free from prejudice through programs that encourage the practice of diversity in all of its breadth and plurality. During the quarter, Hapvida launched a Diversity and Inclusion Manual ([Hapvida Diversity Manual – Portuguese only](#)), followed by corporate lectures and the publication of a distance-learning course with 10 videos.

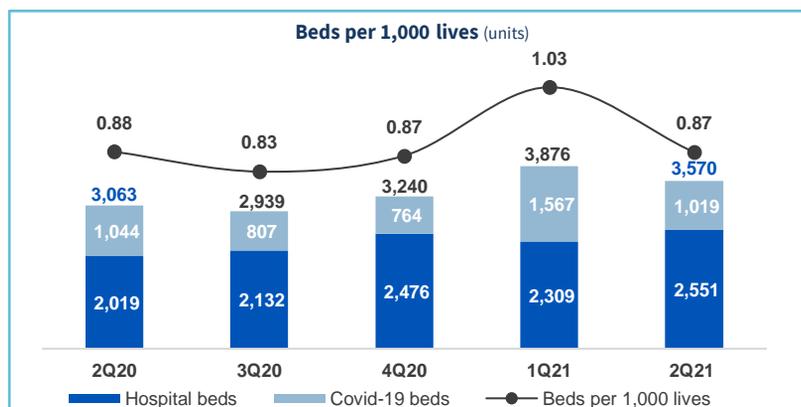
5. PROPRIETARY CARE NETWORK

In the second quarter of 2021, we continued to adjust and expand our proprietary care network. We remain focused on our strategy of increasing verticalization levels to guarantee quality of care, cost efficiency, better cost and frequency of utilization (usage) control.



At the end of 2Q21, we had 47 hospitals, 47 emergency care units, 199 clinics and 172 diagnostic imaging and laboratory collection units, thus totaling 465 service points accessible to our beneficiaries, in all five regions of the country. The assets arising from Promed are included in those figures.

During the quarter, we inaugurated 1 hospital (that replaced another in the same city), 2 emergency units, 6 medical clinics (6 were closed) and 3 diagnostic units (5 were closed), in line with the modernization process and consolidation of service in new and large units of greater complexity, centralizing and expanding existing services. With the acquisition of Promed, 2 hospitals, 5 clinics and 1 diagnostic unit were added.



At the end of 2Q21, we had a total of 3,570 operational hospital beds, an increase of 507 beds compared to the same quarter of the previous year. The main changes were: 103 beds at Hospital Sinhá Junqueira (SP) and 23 beds at Hospital Mário Palmério (MG) were added. With the inclusion of the acquired companies approved in 4Q20 and Promed in 2Q21, 112 beds for Medical, 99 beds for the São José Group and 116 beds for Promed were also added.

In the quarter, there were 1,019 beds dedicated for the treatment of covid-19, a reduction of 548 beds compared to 1Q21, in line with the downturn of the 2nd wave of the pandemic in the regions where we operate. In July, this number had already reduced to about 100 beds, in line with the Notice to the Market released on July 26, 2021. Our expectation is that all additional beds dedicated to Covid-19 will be demobilized by the end of August.

Financial Results

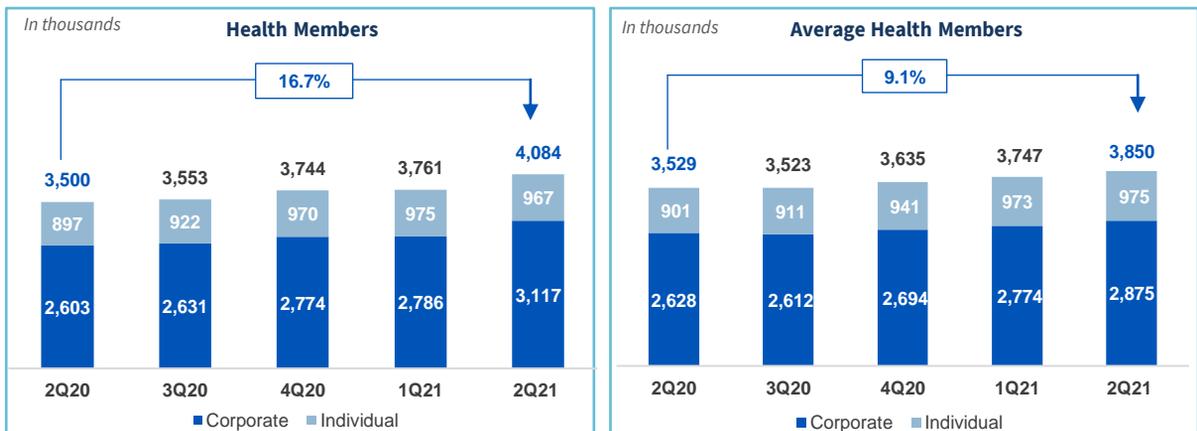
6. MEMBERS

6.1 Health

The number of health plan beneficiaries at the end of the quarter increased by 16.6% in comparison with the same period of the previous year, influenced by the entry of:

- (i) 76k beneficiaries from Medical (11k in individual plans and 65k in group plans)
- (ii) 53k beneficiaries from São José Group (15k in individual plans and 38k in group plans)
- (iii) 12.3k beneficiaries from Samedh (327 in individual plans and 12k in group plans)
- (iv) 13.7k beneficiaries from Plamheg (1.7k in individual plans and 12k in group plans)
- (v) 299k beneficiaries from Promed (3k in individual plans and 296k in group plans).

Regarding to organic growth (excluding acquisitions), there was a net increase of 107k beneficiaries (32k in individual plans and 75k in group plans) in the operator Hapvida. In the acquired companies GSF and RN, there was an increase of 23k lives (7k in individual plans and 16k lives in group plans).



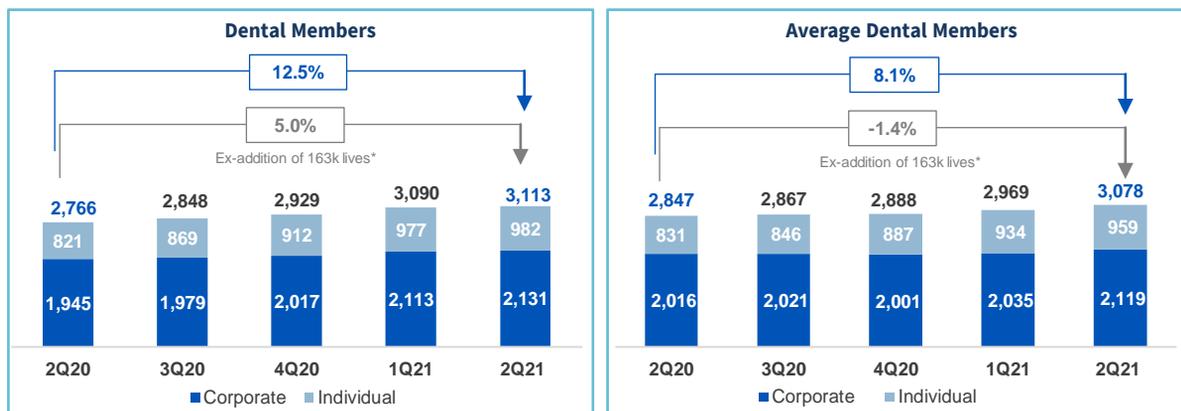
In terms of organic growth compared in the quarter, we had the closing of Promed, which added 299k beneficiaries. Gross organic adds totaled 369k lives with 345k lives canceled in the quarter. Considering the acquisitions already announced but still awaiting the approval of regulatory entities, in the coming months we will have an increase of 274k beneficiaries.



6. MEMBERS (continued)

6.2 Dental

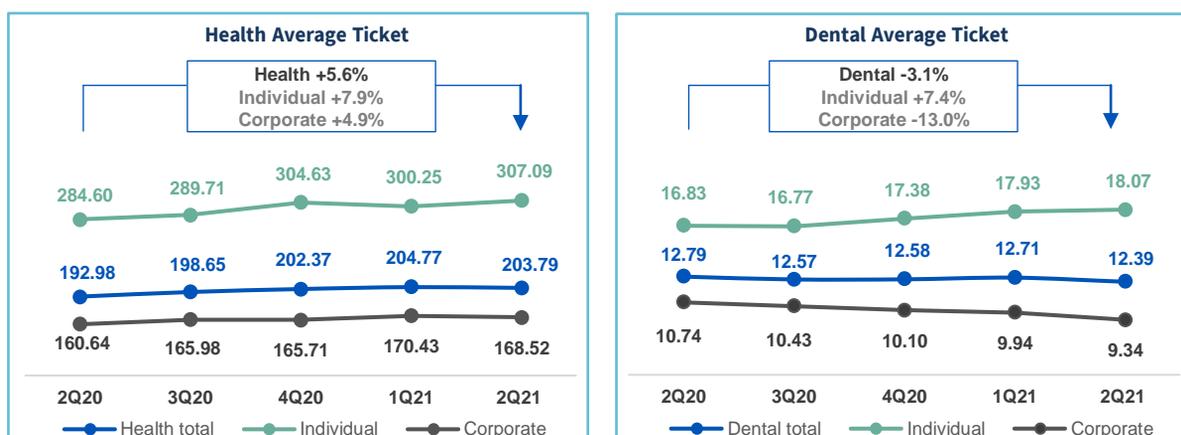
The number of dental plan beneficiaries grew by 12.5% in the quarter compared to the same period last year. Organically, there was an increase of 38k lives in individual plans and 144k lives in group plans. The acquisition of Medical contributed with an additional 2k members in group dental plans.



*As of 1Q21, the Company started to include beneficiaries who had dental assistance coverage but that were counted as health-only lives due to the commercial format of the sale of that plan at the time. A total of 414,881 lives were classified as such at the end of 2Q21. Still within 1Q21, there was a change in the contract formatting of dental care for a customer who now has a contract with characteristics of service provided by a fixed price table and no longer by contractual coverage. As a result, we stopped counting 251,489 beneficiaries who were part of this contract at the end of 2Q21. The net effect of these changes was the addition of 163k lives. In both cases above, those lives are not considered for calculating the average ticket for dental plans.

7. AVERAGE TICKET

The average health ticket grew by 5.6% compared to 2Q20, mainly due to new sales and the entry of beneficiaries from Medical and São José Group, who have higher average tickets. On the other hand, due to the negative 8.1% readjustment of individual plans released by ANS only in July, R\$5.2 million were provisioned for contracts with anniversary in May and June. The GSF average ticket increased by 1.3% compared to 2Q20 and by RN Saúde by 19.1%.

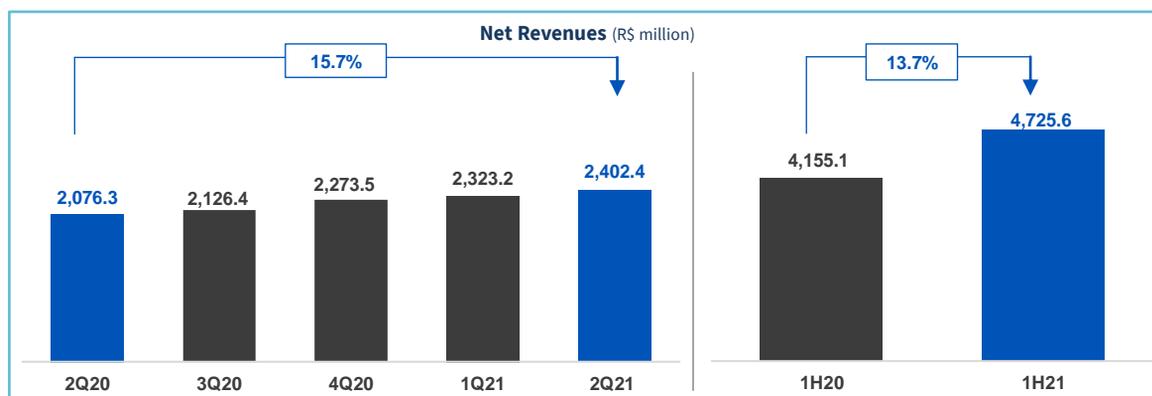


The average ticket in the dental segment decreased 3.1% compared to the same period of the previous year due to a lower average ticket of all companies, except GSF, which grew by 2.1% when compared to 2Q20.

8. NET REVENUES

2Q21 net revenues grew 15.7% when compared to 2Q20 and 13.7% in 1H21 compared to 1H20, mainly influenced by:

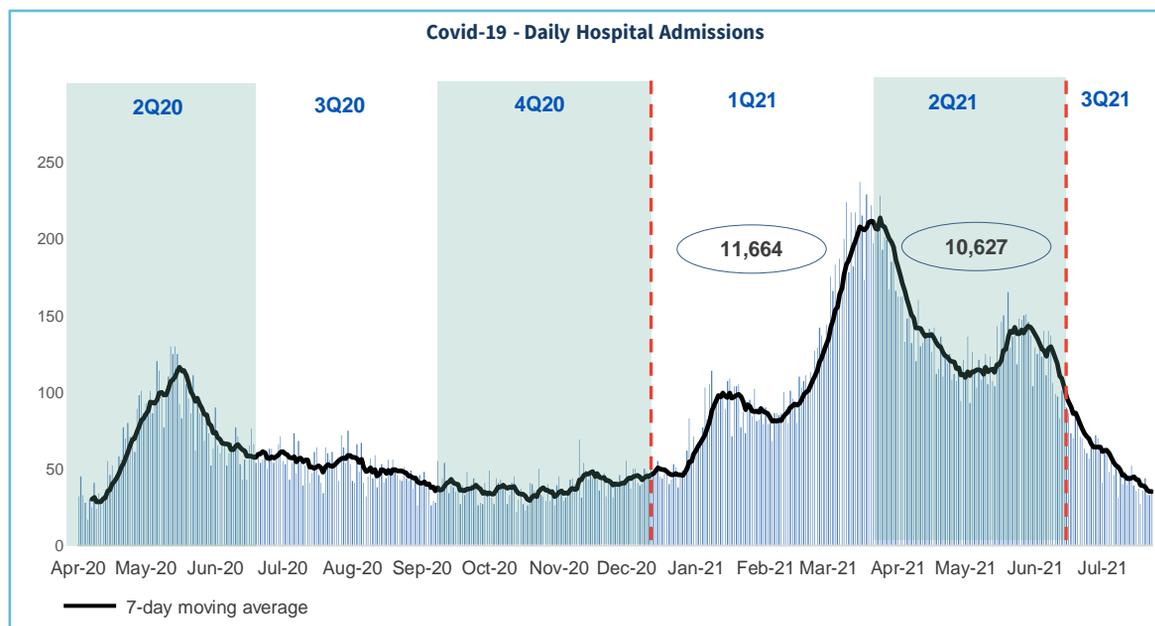
- (i) an organic increase of 130k lives in health beneficiaries and 182k lives of dental beneficiaries, mainly in the cities of Fortaleza, Recife, Joinville, Manaus and Salvador;
- (ii) a 5.6% increase, between 2Q20 and 2Q21, in the average health ticket, reflecting the price adjustments implemented in the existing contracts necessary for their economic balance and new sales;
- (iii) revenue from acquired companies: R\$48.8 million from Medical in 2Q21 (R\$94.5 million in 1H21); R\$43.3 million from São José Group in 2Q21 (R\$89.4 million in 1H21) and R\$47.3 million (June/21) from Promed;
- (iv) client portfolio consolidated in 1Q21, of which 12.3k lives from Samedh and 13.7k lives from Plamheg; and
- (v) the negative readjustment of individual plans that impacted revenue by R\$5.2 million.



9. MCR AND MEDICAL COSTS

The cost of services provided is comprised of care costs paid in cash and some non-cash items, such as depreciation and amortization (D&A) with IFRS16, changes in the Incurred But Not Reported (IBNR) provision and SUS reimbursement provisions (ReSUS).

9.1 Covid-19 Scenario



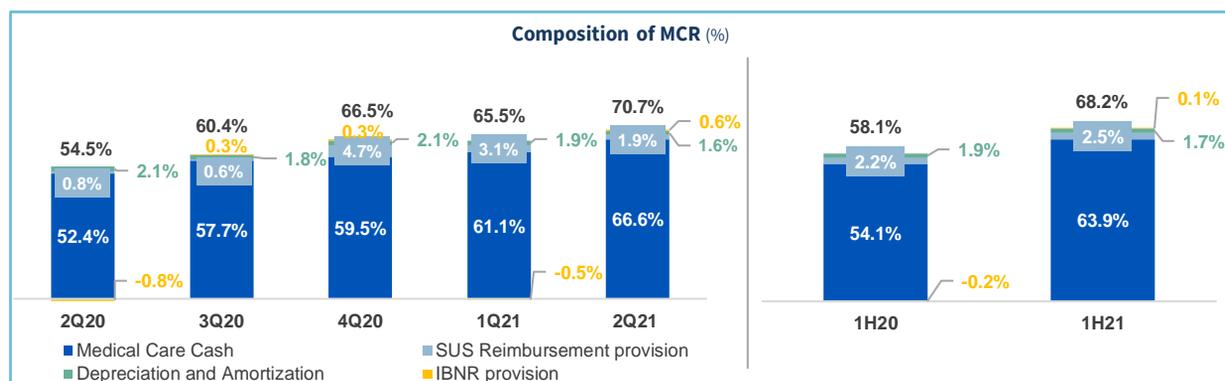
9. MCR AND MEDICAL COSTS (continued)

9.1 Covid-19 Scenario (continued)

In early 2020, Covid-19's declaration as a global health emergency by the World Health Organization triggered significant decisions and necessary measures by governments and public and private sector entities to prevent the spread of the disease. Following the recommendations of ANS and health agencies, between the months of March and May/2020, all elective procedures (not classified as urgent or emergent) were suspended. This, combined with measures of social distance, caused a significant drop in the demand for medical services in the period. Therefore, the entire volume of services caused by Covid-19 in our healthcare units in the 1st wave of the pandemic, which reached its peak on May 14, 2020, with 130 hospitalizations on that day, was more than offset by the suspension of elective care. However, a resurgence of the pandemic at the end of 2020 caused a significant increase in hospital admissions caused by Covid-19 in 1Q21, reaching its peak on March 15, 2021, with 237 hospitalizations in a single day. In 2Q21, our healthcare units were equally impacted by a similar number of consultations and hospital admissions due to Covid-19 compared to 1Q21. More recently, at the beginning of the third quarter, we saw the main indicators related to the pandemic showing a strong reduction. This trend, together with the vaccination progress in Brazil, gives us a prospect of operational normalization.

9.2 MCR (Medical Care Ratio) and Medical Costs

Composition of Total Medical Costs								
(R\$ million)	2Q21	2Q20	2Q21 x 2Q20	1Q21	2Q21 x 1Q21	1H21	1H20	1H21 x 1H20
Cash Medical Costs	(1,599.5)	(1,088.5)	46.9%	(1,420.1)	12.6%	(3,019.5)	(2,249.2)	34.2%
Depreciation and Amortization (with IFRS16)	(38.7)	(44.1)	(12.3%)	(43.2)	-10.3%	(81.9)	(77.4)	5.9%
IBNR provision	(14.5)	17.1	(184.9%)	12.1	-220.1%	(2.4)	7.1	-134.5%
SUS reimbursement provision	(46.1)	(17.0)	171.1%	(71.0)	-35.1%	(117.0)	(92.7)	26.3%
Medical Costs - Total	(1,698.8)	(1,132.6)	50.0%	(1,522.1)	11.6%	(3,220.9)	(2,412.2)	33.5%
Cash MCR (ex-IBNR provision, ex-SUS, ex-D&A)	66.6%	52.4%	14.2 p.p.	61.1%	5.5 p.p.	63.9%	54.1%	9.8 p.p.
Ex-SUS MCR	68.8%	53.7%	15.1 p.p.	62.5%	6.3 p.p.	65.7%	55.8%	9.9 p.p.
Total MCR	70.7%	54.5%	16.2 p.p.	65.5%	5.2 p.p.	68.2%	58.1%	10.1 p.p.



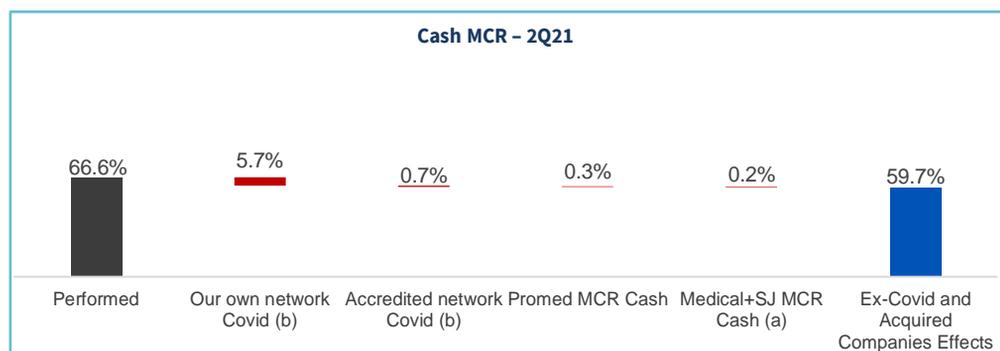
Cash MCR (which excludes D&A, changes in IBNR provision and provision for reimbursement to SUS) was 66.6% in 2Q21 and 63.9% in 1H21, an increase of 14.2 p.p. and 9.8 p.p. in compared to the same period last year. The main impacts on MCR were:

(i) even with the curve of Covid-19 cases decreasing, the volume of consultations and hospital admissions in 2Q21 related to Covid-19 in all regions in which we operate was similar to 1Q21 levels. Since 4Q20, we saw a return to historical, pre-pandemic levels for elective consultations and urgent/emergency procedures. Additional expenses with personnel, materials and medicines, location and operation and third-party services in the company's own network and the costs with the accredited network in fighting Covid-19 were R\$153.5 million in 2Q21 versus R\$47.6 million in 2Q20 and R\$247.1 million in 1H21 and R\$47.6 million in 1H20.

(ii) higher MCR levels of the acquired companies (Medical, São José and Promed) that compose Hapvida's consolidated number in 2Q21 and 1H21 but were not present in the comparative period. The MCR of recently-acquired companies is on a downward trend due to initiatives for the integration and standardization of procedures, respecting the seasonality between quarters. The three companies had a total MCR of 82.1% in 2Q21.

9.2 MCR (Medical Care Ratio) and Medical Costs (continued)

Disregarding both effects, the MCR would have been 59.7%, in line with normalized, historical levels.



(a) Amount calculated based on the MCR cash in 1Q21, considering that it would be the same in 2Q21;

(b) The Covid impact was calculated for Hapvida (including the former America Group), RN and São Francisco. The still different balance sheet structures of other acquired companies do not permit us

In addition to Covid-19 effects and higher MCR of newly-acquired companies, we also had the effect of:

(iii) increase due to collective bargaining and hiring of new employees, including expenses with personnel at new units (R\$11.2 million in 2Q21 and R\$25.0 million in 1H21); and

(iv) increase in expenses with materials and medicines, location and operation and third-parties of new units in operation (R\$1.2 million in 2Q21 and R\$4.0 million in 1H21).

The total MCR was 70.7% in 2Q21 and 68.2% in 1H21, an increase of 16.2 p.p. and 10.1 p.p versus comparative periods. In addition to the impacts on the cash MCR already mentioned above, there was:

(i) constitution of IBNR provision in contrast to a reversion that occurred in the comparative period (negative variation of R\$31.6 million in 2Q21 and R\$9.5 million in 1H21) due to the return of elective procedures in the accredited network;

(ii) increase in the provision for SUS reimbursement due to the normalization of issuance of both ABIs and collections invoices by the National Supplementary Health Agency (ANS) that was interrupted in 2Q20 due to the pandemic (increase of R\$29.1 million in 2Q21 and R\$24.3 million in 1H21); and

(iii) an increase of R\$4.5 million in depreciation and amortization in 1H21 due to the increase in the number of care units arising from both organic and inorganic growth. The one-off reduction of R\$5.4 million in 2Q21 is due to the measurement of amortization with preliminary value of the purchase price allocation (PPA) in 2Q20, which was later modified in its final version reflecting a smaller amortization.

The MCR ex-ReSUS index, that best represents the performance of our operations, and which excludes the variation in provisions for reimbursement to SUS, was 68.8% in 2Q21 and 65.7% in 1H21, increases of 15.1 p.p. and 9.9 p.p. compared to comparative periods.

The Company continues to show operational efficiency gains as a result of effective medical costs management and health and well-being promotion programs. Vertical integration indicators increased, with a 2.1 p.p. higher volume of exams performed within our own network in 2Q21 when compared to the same period of the previous year. Volume of admissions on the same comparative basis reduced by 2.1 p.p. The share of total medical costs inside our own network decreased by 1.5 p.p. in 2Q21 compared to 2Q20, due to greater use of the accredited network in Covid-19 admissions (in the first half of the year, the representativeness of care expenses in the own network is still higher in 2.3 p.p.).

*The vertical integration indicators only consider the companies Hapvida (including former Grupo America) and RN Saúde.

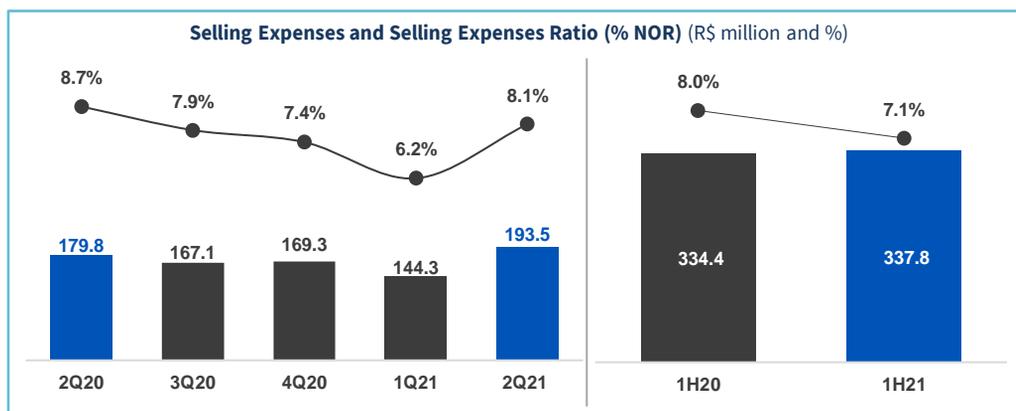
9.3 SUS Reimbursement provisions

According to ANS, the Company must record in its liabilities with a corresponding entry in the results (Total Medical Costs), a provision related to the Identified Beneficiary Notices (ABI in Portuguese) according to the percentage defined by ANS itself, which is unique for each healthcare operator and varies from time to time. Subsequently, ABIs are converted into collections that may eventually require the Company to account for supplements to the original provision. The charges issued by ANS are sent in the form of GRUs (an invoice for federal taxes). GRUs include, in addition to the principal, interest and monetary restatement. GRU invoices that miss the payment deadline are subject to late fees in addition to interest and monetary adjustments for the period elapsed.

In the second quarter of 2021, ANS maintained the process of regularizing the flow of collection charges. The net impact of the various provisions of SUS reimbursement was R\$46.1 million and R\$117.0 million in 1H21 in medical costs. Despite the receipt of a new batch of ABI (#86) and the increase in the percentage of collection that is calculated and sent by ANS, the ABI provision was constituted again, which demonstrates a normalization both in the sending of ABIs and in the receipt of GRU.

R\$ Million	2Q21	2Q20	1H21	1H20
ABIs' provision	6.1	9.3	(8.5)	45.7
GRUs' principal	33.4	5.4	112.0	38.8
SUS Reimbursement – Acquired Companies	6.6	2.3	13.5	8.2
SUS Reimbursement – Medical Cost	46.1	17.0	117.0	92.7
Interest, monetary adjustments and fines	16.6	11.9	32.9	39.1
SUS Reimbursement – Financial Result	16.6	11.9	32.9	39.1
SUS Reimbursement – Hapvida Total	62.7	28.9	149.9	131.7

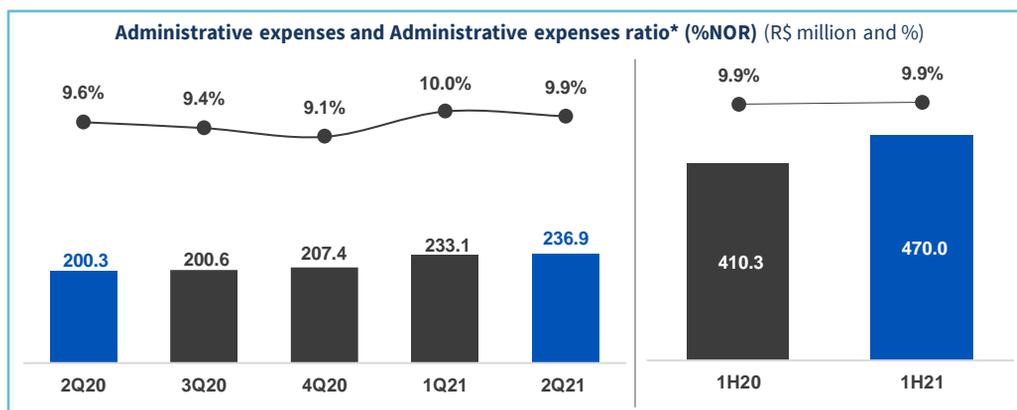
10. SELLING EXPENSES



The selling expenses ratio was 8.1% in 2Q21 and 7.1% in 1H21, a reduction of 0.6 p.p. and 0.9 p.p., respectively, compared to the same periods of the previous year, influenced by:

- (i) acquired companies that operate with a sales expense index lower than that of Hapvida (decrease of 0.2 p.p. in 2Q21 and 1H21);
- (ii) lower deferred expense of net commissions from cancellations of R\$2.3 million in 2Q21 and R\$6.8 million in 1H21. This change was due to the annual review of expected contract lives, with approximately a one-month increase for individual/family contracts and a two-month increase for group contracts); and
- (iii) a reduction in the delinquency level in the individual/family plans in 2Q21 and in 1H21 (both by 3.2 p.p.) which, as a result, reduced the provision for loan losses.

11. ADMINISTRATIVE EXPENSES



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

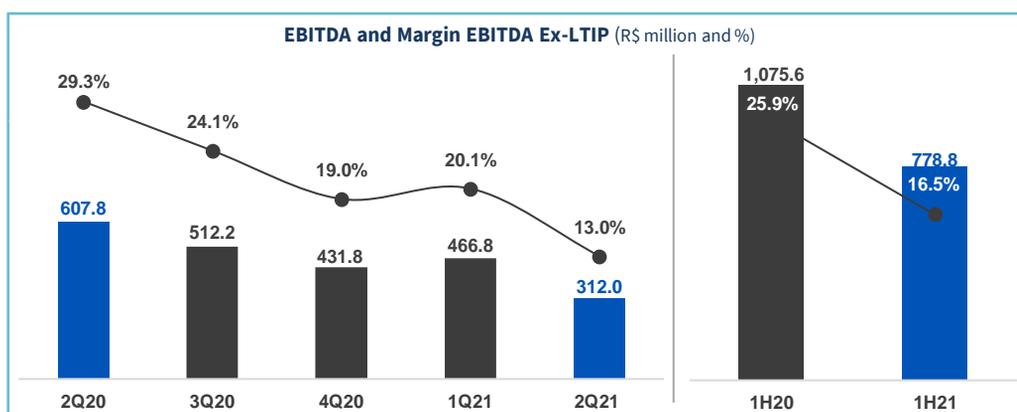
The administrative expenses ratio was 9.9% in both 2Q21 and 1H21, an increase of 0.3 p.p. and stable, respectively, when compared to the same periods of the previous year. Excluding the effect of LTIP expenses in the amount of R\$20.3 million (2Q21 and 1H21), the other negative impacts were:

- (i) collective bargaining, costs with new hires and layoffs (R\$16.7 million in 2Q21 and R\$21.2 million in 1H21);
- (ii) third-party services (lawyer and consulting fees) related to M&A projects including the deal with GNDI (R\$11.9 million in 1H21); and
- (iii) personnel expenses, third-party services, location and operation and taxes on newly-acquired companies (R\$7.1 million in 2Q21 and R\$10.7 million in 1H21).

The positive impacts were:

- (i) lower provisions for taxes, civil and labor risks (R\$32.6 million in 2Q21 and R\$34.5 million in 1H21); and
- (ii) non-recurring miscellaneous expenses in the assumption of acquisitions occurred in 1Q20 that did not repeat (R\$4.0 million).

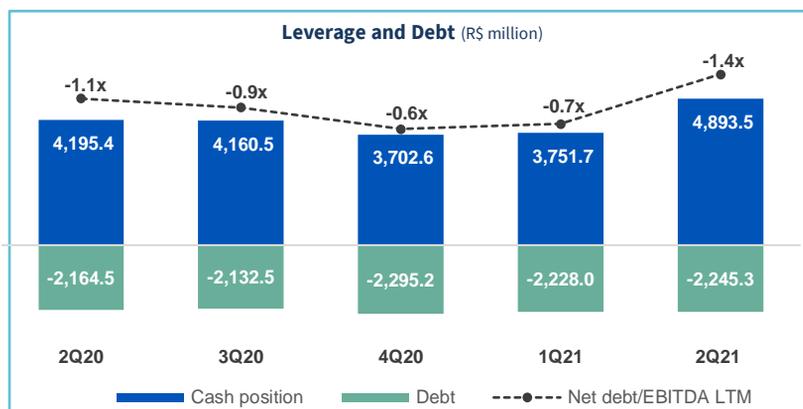
12. EBITDA



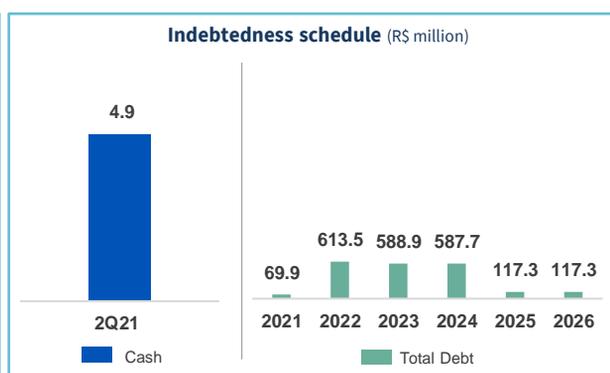
Starting in 2Q21, EBITDA will be adjusted due to the approval of a long-term incentive plan (LTIP), with an amount provisioned in 2Q21 and 1H21 of R\$20.3 million. Thus, EBITDA Ex-LTIP in 2Q21 would have been R\$312.0 million, a decrease of 48.7% compared to 2Q20. The EBITDA margin Ex-LTIP in 2Q21 was 13.0%, a reduction of 16.3 p.p. in the same comparison. EBITDA Ex-LTIP in 1H21 was R\$778.8 million, a decrease of 27.6% compared to 1H20, with an EBITDA Ex-LTIP margin of 16.5%, a reduction of 9.4 p.p. All reductions compared to previous periods are mainly explained by the impacts of the pandemic on our business, as explained in item 9.1 of this report. Excluding the medical costs arising from the effect of Covid-19 of R\$153.5 million in 2Q21 and R\$247.1 million in 1H21, EBITDA Ex-LTIP and Ex-Covid Margin would have been 19.4% in 2Q21 and 21,7% in 1H21.

13. DEBT

At the end of 2Q21, the Company had a debt balance of R\$2,023.5 million, comprised of the debentures outstanding as well as the balance of outstanding debt inherited from acquired companies of R\$71.1 million. Net financial debt/EBITDA ratio in 2Q21 was -1.4x due to the net cash position of R\$4.9 billion.



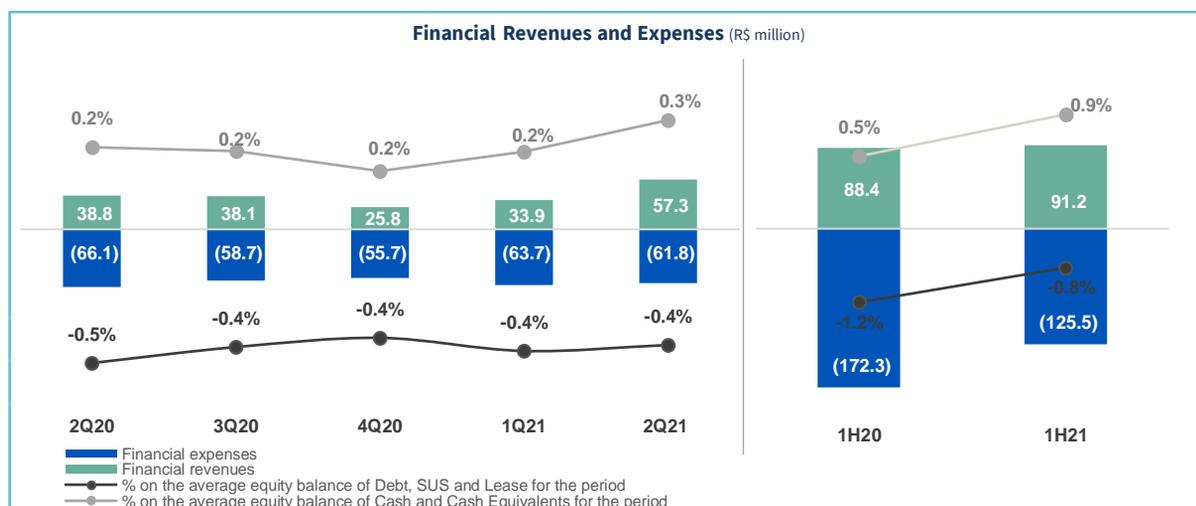
Net debt/Ebitda (R\$ million)	2Q21
Short-term debt ¹	87.7
Long-term debt ¹	2,001.1
Other accounts payable (acquired companies)	156.6
Total debt net of derivative instruments + Other accounts payable	2,245.3
(-) Cash and cash equivalents and short-term and long-term investments (proforma)	4,893.5
Net debt (Net cash)¹	(2,648.2)
EBITDA LTM ²	1,914.9
Net debt/EBITDA LTM	(1,4)



¹ Values net of derivative instruments.

² EBITDA excluding provisions for impairment of accounts receivable.

14. FINANCIAL RESULTS

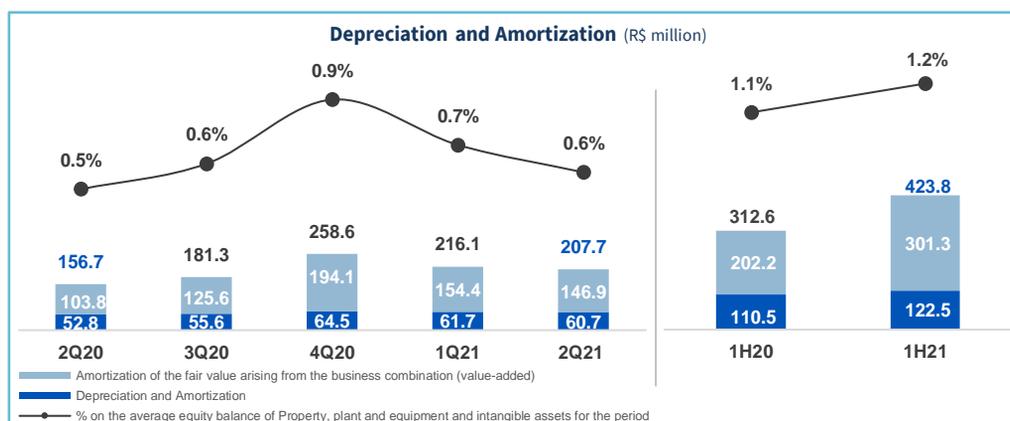


14. FINANCIAL RESULTS (continuation)

Net financial result in 2Q21 totaled a net expense of R\$4.6 million, 83.3% lower than the net expense in 2Q20. In 1H21, there was a net expense of R\$34.4 million, 59.0% lower than the net expense in 2Q20. The periods were impacted by:

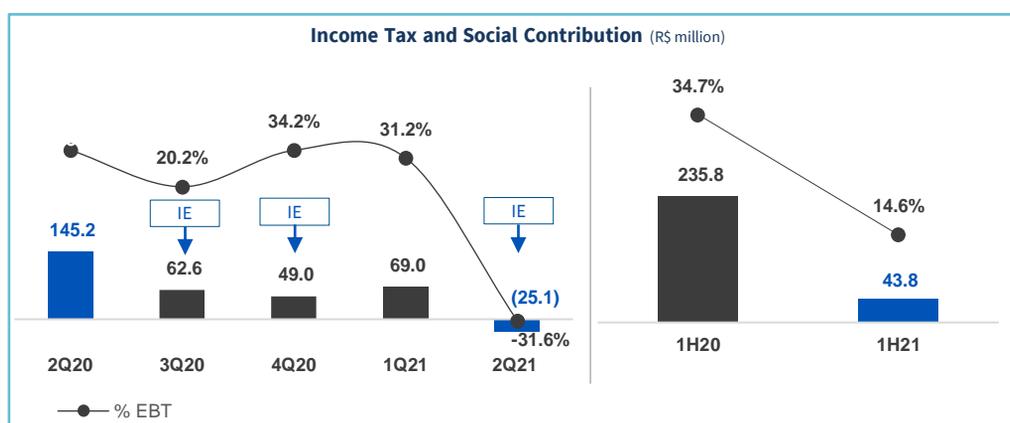
- (i) the pro-rata interest referring to the lower debentures in the current semester due to a lower average DI rate when compared to the 1st semester of 2020 (R\$10.3 million in 1H21). The average DI (intraday) rate in 2Q21 was similar to the same period last year;
- (ii) lower volume of expenses with interest, fines and monetary restatement related to the reimbursement to SUS, due to the normalized recognition of GRU invoices (R\$4.7 million higher in 2Q21 and R\$6.2 million lower in 1H21); and
- (iii) the higher yield and higher income from financial investments due to the higher equity balance of investments due to the proceeds from the follow on (R\$24.3 million higher in 2Q21 and R\$21.6 million in 1H21).

15. DEPRECIATION AND AMORTIZATION



Depreciation and amortization expenses totaled R\$207.7 million in 2Q21 and R\$423.8 million in 1H21, equivalent to 0.6% and 1.2%, respectively, of the average balance of the respective equity assets. The main variation in this account refers to the higher balance sheet of customer portfolios (with the entry of acquired companies) which caused an amortization of the fair value arising from the business combination (value-added) of the customer portfolio higher than the comparative period (increase of R\$43.1 million in the 2Q21 and R\$99.2 million in 1H21).

16. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION



IE = Interest on equity

16. INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION (continuation)

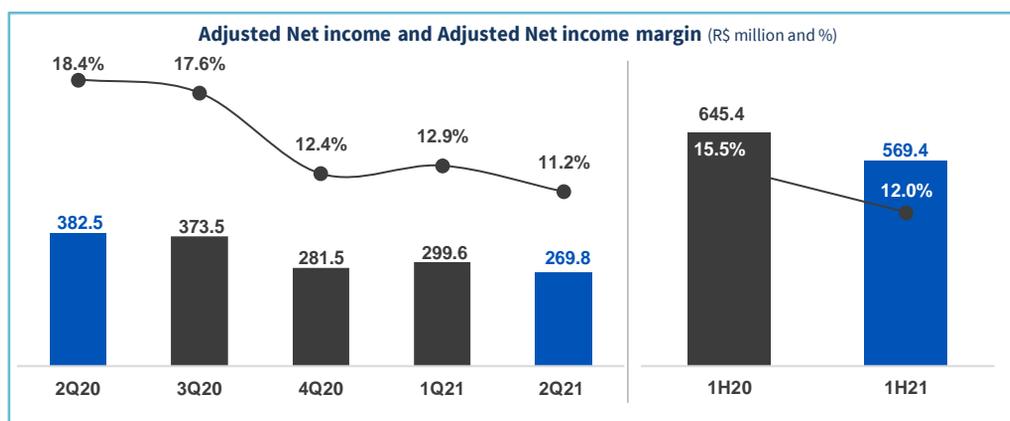
The effective rate was -31.6% in 2Q21 and 14.6% in 1H21 relevant reductions compared to the same periods in 2020 due to:

- (i) the reduction in EBITDA Ex-LTIP of R\$295.8 million in 2Q21 and of R\$296.8 million in 1H21 in a scenario affected by the pandemic;
- (ii) distribution of interest on equity in the amount of R\$68.8 million in 2Q20 and 1H21, which did not occur in 2Q20 and 1H20;
- (iii) expenses with the issuance of shares due to the Company's 2nd follow on in the amount of R\$53.1 million in 2Q20 and 1H21, which did not occur in 2Q20 and 1H20;
- (iv) the increase in depreciation and amortization (disregarding IFRS16 depreciation and amortization of the fair value arising from the business combination) which went from R\$21.8 million in 2Q20 to R\$27.5 million in 2Q21 and from R\$41.1 million in 1H20 to R\$53.0 million in 1H21; and
- (v) deductibility of the amortization of the fair value arising from the business combination from the acquisition of companies in the amount of R\$6.0 million in 2Q21 and R\$25.5 million in 1H21.

17. ADJUSTED NET INCOME

Starting on 2Q21, in addition to the adjustment of the amortization of the fair value arising from the business combination (value-added) and its respective effect on taxes that we had already been showing separately in previous quarters (impact of R\$144.9 million in 2Q21 and R\$292.7 million in 1H21), we included the LTIP adjustment in 2Q21 and 1H21 in the amount of R\$20.3 million.

As a result, Adjusted Net Income totaled R\$269.8 million in 2Q21, a decrease of 29.5% compared to 2Q20 and R\$569.4 million in 1H21, a decrease of 11.8% compared to the same period of the previous year, mainly impacted by the reduction in EBITDA due to the effects of the pandemic already discussed.



18. CASH GENERATION AND CAPEX

Free cash flow ex-acquisitions was negative by R\$202.4 million in 2Q21, impacted by: (i) R\$420.6 million due to the variation in Promed's working capital, which had R\$669.2 million in its balance sheet of net liabilities and which, after our assumption, was reduced to R\$248.6 million. The difference between the liabilities received from Promed between signing and closing will be adjusted in the acquisition payment price. There was also an impact of the reduction in Ebitda, which was R\$316.1 million lower, whose reduction is mainly explained by the impacts of the pandemic on our medical costs. Additionally, there was a cash consumption in the quarter in the amount of R\$115.5 million against R\$92.4 million in the 2Q20 due to the increase in investments (capex) in the expansion of our own network structure.

18. CASH GENERATION AND CAPEX (continuation)

R\$ million	2Q21	2Q20	2Q21 x 2Q20	1H21	1H20	1H21 x 1H20
EBITDA	291.7	607.8	-52.0%	758.5	1,075.6	(29.5%)
(+/-) Change in working capital ¹	(403.7)	23.0	(1855.2%)	(323.6)	125.7	(357.4%)
(-) Income Tax and Social Contribution	25.1	(145.2)	(117.3%)	(43.8)	(235.8)	(81.4%)
(-) Cash CAPEX	(115.5)	(92.4)	25.0%	(249.9)	(166.7)	49.9%
Free cash flow (ex-acquisitions)	(202.4)	393.2	(151.5%)	141.2	798.8	(82.3%)
(-) Companies acquisitions	(155.6)	(47.6)	226.9%	(155.6)	(94.3)	65.0%
Free cash flow	(358.0)	345.6	(203.6%)	(14.4)	704.5	(102.1%)

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

Appendices

19. INCOME STATEMENT

R\$ mm	2Q21	2Q20	Var. % 2Q21/2Q20	1Q21	Var. % 2Q21/1Q21	1H21	1H20	Var. % 1H21/1H20
Revenues from gross payments	2,442.5	2,106.0	16.0%	2,371.6	3.0%	4,814.1	4,217.9	14.1%
Revenue from other activities	92.6	70.9	30.7%	83.2	11.3%	175.8	147.3	19.3%
Deductions	(132.6)	(100.6)	31.9%	(131.6)	0.8%	(264.3)	(210.1)	25.8%
Net revenues	2,402.4	2,076.3	15.7%	2,323.2	3.4%	4,725.6	4,155.1	13.7%
Medical cost and others	(1,599.4)	(1,088.5)	46.9%	(1,420.1)	12.6%	(3,019.5)	(2,249.2)	34.2%
Depreciation and amortization	(38.7)	(44.1)	(12.3%)	(43.2)	(10.3%)	(81.9)	(77.4)	5.8%
Change in IBNR	(14.6)	17.1	-	12.1	-	(2.4)	7.1	-
Change in SUS reimbursement prov.	(46.1)	(17.0)	171.1%	(71.0)	(35.1%)	(117.0)	(92.7)	26.3%
Total cost	(1,698.8)	(1,132.6)	50.0%	(1,522.1)	11.6%	(3,220.9)	(2,412.2)	33.5%
Gross profit	703.7	943.7	(25.4%)	801.1	(12.2%)	1,504.7	1,742.9	(13.7%)
<i>Gross margin</i>	<i>29.3%</i>	<i>45.5%</i>	<i>-16.2 p.p.</i>	<i>34.5%</i>	<i>-5.2 p.p.</i>	<i>31.8%</i>	<i>41.9%</i>	<i>-10.1 p.p.</i>
Selling expenses	(193.5)	(179.8)	7.6%	(144.3)	34.1%	(337.8)	(334.4)	1.0%
Advertise expenses	(14.5)	(12.5)	15.4%	(14.6)	(1.1%)	(29.1)	(21.2)	36.9%
Comission expenses	(98.5)	(94.7)	4.0%	(82.7)	19.1%	(181.3)	(178.6)	1.5%
Provision for credit losses	(72.9)	(66.7)	9.4%	(40.7)	79.3%	(113.6)	(122.6)	(7.4%)
Other sales expenses	(7.6)	(5.9)	29.3%	(6.3)	20.6%	(13.9)	(11.9)	17.4%
Administrative expenses	(438.1)	(310.3)	41.2%	(409.5)	7.0%	(847.6)	(643.7)	31.7%
Personnel	(148.1)	(94.7)	56.3%	(92.4)	60.3%	(240.4)	(178.8)	34.5%
Third party services	(68.0)	(48.1)	41.5%	(75.4)	(9.9%)	(143.4)	(108.9)	31.7%
Location and operation	(49.7)	(27.6)	80.2%	(42.5)	17.0%	(92.2)	(56.6)	63.0%
Depreciation and amortization	(169.0)	(112.5)	50.2%	(173.0)	(2.3%)	(341.9)	(235.3)	45.3%
Taxes	(5.8)	(3.4)	68.0%	(4.3)	34.8%	(10.0)	(6.8)	48.5%
Provisions for civil. labor and tax risks	12.3	(20.3)	-	(19.4)	-	(7.1)	(41.6)	(82.8%)
Miscellaneous expenses	(9.9)	(3.7)	168.8%	(2.6)	287.0%	(12.4)	(15.8)	(21.3%)
Other expenses/operational rev.	12.0	(2.5)	(586.6%)	3.4	249.8%	15.4	(1.9)	(907.0%)
Total expenses	(619.6)	(492.6)	25.8%	(550.4)	12.6%	(1,170.0)	(980.0)	19.4%
Operational income	84.0	451.2	(81.4%)	250.6	(66.5%)	334.7	762.9	(56.1%)
<i>Operational margin</i>	<i>3.5%</i>	<i>21.7%</i>	<i>-18.2 p.p.</i>	<i>10.8%</i>	<i>-7.3 p.p.</i>	<i>7.1%</i>	<i>18.4%</i>	<i>-11.3 p.p.</i>
Financial revenues	57.3	38.8	47.6%	33.9	69.0%	91.2	88.4	3.2%
Financial expenses	(61.8)	(66.1)	(6.4%)	(63.7)	(3.0%)	(125.5)	(172.3)	(27.1%)
Financial result	(4.6)	(27.3)	(83.3%)	(29.8)	(84.7%)	(34.4)	(84.0)	(59.0%)
EBIT	79.5	423.9	(81.2%)	220.8	(64.0%)	300.3	679.0	(55.8%)
IR and CSLL current	(99.1)	(210.9)	(53.0%)	(118.0)	(16.0%)	(217.1)	(344.2)	(36.9%)
IR and CSLL deferred	124.3	65.7	89.1%	49.0	153.5%	173.3	108.4	59.8%
IR and CSLL	25.1	(145.2)	(117.3%)	(69.0)	(136.4%)	(43.8)	(235.8)	(81.4%)
Net income	104.6	278.6	(62.5%)	151.8	(31.1%)	256.4	443.2	(42.1%)
<i>Net margin</i>	<i>4.4%</i>	<i>13.4%</i>	<i>-9.1 p.p.</i>	<i>6.5%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>	<i>5.4%</i>	<i>10.7%</i>	<i>-5.2 p.p.</i>

EBITDA								
R\$ mm	2Q21	2Q20	Var. % 2Q21/2Q20	1Q21	Var. % 2Q21/1Q21	1H21	1H20	Var. % 1H21/1H20
EBIT	84.0	451.2	(81.4%)	250.6	(66.5%)	334.7	762.9	(56.1%)
Depreciation	45.7	41.0	11.4%	46.2	(1.2%)	91.9	80.0	14.8%
Amortization	162.0	115.6	40.1%	169.9	(4.6%)	331.9	232.6	42.7%
EBITDA	291.7	607.8	(52.0%)	466.8	(37.5%)	758.5	1,075.6	(29.5%)
<i>EBITDA margin</i>	<i>12.1%</i>	<i>29.3%</i>	<i>-17.1 p.p.</i>	<i>20.1%</i>	<i>-7.9 p.p.</i>	<i>16.1%</i>	<i>25.9%</i>	<i>-9.8 p.p.</i>

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

Appendices

20. BALANCE SHEET

Balance Sheet				
R\$ mm	2Q21	4Q20	Var. R\$	Var. %
Assets	17,305.8	13,519.7	3,786.1	28.0%
Current assets	3,749.1	3,502.1	247.0	7.1%
Cash and cash equivalents	226.6	143.2	83.4	58.2%
Short-term investments	2,270.9	2,334.1	(63.3)	(2.7%)
Trade receivables	496.6	433.4	63.2	14.6%
Inventory	144.0	101.7	42.3	41.6%
Recoverable tax	208.1	184.1	24.0	13.0%
Derivative financial instruments	5.9	3.6	2.3	64.3%
Other assets	188.8	137.0	51.8	37.8%
Deferred commission	208.2	164.9	43.3	26.2%
Non-current assets	13,556.7	10,017.6	3,539.1	35.3%
Long-term investments	2,396.0	1,225.3	1,170.7	95.5%
Deferred taxes	809.0	579.5	229.5	39.6%
Judicial deposits	375.8	246.5	129.3	52.4%
Deferred commission	170.7	142.2	28.4	20.0%
Related party receivable	3.5	3.4	0.0	0.4%
Other credits with related parties	-	11.0	(11.0)	(100.0%)
Other assets	59.3	45.8	13.4	29.3%
Property, plant and equipment	2,449.7	2,241.5	208.2	9.3%
Intangible assets	7,292.7	5,522.3	1,770.4	32.1%
Liabilities and shareholders' equity	17,305.8	13,519.7	3,786.1	28.0%
Current liabilities	2,653.8	2,120.6	533.2	25.1%
Lending and Financing	93.6	42.9	50.6	118.0%
Trade payables	186.8	120.8	66.0	54.6%
Technical provisions for health care operations	1,491.1	1,129.1	362.0	32.1%
Health care payables	17.1	5.0	12.1	239.0%
Payroll obligations	282.1	195.4	86.6	44.3%
Taxes and contributions payable	202.5	159.7	42.7	26.7%
Income and social contribution taxes	100.1	85.1	15.0	17.6%
Dividends and interest on shareholders' equity payable	75.2	201.4	(126.3)	(62.7%)
Leases payable	41.6	43.0	(1.3)	(3.1%)
Related party payables	4.0	4.0	0.0	0.3%
Other accounts payable	159.8	134.0	25.8	19.2%
Non-current liabilities	3,986.6	3,568.1	418.5	11.7%
Lending and Financing	2,001.1	2,034.3	(33.3)	(1.6%)
Taxes and contributions payable	98.6	23.1	75.5	326.3%
Technical reserves for health care operations	7.1	1.8	5.3	295.0%
Leases payable	939.7	965.3	(25.6)	(2.6%)
Deferred income tax and social contribution	100.1	39.5	60.6	153.2%
Provision for tax, civil and labor risks	407.6	401.9	5.7	1.4%
Other accounts payable	432.4	102.1	330.3	323.5%
Shareholders' equity	10,665.4	7,831.0	2,834.4	36.2%
Capital	8,124.3	5,650.5	2,473.7	43.8%
Legal reserve	176.6	176.6	-	0.0%
Capital reserve	396.0	222.9	173.1	77.6%
Accumulated profits	254.6	-	254.6	-
Profit reserves	1,710.4	1,779.2	(68.8)	(3.9%)
Equity attributable to controlling shareholders	10,661.8	7,829.2	2,832.6	36.2%
Non-controlling interest	3.6	1.8	1.8	104.1%

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

Appendices

21. CASH FLOW STATEMENT

Cash Flow Statement R\$ mm	2Q21	4Q20	1H21	1H20
Net income	104.6	278.6	256.4	443.2
Adjustments to reconcile net income with cash	250.6	386.3	587.4	724.8
Depreciation and amortization	189.4	138.6	384.8	273.6
Depreciation of usage rights	18.3	18.0	39.0	38.9
Technical provisions for health care operations	14.5	(17.2)	2.4	(7.1)
Provision for losses on receivables	72.9	66.7	113.6	122.6
Write-off of property, plant and equipment	(1.9)	(0.4)	2.4	1.4
Write-off of intangible assets	0.6	4.2	0.9	5.5
Provision for tax, civil and labor risks	(30.0)	16.5	(25.5)	20.1
Income from financial investments	(47.6)	(23.3)	(69.3)	(47.7)
Earning on derivative financial instruments	2.9	(2.5)	1.1	(17.6)
Interest and monetary restatement of leases	21.3	20.5	43.2	41.3
Interest and financial charges on loans and financing	18.3	17.2	29.4	40.8
Exchange rate	(3.4)	2.9	1.2	16.9
Long Term Incentive Plan	20.3	-	20.3	-
Tax income and social contribution	99.1	210.9	217.1	344.2
Deferred taxes	(124.3)	(65.7)	(173.3)	(108.4)
(Increase) decrease in asset accounts	(207.0)	(143.1)	(463.3)	(318.5)
Accounts receivable	(64.2)	(35.3)	(159.2)	(145.2)
Inventory	(5.3)	(42.0)	(39.2)	(54.8)
Taxes recoverable	(8.4)	(8.4)	(18.5)	(13.1)
Judicial deposits	(70.8)	(27.6)	(145.8)	(46.5)
Other assets	(36.6)	(29.9)	(52.8)	(43.7)
Deferred Sales Expense	(21.7)	0.1	(47.9)	(15.1)
Increase (decrease) in liability accounts:	(410.8)	22.3	(401.6)	41.7
Technical provisions for health care operations	10.9	11.0	104.7	111.4
Debts of health care operations	2.0	1.5	7.9	(1.6)
Social obligations	32.4	28.9	67.7	44.8
Suppliers	(48.6)	3.4	13.3	20.9
Taxes and contributions payable	(3.4)	114.9	(40.8)	78.3
Other accounts payable	(274.3)	(2.6)	(322.7)	6.3
Income tax and social contribution paid	(129.8)	(134.8)	(231.6)	(218.4)
Net cash provided by operating activities	(262.7)	544.1	(21.1)	891.3
Cash flow from investing activities	(1,345.4)	(797.2)	(1,474.7)	(763.3)
Payments to related parties	(112.2)	0.0	(112.2)	4.7
Acquisition of property, plant and equipment	(103.9)	(85.8)	(213.3)	(126.8)
Acquisition of intangibles	(11.6)	(6.5)	(36.7)	(39.8)
Acquisition/sale of investments	(155.6)	(47.6)	(155.6)	(94.3)
Balances attributed to the acquisition of investees	2.9	-	2.9	5.2
Financial investments	(965.0)	(657.2)	(959.8)	(512.2)
Cash flow from financing activities	1,658.9	(38.0)	1,579.2	(145.3)
Obtaining loans	-	79.8	-	2.1
Receipt of derivative financial instruments	3.4	-	9.6	4.7
Expenses with share issuance	(53.1)	(84.2)	(53.1)	(84.2)
Payment / Acquisition of loans and financing	(96.1)	-	(145.0)	-
Payment of dividends and interest on own capital	(186.1)	-	(186.1)	-
Principal payments - Leases	(34.2)	(33.9)	(71.2)	(68.1)
Capital contribution	2,025.0	-	2,025.0	-
Non-controlling shareholding stake	(0.0)	0.3	(0.0)	0.3
Change in cash and cash equivalents	50.8	(291.0)	83.4	(17.3)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	175.8	498.0	319.0	722.2
Cash and cash equivalents at the end of the period	226.6	206.9	402.4	704.9

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