

Apresentação de Resultados

Teleconferência | 2T20

07 de agosto de 2020 | 11:00

Disclaimer

Esta apresentação fornece um resumo dos principais destaques das informações financeiras trimestrais consolidadas da NotreDame Intermédica Participações S.A. (“Companhia”) referentes ao período de três meses findo em 30 de junho de 2020 (“Demonstrações Financeiras”), bem como do parecer de revisão preparado pela Ernst & Young Auditores Independentes S.S.

Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa. Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Informações Trimestrais.

Esta apresentação foi preparada com finalidade exclusivamente informativa e não deve ser interpretada como uma solicitação de oferta para compra ou venda de quaisquer valores mobiliários e não deve ser tratada como uma recomendação de investimento. Nenhuma declaração, expressa ou não, é feita com relação à precisão, certeza ou abrangência das informações contidas nesta apresentação. As performances passadas da Companhia não são indicativas de resultados futuros. Esta apresentação não deve ser utilizada como base para qualquer acordo ou contrato.

Nenhuma pessoa está autorizada a prestar qualquer informação ou a fazer qualquer declaração que não esteja contida ou que não seja consistente com esta apresentação e que, se for prestada ou feita, tal informação ou declaração não deve ser considerada como uma informação fornecida pela Companhia.



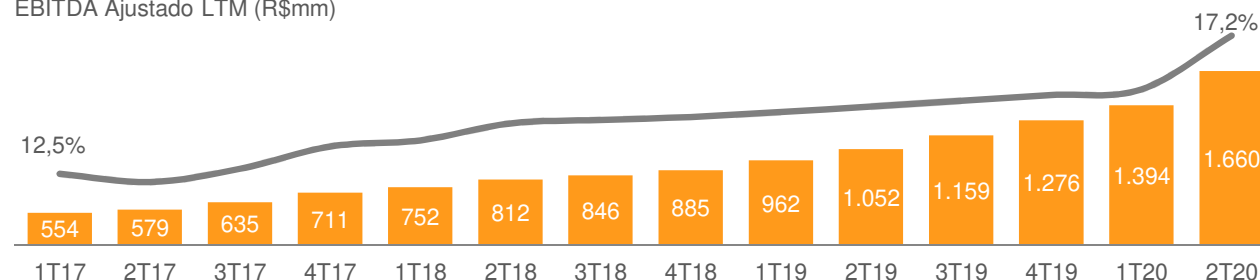
Destaques Financeiros

Crescimento da Carteira de Beneficiários num Momento onde a Atenção à Saúde é Fundamental

	2T20 vs. 2T19		6M20 vs. 6M19	
Beneficiários Médio Saúde:	3.597,5k	+29,8%	3.511,6k	+29,1%
Beneficiários Médio Dental:	2.564,6k	+27,3%	2.552,6k	+30,2%
Receita Líquida:	R\$2.604,1mm	+27,9%	R\$5.163,5mm	+31,2%
Planos de Saúde	R\$2.447,6mm	+35,3%	R\$4.746,5mm	+34,8%
Serviços Hospitalares	R\$80,4mm	-52,1%	R\$265,8mm	-12,3%
Planos Dentais	R\$76,0mm	+29,8%	R\$151,3mm	+34,1%
Sinistralidade Caixa:	64,7%	7,2p.p. melhor	66,4%	5,0p.p. melhor
G&A Caixa:	9,8%	0,5p.p. desfavorável	9,3%	0,1p.p. desfavorável
EBITDA Ajustado:	R\$536,3mm	+98,2%	R\$944,8mm	+68,3%
% Margem	20,6%	7,3p.p. melhor	18,3%	4,0p.p. melhor
Lucro Líquido:	R\$223,4mm (8,6%)	+149,2%	R\$383,8mm (7,4%)	+99,4%
Lucro Líquido Ajustado:	R\$303,9mm (11,7%)	+132,4%	R\$511,8mm (9,9%)	+83,9%
Dívida Líquida:	R\$27,2mm	0,0x EBITDA		

Crescimento Consistente do Resultado Operacional

EBITDA Ajustado LTM (R\$mm)



COVID-19

Dedicação e Comprometimento com nossos Funcionários, Beneficiários e a Sociedade

GNDI

- ✓ Monitoramento da evolução do Coronavírus pelo mundo e implantação de um Comitê de Gestão de Crise específico
- ✓ Ampla comunicação com clientes, beneficiários, funcionários e fornecedores
- ✓ Investimentos contínuos na melhoria de nossa Rede Própria e expansão dos serviços

RH

- ✓ **Home office** que abrange +2,3 mil colaboradores remotos
- ✓ Reforço na distribuição de cestas básicas para os funcionários na “linha de frente”
- ✓ Criação de um **grupo de apoio para garantir o bem-estar** de funcionários e seus familiares
- ✓ Não houve reduções salariais ou suspensão dos contratos de trabalho CLT por conta da pandemia

Comercial

- ✓ Rápida **adaptação da equipe comercial** para a continuidade das negociações existentes
- ✓ **Criação do Plano de Solidariedade Empresarial:** propondo formas de negociação das mensalidades de modo a evitar a falta de pagamento e suspensões de atendimentos:
 - ✓ Suporte a clientes com dificuldade financeira, incluindo a revisão de contratos (produtos verticalizados e co-pagamento)
 - ✓ PME e Adesão: Prorrogação de reajuste dos contratos com data-base entre maio e julho para agosto a outubro (retroativo)

Operacional

- ✓ Criação de uma **junta médica multidisciplinar** dedicada exclusivamente a avaliação de todos os pacientes com sintomas de Covid, opinando sobre cada um dos tratamentos
- ✓ Redução dos procedimentos eletivos (cirurgias, consultas e exames), permitido pela ANS, para:
 - ✓ Reduzir o risco de contaminação dos pacientes
 - ✓ Mobilizar a maior capacidade possível para atendimento a pandemia
- ✓ **+5,8 mil internações na Rede Própria** e +2,8 mil na Rede Credenciada com sintomas do novo Coronavírus
- ✓ **Unidades exclusivas COVID-19:** 7 centros de atenção primária e seis hospitais da Rede Própria, incluindo o recém-inaugurado Hospital Intermédica ABC (127 leitos)
- ✓ 11 hospitais referência com fluxo de atendimento especial
- ✓ **Unidades Covid-Free** para atendimento seguro a pacientes crônicos, gestantes, cirurgias eletivas e grupos de risco
- ✓ **NotreLabs** realizou +18k PCR e +50k sorologia para teste do COVID-19
- ✓ **TELEMEDICINA:** +290 mil consultas

Agenda Estratégica

- ✓ Conclusão de 3 aquisições, **Ecole, Labclin e H. do Coração**
- ✓ Abertura de uma nova região, Estado de Minas Gerais com o anúncio das aquisições dos grupos **Santa Mônica e Climepe Total**

Destaques Operacionais

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

M&A's de 2020

	Leitos	Benef. (k)	Cidade/Estado	Signing	Closing
	80	88	Americana/SP	✓	Jan'20
	133	351	Curitiba/PR	✓	Fev'20
	-	40	São Paulo/SP	✓	Abr'20
	-	-	Americana/SP	✓	Abr'20
	58	-	Balneário Camboriú/SC	✓	Mai'20
	265	41	Divinópolis/MG	✓	-
	119	33	Poços de Caldas/MG	✓	-
Total	655	553			

Foco Regional Permite Maiores Sinergias e Gestão Mais Eficiente



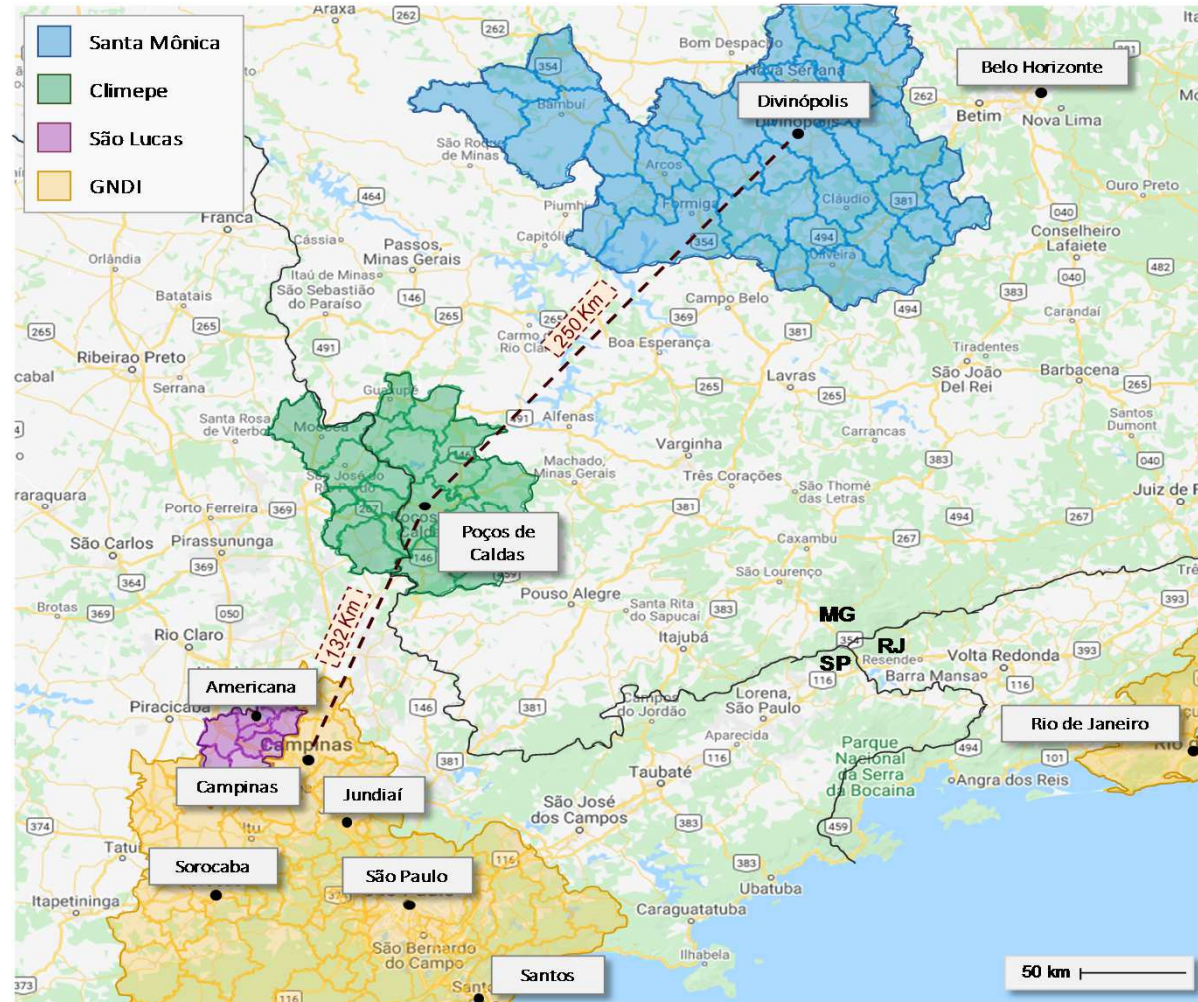
São Paulo + Rio de Janeiro + Minas Gerais + Paraná + Santa Catarina

- População: 103 milhões ou 49% do Brasil
- 61,8% do PIB do Brasil
- 57,7% de beneficiários de plano de saúde

Destaques Operacionais

Minas Gerais, um Mercado Relevante e uma Nova Fronteira de Expansão

Climepe é adjacente a nossa regional de Campinas e ajudará na integração da Santa Mônica



Destaques Operacionais

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

M&A

Santa Mônica – Divinópolis/MG

- ✓ Primeira aquisição de saúde no Estado de Minas Gerais
- ✓ Dois hospitais: 1 em Divinópolis e 1 em Nova Serrana (recém-inaugurado)
- ✓ 265 leitos, sendo 65 UTIs
- ✓ 41k beneficiários, sendo 88% corporativo
- ✓ Laboratório de Análises Clínicas e Centro de Diagnóstico por Imagem
- ✓ EV: R\$233,0mm

Climepe Total – Poços de Caldas/MG

- ✓ Principal hospital da região com alta complexidade (inaugurado em 2016)
- ✓ 119 leitos, sendo 16 UTIs
- ✓ 33k beneficiários, sendo 81% corporativo e adesão
- ✓ Centro de Diagnóstico por Imagem
- ✓ EV: R\$168,0mm

H. do Coração – Balneário Camboriú/SC

- ✓ Hospital de alta complexidade, complementar às operações da Clinipam
- ✓ 58 leitos, sendo 10 UTIs
- ✓ EV: R\$65,7mm



H. de Divinópolis – Santa Mônica



H. de Nova Serrana – Santa Mônica



Centro Cirúrgico - H. de Divinópolis



Tomografia - H. de Divinópolis



H. de Poços de Caldas - Climepe



H. de Coração de Balneário Camboriú

Destaques Operacionais

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

Integrações e Sinergias

Clinipam – Curitiba/PR

Comercial:

- ✓ **Clinipam Connect:** Projeto piloto que utiliza a plataforma da telemedicina como acesso principal e tem como pilares a coordenação dos cuidados assistenciais. Foco em PMEs, inicialmente nas regiões de Itajaí, Balneário Camboriú e Curitiba
- ✓ Expansão do relacionamento com os clientes, dobrando o número de corretoras parceiras. Implantação em tempo recorde de sistema de **vendas online**
- ✓ Consolidação da oferta de planos odontológicos sob a marca Interodonto, trazendo mais sinergias ao Grupo

Operacional:

- ✓ Implementação dos conceitos de gestão, KPIs e processos GNDI
- ✓ Início do Processo de integração com o Hospital do Coração
- ✓ Iniciado o projeto de consolidação do Laboratório Clinipam sob a bandeira do NotreLabs

São Lucas – Americana/SP

- ✓ Implementação da telemedicina
- ✓ Assistencial: Adoção de protocolos GNDI em Oncologia e início do Programa de Gestação Segura
- ✓ Conclusão das obras na fachada e início da construção de um **NTH (Núcleo Técnico Hospitalar)** dentro do Hospital São Lucas
- ✓ Com a integração do LabClin a previsão é transferir cerca de 100 mil exames/mês para processamento no NotreLabs, garantindo que 70% do volume de exames em análises clínicas estejam verticalizados

Ecole

- ✓ Internalização de mais de 95% na Rede Própria GNDI
- ✓ Início do planejamento para a incorporação societária e da carteira de beneficiários dentro da NotreDame Intermédica Saúde prevista para o 4Q20

Destaques Operacionais

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

Reformas e Expansões

No 1S20, demos **continuidade ao amplo programa de reforma** de hospitais e centros clínicos implementado pela Companhia nos últimos anos com destaque para:

- ✓ Reinauguração do **Hospital Intermédica ABC** (128 leitos)
- ✓ Obras entregues no **Hospital Intermédica Anália Franco** (antigo MonteMagno, 72 leitos)
- ✓ Revitalização do **Hospital Nossa Senhora do Rosário**
- ✓ Segunda Unidade de Medicina Preventiva em Higienópolis
- ✓ Reforma do **Centro Clínico de Osasco/SP** e do **PS Zona Oeste/RJ**
- ✓ **NotreLabs Mogi das Cruzes, Tatuapé e Sorocaba**

Além de manutenções e adequações de rotina, temos investido para transformar profundamente diversas unidades na busca de oferecer a melhor experiência aos nossos beneficiários

NotreLabs

No 1Q20, Ghelfond finalizou a internalização dos exames de imagem do GNDI para os planos básicos, o que **totalizou 290 mil exames** até março, representando **uma economia estimada de aproximadamente R\$6,2mm este ano**

No 2T20, iniciamos o processo de verticalização dos diagnósticos por imagem nos hospitais GNDI. Até junho, representou uma **redução de custos na ordem de R\$2,8mm**

Além disso, todos os exames de Análises Clínicas **coletados no Ghelfond passaram a ser processados pelo NotreLabs**, com R\$1,2mm/ano nas reduções de custos. Até junho, essas iniciativas totalizaram **R\$10,2mm em sinergias anuais**



H. Nossa Senhora do Rosário - Fachada



H. Nossa Senhora do Rosário – Farmácia



NotreLabs – Mogi das Cruzes



NotreLabs – Sorocaba

Destaques Operacionais

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

Telemedicina

Em virtude da pandemia do COVID-19, implementamos a **Telemedicina** para garantir o acesso seguro dos pacientes a consultas com nossa equipe médica

A Telemedicina propicia um acesso por videoconferência em que o paciente pode conversar com um médico e tirar todas as dúvidas em relação à saúde

Desde a implementação o grupo registrou:

- ✓ **+290 mil consultas**
- ✓ **~285 mil prescrições realizadas**
- ✓ **~66 mil prescrições de receita especial**
- ✓ **90% dos pacientes com alta na própria consulta**, sem necessidade de contato físico
- ✓ **+700 médicos aptos para atender nessa modalidade**

O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal do GNDI ou no aplicativo **GNDIEasy**



Qualidade

- ✓ A Companhia se associou à **Rede Global de Hospitais Verdes** e ao **Projeto Hospitais Saudáveis**, iniciativa coordenada pela Health Care Without Harm, com a participação de **4 hospitais próprios**

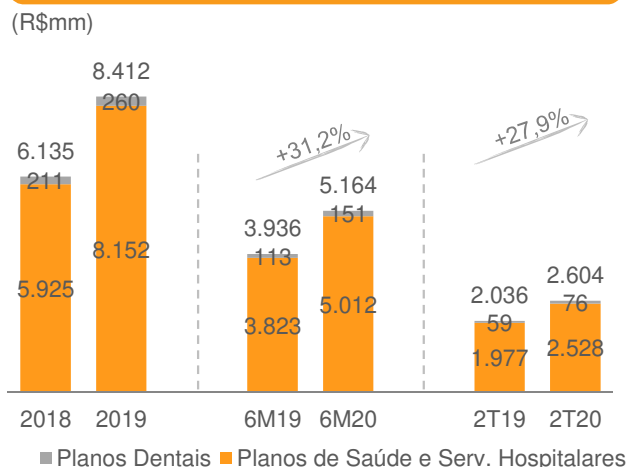


- ✓ Como parte desta Rede, o GNDI terá a oportunidade de trocar experiências com outras unidades hospitalares do País e discutir os principais temas nos quesitos mudança climática e gestão de resíduos
- ✓ Em julho de 2019, a **Clinipam foi eleita mais uma vez como uma das 25 empresas mais inovadoras do Sul do Brasil**, pelo Ranking da Revista Amanhã. A lista das empresas é formulada em parceria técnica com IXL-Center (Center for Innovation, Excellence and Leadership) de Boston, nos Estados Unidos

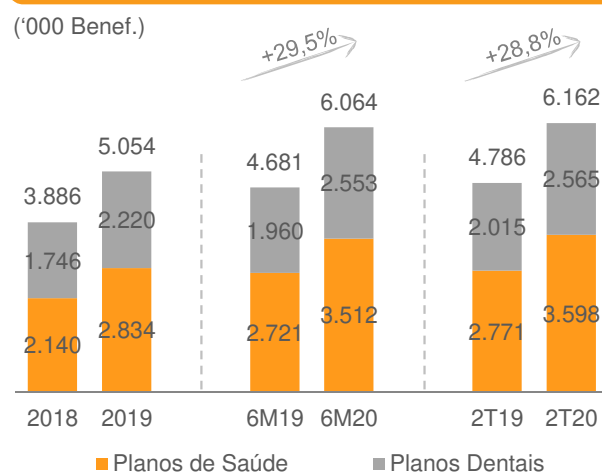
Receita Líquida

Forte Crescimento da Receita Impulsionado pelo Crescimento Orgânico e M&As

Receita Líquida



Número Médio de Beneficiários



Receita Líquida: +27,9% vs. 2T19

Beneficiários Médio: +28,8% vs. 2T19

Planos de Saúde (827k) Planos Odontológicos (550k)

- **+304k** Orgânico
- **+351k** Clinipam
- **+88k** São Lucas
- **+27k** Mediplan
- **+17k** São José
- **+40k** Ecole
- **+192k** Orgânico
- **+358k** Belo Dente

Ticket Médio: +4,2% vs. 2T19

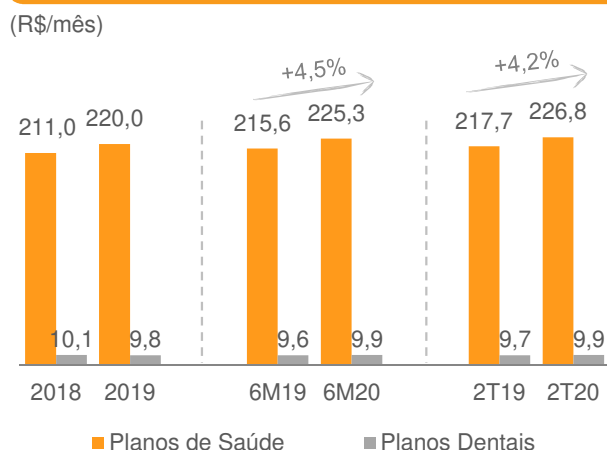
Planos de Saúde

- **+6,2%** Reajuste anual de preços dos contratos e mix de vendas
- **-2,0%** impactado pelo ticket mais baixos de Clinipam

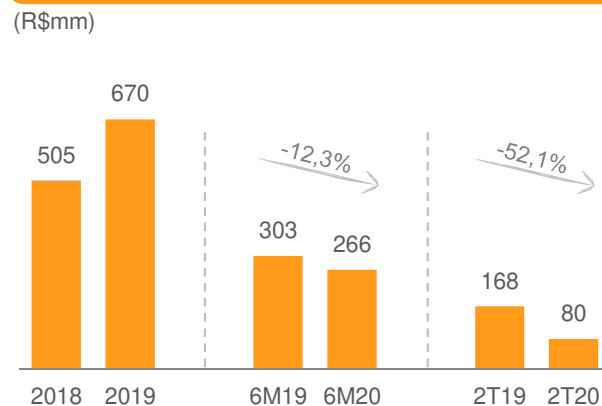
Planos Odontológicos

- **+2,0%** Fruto dos reajustes contratuais, aquisição da Belo Dente, além da continuidade da estratégia de *cross-sell*

Ticket Médio Mensal Líquido



Receita de Serviços Hospitalares



Serviços Hospitalares: -52,1% vs. 2T19

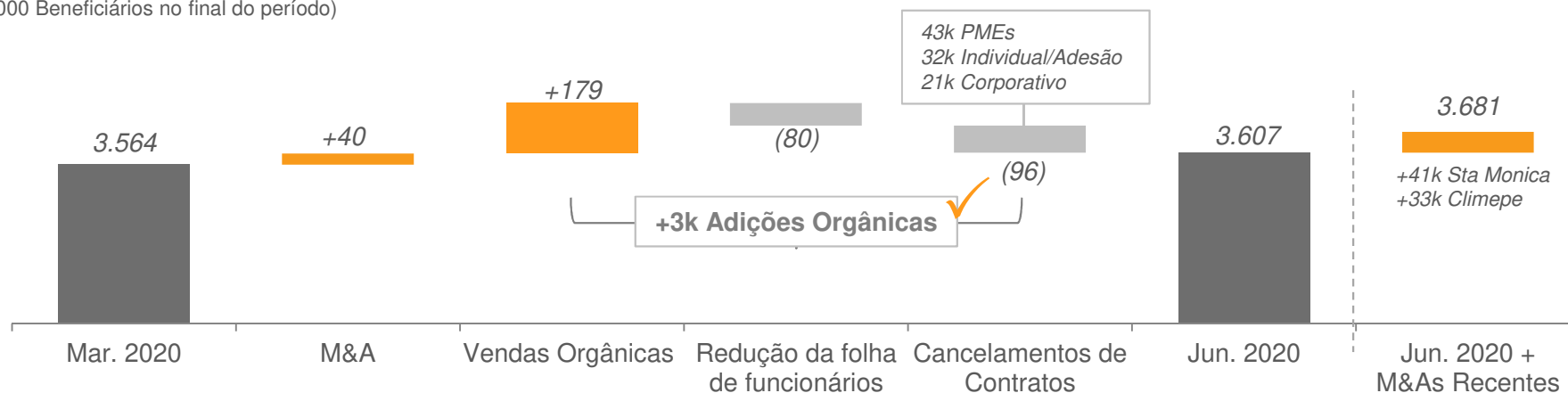
- **+R\$19,8mm** dos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (H. Samaritano, H. São José, Ghelfond, H. São Lucas, LabClin e H. do Coração)
- A receita dos “mesmos hospitais” reduziu 63,9% frente ao 2T19, reflexos do isolamento social e da redução dos procedimentos eletivos

Crescimento em um cenário econômico adverso

Crescimento da Base de Beneficiários e Ganho de *Market Share*, em um momento difícil

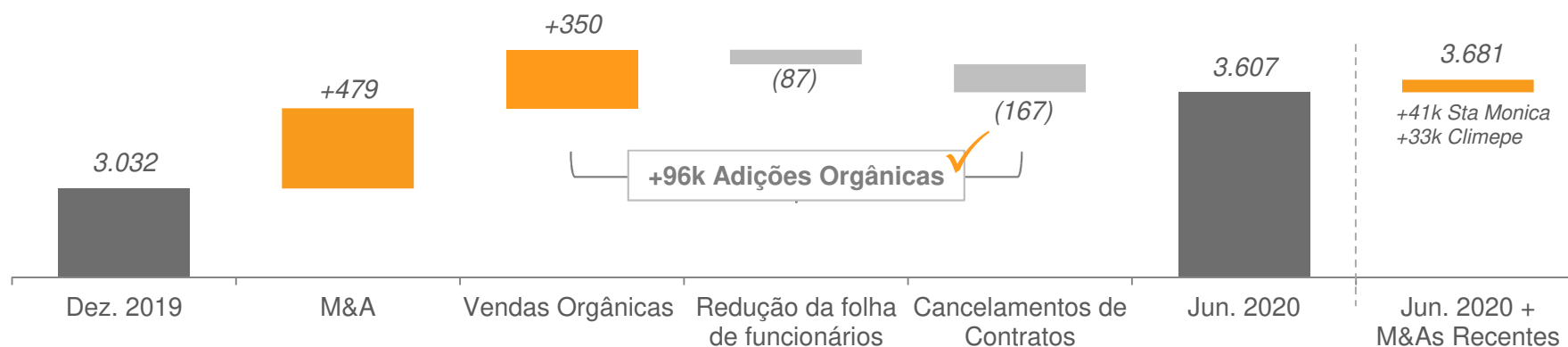
Evolução no número de Beneficiários – 2T20 | Planos de Saúde

('000 Beneficiários no final do período)



Evolução no número de Beneficiários – 6M20 | Planos de Saúde

('000 Beneficiários no final do período)

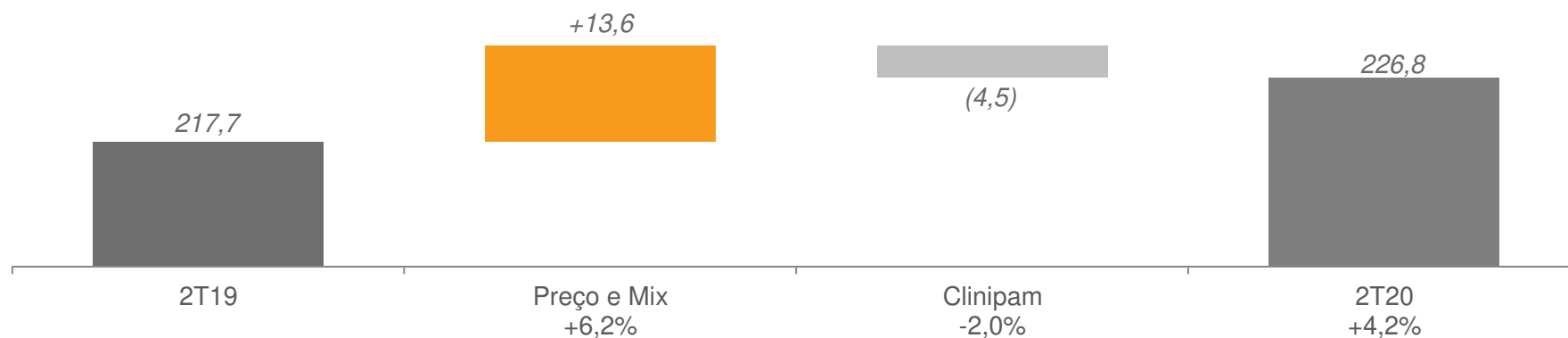


Crescimento em um cenário econômico ainda adverso

Foco em produtos com maior nível de verticalização e menor custo

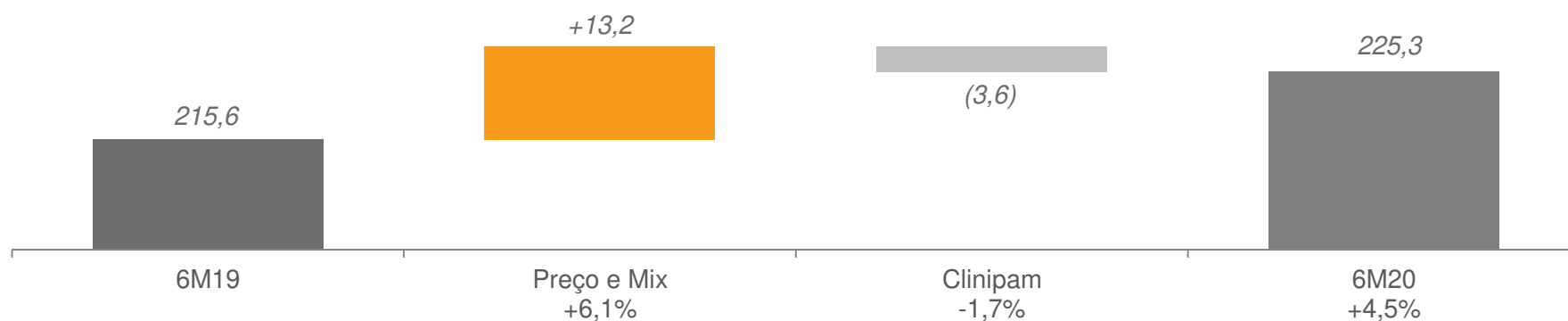
Evolução do Ticket Médio – 2T20 | Planos de Saúde

(R\$ por mês)



Evolução do Ticket Médio – 6M20 | Planos de Saúde

(R\$ por mês)

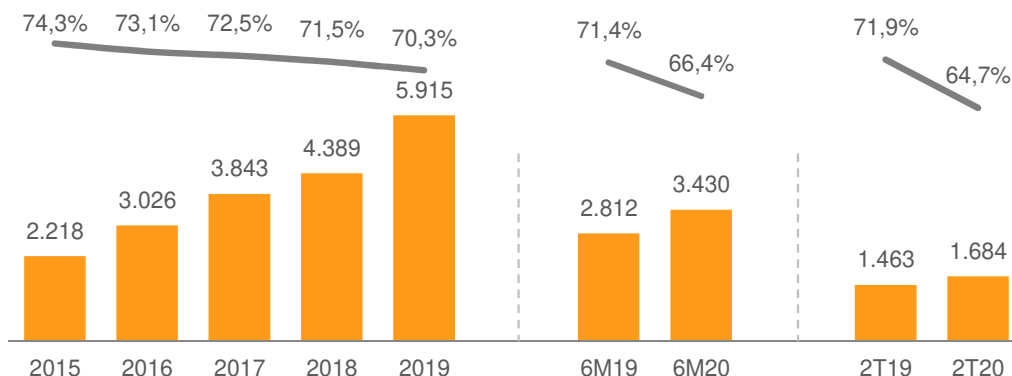


Sinistralidade Caixa

Sinistralidade Caixa de 64,7%, 7,2p.p. melhor com relação ao 2T19

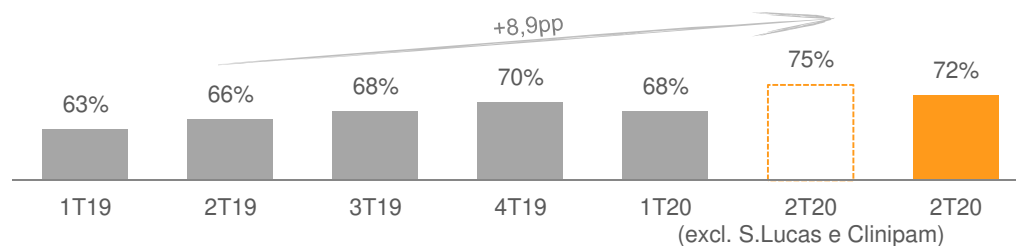
Sinistralidade Caixa

(R\$mm; % da RL)



Verticalização HMO

% Custo Rede Própria / Custo Total HMO



Internações Hospitalares



Consultas Ambulatoriais



Sinistralidade Caixa: **7,2p.p. melhor** que o 2T19

Além das melhorias contínuas do Cash MLR, através do aumento dos níveis de verticalização e da extração de sinergias nas empresas adquiridas, durante 2T20, devido a desaceleração dos procedimentos eletivos reduziu a utilização da Rede Própria e Credenciada

✓ **Verticalização:** O nosso índice de verticalização aumentou para 72% devido à significativa redução de consultas e exames na Rede Credenciada durante o 2T20, enquanto os custos da Rede Própria são majoritariamente fixos

- **Internações Hospitalares** apresentaram uma redução da participação da Rede Própria. Isso deve se (i) aos índices de verticalização hospitalar mais baixos da Clinipam e Ecole e (ii) à decisão estratégica do GNDI em reduzir o número de transferências de internações da Rede Credenciada para a Rede Própria, evitando riscos desnecessários aos pacientes e médicos

- **Consultas Ambulatoriais:** a Telemedicina foi uma importante ferramenta para a continuidade da verticalização de consultas

✓ **São Lucas e Clinipam** apresentaram sinistralidade caixa combinada de 63,4% no 2T20

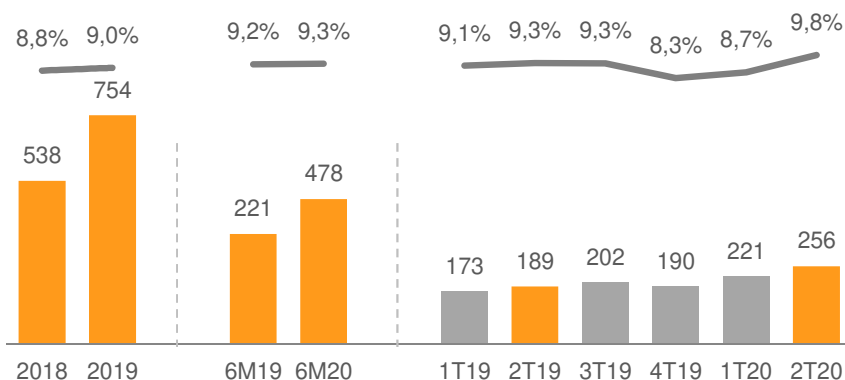
✓ **Sinistralidade Caixa Dental:** de 30,2% no 2T19 para 16,0% no 2T20, refletindo a significativa redução da utilização dos serviços

G&A Caixa e Despesas Comerciais

9,8% de G&A Caixa, 0,5p.p. desfavorável frente 2T19

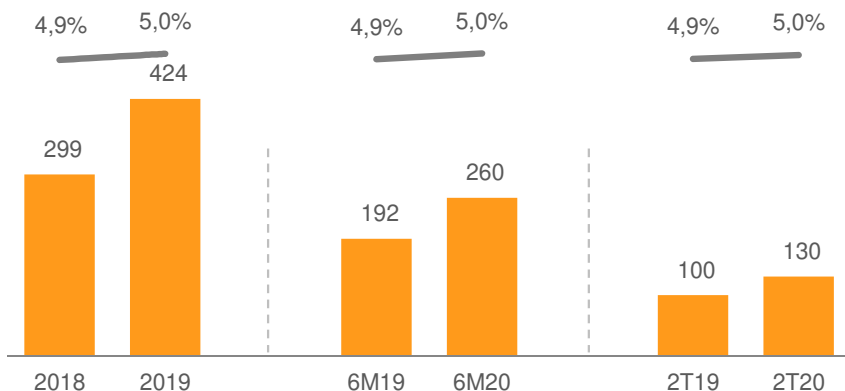
G&A Caixa

(R\$mm; % da RL)



Despesas Comerciais

(R\$mm; % da RL)



G&A Caixa / Composição

R\$mm	2T20	2T19	%RL20	%RL19	6M20	6M19	%RL20	%RL19
Pessoal	127,6	94,5	4,9%	4,6%	232,6	175,2	4,5%	4,5%
Serviços de Terceiros	67,9	43,0	2,6%	2,1%	118,9	86,1	2,3%	2,2%
Ocupação e Utilidades	9,9	20,4	0,4%	1,0%	26,8	37,2	0,5%	0,9%
PDD	33,0	20,9	1,3%	1,0%	55,2	39,4	1,1%	1,0%
Contingências e Taxas	5,6	12,9	0,2%	0,6%	12,9	20,4	0,2%	0,5%
Outros	12,2	(2,8)	0,5%	-0,1%	31,2	3,7	0,6%	0,1%
G&A Caixa	256,2	189,0	9,8%	9,3%	477,6	362,0	9,3%	9,2%

G&A Caixa: 0,5p.p. desfavorável frente 2T19:

No 2T20, além do impacto das aquisições recentes, realizamos investimentos importantes para suportar a nossa rápida, sustentável e contínua expansão. O GNDI continuará ganhando escala, produtividade, capturando as sinergias das aquisições e implantando novas tecnologias para diluir, posteriormente, o G&A

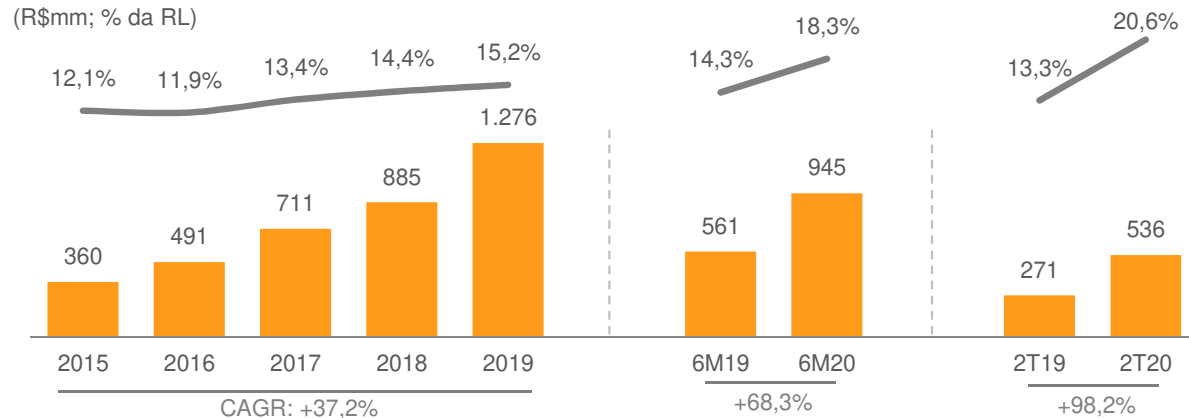
- **Pessoal:** investimentos, principalmente na contratação estratégica, de um VP de Negócios para as regionais de PR, SC, RJ e MG, e de um time de executivos (Diretor Superintendente, Diretor de Finanças e Diretor Médico) para a Clinipam, e de executivos de vendas e operacionais, bem como o realinhamento da remuneração variável
- **Serviços de Terceiros:** gastos pontuais com consultorias e tecnologia da informação
- **PDD:** leve aumento de 1,0% no 2T19 para 1,3% no 2T20, reflexo do momento econômico do país. A base de clientes pulverizada e as restritas políticas de suspensão nos ajudarão a manter os índices de inadimplência em parâmetros razoáveis

EBITDA Ajustado

EBITDA de R\$536,3mm (20,6% de Margem), +98,2% vs. 2T19

EBITDA Ajustado

(R\$mm; % da RL)



EBITDA Ajustado / Composição

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
Lucro Líquido	223,4	89,6	133,7	149,2%	383,8	192,5	191,3	99,4%
IR e CSLL	167,4	65,1	102,3	157,3%	288,1	146,1	142,0	97,2%
Resultado Financeiro	29,2	36,6	(7,4)	-20,1%	62,0	71,9	(9,9)	-13,8%
Depreciação e Amortização	90,3	52,7	37,7	71,5%	159,7	105,5	54,2	51,4%
EBITDA	510,4	244,0	266,4	109,2%	893,5	515,9	377,6	73,2%
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	4,2	6,9	(2,7)	-39,3%	10,9	12,3	(1,4)	-11,3%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,2	7,4	1,8	24,1%	16,9	13,9	3,0	21,7%
EBITDA Ajustado	536,3	270,6	265,7	98,2%	944,8	561,4	383,3	68,3%
% margem	20,6%	13,3%		7,3pp	18,3%	14,3%		4,0pp

EBITDA Ajustado: 98,2% melhor vs. 2T19

O 2T20 inclui: Clinipam, São Lucas, Ecolé, LabClin e dois meses de H. do Coração

Além do crescimento robusto da Receita e a melhoria contínua da Sinistralidade Caixa, durante o 2T20 a redução dos procedimentos eletivos diminuíram as utilizações na Rede Própria e Credenciada

Estimamos que o impacto líquido pelo COVID-19 no 2T20 foi de aproximadamente R\$99mm (melhoria de R\$221mm nos custos quando comparada com padrões regulares, deduzidos de R\$122mm de receita a menor de serviços hospitalares)

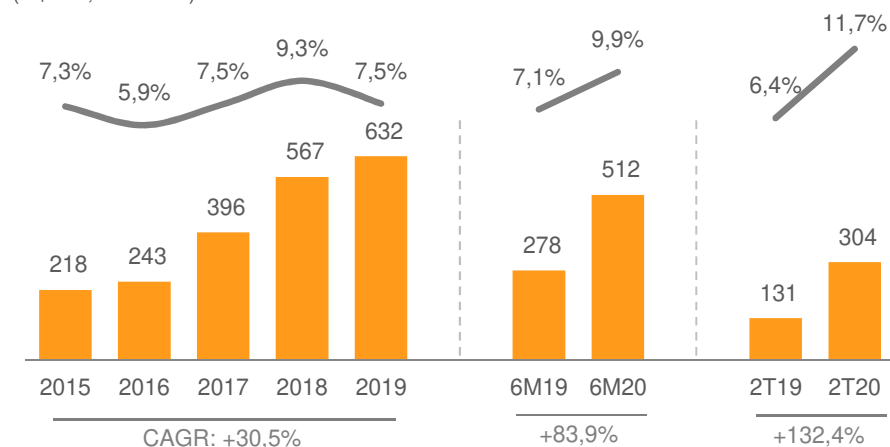
- **Excluindo a Clinipam e São Lucas**, o EBITDA Ajustado seria de R\$467,8mm ou 20,0% da Receita Líquida, melhor 72,9% se comparado com 2T19
- **IFRS16**: excluindo esse impacto contábil, o EBITDA Ajustado seria R\$516,3mm (19,8% da Receita Líquida), 101,4% melhor que o 2T19 também sem efeito do IFRS16

Lucro Líquido Ajustado e CapEx

Crescimento Consistente do Lucro Líquido e Margem Líquida

Lucro Líquido Ajustado

(R\$mm; % da RL)

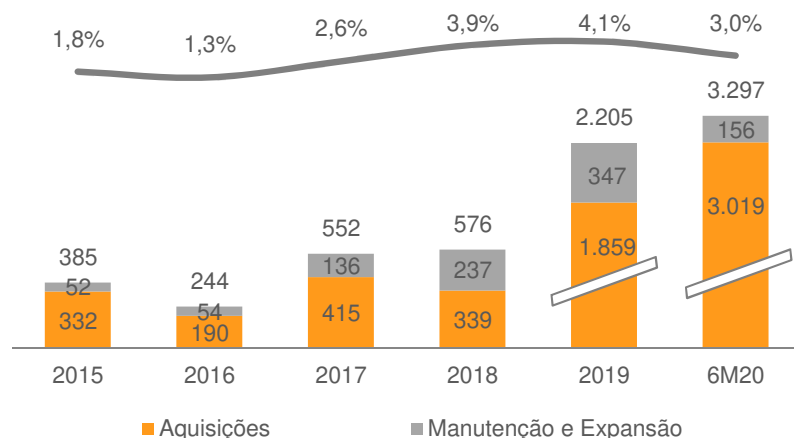


R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
EBITDA	510,4	244,0	266,4	109,2%	893,5	515,9	377,6	73,2%
IR e CSLL	(167,4)	(65,1)	(102,3)	157,3%	(288,1)	(146,1)	(142,0)	97,2%
Resultado Financeiro	(29,2)	(36,6)	7,4	-20,1%	(62,0)	(71,9)	9,9	-13,8%
Depreciação e Amortização	(90,3)	(52,7)	(37,7)	71,5%	(159,7)	(105,5)	(54,2)	51,4%
Lucro Líquido	223,4	89,6	133,7	149,2%	383,8	192,5	191,3	99,4%
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Amortização de intangível*	32,4	16,1	16,2	100,6%	61,7	32,3	29,4	91,2%
(+/-) IR e CSLL diferido	35,5	12,7	22,9	181,0%	42,8	34,2	8,6	25,2%
Lucro Líquido Ajustado	303,9	130,7	173,1	132,4%	511,8	278,3	233,5	83,9%
% margem	11,7%	6,4%		5,2pp	9,9%	7,1%		2,8pp

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

CapEx

(R\$mm; (Manut. e Expansão) / RL)



CapEx: **R\$3.297mm** em 6M20

R\$3.019mm: Aquisições de:

- **R\$2.642mm:** Clinipam
- **R\$377mm:** São Lucas
- **R\$49mm:** Ecole
- **R\$66mm:** H. do Coração de B. Camboriú
- **R\$7mm:** LabClin

R\$156mm: Investidos em Reformas, Melhorias, Adequações e Manutenção da Rede Própria. Além dos investimentos em tecnologia da informação, com novos sistemas e equipamentos

Dívida Líquida

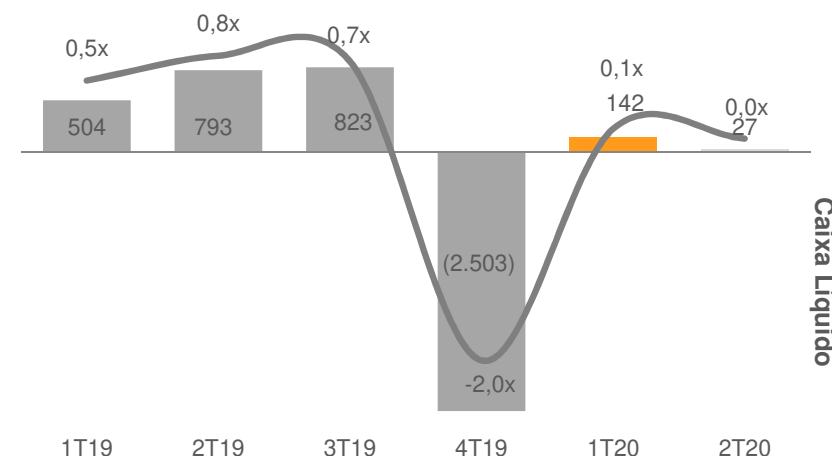
GNDI Mantém uma Estrutura de Capital Robusta com Baixa Alavancagem

GNDI3 | Estrutura das Dívidas

	Março 2020	Junho 2020
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$84,3mm (10,0% a.a.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$78,7mm (10,0% a.a.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$120,3mm (CDI + 2,25% a.a.) Ago'20/Fev'21	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$121,9mm (CDI + 2,25% a.a.) Ago'20/Fev'21
	<u>Nota Promissória</u> R\$362,8mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'20/Fev'21/Ago'21/Fev'22	<u>Nota Promissória</u> R\$366,8mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'20/Fev'21/Ago'21/Fev'22
		<u>Capital de Giro</u> R\$521,6mm (CDI + 2,49% a.a.) Semestral de Nov'20 a Jun'24
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (II)</u> R\$132,8mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jun'20/Dez'20	<u>4131 (II)</u> R\$66,4mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez'20
	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$803,1mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$812,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	<u>Outros Empréstimos: R\$47,7mm</u>	<u>Outros Empréstimos: R\$46,7mm</u>
Subsidiárias Adquiridas		

Dívida Líquida

(R\$mm; DL / EBITDA LTM)



No 2T20, a Companhia pagou pelas aquisições de Ecolé, LabClin e H. do Coração, bem como manteve seus investimentos na melhoria da Rede Própria

Nesse mesmo período, visando a melhor a utilização de seus recursos e manter o ritmo de expansão de seus negócios, a Companhia decidiu captar R\$520 milhões através de linhas de Capital de Giro

Irlau Machado Filho
Diretor Presidente / CEO

Marcelo Marques Moreira Filho
Diretor Financeiro / CFO

Glauco Desiderio
Diretor de Relações com Investidores

Renato Bello
Coordenador Sênior de Relações com Investidores

Ana Carolina Lopes
Coordenadora de Relações com Investidores

ri@intermedica.com.br
<http://ri.gndi.com.br/>