



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T20



DESTAQUES | 2T20 vs. 2T19

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

- **Receita Líquida (RL):** R\$2.604,1 milhões, 27,9% de crescimento em relação ao 2T19
 - **Beneficiários (Médio):** 3,6 milhões em Saúde (+29,8%) e 2,6 milhões em Dental (+27,3%)
 - **Beneficiários EoP:** 3,6 milhões em Saúde (+25,6%) e 2,6 milhões em Dental (+25,6%)
 - **Ticket Médio:** R\$226,8 em Saúde, 4,2% de aumento em relação ao 2T19
 - **Hospital Services:** R\$80,4 milhões, redução de 52,1% frente o 2T19
- **Sinistralidade Caixa:**
 - **MLR Caixa Consolidado:** 64,7%, 7,2pp melhor em relação ao 2T19
 - **MLR Caixa Clinipam e São Lucas:** 63,4% no 2T20
- **G&A Caixa:** 9,8% da RL, 0,5pp desfavorável em comparação com 2T19
- **EBITDA Ajustado:** R\$536,3 milhões (20,6% de margem), +98,2% em relação ao 2T19
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$303,9 milhões (11,7% de margem) aumento de 132,4% em relação ao 2T19
- **Dívida Líquida (DL):** R\$27,2 milhões no 2T20
- **M&A 2T20:** Conclusão de **Ecole, LabClin e H. do Coração** e Anúncio do **Grupo Santa Mônica e Climepe**
- **Rede Própria:** Revitalização do H. Nossa Senhora do Rosário e continuidade dos investimentos

GNDI3: R\$68,66/ação
52W Max: R\$76,33/ação
52W Min: R\$33,50/ação

Total de Ações: 603.693.182
Free-Float: 76,2%
Valor de Mercado: R\$41,4bi

Relações com Investidores:

Glauco Desiderio
Renato Bello
Ana Carolina Lopes
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Sumário	2T20	2T19	Var. %	6M20	6M19	Var. %
Hospitais	24	21	14,3%			
Leitos - Final do Período	2.827	2.659	6,3%			
Beneficiários - Final do Período ('000)	6.176,7	4.918,6	25,6%			
Saúde	3.607,2	2.872,9	25,6%			
Odontológicos	2.569,5	2.045,7	25,6%			
Número Médio de Beneficiários ('000)	6.162,1	4.786,0	28,8%	6.064,1	4.681,3	29,5%
Saúde	3.597,5	2.771,0	29,8%	3.511,6	2.720,8	29,1%
Odontológicos	2.564,6	2.015,0	27,3%	2.552,6	1.960,4	30,2%
Receita Líquida - R\$m	2.604,1	2.035,9	27,9%	5.163,5	3.936,3	31,2%
PEONA	(6,8)	(6,5)	5,2%	(20,3)	(5,5)	267,7%
Provisão SUS	0,4	(14,0)	-102,8%	(47,1)	(16,4)	186,9%
Contas Médicas Caixa	(1.683,9)	(1.463,5)	15,1%	(3.430,1)	(2.812,3)	22,0%
Sinistralidade Caixa	-64,7%	-71,9%	7,2pp	-66,4%	-71,4%	5,0pp
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$m	913,7	552,0	65,5%	1.666,0	1.102,1	51,2%
(-) G&A Caixa	(256,2)	(189,0)	35,5%	(477,6)	(362,0)	31,9%
(-) Despesas Comerciais	(130,4)	(99,7)	30,7%	(260,5)	(192,5)	35,3%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	9,2	7,4	24,1%	16,9	13,9	21,7%
EBITDA Ajustado - R\$m	536,3	270,6	98,2%	944,8	561,4	68,3%
Margem EBITDA Ajustada	20,6%	13,3%	7,3pp	18,3%	14,3%	4,0pp
Lucro Líquido - R\$m	223,4	89,6	149,2%	383,8	192,5	99,4%
Margem Líquida	8,6%	4,4%	4,2pp	7,4%	4,9%	2,5pp
Lucro Líquido Ajustado - R\$m	303,9	130,7	132,4%	511,8	278,3	83,9%
Margem Líquida Ajustada	11,7%	6,4%	5,2pp	9,9%	7,1%	2,8pp



COVID-19

O GNDI tem como prática **acompanhar potenciais riscos em saúde pública e estabelecer planos de contingência operacionais e assistenciais** considerando diversos cenários de risco como, por exemplo, dengue, febre amarela, zika e chikungunya.

A partir de janeiro de 2020, passamos a **monitorar a evolução do Coronavírus (COVID-19) pelo mundo** e implantamos um **Comitê de Gestão de Crise específico** para dimensionar e preparar a infraestrutura de nossa Rede Própria, e atender os nossos beneficiários de forma acolhedora e eficaz. Logo, quando a pandemia atingiu o Brasil, o GNDI já se encontrava organizado e preparado, tanto do ponto de vista de insumos, equipamentos e estrutura, como da contratação e treinamento de sua equipe médica assistencial.

Preparamo-nos para o pior cenário **buscando garantir aos nossos beneficiários a melhor assistência possível**. Nossos protocolos médicos para encaminhamento e tratamento do COVID-19 haviam sido implementados antes mesmo dos primeiros casos suspeitos, e os fluxos de atendimento e reorganização da Rede Própria foram devidamente adaptados com o **intuito de proteger todos os pacientes e nossos colaboradores**.

Elaboramos um **completo plano de comunicação** para nossos clientes, beneficiários, funcionários e fornecedores utilizando diferentes canais como vídeos, e-mails, comunicados, panfletos e chats, explicando de forma fácil e prática as **medidas preventivas necessárias**, dicas de saúde, utilização correta de máscaras e como diferenciar os sintomas de uma gripe comum e o COVID-19.

A saúde e o bem-estar de nossos colaboradores receberam uma atenção especial durante este período, com destaque as seguintes iniciativas:

- ✓ Implantação do sistema de *home office*, que abrange mais de 2,3 mil colaboradores trabalhando remotamente e com a manutenção dos níveis de serviço;
- ✓ Transferência imediata dos funcionários que compõem os grupos de risco do COVID-19;
- ✓ Reforço na distribuição de cestas básicas para os funcionários que trabalham na “linha de frente” ao combate do COVID-19;
- ✓ Criação de um grupo de apoio para garantir o bem-estar físico e mental de nossos funcionários e seus familiares;
- ✓ Não houve reduções salariais ou suspensão dos contratos de trabalho CLT (exceto por alguns funcionários do Ghelfond devida a redução dos volumes de exames), por conta da pandemia;
- ✓ Elaboração de vídeos e materiais de apoio psicológico e motivacionais.

No âmbito comercial, durante o 2T20, fomos capazes de manter o nível das vendas brutas nos mesmos patamares do 1T20 devido aos esforços da equipe comercial GNDI (que não tardou em adaptar-se e inovar durante o período de isolamento social), da sólida parceria com o canal corretor e da qualidade e variedade da nossa grade de produtos acessíveis e de alta qualidade (que possuem excelente receptividade no mercado). Por outro lado, fomos impactados negativamente por um aumento das demissões líquidas em



contratos existentes (*Turnover*), refletindo o atual momento econômico do país com o aumento do desemprego formal e a consequente redução do número de beneficiários de saúde privada no Brasil. Apesar de um cenário adverso bastante desafiador, conseguimos **crescer nossa carteira de beneficiários de saúde de maneira orgânica e através de aquisições**.

Criamos o **Plano de Solidariedade Empresarial**, uma ampla frente de atuação para **aproximar e consolidar o relacionamento entre o GNDI e seus clientes**, propondo formas de negociação das mensalidades de modo a evitar a falta de pagamento, dado o cenário mais sensível de alguns setores da economia. Este plano inclui:

- ✓ Políticas para análise e suporte aos clientes com dificuldade financeira, de acordo com setor de atuação, porte e sinistralidade dos contratos;
- ✓ Possibilidade de revisão de contrato para redução de fatura, como por exemplo, migração para produtos mais verticalizados e/ou aplicação de coparticipação; e
- ✓ No caso específico de PME e Adesão houve a prorrogação de reajuste dos contratos com data-base entre maio e julho para os períodos de agosto, setembro e outubro de 2020, de forma retroativa.

Preocupados com a **segurança dos nossos pacientes** implantamos uma equipe de alta performance para governança exclusiva do COVID-19, postergamos seletivamente certos procedimentos eletivos (cirurgias, consultas e exames), permitido pela ANS, buscando reduzir o risco de contaminação dos pacientes e mobilizar a maior capacidade possível de unidades, setores e profissionais para atendimento exclusivo à pandemia.

Até julho, foram realizadas **+5,8 mil internações em nossa Rede Própria** e +2,8 mil na Rede Credenciada com sintomas do Coronavírus. Isso só foi possível graças a Rede Própria GNDI, que disponibilizou 7 unidades de atenção primária e 6 hospitais da Rede Própria, incluindo o recém-inaugurado Hospital Intermédica ABC (com 127 leitos, reinaugurado em março/20) para atendimento **exclusivo à pandemia** e de 11 hospitais referência, com fluxos e setores exclusivos, minimizando os riscos aos nossos colaboradores e aos demais pacientes. Contamos também com as **Unidades Covid-Free dedicadas ao atendimento à pacientes crônicos**, gestantes, cirurgias eletivas e grupos de risco, que puderam manter seus tratamentos de forma segura, em clínicas e hospitais dedicados, além das unidades de Medicina Preventiva e *Chronic Care*.

Nossa **Rede Própria** contou com o suporte do **NotreLabs**, que desde maio/20 realizou **+18 mil exames de PCR e +50 mil de sorologia** para teste de contaminação para COVID-19, apesar das dificuldades de logística, escassez de insumos e tecnologia, e com custos inferiores aos encontrados no mercado.

Além disso, dando continuidade a nossa **proposta de saúde integrada**, lançamos em abril, a plataforma de **TELEMEDICINA, disponível também** dentro do aplicativo *GNDIEasy*, e que em um curto espaço de tempo tornou-se uma poderosa ferramenta de atendimento primário ao paciente, com **+290 mil consultas online**.

Nossa área de Tecnologia da Informação, que foi bastante exigida durante este período com as demandas de **telemedicina e implantação de home office**, manteve a entrega de seus importantes projetos, como:

- ✓ Implantação do Tasy no novo Hospital Intermédica ABC;



- ✓ Ativação do processo de “Reembolso Digital” disponível na plataforma web e App GNDIEasy;
- ✓ Entrega de diversos projetos relacionados a Segurança de Informações e Infraestrutura;
- ✓ Projetos de arquitetura de dados, Analytics e BI.

Ainda, mantivemos nossa **agenda estratégica**, apesar do isolamento social, cumprindo os cronogramas de integrações e aproveitando as oportunidades de **expansão através de aquisições**. Durante este trimestre, foram concluídas as aquisições de **Ecole (SP)**, **LabClin (Americana/SP)** e **Hospital do Coração** de Balneário Camboriú/SC e o início de nossas operações em uma nova importante região, o Estado de Minas Gerais, através das **aquisições dos grupos Santa Mônica** (região de Divinópolis) e **Climepe Total** (região de Poços de Caldas).

Lamentamos profundamente todas as vidas perdidas e nossos sinceros sentimentos a todas as famílias que de alguma forma foram afetadas por essa pandemia, certos de que este momento logo passará. E reforçamos toda nossa gratidão aos nossos mais de 22 mil colaboradores que se desdoblaram noite e dia para manter o atendimento em todas as esferas, sem interrupção, aos nossos mais de 3 milhões e 600 mil beneficiários de saúde.

Saúde a todos.



M&A

Iniciamos 2020 com a inclusão de **ativos importantes na estratégia de expansão geográfica da Rede Própria da Companhia**. Além da conclusão da compra da operação verticalizada do Grupo São Lucas no interior do Estado de São Paulo, iniciamos nossa operação na região Sul do país, com a conclusão da aquisição do Grupo Clinipam, nos Estados do Paraná e Santa Catarina.

No 2T20, **reforçamos a estratégia de crescimento através da aquisição de uma plataforma hospitalar verticalizada no Estado de Minas Gerais**, terceiro maior PIB do país, com população de 21,1 milhões de habitantes e 7,2 milhões beneficiários de saúde privada (3º maior do país). Nossa presença na região foi iniciada em 2019 com a aquisição da operadora dental Belo Dente e será reforçada pelas aquisições dos grupos Santa Mônica e Climepe Total.

Por meio dessas aquisições, a partir de 2020, o GNDI **passará a acessar novos e importantes mercados de saúde privada no país**, os Estados do Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais.





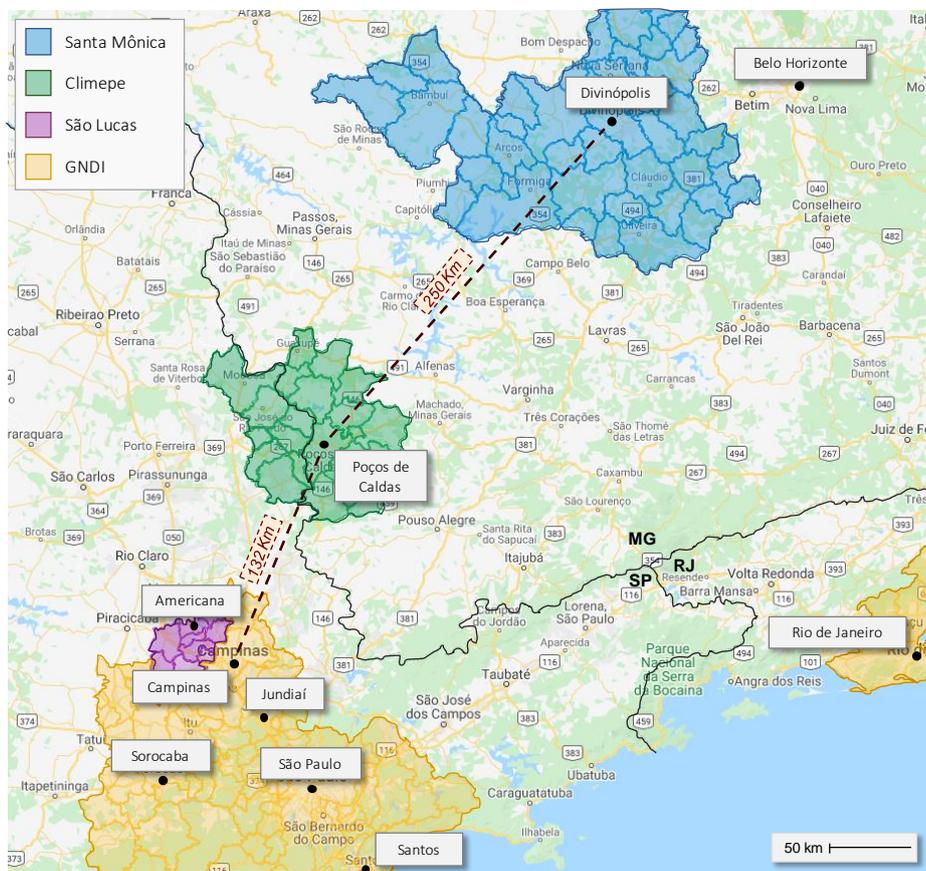
Breve resumo das aquisições realizadas em 2020



H. de Poços de Calda

Em agosto de 2020, o GNDI celebrou um acordo de intenção de compra e venda das quotas da **Climepe Total Ltda**, localizada em Poços de Caldas, no sul do Estado de Minas Gerais – há apenas 130 km das operações já existentes da Companhia em Campinas-SP. A empresa possui uma carteira com aproximadamente de 33 mil beneficiários de planos de saúde na região (81% corporativo/adesão) e um hospital de altíssima qualidade (inaugurado em 2016) com 119 leitos (sendo 16 de UTI) além de um moderno Day Clinic (unidade especializada em procedimentos de baixa complexidade como pequenas cirurgias, observação clínica e terapias) e 1 Centro de Diagnóstico por Imagem.

Em junho de 2020, a Companhia assinou o acordo de intenção de compra e venda das ações do **Grupo Santa Mônica**, localizado na região de Divinópolis e Nova Serrana no Estado de Minas Gerais. A Empresa é a maior operadora de saúde verticalizada do Centro-Oeste Mineiro e possui uma carteira com aproximadamente 41 mil beneficiários de plano de saúde na região (88% corporativo), com duas unidades hospitalares nos municípios de Divinópolis (119 leitos) e Nova Serrana (146 leitos, em processo de início das atividades), totalizando 265 leitos (sendo 65 de UTI). O Grupo conta ainda com um parque de imagem completo (com tomografia e ressonância magnética) e laboratório de análises clínicas, além de uma operação própria de serviços de hemodinâmica.



H. de Divinópolis



C. Cirúrgico - H. de Divinópolis



Tomografia - H. de Divinópolis



H. de Nova Serrana



H. de Coração

Em maio de 2020, a Companhia adquiriu o **Hospital do Coração de Balneário Camboriú** em Santa Catarina, no sul do país, reforçando e expandindo a atuação da Clinipam que tem aproximadamente 12 mil beneficiários na região do Vale do Itajaí. O hospital de alta complexidade conta com 58 leitos, sendo 10 UTIs, além de duas salas cirúrgicas e 8 consultórios de pronto socorro, uma unidade de hemodinâmica, ala oncológica e laboratório de análises clínicas. O imóvel tem ainda o potencial de expansão de 32 novos leitos que demandariam investimentos marginais, totalizando 90 leitos de internação.

Em abril de 2020, a Companhia concluiu a aquisição da **Ecole**, uma operadora de saúde com cerca de 40 mil beneficiários de plano de saúde, concentrados principalmente na região metropolitana de São Paulo. A Ecole apresentou um faturamento líquido de R\$82 milhões em 2019, com sinistralidade caixa de 80,0%.

Ainda em abril de 2020, adquirimos por R\$7,4 milhões a **LabClin** em Americana/SP, mesma região do Grupo São Lucas. Especializada em análises clínicas conta com 7 unidades de coleta e realiza mais de 100 mil exames por mês.



A LabClin é um dos principais prestadores da região (incluindo a operadora São Lucas), com receita de R\$10,9 milhões e EBITDA de R\$2,7 milhões em 2019.



Em fevereiro de 2020, a Companhia concretizou a aquisição do **Grupo Clinipam**, com uma carteira na época de cerca de 351 mil beneficiários de planos de saúde, localizados majoritariamente na região metropolitana de Curitiba e Vale do Itajaí em Santa Catarina. Além disso, conta com uma moderna e verticalizada rede própria nos Estados do Paraná e de Santa Catarina, que inclui 2 hospitais (133 leitos), 4 unidades de pronto-atendimento 24 horas, 19 centros clínicos, um centro de diagnóstico por imagem, um centro de tratamento preventivo e 10 laboratórios de análises clínicas.

O GNDI concluiu em janeiro de 2020 a aquisição do **Grupo São Lucas**, com uma carteira de aproximadamente 88 mil beneficiários de planos de saúde, 3 centros clínicos e um hospital com 80 leitos (sendo 14 leitos de UTI).



Dessa forma a Companhia tem avançado na consolidação e expansão inorgânica de seus negócios de maneira extremamente estratégica, adicionado as seguintes empresas ao longo 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			



INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

Clinipam – Curitiba/PR

A Clinipam foi pioneira na orientação médica via chat com o aplicativo **Dr. Clinipam**, lançado em 2018, que com o advento da pandemia e os avanços da tecnologia, ganhou melhorias, podendo realizar teleconsultas por vídeos ou voz em diversas especialidades. Com isso o aplicativo passou, também, a acompanhar os pacientes crônicos, garantindo a atenção aos cuidados necessários. O Dr. Clinipam, passou de 4 mil atendimentos por mês para 15 mil atendimentos durante a pandemia.

Aproveitando este ambiente favorável de aceleração de uso das ferramentas digitais, foi desenvolvido o **Clinipam Connect**, um novo produto lançado em julho de 2020. **O projeto piloto utiliza a plataforma da telemedicina** como acesso principal (*Gatekeeper*) e tem como pilares a coordenação dos cuidados assistenciais, a comodidade e facilidade no acesso das mais diversas linhas de cuidados médicos, incluindo os programas de promoção de saúde e prevenção de doenças, descontos em medicamentos e cobertura odontológica com franquia, seguindo as diretrizes de saúde de qualidade a preços acessíveis.

O produto é voltado para o segmento corporativo e PMEs, na região de Itajaí, Balneário Camboriú e Curitiba, tendo como referência o recém-adquirido **Hospital do Coração de Balneário Camboriú**.

Ainda no âmbito comercial, a Clinipam **expandiu ainda mais seu relacionamento com os clientes**, dobrando o número de corretoras parceiras e treinando os corretores do GNDI para vender também os produtos com a marca Clinipam. Além disso, implantou em tempo recorde as vendas online que contribuem para a manutenção da rentabilidade da operadora durante este período de isolamento social.

A Clinipam também está se preparando para lançar um **novo portfólio de planos de saúde** com produtos ainda mais atrativos e competitivos. Já a oferta de planos odontológicos uniu-se a Interodonto (segmento dental do GNDI) gerando mais sinergia ao grupo. Por fim, aprimorou seus processos comerciais para as plataformas já utilizadas pelo GNDI (Bitix e Salesforce).

Em relação à Integração Operacional, foram **implantados os KPIs GNDI** que permitem identificar e corrigir os gaps com mais agilidade e iniciou-se o processo de centralização de compras de materiais e medicamentos e a padronização dos serviços de limpeza e vigilância, trazendo ainda mais qualidade e redução de custos.

A aquisição do **Hospital do Coração de Balneário Camboriú**, em maio, tornou-se um diferencial para a operadora em Santa Catarina, sendo seu primeiro hospital próprio no estado. A unidade se tornou a referência para os beneficiários da região e o processo de integração com a Clinipam já foi iniciado.

É importante ressaltar que a Clinipam passou por uma reestruturação em seu organograma, com alterações dos setores assistenciais e administrativos para operar nos mesmos moldes do GNDI, assim como melhorias dos processos de segurança do trabalho e ambientais.



São Lucas – Americana/SP

Tivemos ao longo do 2Q20 a implantação da TELEMEDICINA e a adoção de nosso padrão de protocolos assistenciais de Oncologia. Atualmente estamos implantando o Programa de Geração Segura e melhorando o modelo de captação (compartilhamento de riscos) com os hospitais credenciados.

Concluimos as obras de reformulação da fachada e vamos construir um NTH (Núcleo Técnico Hospitalar) dentro do Hospital São Lucas, que garantirá maior agilidade e qualidade nos exames de urgência.

Com a Integração do LabClin, vamos transferir cerca de 100 mil exames/mês para processamento no Laboratório Central do NotreLabs, com isso garantimos que **70% do volume de exames em análises clínicas do São Lucas estejam verticalizados**.

Ecole – São Paulo/SP

Antes de ser adquirida em abril de 2020, o GNDI era provedor de alguns Serviços Médico-Hospitalares à Ecole e, em pouco tempo, nossa equipe conseguiu internalizar mais de 95% dos atendimentos na **Rede Própria GNDI**.

Dessa forma conseguimos **reduzir significativamente** a dependência da Rede Credenciada e proporcionar melhor atendimento aos beneficiários.

Além disso, iniciamos o planejamento para a incorporação societária e da carteira de beneficiários dentro da NotreDame Intermédica Saúde, prevista para o 4Q20.



REDE PRÓPRIA

Atualmente a Companhia conta com 24 hospitais, 87 Centros Clínicos, 23 Prontos Socorros Autônomos, 14 Centros de Medicina Preventiva, 68 pontos de coleta de análises clínicas, 12 unidades para exames de imagem e 2 Centros de Saúde exclusivamente dedicados aos idosos (“NotreLife 50+”).

Com o segundo trimestre marcado pela pandemia e isolamento social, a Companhia focou seus esforços, recursos e capital humano no atendimento de qualidade e ampliação de serviços para os beneficiários, mas nem por isto deixou de lado a continuidade das obras estratégicas nos seus hospitais e centros clínicos. Além das reformas de 3 unidades hospitalares (vide abaixo), as obras de construção de duas importantes Mega-Unidades de Pronto Atendimento 24h avançaram sem parar: o novo PA Santo André, no imóvel de um antigo hipermercado e o novo PA Jundiaí, que deverão ser inauguradas ao longo do 3T20.

Mesmo diante desse cenário, encerramos o primeiro semestre de 2020 com importantes evoluções, com destaque para a reabertura do Hospital Intermédica ABC (SP) para atender os pacientes de COVID-19 nesse período de pandemia; finalização das obras no Hospital Intermédica Anália Franco (SP), antigo MonteMagno; e a revitalização do Hospital Nossa Senhora do Rosário.

O Hospital e Maternidade Nossa Senhora do Rosário, localizado na zona norte de São Paulo possui 111 leitos, sendo 88 leitos de internação e 23 de UTI, 6 salas cirúrgicas e é especializado na assistência à gestante de alto risco. Em abril de 2020 foram entregues as obras de revitalização do Hospital para atender e modernizar os andares ao padrão NotreDame Intermédica. Com atendimento 24h, a Unidade é especializada em clínica médica, ginecologia, obstetrícia, ortopedia e pediatria e possui a Acreditação ONA Nível 2 (Acreditado Pleno), que reforça o compromisso com a segurança do paciente.



H. Nossa Senhora do Rosário - Fachada



H. Nossa Senhora do Rosário - Farmácia

A estratégia de verticalização também foi reforçada com a revitalização da segunda unidade de Medicina Preventiva: Qualivida Higienópolis (SP), Pronto-socorro Zona Oeste (RJ) e Centro Clínico Autonomista (Osasco - SP), além do NotreLabs de Mogi das Cruzes (mar'20), Sorocaba (mai'20) e Tatuapé (jul'20).



NotreLabs Sorocaba



NotreLabs Mogi das Cruzes



NotreLabs Tatuapé



No primeiro trimestre de 2020, Ghelfond finalizou a internalização dos exames de imagem do GNDI para os planos básicos, o que totalizou 290 mil exames até março, essa verticalização gerará uma economia de estimada de aproximadamente R\$6,2 milhões no ano.

Já no 2T20 deu-se início a verticalização e/ou renegociação da gestão dos diagnósticos por imagem nos hospitais próprios, o que até junho representou uma redução de custos na ordem de R\$2,8 milhões no ano. Além disso, todos os exames de Análises Clínicas coletados no Ghelfond passaram a ser processados pelo NotreLabs, com contribuição de R\$1,2 milhão por ano nas reduções de custos. Somadas estas ações até junho totalizou o montante de R\$10,2 milhões em sinergias anuais.

Para o segundo semestre a Companhia já iniciou as obras e espera entregar mais 2 Centros de Saúde, focados no produto NotreLife na região de Santo André e Jundiaí (o segundo na região, maior e melhor).

QUALIDADE

A busca pelo aprimoramento contínuo da qualidade e excelência na prestação de serviços de assistência integral à saúde é um compromisso incessante e por isso continuamos a realizar investimentos relevantes em nossos ativos e operações.

Como reconhecimento deste aprimoramento, obtivemos a acreditação ONA 3 no hospital Bosque da Saúde. A Companhia conta, atualmente, com 11 hospitais e 11 centros clínicos certificados pela **Organização Nacional de Acreditação ("ONA")**, 1 hospital e 1 centro preventivo com certificação de qualidade **Qmentum pela Accreditation Canada International**.

O Grupo reafirmou também nesse trimestre seu **compromisso de contribuir com conhecimento e ações para a melhoria contínua de práticas ambientais em sua Rede Própria**. A Companhia se associou à **Rede Global de Hospitais Verdes - HVS e ao Projeto Hospitais Saudáveis**, iniciativa coordenada pela Organização Saúde Sem Dano - SSD (*Health Care Without Harm*).



A participação se iniciou com quatro dos 23 hospitais próprios, sendo eles Hospital e Maternidade NotreCare ABC, em São Bernardo do Campo, Hospital e Maternidade Guarulhos, em Guarulhos, Hospital Modelo, em Sorocaba, e o Hospital Bosque da Saúde, em São Paulo.

O Grupo participa espontaneamente destas iniciativas com o intuito de traçar um caminho próprio do **conceito de sustentabilidade**, além de avançar na transparência do negócio e comprometimento da gestão com este tema. 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, subsidiária do Grupo, 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, que adota o critério da *Innovation Management Institute* (Gimi).



ESG – Ambiental, Social e Governança

Reforçando o compromisso e a transparência com os aspectos ambientais, sociais e de governança do nosso negócio, publicamos o 1º Relatório de Sustentabilidade GNDI referente ao período de 2019 de acordo com as diretrizes da **Global Reporting Initiative** (GRI).

A produção do relatório foi orientada pelos temas, definidos entre 2018 e 2019 com a participação de nossos *stakeholders*. Os temas definidos foram: Governança corporativa responsável, Promoção da saúde e prevenção de doenças, Humanização do atendimento, Relação positiva com os colaboradores e Ecoeficiência e gestão de resíduos.



Destacamos abaixo alguns resultados abordados no Relatório:

- **Participação de mulheres no quadro funcional:** 80% considerando todos os cargos. Em posições de liderança, há participação de 30% na Diretoria e de 57% em cargos de Gerência. Dado este posicionamento, o GNDI se tornou signatário, em 2019, da iniciativa da ONU - *Women's Empowerment Principles* (WEP - Princípios de Empoderamento das Mulheres), que orientam empresas sobre as melhores práticas para o empoderamento de mulheres em todo o mundo, por meio de sete princípios.
- Aumento nos programas de **promoção da saúde** para o **público externo e beneficiários**. Em 2017 foram 331.787 participantes, já em 2019 contamos com 1.175.975.
- Mais de 24.398 horas de **treinamentos sobre humanização** no ano de 2019.
- **Ações de responsabilidade social:** Projeto social em escolas municipais de Itapevi e Mogi das Cruzes, ambas em São Paulo, totalizando um total de 1.395 alunos e famílias beneficiadas pelas atividades. Por meio de oficinas e conversas procuramos promover a saúde bucal e combater a obesidade infantil.
- Conquista da **certificação Qmentum pelo Programa de Medicina Preventiva Qualivida**. Com isso, o GNDI tornou-se a **primeira instituição** voltada à promoção da qualidade de vida, prevenção de doenças e gerenciamento de pacientes crônicos **na América Latina a conquistar esse status** e ter seu trabalho reconhecido por padrões de excelência internacionais.
- Robusto **Programa de Compliance** que prevê regras a serem observadas pelos fornecedores e clientes, que promove o combate à corrupção e ao suborno.
- **Gerenciamento de resíduos:** Treinamentos sobre resíduos e coleta seletiva são aplicados a 100% dos colaboradores, prestadores de serviços e terceiros alocados em nossas unidades.
- Criação de um **caderno de especificações e padronização de materiais para reformas e construção de Unidades**. O documento apresenta indicação de materiais considerados sustentáveis por sua ecoeficiência e que representem o melhor custo-benefício, como lâmpadas de LED, torneiras com fechamento automático e vasos sanitários com menor fluxo para descargas, por exemplo.

Para ter acesso ao Relatório de Sustentabilidade completo da Companhia, clique no link a seguir:
<https://ri.gndi.com.br/a-companhia/sustentabilidade/relatorio-de-sustentabilidade/>



TELEMEDICINA

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

Além de se demonstrar uma ferramenta eficiente e ágil para cuidar da saúde e prevenir doenças, a Telemedicina propicia fácil acesso por videoconferência em que o paciente pode conversar com um médico e tirar todas as dúvidas em relação à saúde. Quem está com sintomas gripais ou tem dúvidas sobre a COVID-19, antes de ir ao pronto-atendimento, pode conversar por vídeo com um especialista para que ele possa realizar a orientação correta sobre como deve agir. O serviço é gratuito e pode ser acessado dentro do Portal GNDI na internet ou no aplicativo GNDIEasy.



Desde a implementação em abril de 2020, o grupo registrou +290 mil consultas, ~285 mil prescrições realizadas, 66 mil prescrições de receita especial, com um nível de resolutividade de **90,0% dos pacientes com alta na própria consulta** (sem necessidade de contato físico) e com mais de 700 médicos aptos para atender nessa modalidade.

Iniciamos também em junho **Consultas Eletivas por Telemedicina**, nas especialidades básicas, como Clínica Médica, Pediatria, Geriatria e Ginecologia.



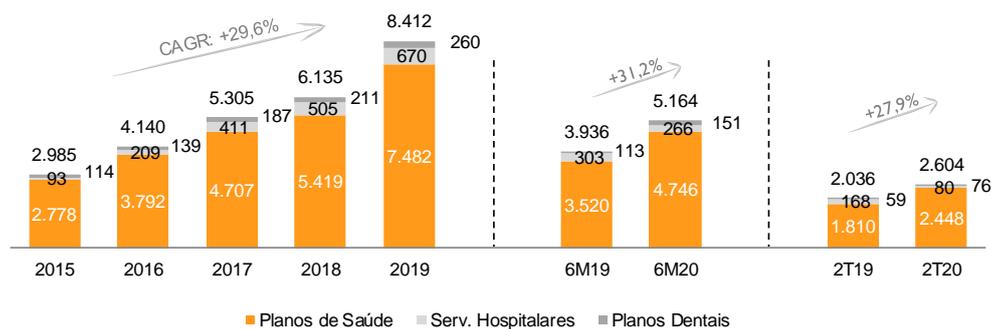
RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida consolidada totalizou R\$2.604,1 milhões no 2T20, um aumento de 27,9% comparando com o mesmo período de 2019, beneficiada pelo crescimento das linhas de negócio de planos de saúde e planos odontológicos. O isolamento social e a redução dos procedimentos eletivos incentivadas pelos principais meios de comunicação impactaram negativamente a receita oriunda de serviços hospitalares neste trimestre.

Passamos a consolidar no 2T20 as receitas de Ecolé (abr'20), LabClin (abr'20) e Hospital do Coração de Balneário Camboriú (mai'20), além das aquisições de São Lucas (jan'20) e Clinipam (fev'20).

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
Receita Líquida Consolidada	2.604,1	2.035,9	568,2	27,9%	5.163,5	3.936,3	1.227,2	31,2%
Planos de Saúde	2.447,6	1.809,6	638,1	35,3%	4.746,5	3.520,4	1.226,0	34,8%
Planos Odontológicos	76,0	58,5	17,5	29,8%	151,3	112,8	38,5	34,1%
Serviços Hospitalares	80,4	167,8	(87,4)	-52,1%	265,8	303,0	(37,2)	-12,3%

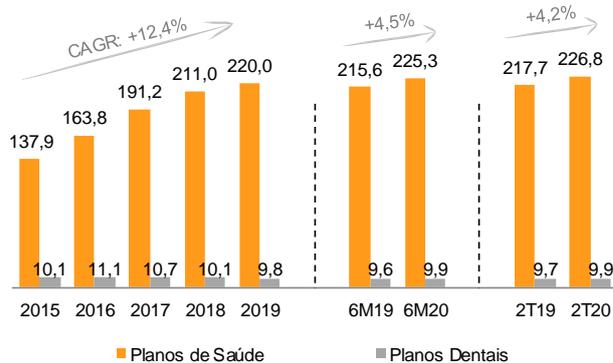
Receita Líquida (R\$mm)



Número Médio de Beneficiários ('000 Benef.)



Ticket Médio Mensal Líquido (R\$/mês)

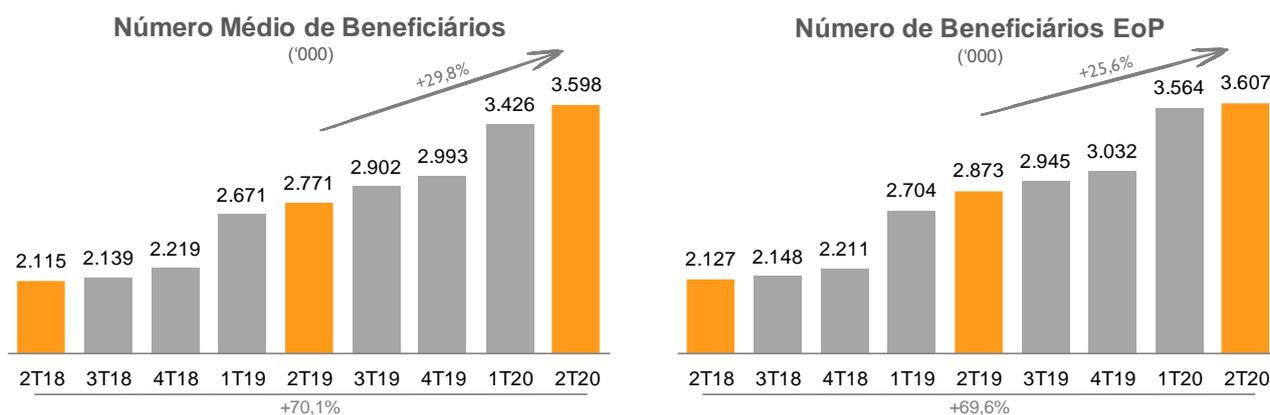




PLANOS DE SAÚDE

A receita líquida de Planos de Saúde no 2T20 totalizou R\$2.447,6 milhões, um crescimento de 35,3% em relação ao 2T19. Esse crescimento é resultado do aumento de 29,8% no número médio de beneficiários, passando de 2.771,0 mil para 3.597,5 mil e do incremento de 4,2% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$217,7 para R\$226,8.

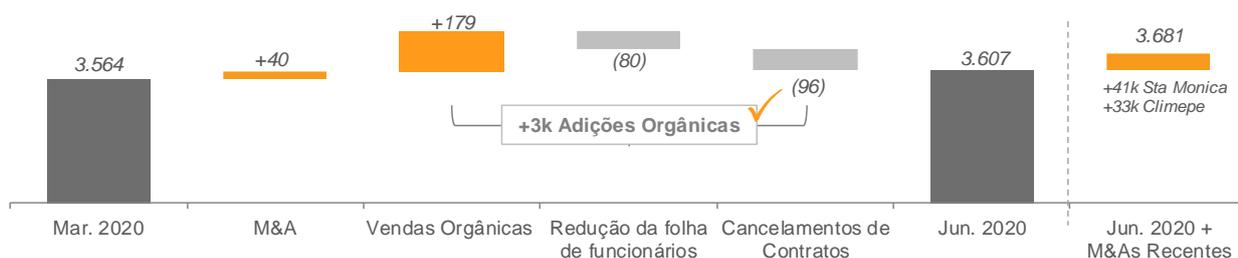
Número de Beneficiários



No 2T20, a Companhia apresentou uma adição líquida de 42,9 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 3,3 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 39,6 mil oriundas da aquisição da Ecolé. Apesar do adverso cenário macroeconômico causado pelos impactos da pandemia e com impacto negativo no emprego e renda das famílias, a Companhia foi capaz de crescer sua base de beneficiários de forma orgânica e inorgânica.

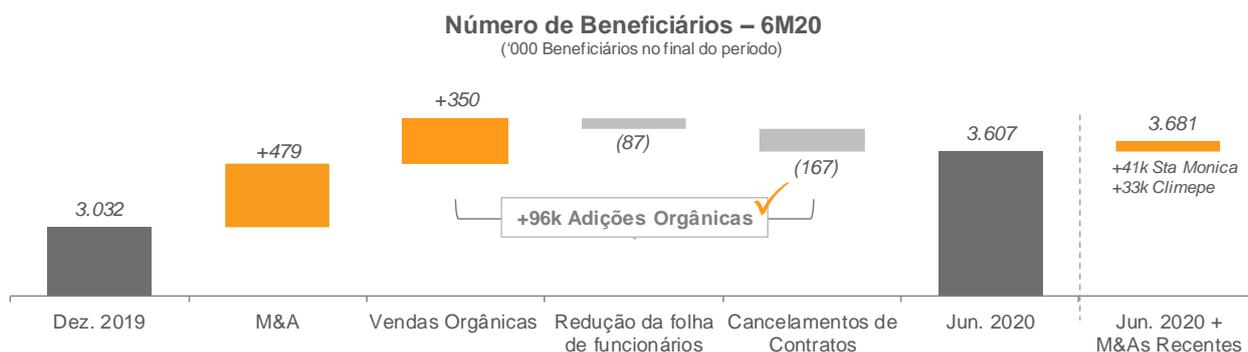
Entre os principais aspectos que compõem o crescimento orgânico, destacamos: (i) a manutenção de um nível elevado de vendas brutas no patamar de 179,5 mil beneficiários, (ii) a perda de 95,9 mil beneficiários oriundo de cancelamentos de contratos (42,5k PME, 32,2k Individual/Adesão e 21,2k Corporativo) e (iii) *turnover* (demissões e admissões líquidas em contratos existentes) de -80,3 mil beneficiários. O *turnover* foi o principal ponto negativo neste trimestre, uma vez que vinha apresentando, até então, uma tendência de melhora ao longo dos últimos trimestres. O comportamento futuro ainda dependerá do cenário macroeconômico e da velocidade da recuperação econômica do país com a consequente criação de empregos.

Número de Beneficiários – 2T20 (‘000 Beneficiários no final do período)



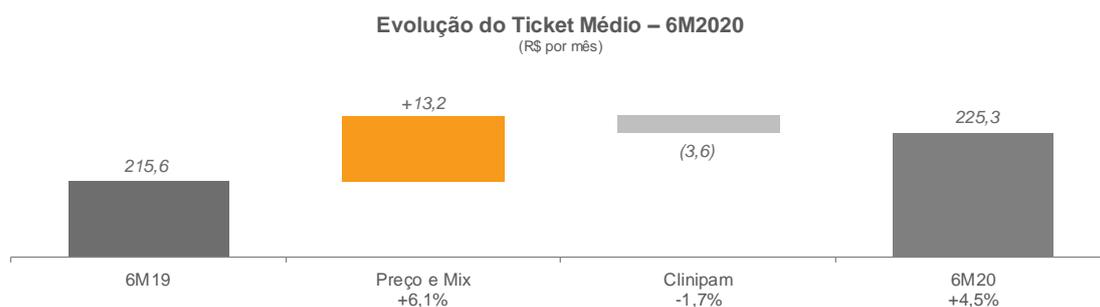
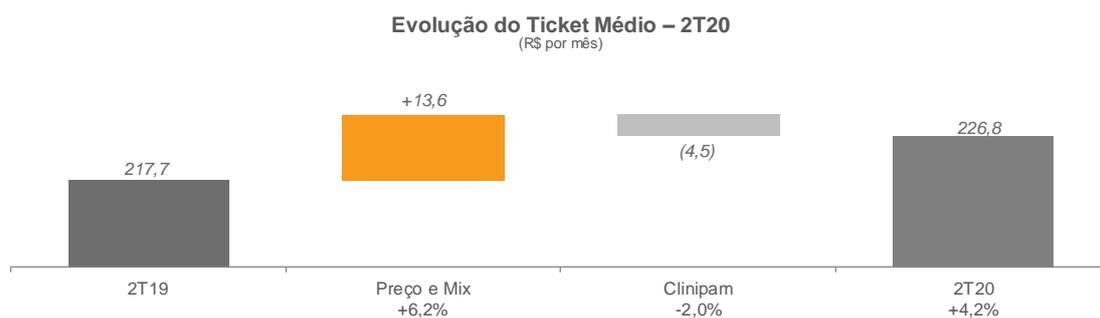


No primeiro semestre de 2020, a Companhia apresentou uma adição líquida de 575,3 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 96,4 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 478,8 mil oriundo das aquisições dos grupos Clinipam, São Lucas e Ecole. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) as vendas brutas de 350,4 mil beneficiários, que foram parcialmente consumidas por (ii) 253,9 mil beneficiários oriundo dos cancelamentos e *Turnover* reflexo acentuado pelos impactos econômicos nas regiões onde atuamos devido ao COVID-19.



Ticket Médio

O ticket médio mensal no trimestre passou de R\$217,7 no 2T19 para R\$226,8 no 2T20, uma variação de 4,2%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 6,2%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto cheio da aquisição da Clinipam (3 meses), com ticket inferior ao da Companhia. Reflete também o cenário econômico adverso, com negociações pontuais e postergação do reajuste de PME e adesão. A vantagem competitiva do modelo de negócio verticalizado e oferta de serviços de saúde com uma grade de produtos completa (HMO e PPO) permite que, em momentos como este, consigamos oferecer as opções com as melhores condições comerciais para todos os tipos de cliente.



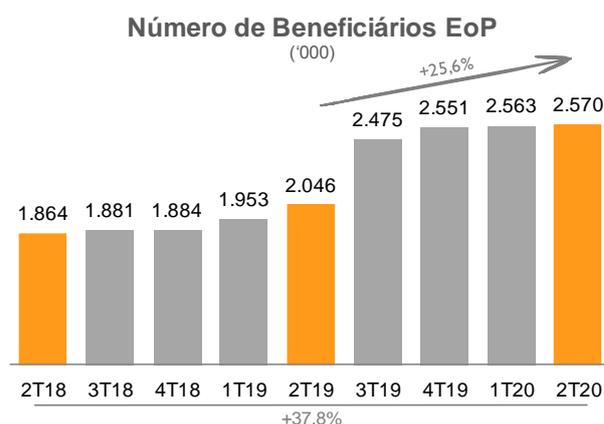
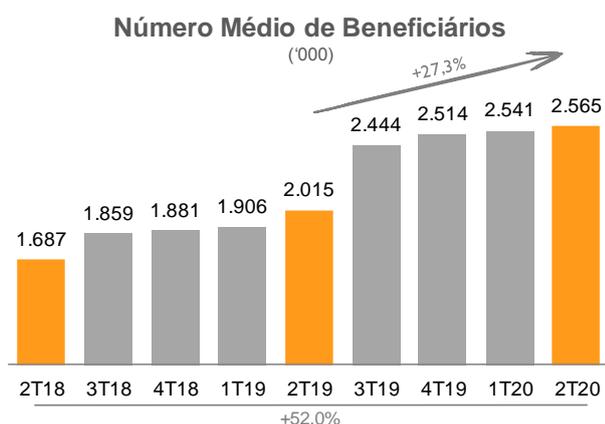


PLANOS ODONTOLÓGICOS

A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$76,0 milhões no 2T20, crescimento de 29,8% frente ao 2T19. Este crescimento é resultado do aumento de 27,3% no número médio de beneficiários, que passou de 2.015,0 mil para 2.564,6 mil (+549,6 mil), e do aumento de 2,0% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,7 para R\$9,9.

Em julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da Belo Dente adicionando 358 mil beneficiários à nossa carteira de odontologia. Além disso, continuamos com os esforços em cross-sell, tanto na venda de novos planos de saúde, quanto na abordagem em empresas recém-incorporadas. Essa expansão no número de beneficiários ocorreu em clientes corporativos, que tradicionalmente têm níveis de utilização inferiores aos demais contratos, permitindo, assim, uma precificação compatível.

Com as aquisições de Clinipam, São Lucas e Ecolé ampliam-se as possibilidades de crescimento da carteira dental através da estratégia de cross-sell.

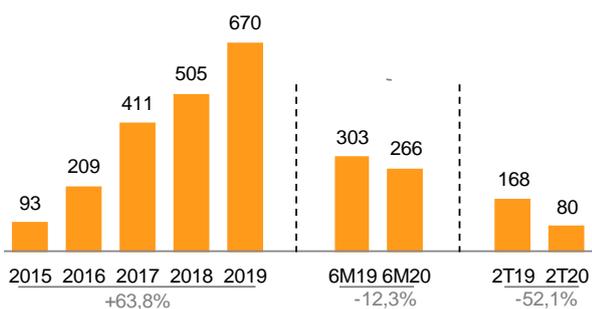




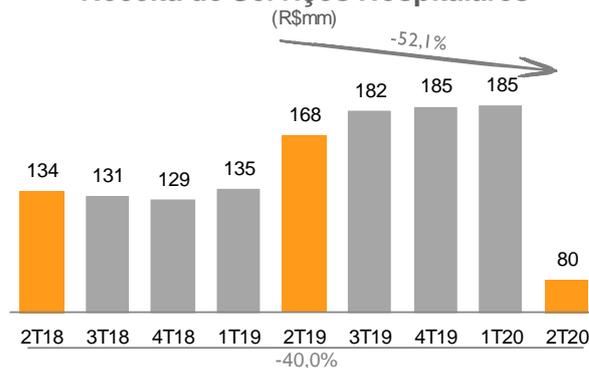
SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$80,4 milhões no 2T20, uma redução de 52,1% em relação ao 2T19, principalmente afetada pela combinação do isolamento social e a redução dos procedimentos eletivos.

Receita de Serviços Hospitalares
 (R\$mm)



Receita de Serviços Hospitalares
 (R\$mm)



No 2T20, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (H. Samaritano, H. São José, Ghelfond, H. São Lucas, LabClin e H. do Coração) contribuíram com R\$19,8 milhões. A receita dos “mesmos hospitais” do 2T19, reduziu 63,9% frente o 2T19, reflexo dos fatores acima mencionados.



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS (SINISTRALIDADE)

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

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	38,1	22,6	15,5	68,6%	74,7	44,1	30,6	69,4%
PEONA	6,8	6,5	0,3	5,2%	20,3	5,5	14,8	267,7%
Provisão SUS	(0,4)	14,0	(14,4)	-102,8%	47,1	16,4	30,7	186,9%
Contas Médicas Caixa	1.683,9	1.463,5	220,4	15,1%	3.430,1	2.812,3	617,8	22,0%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>64,7%</i>	<i>71,9%</i>		<i>-7,2pp</i>	<i>66,4%</i>	<i>71,4%</i>		<i>-5,0pp</i>
Custo dos Serviços	1.728,5	1.506,5	221,9	14,7%	3.572,2	2.878,3	693,9	24,1%
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>66,4%</i>	<i>74,0%</i>		<i>-7,6pp</i>	<i>69,2%</i>	<i>73,1%</i>		<i>-3,9pp</i>

No 2T20, devido à situação social causada pela pandemia, a ANS postergou os prazos de avisos e cobranças relativas ao Reembolso SUS.

CONTAS MÉDICAS CAIXA (CASH MLR)

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

Além da melhoria contínua da Sinistralidade Caixa, através de uma maior verticalização de custos dentro da Rede Própria e a extração de sinergias de custos das empresas adquiridas, durante o 2T20, a redução dos procedimentos eletivos, com o objetivo de liberar capacidade para os potenciais casos de infecção por COVID-19 reduziram a utilização da Rede Própria e credenciada temporariamente.

No 2T20, as Contas Médicas Caixa aumentaram 14,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.506,5 milhões para R\$1.728,5 milhões, porém abaixo do crescimento de 27,9% da receita líquida consolidada, reduzindo em 7,2pp a Sinistralidade Caixa. Tal resultado reflete as vantagens competitivas de nosso modelo de negócio verticalizado e de combate à inflação médica no país, além dos efeitos temporários reflexos da COVID-19, principalmente nos serviços ambulatoriais.



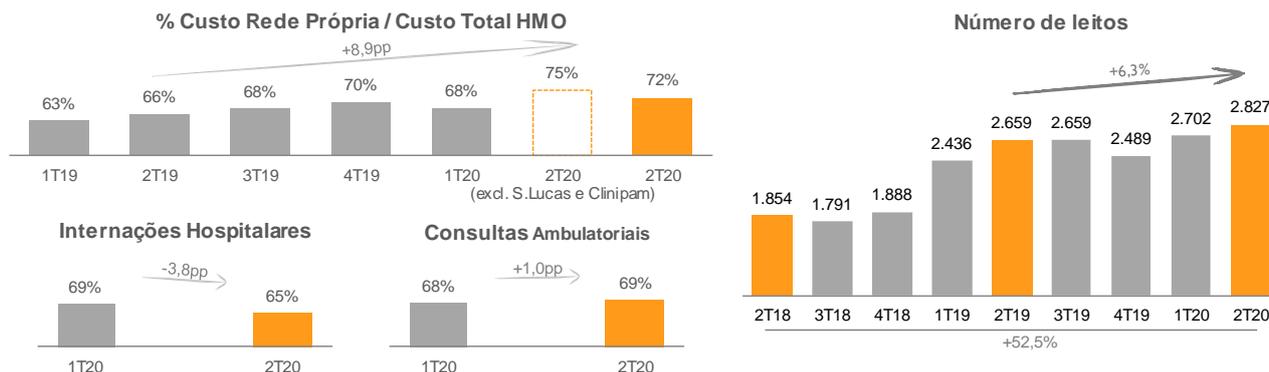
São Lucas e Clinipam apresentaram sinistralidade caixa combinada de 63,4% no 2T20.



O GNDI tem conseguido controlar e reduzir consistentemente sua Sinistralidade Caixa nos últimos anos devido à estratégia de verticalização bem-sucedida e sua capacidade de integrar com sucesso as aquisições realizadas até o momento.

Dentre os fatores que contribuíram para a melhoria da Sinistralidade Caixa, destacamos:

1. Estratégia de Verticalização:



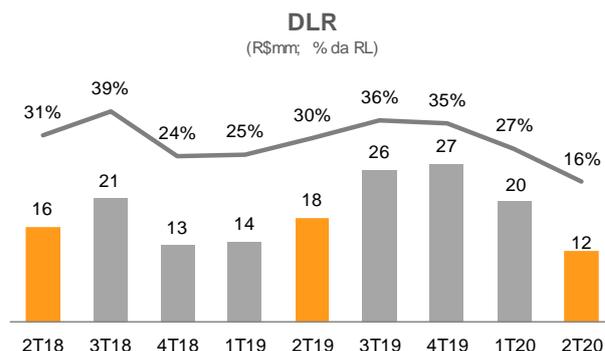
O nosso índice de verticalização aumentou de 68% no 1T20 para 72% no 2T20 devido à significativa redução de consultas e exames na Rede Credenciada durante o 2T20, enquanto os custos da Rede Própria são majoritariamente fixos. Internações Hospitalares apresentaram uma redução da participação da Rede Própria. Isso deve se (i) aos índices de verticalização hospitalar mais baixos da Clinipam e Ecol 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.

2. Coparticipação:

A Companhia apresentou um aumento líquido de 16,3% ao comparar o 2T19 com 2T20. Esse crescimento foi impactado positivamente pela consolidação da Clinipam e negativamente compensado baixa utilização da Rede Própria e credenciada (fatores geradores de coparticipação) devido a redução dos procedimentos eletivos motivado pelo isolamento social. Vale destacar que a Companhia mantém sua parceria com clientes para alinhar o incentivo de utilização permitindo a redução dos reajustes de preço (inclusive PME).

3. Crescimento do Dental:

O isolamento social da população também ocasionou baixa utilização dos serviços odontológicos e, por consequência, refletiram significativamente de forma positiva na sinistralidade caixa dental que passou de 30,2% no 2T19 para 16,0% no 2T20.

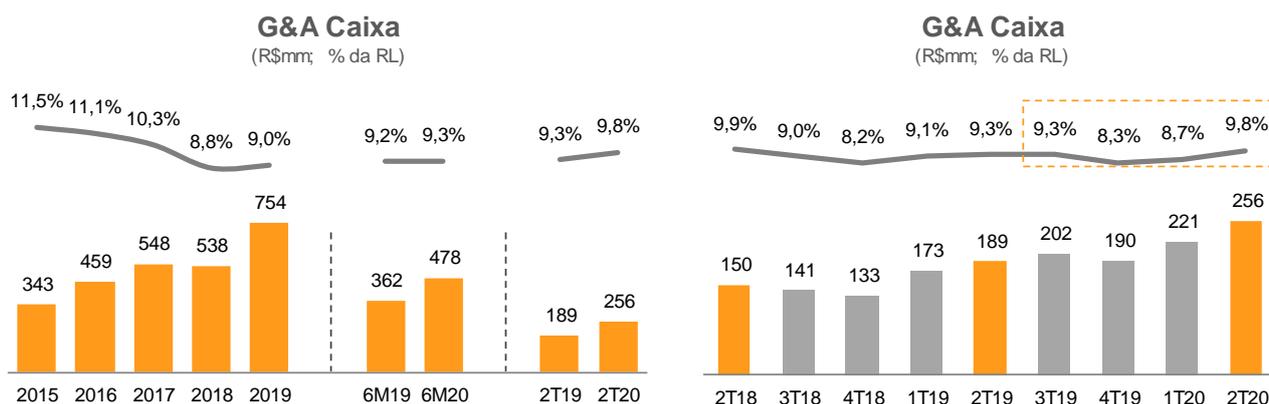




DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa), incluindo Clinipam e São Lucas, totalizaram R\$256,2 milhões no 2T20, aumento de 35,5% frente ao 2T19.



R\$m	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%

Além do impacto das aquisições recentes, foram feitos investimentos em Pessoal, principalmente na contratação de posições estratégicas trazendo profissionais reconhecidos no mercado, como a contratação de um Vice Presidente de Negócios para cuidar das regionais de Paraná, Santa Catarina, Rio de Janeiro e futuramente Minas Gerais, de um time de executivos (Diretor Superintendente, Diretor de Finanças e Diretor Médico) para gerir a Clinipam, e de executivos de vendas e operacionais, bem como o realinhamento da remuneração variável. Também tivemos gastos pontuais com M&As, consultorias e tecnologia da informação (Serviços de Terceiros). O aumento de G&A acontece em degraus visando suportar a expansão rápida, sustentável e contínua do GNDI, que continuará trabalhando na captura das sinergias das aquisições e investindo constantemente em tecnologia, otimizando a utilização dos recursos e infraestrutura e por consequência, diluindo posteriormente o G&A.

As despesas com Perda de Crédito (PDD) aumentaram discretamente de 1,0% no 2T19 para 1,3% no 2T20, reflexo do momento econômico do país e das incertezas que rondavam o segundo trimestre. À medida que as atividades retomam o caminho para uma normalidade, a inadimplência deve se manter dentro de parâmetros razoáveis, especialmente graças a base extremamente pulverizada de clientes que possuímos.



Conciliação do G&A com DFs:

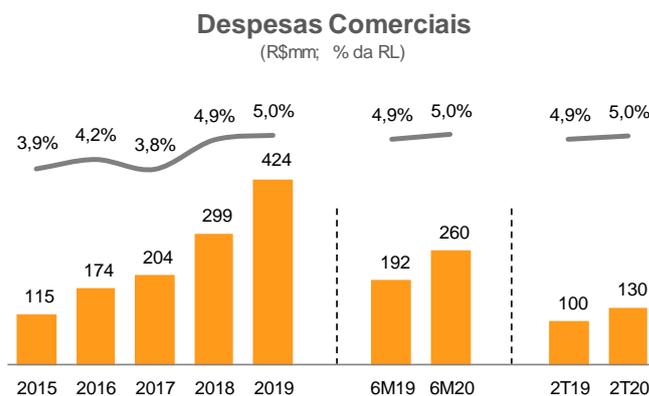
R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
G&A Caixa	256,2	189,0	67,2	35,5%	477,6	362,0	115,6	31,9%
(+/-) Stock Options	12,6	12,3	0,3	2,1%	23,5	19,3	4,2	21,6%
(+/-) Despesas M&A	4,2	6,9	(2,7)	-39,3%	10,9	12,3	(1,4)	-11,3%
(+/-) Depreciação e Amort.	52,2	30,1	22,1	73,6%	84,9	61,3	23,6	38,5%
G&A DF*	325,2	238,3	86,9	36,4%	597,0	455,0	142,0	31,2%

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

No 2T20, os ajustes referem-se apenas a despesas não-caixa, como a despesa com os planos de *stock option*, depreciação e amortização, além de despesas não recorrentes, estas relacionadas as nossas iniciativas de M&A.

DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$130,4 milhões no 2T20, representando 5,0% da receita líquida total, crescimento 0,1pp quando comparado ao mesmo período do ano anterior, refletindo o aumento das vendas brutas.

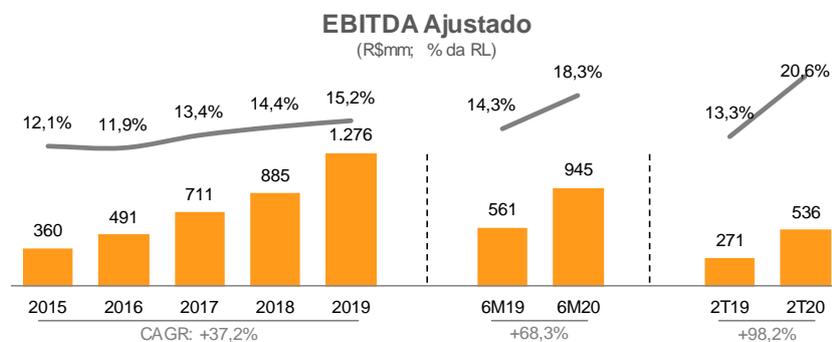




EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$536,3 milhões no 2T20 (20,6% da receita líquida), um aumento de R\$265,7 milhões, ou 98,2%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

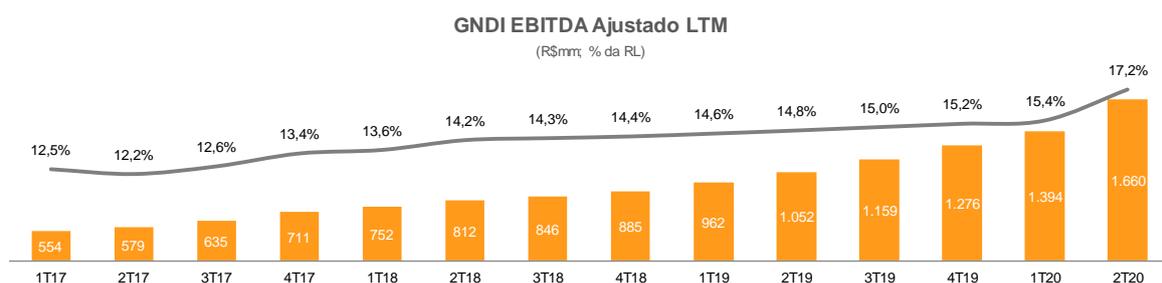
Além do crescimento robusto da receita e a melhoria contínua da Sinistralidade Caixa, através do aumento da verticalização dos sinistros e busca por sinergias de custos das empresas adquiridas. Durante o 2T20 houve a redução dos procedimentos eletivos com o objetivo de liberar capacidade para os potenciais casos de infecção por COVID-19, reduziu a utilização da Rede Própria e credenciada temporariamente, e consequentemente os custos da Companhia. Estimamos que o impacto líquido trazido pelo COVID-19 no 2T20 foi de R\$99 milhões (melhoria de R\$221 milhões nos custos quando comparada com padrões regulares, deduzidos de R\$122 milhões de receita a menor de serviços hospitalares).



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

Excluindo os efeitos da Clinipam e São Lucas, o EBITDA Ajustado da Companhia no 2T20 foi de R\$467,8 milhões ou 20,0% da Receita Líquida, melhor 72,9% se comparado com o respectivo período de 2019.

O impacto do IFRS16 foi de R\$20,0 milhões no 2T20, excluindo esse efeito o EBITDA Ajustado seria R\$516,3 milhões (19,8% da Receita Líquida), 101,4% melhor que o 2T19, também sem efeito do IFRS16.

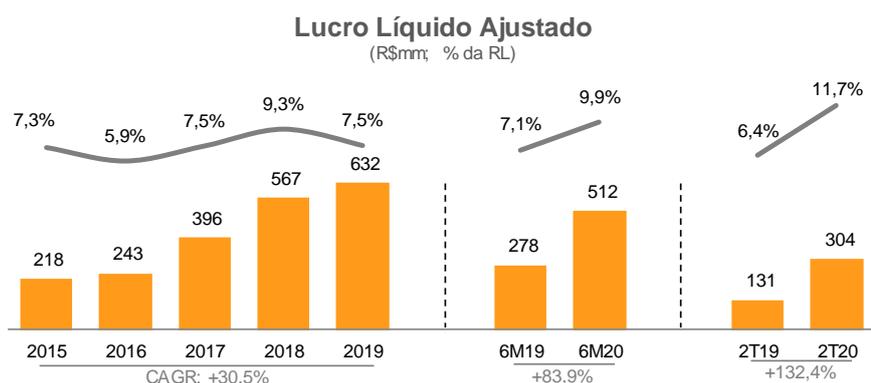




LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$223,4 milhões no 2T20, alta de 149,2% em relação ao 2T19 e um aumento de margem de 4,2pp, reflexos dos contínuos esforços nos controles de custos e a baixa utilização da Rede Própria e credenciada devido ao impacto do COVID-19, além dos ganhos de sinergia e escala.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia no 2T20 foi de R\$303,9 milhões, 132,4% maior que o 2T19.



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

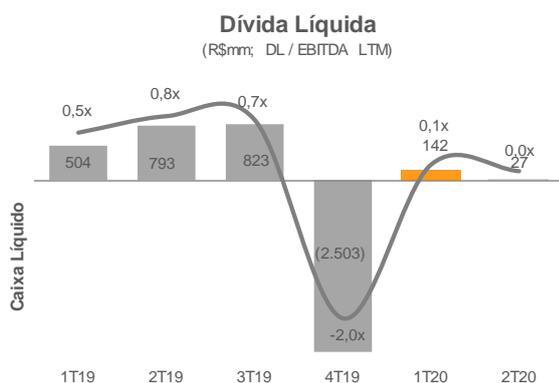
* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



ENDIVIDAMENTO

No 2T20, a Companhia atingiu R\$27,2 milhões de Dívida Líquida, já considerando os desembolsos relativos às aquisições de **Ecole**, **LabClin** e **Hospital do Coração de Balneário Camboriú**, bem como os 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.



R\$m	2T20	1T20	Var.	Var. %
Seller Note	78,7	84,3	(5,6)	-6,7%
Debêntures - BCBF	121,9	120,3	1,7	1,4%
Debênture - NDI Saúde	812,4	803,1	9,3	1,2%
Empréstimos e Financiamentos	1.001,5	543,4	458,2	84,3%
Dívida Bruta	2.014,5	1.551,0	463,6	29,9%
Caixa e Aplicações Financeiras	1.987,3	1.408,5	578,8	41,1%
Dívida Líquida	27,2	142,4	(115,2)	-80,9%
EBITDA Ajustado- LTM	1.659,7	1.394,0	265,7	19,1%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,0x	0,1x	-0,1x	-83,9%

Em 20 de junho de 2020 venceu o Seller Note, que tem como finalidade garantir eventuais contingências de responsabilidade da antiga gestão das empresas Interodonto, NotreDame Seguros e Intermédica. Considerando a existência de processos administrativos e judiciais ainda em curso que superam o valor corrigido da parcela retida, os valores permanecerão retidos.

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

	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
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (III)</u> R\$132,8mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jun'20/Dez'20	<u>4131 (III)</u> R\$66,4mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez'20
	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$803,1mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$812,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
Subsidiárias Adquiridas	Outros Empréstimos: R\$47,7mm	Outros Empréstimos: R\$46,7mm



INVESTIMENTOS

No primeiro semestre, a Companhia investiu R\$3.297 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

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



EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 30 de junho de 2020, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$250,8 milhões, tendo R\$1.561,0 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.310,3 milhões.

R\$mm	2T20	1T20	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.747,0)	(1.380,0)	(367,0)	26,6%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>75,0%</i>		<i>0,0 pp</i>
Solvência Exigida	(1.310,3)	(1.282,8)	(27,4)	2,1%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.561,0	1.384,4	176,7	12,8%
Suficiência de Solvência	250,8	101,5	149,3	147,0%

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.384,4 milhões em 1T20 para R\$1.561,0 milhões em 2T20, foi impactado positivamente (i) pelo lucro líquido de R\$257,1 milhões da Operadora no período e parcialmente compensado (ii) pela aquisição da Ecolé por R\$49,0 milhões, (ii) R\$34,1 milhões do aumento das comissões.

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.282,8 milhões em 1T20 para R\$1.310,3 milhões em 2T20, essa variação é resultado do crescimento da operação da Companhia.

Em abril de 2020, a Companhia aderiu, perante a Agência Nacional de Saúde Suplementar, a utilização antecipada do Capital Baseado em Risco na apuração do Capital Regulatório, conforme Resolução Normativa n.º 451. Com esta adesão, o Capital Regulatório passará a ser o maior valor entre o percentual fixo de 75% da margem de solvência e o cálculo baseado em risco. Tanto para 31 de março de 2020 como para 30 de junho de 2020, o Capital Regulatório apurado foi o equivalente a 75% da margem de solvência.

Em 30 de junho de 2020, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$663,8 milhões (incluindo São Lucas e Clinipam), aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.

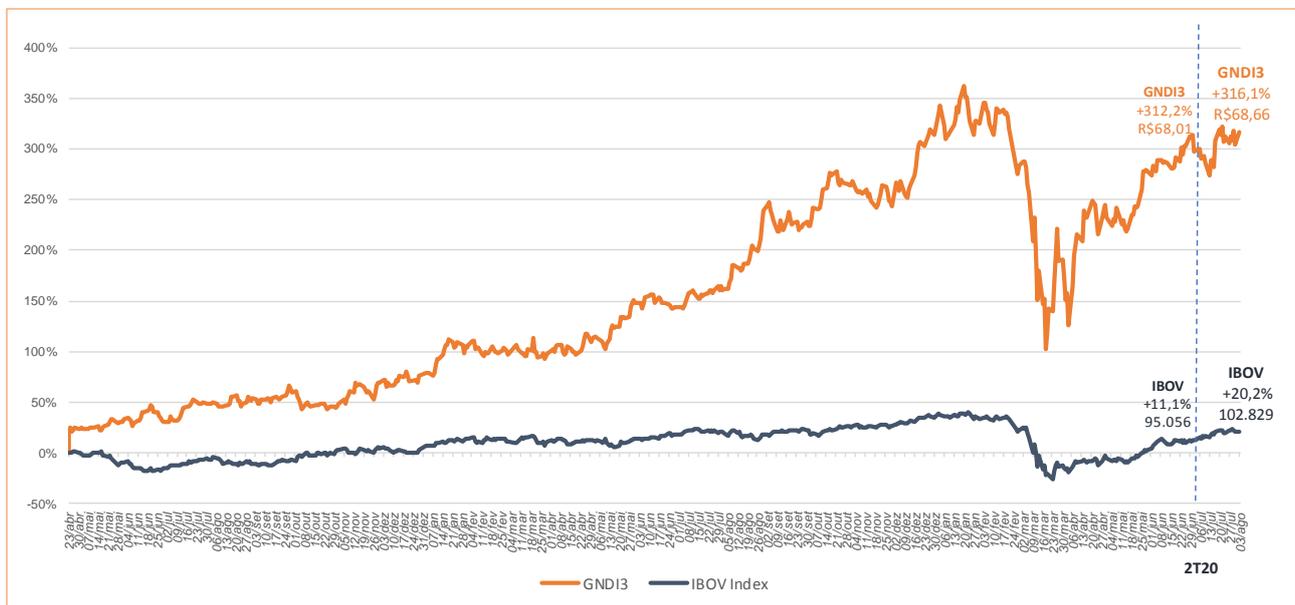
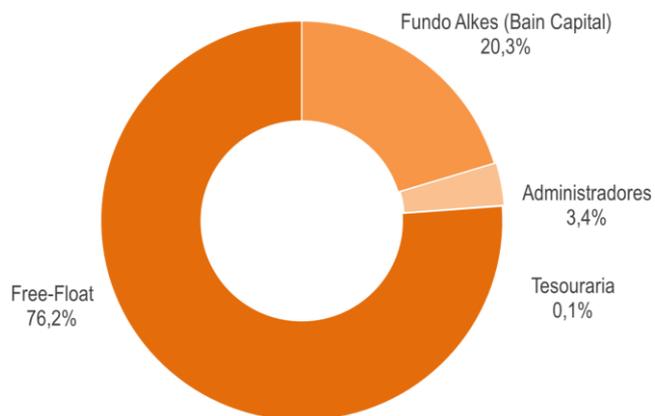


COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

O Grupo NotreDame Intermédica possui 603.693.182 ações ordinárias, sendo 76,2% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 2T20, 97,7% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 03 de agosto de 2020. A ação GNDI3 valorizou 316,1% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 20,2%.

(Em % do Free float)	2T20
Investidor Não-Institucional	2,3%
Investidor Institucional	97,7%
TOTAL	100,0%
Investidor Nacional	29,3%
Investidor Estrangeiro	70,7%
TOTAL	100,0%





DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	2T20	2T19	Var.	Var. %	6M20	6M19	Var.	Var. %
Receita Operacional Líquida	2.604,1	2.035,9	568,2	27,9%	5.163,5	3.936,3	1.227,2	31,2%
Custo dos Serviços Prestados	(1.728,5)	(1.506,5)	(221,9)	14,7%	(3.572,2)	(2.878,3)	(693,9)	24,1%
Resultado Bruto	875,6	529,4	346,2	65,4%	1.591,3	1.057,9	533,4	50,4%
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(292,1)	(225,9)	(66,3)	29,3%	(538,0)	(420,8)	(117,2)	27,8%
Despesas Comerciais	(130,4)	(99,7)	(30,6)	30,7%	(260,5)	(192,5)	(68,0)	35,3%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(33,0)	(20,9)	(12,1)	57,7%	(55,2)	(39,4)	(15,8)	40,1%
Outras Receitas (Despesas) Líquida	(0,0)	8,5	(8,5)	-100,2%	(3,8)	5,2	(9,0)	-172,0%
Resultado antes do Resultado Finan.	420,0	191,3	228,7	119,5%	733,8	410,5	323,3	78,8%
Receitas Financeiras	33,5	39,3	(5,9)	-14,9%	80,7	72,3	8,4	11,6%
Despesas Financeiras	(62,7)	(75,9)	13,2	-17,4%	(142,7)	(144,2)	1,5	-1,1%
Resultado antes do IR/CL	390,8	154,7	236,1	152,6%	671,8	338,6	333,3	98,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(137,5)	(52,4)	(85,1)	162,3%	(271,7)	(111,9)	(159,9)	142,9%
Diferido	(29,9)	(12,7)	(17,3)	136,4%	(16,3)	(34,2)	17,9	-52,3%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	223,4	89,6	133,7	149,2%	383,8	192,5	191,3	99,4%

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

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



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	2T20	4T19
Ativo Circulante	3.593,3	5.973,4
Caixa e Equivalentes de Caixa	322,0	3.514,4
Aplicações Financeiras	1.665,3	1.285,1
Contas a Receber de Clientes	515,8	492,8
Estoques	114,1	50,8
Despesas Diferidas	215,0	186,1
Tributos a Recuperar	353,7	121,0
Outros Ativos Circulantes	407,4	323,2
Ativo Não Circulante	10.711,4	7.174,7
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>2.126,0</u>	<u>1.595,6</u>
Aplicações Financeiras	151,1	-
Ativo Fiscal Diferido	380,0	312,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	669,3	493,4
Despesas de Comercialização Diferidas	213,8	178,7
Outros Ativos Não Circulantes	711,9	611,0
Investimentos	0,4	0,0
Imobilizado	2.052,7	1.758,6
Direito de Uso	499,4	478,8
Intangível	6.032,9	3.341,7
Total do Ativo	14.304,8	13.148,0
Passivo Circulante	3.000,0	2.434,0
Fornecedores	141,3	133,8
Salários a Pagar	220,9	165,1
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	549,4	360,4
Dividendos a pagar	100,6	100,6
Empréstimos e Financiamentos	268,5	220,7
Debêntures	137,1	169,6
Provisões de IR e CSLL	276,6	57,0
Provisões Técnicas	1.095,0	945,4
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-	119,0
Arrendamento Mercantil	37,8	33,5
Outros Passivos Circulantes	172,8	129,0
Passivo Não Circulante	4.528,7	4.343,7
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	64,5	62,0
Empréstimos e Financiamentos	733,1	35,2
Debêntures	797,3	1.752,5
Provisões Técnicas	458,9	342,8
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	78,7	-
Impostos Diferidos Passivos	307,4	262,8
Provisões para Ações Judiciais	837,8	887,6
Arrendamento Mercantil	491,5	464,4
Outros Passivos Não Circulante	759,6	536,3
Patrimônio Líquido	6.776,0	6.370,4
Capital Social	5.523,5	5.526,0
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)	(113,9)
Reserva de Capital	984,7	961,2
Lucro acumulado	384,0	-
Participação de não controlador	0,7	-
Total do Passivo	14.304,8	13.148,0