

Grupo
**NotreDame
Intermedica**

2T21

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

TELECONFERÊNCIA: 11 DE AGOSTO DE 2021 | 11:00 BRT



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 2021 ("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 de Beneficiários e Diluição do G&A,
 Impactado Negativamente pela Pressão COVID na Sinistralidade

	2T21 vs. 2T20		6M21 vs. 6M20	
Beneficiários Médio Saúde:	4.226,2k	+17,5%	3.979,2k	+13,3%
Beneficiários Médio Dental:	2.797,7k	+9,1%	2.778,1k	+8,8%
Receita Líquida:	R\$ 3.196,3mm	+22,7%	R\$ 6.099,8mm	+18,1%
Planos de Saúde	R\$ 2.869,6mm	+17,2%	R\$ 5.498,7mm	+15,8%
Serviços Hospitalares	R\$ 247,6mm	+207,9%	R\$ 435,6mm	+63,9%
Planos Dentais	R\$ 79,1mm	+4,0%	R\$ 165,5mm	+9,4%
Sinistralidade Caixa:	82,7%	18,0p.p. desfavorável	80,6%	14,2p.p. desfavorável
G&A Caixa:	7,3%	2,5p.p. melhor	7,5%	1,7p.p. melhor
EBITDA Ajustado:	R\$ 131,6mm	-75,0%	R\$ 320,9mm	-65,4%
% Margem	4,1%	16,1p.p. desfavorável	5,3%	12,7p.p. desfavorável
Lucro (Prejuízo) Líquido:	R\$ (48,0)mm (-1,5%)	-121,5%	R\$ (75,9)mm (-1,2%)	-119,8%
Lucro Líquido Ajustado:	R\$ (9,9)mm (-0,3%)	-103,2%	R\$ 18,1mm (0,3%)	-96,5%
Dívida Líquida:	R\$ 1.568,0mm	1,3x EBITDA		

CRESCIMENTO CONSISTENTE DO RESULTADO OPERACIONAL

EBITDA Ajustado LTM (R\$mm; % da RL)

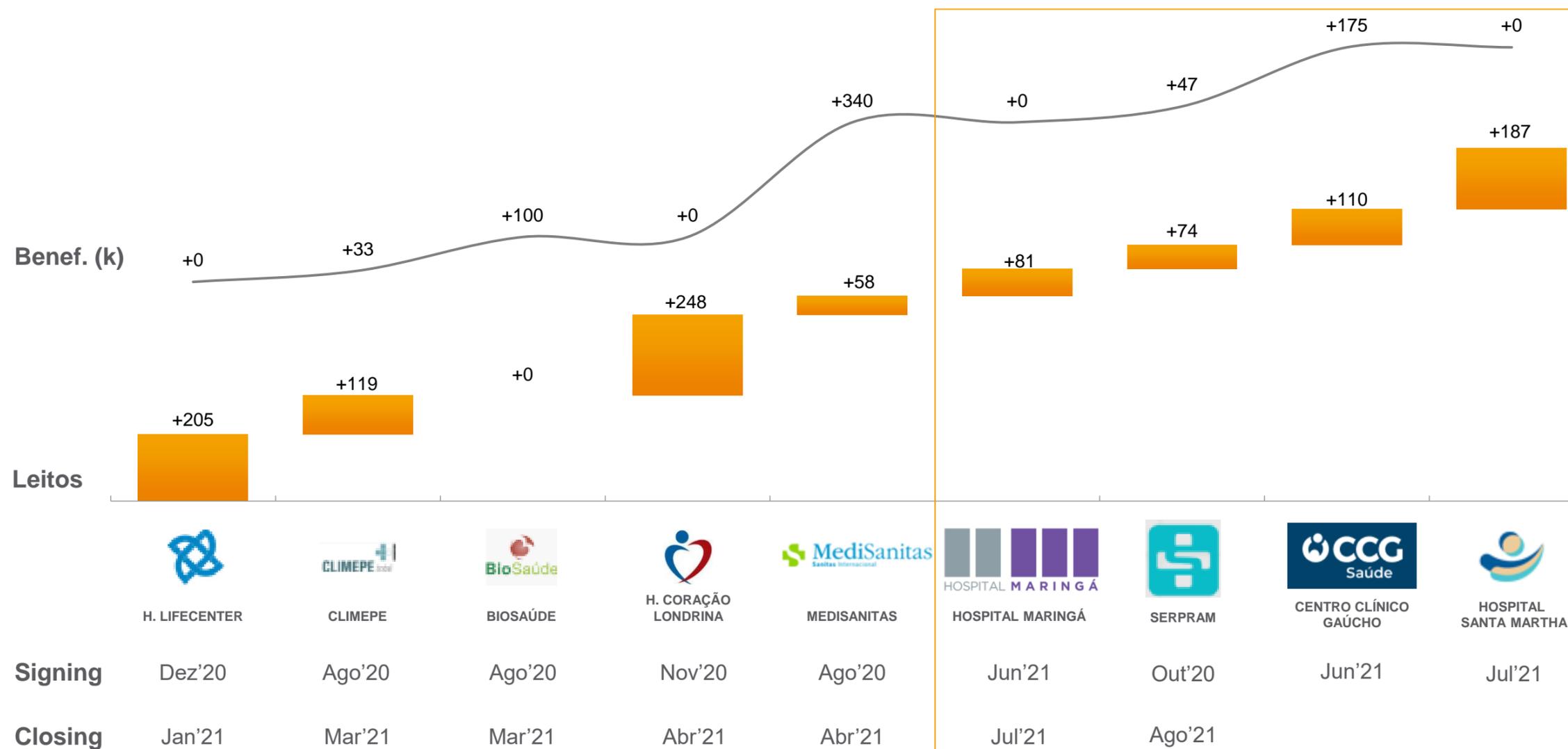


DESTAQUES OPERACIONAIS | M&A

9 M&As em 2021: 7 Aquisições Concluídas e 2 Aguardando Aprovação

AQUISIÇÕES

Ao longo do 2T21, o GNDI concluiu as aquisições do Grupo MediSanitas Brasil e Grupo Hospitalar de Londrina e anunciou a aquisição do Grupo CCG Saúde (Centro Clínico Gaúcho) no Estado do Rio Grande do Sul



d e s t a q u e s

4

DESTAQUES OPERACIONAIS | M&A

Expansão e Consolidação na Região Sul do Brasil

CENTRO CLÍNICO GAÚCHO (CCG Saúde)

- ✓ Aquisição estratégica do principal operador de saúde verticalizado no Estado do Rio Grande do Sul, permitindo a expansão das operações do GNDI na Região Sul do país
- ✓ Carteira de 175k beneficiários de saúde (80% corporativo), concentrada principalmente na região metropolitana de Porto Alegre e 4,7k beneficiários odontológicos
- ✓ Hospital Humaniza, recém inaugurado na cidade de Porto Alegre, com 110 leitos e potencial de expansão para 220 leitos
- ✓ A Rede Própria do CCG conta também com 20 centros clínicos, 13 unidades de coleta de análises clínicas, programas de medicina preventiva e telemedicina
- ✓ Pendente da aprovação de ANS e CADE



HOSPITAL MARINGÁ

- ✓ Um dos mais tradicionais da região, fundado em 1948 na cidade de Maringá/PR
- ✓ Hospital geral de alta complexidade, realiza inclusive cirurgias cardíacas e neurológicas, procedimentos de hemodinâmica e exames de tomografia
- ✓ 81 leitos (12 UTIs), 7 consultórios e 6 salas cirúrgicas em um imóvel próprio com uma área total de 6,3 mil m²
- ✓ A região de Maringá e Londrina é um importante polo econômico no Estado do Paraná, com ~1,9mm de habitantes e 555k beneficiários de planos de saúde
- ✓ Transação concluída em Julho de 2021



DESTAQUES OPERACIONAIS | M&A

Expansão e Consolidação na Região Sul do Brasil

PRESENÇA DO GNDI NA REGIÃO SUL

- ✓ 7 aquisições (incluindo CCG e Hospital Maringá)
- ✓ +570 mil beneficiários de saúde
- ✓ ~700 leitos distribuídos em 8 hospitais
- ✓ Rede Própria com Centros Clínicos, exames de análises clínicas, diagnóstico por imagem, oncologia, programas de medicina preventiva e serviços de telemedicina

TAMANHO DO MERCADO

- ✓ População de ~30 milhões de habitantes
- ✓ 18,6% do PIB nacional, a 2ª região mais rica do país com expressiva participação de empregos formais
- ✓ 14,5% dos beneficiários de saúde privada do país: ~6,9 milhões



DESTAQUES OPERACIONAIS | INTEGRAÇÃO

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável



GNDI SUL

- ✓ Abr'21: A entidade LifeDay foi incorporada à Clinipam
- ✓ Abr'21: Conclusão da aquisição do Grupo Hospitalar de Londrina com dois hospitais na cidade. GNDI deu início ao processo de integração com controles internos, indicadores operacionais e financeiros, melhorias de processos e gestão de pessoas e modernização de equipamentos hospitalares
- ✓ Lançamos o plano de saúde **Connect Londrina** em julho'21, um novo produto desenvolvido exclusivamente para a região
- ✓ Inauguramos o **Centro Clínico Mercês** em Curitiba, dedicado exclusivamente à pediatria com serviço de urgência e emergência 24h, atendimentos eletivos em diversas especialidades pediátricas e exames complementares
- ✓ Duas importantes aquisições para fortalecer a presença da GNDI na região (Hospital Maringá e CCG Saúde)

GNDI MINAS GERAIS

- ✓ Abr'21: Concluímos a aquisição do grupo MediSanitas no Brasil e iniciamos o processo de integração, implantando nossos modelos de governança, regulação e protocolos médicos
- ✓ O **Hospital LifeCenter** absorveu a demanda da operação do Hospital Barreiro (MediSanitas), que passou a funcionar somente como Pronto Socorro Autônomo. Desta forma, a verticalização das internações hospitalares na cidade de Belo Horizonte aumentou de 39% para 67%, extraindo sinergias operacionais de até R\$36 mm/ano
- ✓ Implantamos os programas de Medicina Preventiva do GNDI, promovendo melhoria na qualidade de vida dos beneficiários com controle dos custos médicos
- ✓ Investimentos em revitalização das fachadas e introdução da marca GNDI Minas (look & feel) e modernização das unidades assistenciais do MediSanitas
- ✓ Em breve a Rede Própria do GNDI contará com novo **Pronto Socorro de Betim** e o novo **Hospital LifeCenter de Contagem**, ambos em fase de obras na região metropolitana de Belo Horizonte
- ✓ O GNDI foi habilitado para oferecer planos de saúde (adesão) aos funcionários e seus dependentes da Prefeitura Municipal de Belo Horizonte

DESTAQUES OPERACIONAIS | REDE PRÓPRIA

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável

Hospital Santo Amaro

- ✓ Imóvel anteriormente adquirido em leilão, estrategicamente localizado na zona sul da cidade de São Paulo
- ✓ Reforma da estrutura existente e construção do anexo que totalizará ~12.000 m²
- ✓ 106 leitos (30 UTIs), centro cirúrgico, ortopedia, tomografia e ressonância magnética
- ✓ Previsão de Inauguração em 18 meses



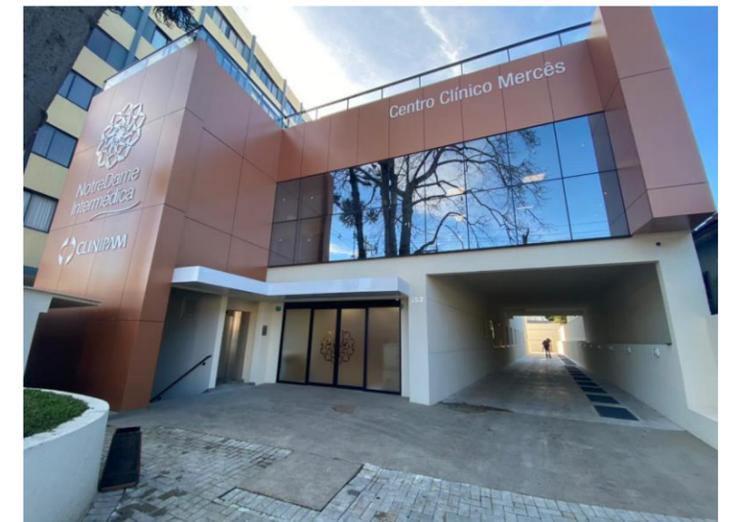
Hospital LifeCenter Contagem

- ✓ Contrato de locação do antigo Hospital “Santa Helena” em Contagem (região metropolitana de Belo Horizonte)
- ✓ Reforma da estrutura existente e construção do anexo que totalizará ~9.000 m²
- ✓ 135 leitos (34 UTIs), centro cirúrgico, ortopedia, tomografia e ressonância magnética
- ✓ Previsão de Inauguração 1º semestre de 2022



Centro Clínico Mercês

- ✓ Unidade Pediátrica 24h em Curitiba para atendimento eletivo, urgência e emergência com 18 especialidades médicas
- ✓ ~ 5.000m², com 17 consultórios e salas dedicadas a bandagem, gesso, quarentena, medicação, emergência e observação, com 12 leitos, além de equipamento de raios-X e ultrassom
- ✓ Inaugurado no 2º trimestre 2021



DESTAQUES OPERACIONAIS | ASG

Agenda Estratégica Consistente Focada na Criação de Valor Sustentável



AMBIENTAL

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

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



SOCIAL

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



GOVERNANÇA

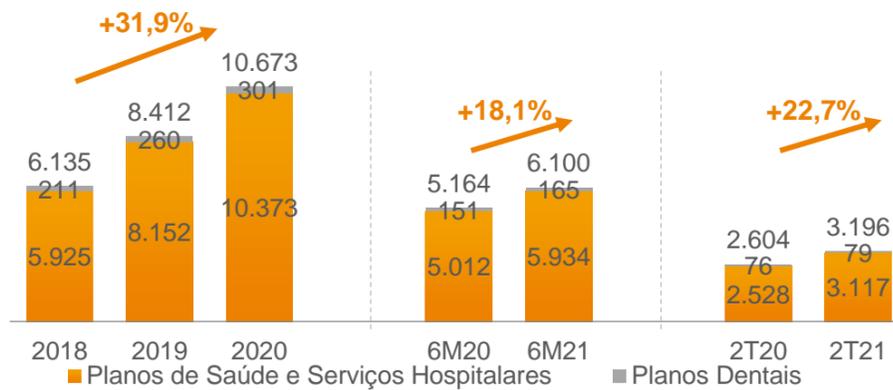
Em maio publicamos o nosso **2º Relatório de Sustentabilidade**, com base nas diretrizes da **Global Reporting Initiative (GRI)** e verificado por auditoria externa, oferecendo informações para nossos diferentes públicos sobre os resultados e iniciativas da empresa na gestão de seus aspectos ambientais,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

RECEITA LÍQUIDA

Aumento Consistente da Receita (+22,7%) Suportado pelo Crescimento na Base de Beneficiários

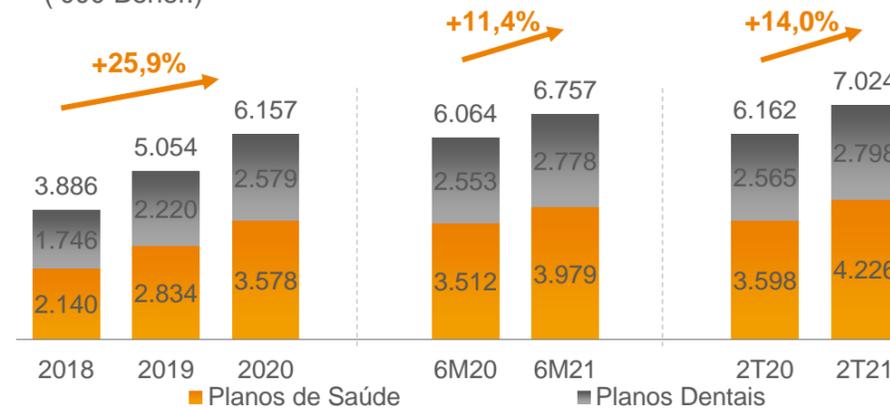
RECEITA LÍQUIDA

(R\$m)



NÚMERO MÉDIO DE BENEFICIÁRIOS

('000 Benef.)



RECEITA LÍQUIDA: +22,7% VS. 2T20

BENEF. MÉDIO SAÚDE: +17,5% VS. 2T20

- +69k Orgânico

- +560k M&A

BENEF. MÉDIO DENTAL: +9,1% VS. 2T20

- +230k Orgânico

- +3k M&A

TICKET MÉDIO: -0,2% VS. 2T20

Planos de Saúde

- +5,5% Reajuste de preços e mix de vendas

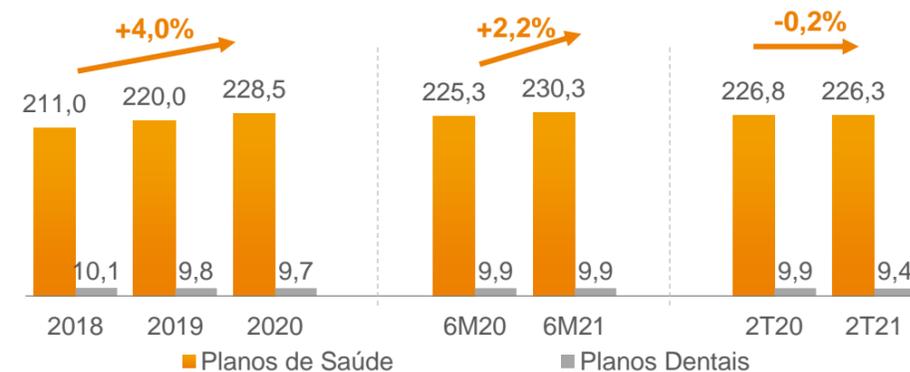
- -5,7% impactado pelo ticket inferior das aquisições realizadas nos últimos doze meses

Planos Odontológicos

- -4,7%, resultado da estratégia de cross-selling

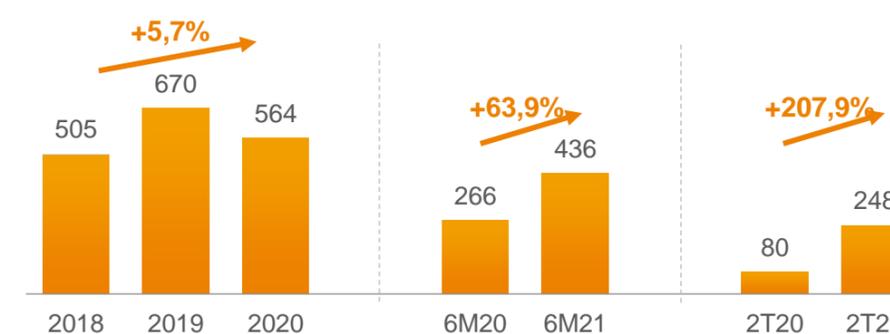
TICKET MÉDIO MENSAL LÍQUIDO

(R\$/mês)



RECEITA DE SERVIÇOS HOSPITALARES

(R\$m)



SERVIÇOS HOSPITALARES: +207,9% VS. 2T20

- +R\$105,9mm dos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (Hospital do Coração de Camboriú, Santa Mônica, Santa Brígida, LifeCenter, Climepe e Hospitais de Londrina)

- A Receita dos 'mesmos hospitais' aumentou **76,2%** quando comparado ao 2T20, apresentando uma recuperação de forma consistente desde o 3T20

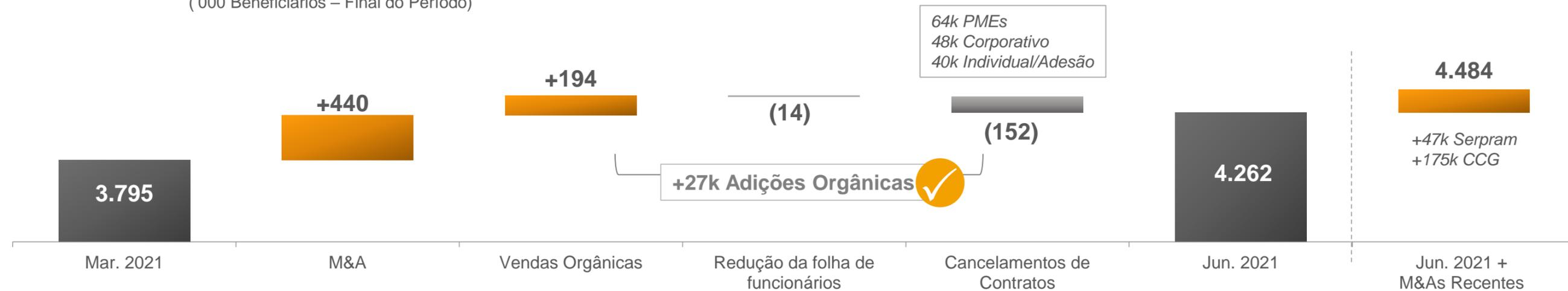
CRESCIMENTO EM UM CENÁRIO ECONÔMICO ADVERSO

11

M&As e Crescimento Orgânico Consolidam o GNDI no 1º Lugar

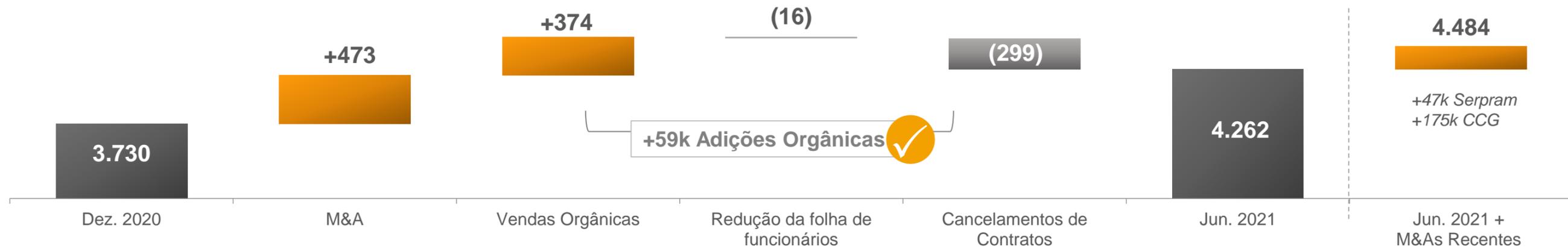
EVOLUÇÃO NO NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS – 2T21 | PLANOS DE SAÚDE

('000 Beneficiarios – Final do Período)



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

('000 Beneficiarios – Final do Período)



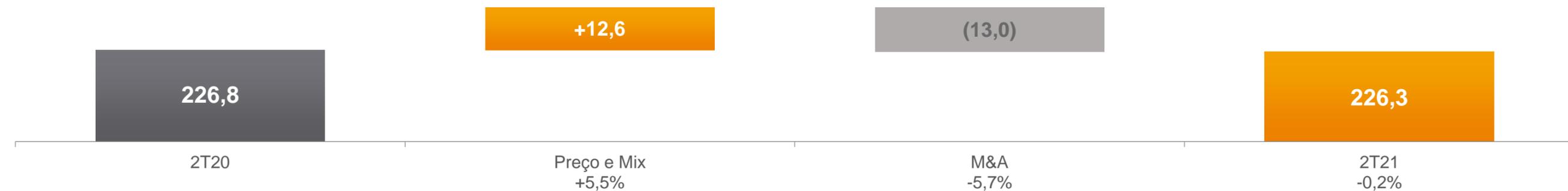
CRESCIMENTO EM UM CENÁRIO ECONÔMICO ADVERSO

12

Ticket Médio Estável
 Impactado Principalmente pelas Aquisições de BioSaúde e MediSanitas

EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 2T21 | PLANOS DE SAÚDE

(R\$ por mês)



EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 6M21 | PLANOS DE SAÚDE

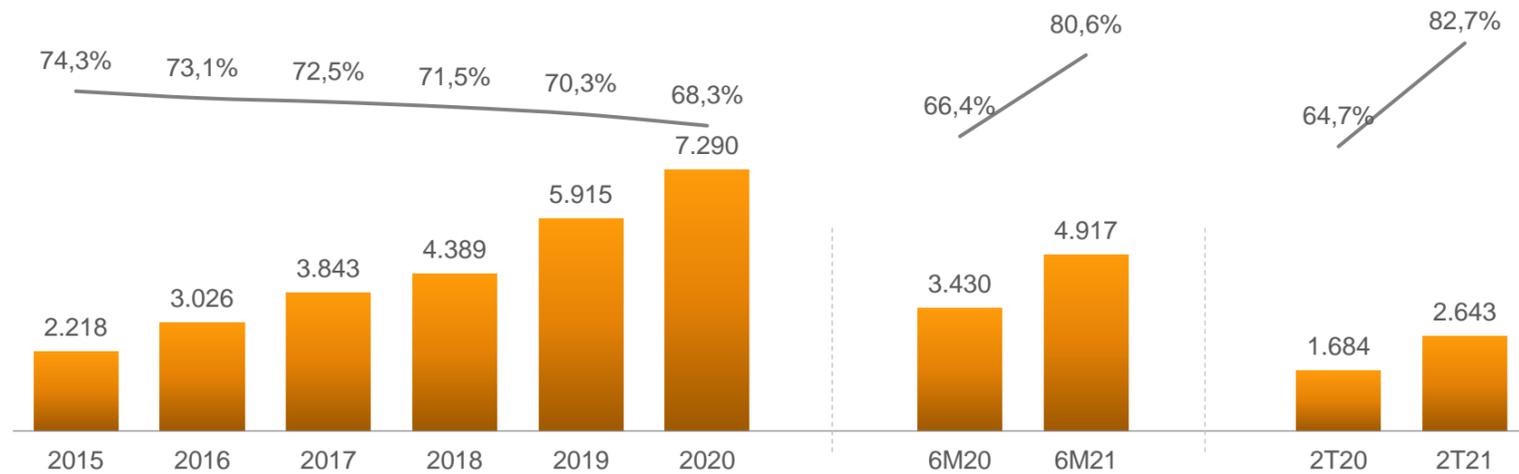
(R\$ por mês)



SINISTRALIDADE CAIXA

COVID-19: Utilização Recorde da Rede Própria e Contas Médicas Mais Altas na Rede Credenciada

SINISTRALIDADE CAIXA (R\$m; % of RL)



SINISTRALIDADE CAIXA: **4,4PP DESFAVORÁVEL VS. 1T21**
18,0PP DESFAVORÁVEL VS. 2T20

Historicamente a sinistralidade do 2T é maior do que no 1T, devido principalmente a doenças respiratórias de inverno e cirurgias eletivas

Ao longo do 2T21, a sinistralidade caixa do GNDI foi principalmente impactado por:

- COVID-19
- M&As Recentes: Processo de Integração

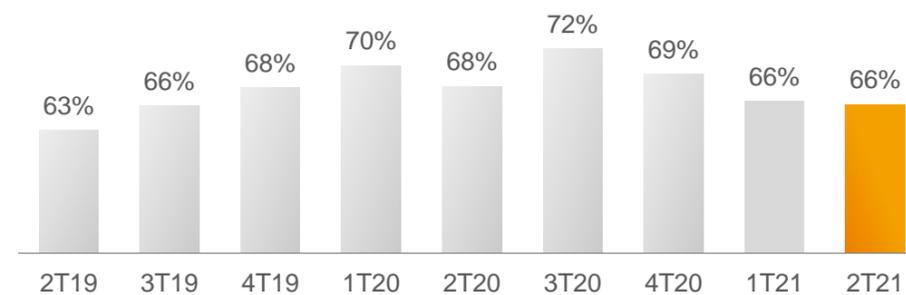
Ao longo de 2021, o GNDI atingiu nível recorde de verticalização de **Internações Hospitalares (75%)**, mantendo alto índice de **Consultas Ambulatoriais (76%)** em nossa Rede Própria

Quando comparado ao 2T20, o grau de **Verticalização dos Custos do HMO** permaneceu estável em relação ao 1T21, devido aos tickets substancialmente mais altos nos hospitais credenciados e uma frequência anormal de exames

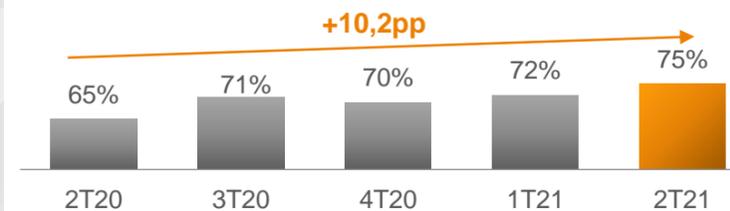
Sinistralidade Caixa Odontológica aumentou de 16,1% no 2T20 para 27,0% no 2T21, em função do gradual retorno das atividades, todavia ainda significativamente menor que os padrões históricos de sinistralidade (~35%)

VERTICALIZAÇÃO DO CUSTO HMO

% Custo Rede Própria / Custo Total HMO



INTERNAÇÕES HOSPITALARES



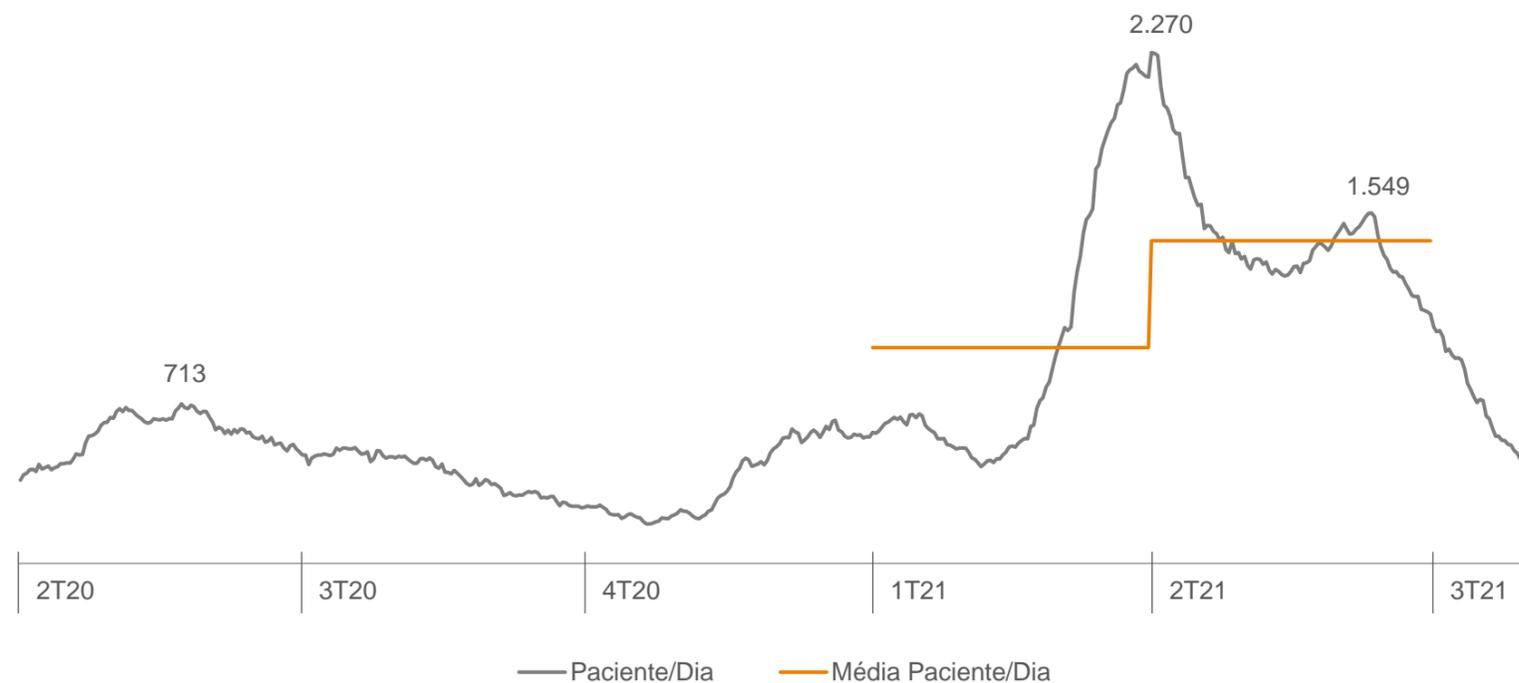
CONSULTAS AMBULATORIAIS



CASH MLR

Durante o 2T21, o Tratamento de Pacientes com COVID-19 Impactou o MLR em ~R\$358 mm (11,2 pp)

TOTAL GNDI DE PACIENTE POR DIA DE COVID



COVID-19

Embora as internações hospitalares COVID-19 tenham diminuído em abril'21 em comparação com o pico de março'21, a média de internações ao longo do 2T21 permaneceu aproximadamente 50% maior do que no 1T21

Apesar do maior nível de internações hospitalares, o GNDI foi capaz de aumentar a verticalização nas UTIs e nas internações regulares, diminuindo o impacto financeiro das contas mais altas da Rede Credenciada

A 2ª onda do COVID-19 resultou em maior proporção de UTIs (quando comparada às internações hospitalares regulares) e maior tempo de permanência em hospitais, impactando no custo de medicamentos, materiais médicos e pessoal (médicos, enfermeiras, etc)

Também observamos um aumento significativo nas análises clínicas e exames de imagem, onde NotreLabs atingiu um novo recorde de 2,7mm exames/mês

Estimamos que o tratamento dos pacientes com COVID-19 impactou negativamente a Sinistralidade Caixa do GNDI em ~R\$358mm (11,2pp), tanto na Rede Própria quanto na Rede Credenciada no 2T21

M&As Recentes: Processo de Integração

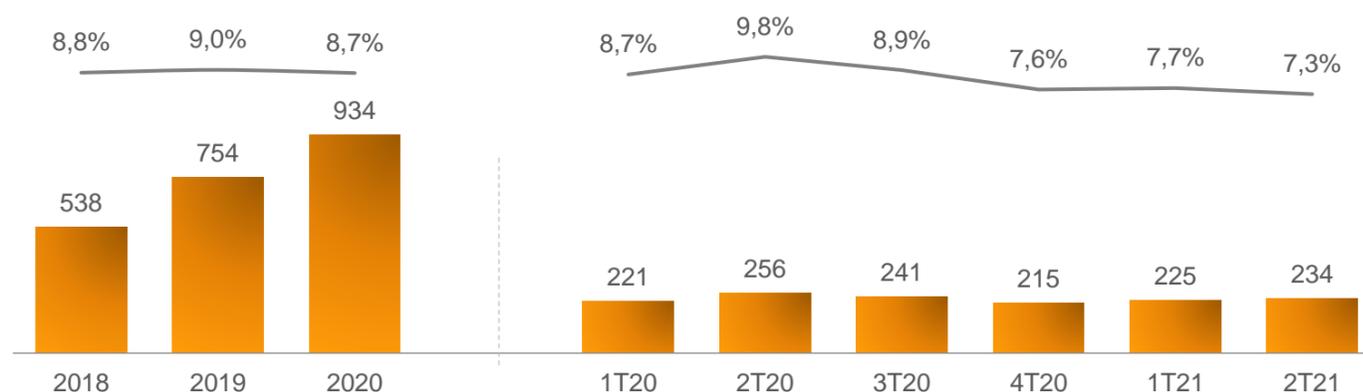
No 6M21 consolidamos 5 aquisições em processo de integração, cujo o MLR combinado ainda se encontra acima dos níveis do GNDI

Durante a 2ª onda de Covid, também observamos uma frequência maior de internações na Região Sul, principalmente em Santa Catarina, onde a maioria das internações ocorreram na Rede Credenciada, pois operamos apenas 1 hospital próprio

G&A CAIXA E DESPESAS COMERCIAIS

7,3% G&A Caixa, 2,5p.p. Favorável vs 2T20

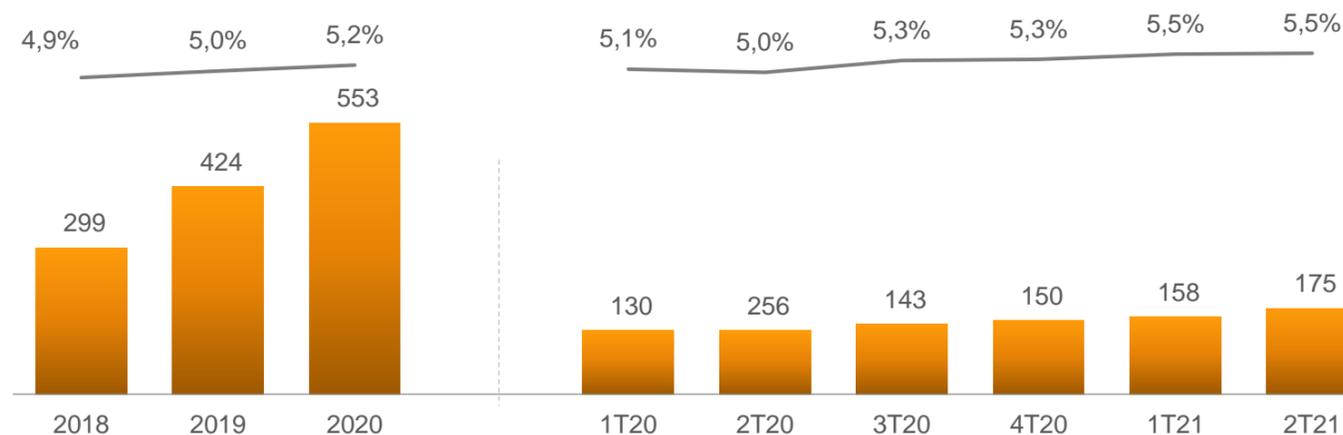
G&A CAIXA (R\$m; % of RL)



G&A CAIXA | COMPOSIÇÃO

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

DESPESAS COMERCIAIS (R\$m; % of RL)



G&A CAIXA: 2,5PP FAVORÁVEL QUANDO COMPARADO COM 2T20:

A diluição do G&A Caixa é o resultado da gestão disciplinada, ganhos de escala, e ambiente de inadimplência mais benigno, além dos esforços contínuos para integrar as empresas recém-adquiridas. Todas as linhas do G&A Caixa apresentaram diluição ou estabilidade em termos % da receita líquida vs 2T20, exceto por Ocupação & Utilidades:

- **Ocupação & Utilidades:** Aumento de 0,3pp devido a uma base de comparação menor no 2T20, mas em linha com os últimos trimestres

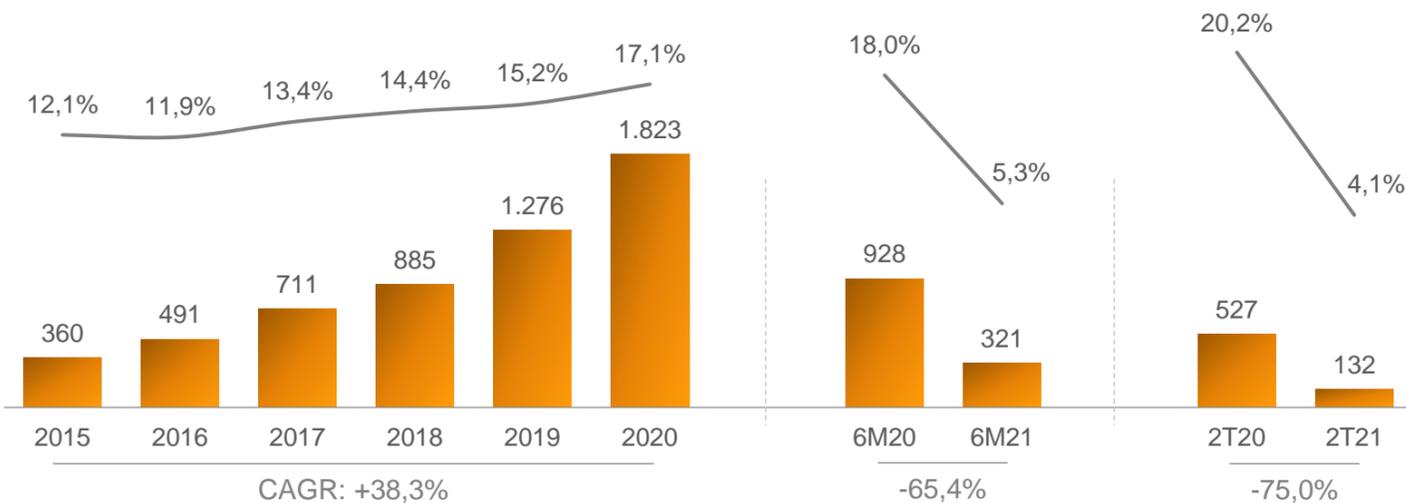
DESPESAS COMERCIAIS: 0,5PP DESFAVORÁVEL COMPARADO COM 2T20:

As Despesas Comerciais têm aumentado progressivamente associadas às maiores adições brutas. Quando comparado com o 1T21, as despesas comerciais como % da Receita Líquida permaneceram estáveis em 5,5%

EBITDA AJUSTADO

R\$131,6mm de EBITDA Ajustado (4,1% Margem), -75,0% vs 2T20

EBITDA AJUSTADO (R\$mm; % of RL)



EBITDA AJUSTADO: 75,0% DESFAVORÁVEL VS. 2T20

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

Como resultado, durante o 2T21 alcançamos:

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

No entanto, uma frequência substancialmente maior de tratamentos médico-hospitalares se traduziu em:

> utilização recorde de nossos recursos de Rede Própria e;

> despesas mais altas de internações hospitalares e exames na Rede Credenciada

- **Aproximadamente R\$358mm em Sinistralidade Caixa** associado ao tratamento de pacientes COVID, entre Rede Própria e Rede Credenciada
- **M&As Recentes – Processo de Integração:** No 1T21 consolidamos 5 M&As, atualmente em processo de integração, apresentando no total uma Sinistralidade Caixa acima do nível GNDI

EBITDA AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

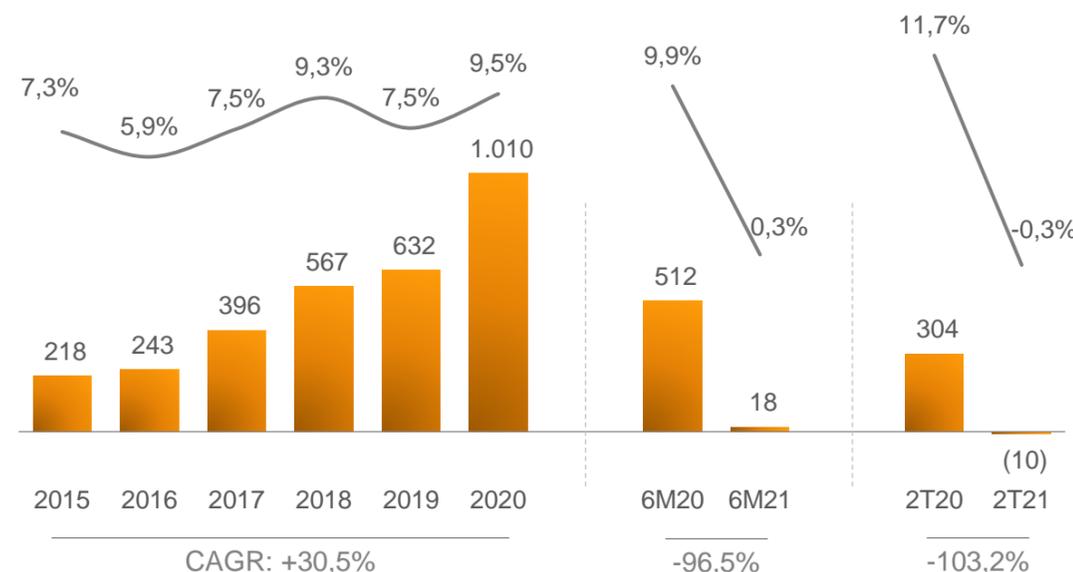
R\$mm	2T21	2T20	Var.	Var. %	6M21	6M20	Var.	Var. %
Lucro (Prejuízo) Líquido	(48,0)	223,4	(271,4)	-121,5%	(75,9)	383,8	(459,7)	-119,8%
IR e CSLL	8,5	167,4	(159,0)	-94,9%	33,8	288,1	(254,2)	-88,3%
Resultado Financeiro	68,8	29,2	39,6	135,3%	118,7	62,0	56,7	91,5%
Depreciação e Amortização	89,6	90,3	(0,8)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

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E CAPEX

Lucro Líquido Impactado pelo Comportamento da Sinistralidade no Trimestre

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R\$mm; % of RL)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

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

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

CAPEX: R\$1.819MM NO PERÍODO DE 6M21

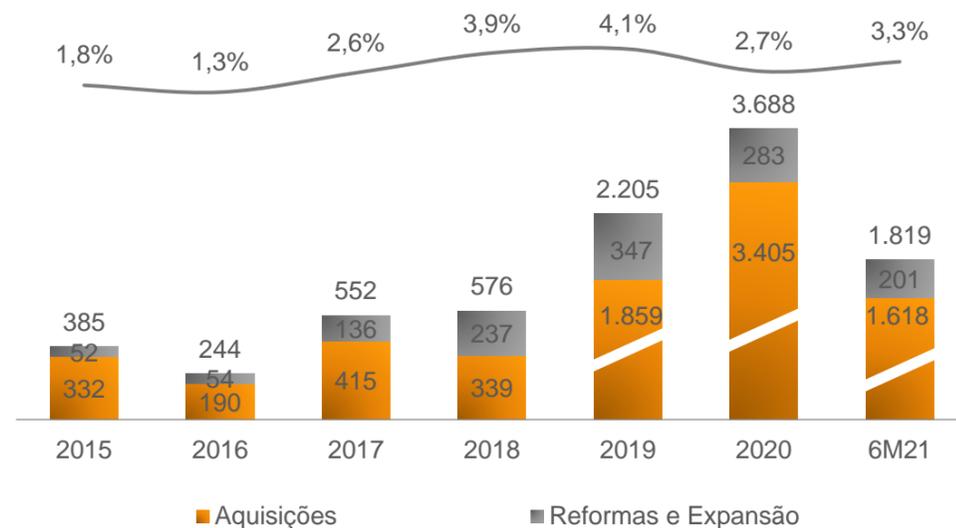
R\$1.618mm em Aquisições de:

- **R\$1.069mm:** MediSanitas
- **R\$193mm:** Climepe
- **R\$176mm:** LifeCenter
- **R\$102mm:** Grupo Hospitalar de Londrina
- **R\$79mm:** BioSaúde

R\$202mm: Investidos na expansão da nossa Rede Própria, incluindo a aquisição de dois imóveis estratégicos no Rio de Janeiro e Belo Horizonte (~R\$46MM); e reformas e melhorias em empresas recentemente adquiridas

CAPEX

(R\$mm; (Reformas e Expansão) / RL)



DÍVIDA LÍQUIDA

Estrutura de Capital com Baixa Alavancagem

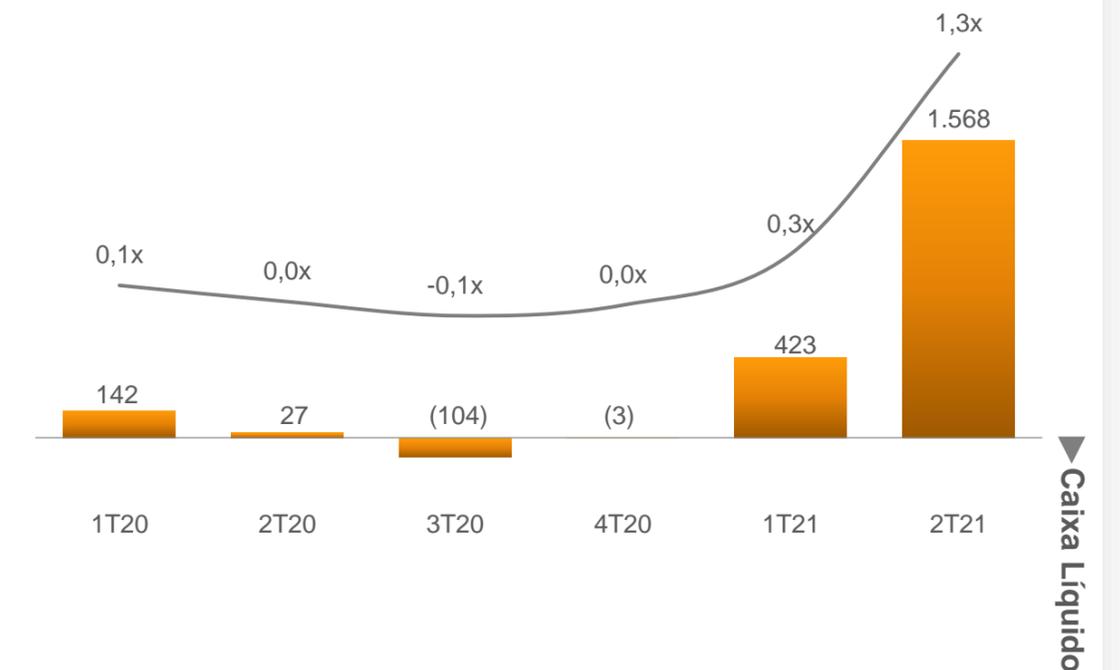
GNDI3 | ESTRUTURA DAS DÍVIDAS

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



DÍVIDA LÍQUIDA

(R\$mm; ND / EBITDA LTM)



No 2T21, a Companhia pagou pelas aquisições da MediSanitas Brasil e Grupo Hospitalar de Londrina, bem como manteve seus investimentos na melhoria da Rede Própria

Caixa Líquido

IRLAU MACHADO FILHO
Diretor Presidente / CEO

MARCELO MARQUES MOREIRA FILHO
Diretor Financeiro / CFO

GLAUCO DESIDERIO
Diretor de Relações com Investidores

RENATO BELLO
Gerente de Relações com Investidores

THAIS GOMES DOS SANTOS
Analista de Relações com Investidores

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