

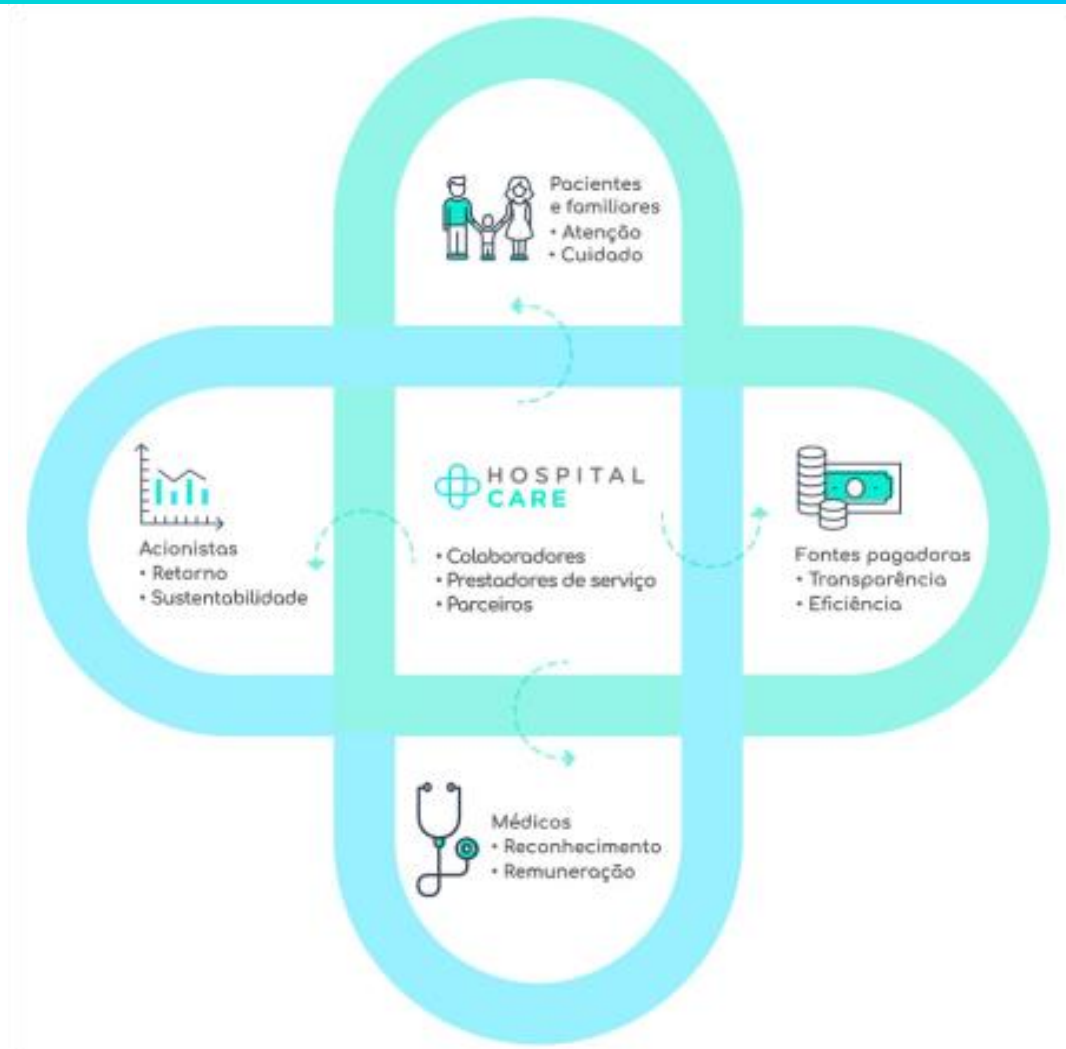


RESULTADOS
2T21

◀ NOSSO MANIFESTO ▶

A saúde hoje em dia é um assunto complicado. Hospitais, médicos e planos compartilham boas intenções, mas cada um parece caminhar para o seu lado. E esse desencontro gera desperdício e custos. Uma conta que ninguém quer pagar.

Nós acreditamos que pode ser diferente. Atuamos como hub: onde diálogo, acordo e empatia são chaves para tornar o sistema de saúde mais simples. Para isso, criamos um modelo inovador que coloca todos na mesma página, mas que não fica só no papel: funciona na prática, no dia a dia.



Através de um olhar do todo, integrando informações, reduzindo distorções e percebendo a potência de cada região e colaborador, somos muito mais eficientes para tornar melhor a saúde no país.

Damos importância pra quem faz as coisas acontecerem: colaboradores, médicos, fontes pagadoras e acionistas. E o nosso propósito é o propósito de todos: oferecer o melhor cuidado para o paciente. O que promovemos é um ponto de encontro onde todos caminham juntos, de forma equilibrada. Porque, no fim, existimos para tornar o cuidado algo que une. E unir é a melhor forma de cuidar.

UNIR É A MELHOR FORMA DE CUIDAR

Em 2017, a união de pessoas com o sonho de transformar a saúde suplementar do Brasil possibilitou a criação da Hospital Care S.A.

Por quase 2 anos, o time da Crescera Capital, nosso maior investidor, avaliou diversas alternativas para o desenvolvimento de um sistema de saúde mais sustentável que pudesse gerar maior acesso de pessoas a serviços de alta qualidade. Em conjunto com o atual CEO da Companhia, o Sr. Rogério Melzi, a Crescera Capital uniu esforços com o Sr. Elie Horn e o Sr. Julio Bozano, com o objetivo de criar uma empresa de serviços de saúde suportada por um grupo com condições de enfrentar os desafios que se avizinhavam, e ao mesmo tempo, aproveitar as oportunidades que se abriam no segmento privado brasileiro. O conceito original foi de investir em cidades e regiões que ainda não eram alvo de maior competição por ativos de saúde, com destaque para o Interior de São Paulo, Sul de Minas, Centro-Oeste, e Sul do Brasil.

Ainda em 2017, a Companhia realizou seu primeiro investimento ao adquirir o controle societário do **Hospital Vera Cruz**, localizado na cidade Campinas, SP, que, com mais de 75 anos de atuação, é um dos mais tradicionais hospitais da cidade. No mesmo ano chegamos a Ribeirão Preto por meio da aquisição do **Grupo São Lucas**. Em 2018 adquirimos nosso primeiro ativo fora do estado de São Paulo: **Hospital Baía Sul**. Em 2019 criamos a **Excella**, uma start-up que busca promover mudanças nas formas atuais de interação entre prestadores e operadoras de saúde para modelos com maior alinhamento entre as partes. Consolidando sua presença na região Sul do país, no início de 2020, a Companhia adquiriu o **Hospital Pilar**, em Curitiba, fincando nossa bandeira em mais um estado. O ano de 2020 também consagrou a presença da Companhia em São José do Rio Preto, por meio da aquisição do **Grupo Austa**. Todos estes hospitais estão entre as principais referências de assistência a saúde das suas cidades. A abordagem atual contempla a montagem de redes completas de serviços de saúde a partir de hospitais de alta complexidade e



subsequente expansão de forma inorgânica para acrescentar serviços de natureza secundária (como clínicas, hospitais-dia, operações de diagnóstico, centros de especialidade, etc.) e primária (Centros Médicos, Ambulatórios, Centros de Atenção Primária, etc.).

Com isso, a Companhia já abrange 36 ativos entre hospitais, clínicas de imagem, laboratórios, operadoras de planos de saúde e unidades de pronto atendimento. Uma vez montada a rede completa de saúde (o “ecossistema”), e com a ajuda da Excella, é possível para a Companhia trabalhar em conjunto com operadoras de saúde locais, regionais, ou nacionais, para a montagem de planos de saúde que buscam reduzir os níveis de desperdício e ao mesmo tempo aumentar os padrões de qualidade (“desfecho”, no jargão médico), elevar a satisfação dos clientes, reduzir os custos e a chamada “inflação da saúde”, e assim aumentar o market share e ainda ampliar o acesso da população aos serviços de saúde prestados.

NOSSA BÚSSOLA

Ná página anterior, incluímos uma figura que passamos mais tarde a tratar por “bússola”, e que captura com exatidão o modelo que viríamos a adotar como base da nossa estratégia. Buscamos um maior equilíbrio entre nossos 4 principais públicos de interesse: nossas equipes médicas, nossas Fontes Pagadoras, nossos Investidores / Acionistas, e nossos Pacientes e suas famílias. Não por acaso, adotamos como lema da Companhia a frase “Parcerias por Toda a Vida”.

Ao adotar uma postura diferenciada para o setor, e buscar continuamente soluções que permitam um maior alinhamento entre as partes, acreditamos estarmos criando uma reputação sólida perante os nossos públicos de interesse, a qual vem resultando em um número cada vez maior de oportunidades de negócio nas nossas diversas regiões de atuação.

Desenvolvemos cuidadosamente uma reputação de renome desde a nossa concepção, o que nos traz vantagens competitivas para a nossa estratégia de crescimento. Por conta do contexto verificado nas nossas regiões-alvo, desenvolvemos uma competência para acessar os principais ativos locais e oferecer uma solução interessante para hospitais e grupos, baseada na expectativa de sócios vendedores e na construção coletiva de valor a partir da combinação de forças. Nossa credibilidade e nosso desejo de alinhar interesses e reduzir desperdícios nos torna o parceiro de escolha de pagadores locais.

Adquirir os principais ativos em cidades fora das principais capitais, criar e fortalecer laços com a comunidade médica local por meio de relacionamento e investimento em infraestrutura e tecnologia, expandir e organizar o ecossistema de saúde com a ajuda da Excella, a fim de oferecer os melhores serviços aos custo correto para os nossos pacientes e ser o parceiro de escolha para as principais fontes pagadoras, é o que buscamos na Hospital Care.

Estamos bastante entusiasmados com tudo que a companhia entregou nos seus primeiros anos de vida e por meio dos relatórios trimestrais buscaremos manter o mercado informado sobre os novos capítulos desta história.

A Administração

Nossos Hubs



UM ECOSSISTEMA NACIONAL DE ECOSSISTEMAS REGIONAIS

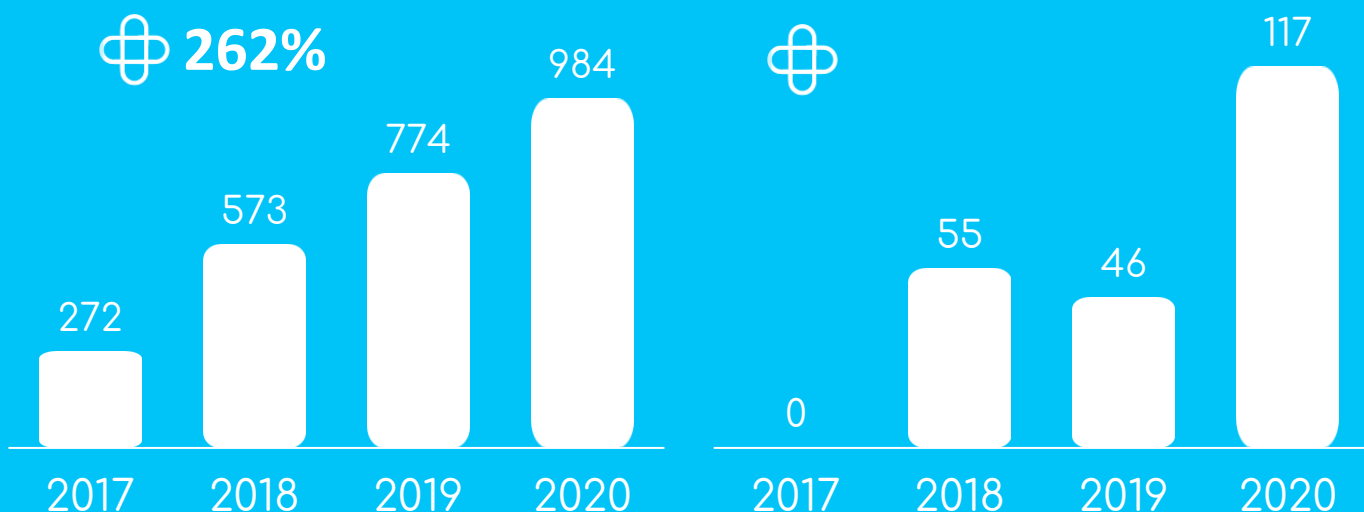
2017...

...2020

1	Hubs	6
1	Hospitais	11
1	Cidades	11
5	Clínicas	24
157	Leitos*	1.206
272	Receita Líquida	984
0	EBITDA	117

Receita Líquida

EBITDA



*Leitos Totais incluindo Hospital Evangélico de Sorocaba e Imperial Caridade, ambos assinados ainda em 2020, porém, com fechamento no 2T21.

Destaques do 2T21

+68%

Crescimento a/a
Receita Líquida

R\$ 33,4MM

EBITDA Ajust.¹

+7,9 p.p

Margem EBITDA
Ajustado¹

+95%

Volume de
Cirurgias

+119%

Leitos
operacionais

+115%

Paciente-dia

Destaques Operacionais e Assistenciais	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Número de Hospitais	11	7	+4	9	+4	11	7	+4
Número de Clínicas	25	14	+11	24	+1	25	14	+11
Leitos Operacionais	1.121	513	118,5%	816	37,4%	969	539	79,7%
Taxa de Ocupação	78%	62%	16,2p.p	75,4%	2,8p.p	77%	64%	12,9p.p
Volume de Cirurgias ('000)	12,0	6,1	94,9%	11,2	7,2%	23,2	16	47,5%
Paciente-dia 00h ('000)	61,9	28,8	115,1%	55,7	11,1%	117,7	62,1	89,5%
Ticket Médio (R\$) – Serviços médicos	4.599	6.345	-27,5%	4.997	-8,0%	4.788	6.025	-20,5%
Conversão PS para internação (%)	8,4%	12,0%	-3,6p.p	7,2%	1,2p.p	7,8%	7,8%	0,0p.p
Tempo médio de permanência (dias)	4,1	3,9	0,2	3,9	0,2	4,0	3,5	0,5

Destaques Financeiros	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida Total	366,4	218,0	68,0%	374,0	-2,0%	740,4	458,8	61,4%
Margem de Contribuição Prestadoras ²	10,8%	-4,6%	15,3p.p	18,0%	-7,3p.p	13,8%	2,4%	11,4p.p
Margem de Contribuição Planos de Saúde ³	2,4%	23,8%	-21,4p.p	6,1%	-3,7p.p	4,1%	13,9%	-9,8p.p
EBITDA Ajustado	33,4	2,7	1136,4%	53,9	-38,1%	87,3	24,2	261,2%
Margem EBITDA Ajustado	9,1%	1,2%	7,9p.p	14,4%	-5,3p.p	11,8%	5,3%	6,5p.p
EBITDA	29,3	-21,8	-234,6%	47,5	-38,4%	76,9	-1,1	-
Margem EBITDA	8,0%	-10,0%	18,0p.p	12,7%	-4,7p.p	10,4%	-0,2%	10,6p.p
Lucro Líquido Ajustado	-2,8	-9,7	-71,6%	8,9	-130,8%	6,4	-5,9	-208,1%
Margem Líquida Ajustada	-0,8%	-4,4%	3,7p.p	2,4%	-3,1p.p	0,9%	-1,3%	2,1p.p
Lucro Líquido	-6,8	-34,2	-80,0%	2,6	-361,7%	-4,1	-31,2	-87,0%
Margem Líquida	-1,9%	-15,7%	13,8p.p	0,7%	-2,6p.p	-0,5%	-6,8%	6,2p.p

1- Ajustado por despesas pré-operacionais, despesas de M&A, e IPO e, no 2T20, ajustamos despesas de "obrigações de reinvestimento" gerada pela operadora de Campinas (VCAS) quando ainda era uma empresa sem fins lucrativos. A despesa foi integralmente revertida no 4T20.

2- Margem EBITDA considerando somente receita das prestadoras.

3- Margem EBITDA considerando somente receita de planos de saúde

Mensagem da Administração

O 2º trimestre de 2021 foi marcado por diversos eventos importantes na breve e intensa trajetória da Hospital Care. Seguimos avançando na nossa estratégia de expansão tanto com a entrada de novos Hubs, como foi o caso de Sorocaba através do Hospital Evangélico, como na ampliação da nossa rede de saúde em hubs existentes por meio de aquisições de clínicas e hospitais, além de movimentos de expansão orgânica. Nesse contexto de expansão *intrahub*, destacamos a chegada do Imperial Hospital de Caridade, referência em saúde na cidade de Florianópolis, à rede Hospital Care, através da nossa operação do Hospital Baía Sul. Além de nos permitir buscar maiores e melhores retornos para os nossos investidores, esses movimentos nos ajudam a cumprir a nossa missão de montar os ecossistemas de saúde nas praças onde atuamos e, através da Excella, contribuir para um aumento na eficiência e um maior acesso da população à saúde de qualidade.

Contudo, apesar dos grandes marcos detalhados na seção “destaques” abaixo e o expressivo crescimento das métricas financeiras e operacionais quando comparado com 2T20, o 2T21 trouxe desafios substanciais causados pela 2a onda da Covid-19. Além do efeito direto nas nossas operadoras de planos de saúde, que tiveram que atender aos seus beneficiários que contraíram a enfermidade, nossos hospitais também sofreram com custos de insumos muito mais altos do que a média, além de uma dificuldade muito grande com relação ao dimensionamento das equipes e dos recursos em função da volatilidade da curva da epidemia. Porém, a partir de meados do trimestre, e de forma mais intensa no final do período, nossos hospitais começaram a verificar uma queda acentuada dos casos de Covid-19, tanto no número de pacientes internados como nos casos que chegam ao Pronto Atendimento. Nesse contexto, esperamos um 3T21 menos agitado no que diz respeito à gestão da epidemia, de forma que nossas operações possam voltar a trabalhar dentro de uma certa normalidade.

Ao longo dos últimos meses, estamos acelerando o desenvolvimento de nossas equipes e processos para podermos gerar mais retorno para nossos investidores. Estamos investindo muitos recursos e muita energia na melhoria dos nossos processos de integração de novos ativos, na nossa Central de Serviços Compartilhados, na estrutura de Suprimentos, nas áreas de Faturamento & Cobrança, na nossa arquitetura de TI, e sobretudo na implementação do nosso modelo de gestão, que deverá nos ajudar a ganhar margens nos próximos ciclos. Tal aceleração decorre tanto da normalização da 2a onda da pandemia, quanto do próprio crescimento e maturidade da Hospital Care, que agora conta com um número ainda mais relevante de ativos. Já estamos presentes em seis praças, nos estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina, onde somamos mais de 30 serviços de saúde, entre hospitais, centros médicos e serviços de diagnóstico, além de cuidar de 100 mil vidas em nossos planos de saúde. Já somos mais de 12 mil colaboradores diretos e indiretos, sempre empenhados em fazer a diferença para as comunidades onde estão inseridos, e pretendemos seguir crescendo com qualidade e segurança.

Já fizemos muito nesses 4 anos, mas queremos bem mais, e queremos ainda melhor. Somos motivados e guiados pela ambição de crescer e levar uma saúde de alta qualidade a um grande número de brasileiros, ao mesmo tempo em que ajudamos a ampliar o acesso através da aplicação dos conceitos da Medicina baseada em Valor, uma das nossas maiores apostas para nosso futuro.

A Administração

Destaques do 2T21

- A **Receita Líquida** alcançou R\$ 366,4 milhões, um crescimento de 68,0% em relação ao 2T20 e em linha com o trimestre passado. O forte crescimento deve-se as aquisições detalhadas abaixo (2 hospitais e 11 clínicas). O resultado também se beneficiou de uma base comparativa mais fraca no ano passado quando enfrentávamos o início da pandemia de COVID-19, com redução drástica no número de atendimentos e cirurgias, além de um aumento de casos da doença versus o ano anterior. As novas aquisições e a evolução da pandemia ao longo do trimestre resultaram em um aumento no número de cirurgias e pacientes-dia, que mais que dobrou em relação ao ano anterior. Abaixo destacamos as principais aquisições e principais eventos do trimestre.
 - A inauguração de um novo hub em **São José do Rio Preto** por meio da aquisição do Grupo Austa no final de 2020 (2 hospitais, 5 unidades *intra*hub, e um plano de saúde com 75 mil vidas);
 - No **Hub de Florianópolis** tivemos a aquisição do Coris Medicina Vascular no 3º trimestre de 2020 e o arrendamento do Imperial Hospital de Caridade, que passa ser o maior hospital do Hub Florianópolis com quase 200 leitos operacionais.
 - No **Hub Campinas** tivemos a inauguração de um centro médico e uma unidade de atendimento primário no final de 2020;
 - No **Hub Curitiba** tivemos a aquisição do CEDIP – clínica de Exames de diagnóstico por imagem.
- O **EBITDA Ajustado**¹ alcançou **R\$ 33,4 milhões** acima dos R\$ 2,7 milhões registrados no 2T20 com expansão de margem de 7,9p.p alcançando 9,1%. O crescimento deve-se aos novos ativos adquiridos citados acima e da maturação de ativos existentes. Apesar da recuperação da margem EBITDA comparado ao ano anterior, quando enfrentávamos o início da pandemia de COVID-19, neste trimestre voltamos a enfrentar uma piora do cenário em abril, com o recrudescimento da epidemia, seguida por uma melhora significativa mais para o final do trimestre. Nesse contexto, e efeito negativo na sinistralidade das nossas operadoras, a dificuldade natural de desmobilizar a estrutura criada para suportar a 2ª onda da covid nos hospitais, e a aquisição do Hospital Evangélico de Sorocaba (ainda em maturação), a margem EBITDA reduziu em 4,7 p.p quando comparado ao trimestre passado.
- Em abril, comunicamos ao mercado a interrupção da **oferta pública de ações** da Hospital Care.
- Em abril, anunciamos o fechamento do arrendamento do **Imperial Hospital de Caridade**. Fundado em 1789 o Hospital de Caridade é um patrimônio histórico de Santa Catarina e conta atualmente com quase 200 leitos operacionais.
- Em maio anunciamos a aquisição do **INDIC, Instituto de Diagnóstico por Imagem de Curitiba**.
- Em maio anunciamos uma **Joint Venture entre a Excella**, nossa *start-up* de valor e acesso e a **Semantix**, referência em soluções *data driven*. A parceria busca o desenvolvimento de soluções digitais para acelerar a agenda de valor
- Em junho, a companhia concluiu uma **reorganização societária** onde a maioria dos seus sócios minoritários nas empresas controladas, se tornaram sócios minoritários da holding. Com isso, a Hospital Care passa a deter quase 100% de todas as suas controladas buscando uma simplificação da estrutura legal e operacional das empresas, visando maximizar sua eficiência na esfera organizacional, financeira e administrativa e possibilitar uma maior liquidez aos seus acionistas.

1- Ajustado por despesas pré-operacionais, despesas de M&A, e IPO e, no 2T20, ajustamos despesas de "obrigações de reinvestimento" gerada pela operadora de Campinas (VCARS) quando ainda era uma empresa sem fins lucrativos. A despesa foi integralmente revertida no 4T20.

- Em junho anunciamos a aquisição do **Hospital Evangélico de Sorocaba** e, em agosto a aquisição do Instituto de Oncologia de Sorocaba. Com isso, a companhia oficializa a entrada no seu 6º HUB e 4º no interior do Estado de São Paulo. O Hospital Evangélico de Sorocaba tem mais de 85 anos de atuação e conta com Pronto Atendimento (PA) 24 horas, Ambulatório Médico em diversas especialidades, Centro Cirúrgico e o um novo Centro de Terapia Intensiva (UTI).

Atualmente, segue em fase de ampliação e modernização, recebendo pacientes de Sorocaba e cidades próximas e atendendo dezenas de convênios médicos.

A aquisição do HES e do IOS pela Hospital Care está alinhada ao propósito do grupo de montar um novo HUB de serviços de saúde na região de Sorocaba, isto é, um ecossistema sustentável, com o maior número possível de opções em assistência em saúde à população.

Na página 16 comentamos mais sobre nossos planos para essa aquisição e o potencial do Hospital.

Eventos Subsequentes

- Em Julho, a Companhia realizou a **1ª emissão de debêntures simples**, com prazo de cinco anos, taxa de CDI + 2,7%, captando **R\$300,0 milhões** de reais para executar novos investimentos e gestão de passivos.
- Ainda em julho a companhia anunciou a aprovação de uma **joint venture com a Bioxxi**, empresa de esterilização de materiais médicos. A Bioxxi é um player nacional de esterilização que nasceu do desejo de possibilitar que dispositivos médicos fossem reutilizados com total segurança e qualidade, tornando a saúde mais acessível. A transação está em linha com a estratégia de expansão horizontal da Hospital Care buscando formar parcerias com players consolidados de segmentos complementares aos serviços médicos prestados pelo grupo
- Em agosto, demos o primeiro passo para expansão do novo hub Sorocaba, com a **aquisição do Instituto de oncologia de Sorocaba (IOS)**. O IOS, centro ambulatorial de atendimento a pacientes com câncer, com mais de 20 anos de excelência em Sorocaba e região, passa a estabelecer sinergia em serviços prestados com o Hospital Evangélico de Sorocaba, visando o crescimento das duas instituições de saúde.



HES



Hospital Caridade - SC

COVID-19

No trimestre passado, comentamos os efeitos de uma 2ª onda de COVID-19 com uma piora acentuada em todas as praças tanto na quantidade como na gravidade dos casos. Contudo, as lições aprendidas e ações implementadas ao longo de 2020 nos prepararam para enfrentar melhor a 2ª onda até que, a partir de abril, começamos a observar uma redução no número de casos da doença. Ao final de julho, observamos uma redução tanto no número de leitos dedicados a Covid, que passavam de 300 em março e atualmente estão abaixo de 100, quanto na ocupação desses leitos que estava próxima a 80% em março e hoje aproxima-se de 60%.

De forma análoga à primeira onda verificada em 2020, o ritmo de subida e posterior redução no número de casos não ocorreu de forma similar nas nossas operações, com variações de períodos, amplitude, repiques, e intensidade. O ritmo de redução de casos foi mais constante em Ribeirão Preto com destaque ainda maior para Florianópolis, onde o número de pacientes internados com COVID-19 já se aproxima de zero. Já nos demais hubs, observamos uma ligeira piora no mês de junho seguido de rápida melhora ao longo do mês de julho. Todos os nossos hospitais apresentaram grande redução frente ao ápice da 2ª onda no final de março.

Dentre as iniciativas e ações relacionadas a COVID-19 implementadas no trimestre, destacamos a ação do Hospital Pilar em Curitiba, com o anúncio da criação do Centro de Cuidados pós Covid. O Centro auxiliará no tratamento de sequelas da doença e está preparado para dar uma assistência completa ao paciente e auxiliar no processo de recuperação.

Com a diminuição da COVID no país, nossos fornecedores estão normalizando seus serviços e já conseguimos gerenciar melhor o estoque de medicamentos e materiais médicos. Com todos os hospitais começando a reduzir leitos exclusivos para COVID, conseguimos retomar as cirurgias eletivas e absorver parte da demanda reprimida de doenças não-COVID.

Nossos Covid Centers na Casa de Saúde em Campinas e Hospital Riberânia em Ribeirão Preto, que antes estavam atendendo exclusivamente pacientes COVID, também começaram a oferecer leitos para outros tipos de pacientes e procedimentos. Apesar da flexibilidade, seguimos com protocolos de segurança reforçados para garantir que pacientes, principalmente de outras cidades, não tragam o vírus para dentro dos hospitais.

É notório, entretanto, que a guerra contra a Covid-19 não está vencida. Sabemos que novas variantes, como é o caso da “delta”, podem gerar súbitos aumentos de demanda, o que nos exige constante atenção e eventualmente dificulta as decisões de mobilização e desmobilização de recursos. Temos um senso de dever cumprido nas nossas operações, pois fomos ativos e ajudamos inúmeros convênios e também o setor público a lidar com o enorme desafio. Permanecemos confiantes na melhora da pandemia, mas sempre alertas e preparados caso tenhamos que enfrentar novas batalhas até que a guerra esteja vencida.



Casa de Saúde

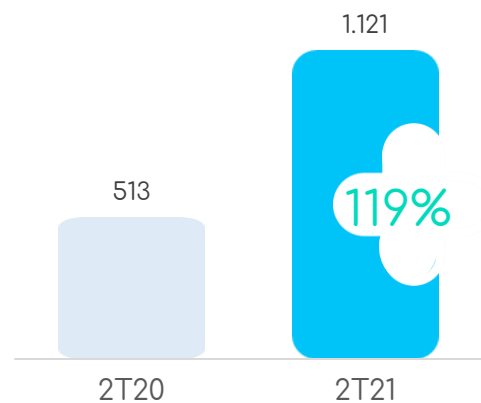


São Lucas Riberânia

Indicadores Operacionais

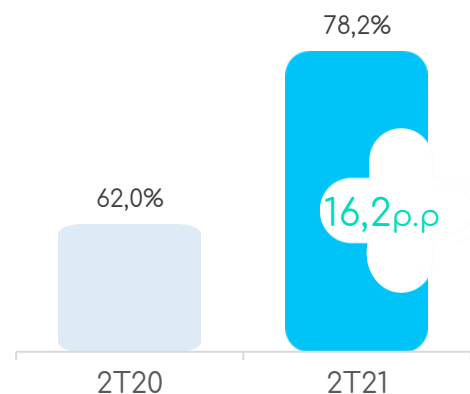
Leitos Operacionais

No 2T21 registramos média de 1.121 leitos operacionais, um aumento de 119% ou 608 leitos devido a aquisição do Grupo Austa no final do ano de 2020, Hospital Caridade e Hospital Evangélico de Sorocaba (HES) em 2021 e crescimento orgânico em quase todos os nossos hospitais. O grupo Austa conta com cerca de 180 Leitos no Austa Hospital e 39 leitos no Instituto de Moléstias Cardiovasculares. O Hospital Caridade possui quase 200 leitos operacionais e o HES quase 100.



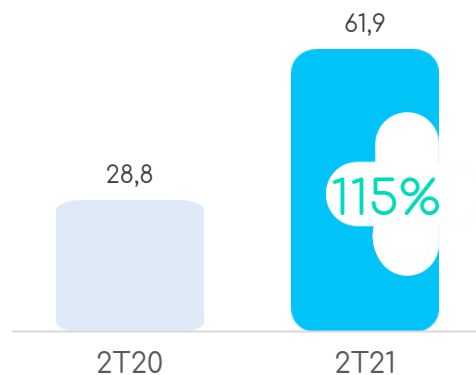
Taxa de Ocupação

Nossa taxa de ocupação encerrou o 2T21 em 78,2% 16,2p.p maior que no ano anterior devido maturação dos nos nossos hospitais adquiridos nos últimos 2 anos além do maior número de pacientes internados com COVID-19, principalmente no início do trimestre.



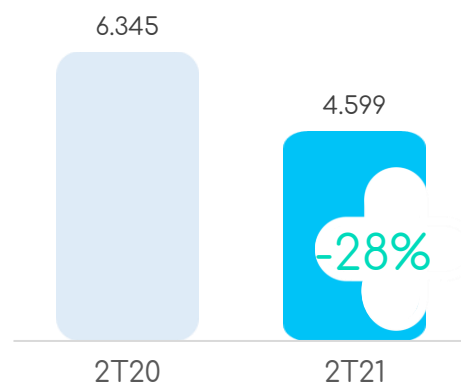
Pacientes-dia

O número de pacientes dia, alcançou 61,9 mil (memória de cálculo usada pela ANAHP), um aumento de 115,1% em relação ao 1T20 explicado pelo agravamento da pandemia causada pelo COVID-19 e pelas novas aquisições no período, com destaque para o Grupo Austa



Ticket Médio

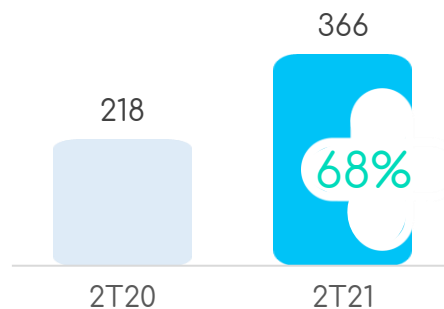
Nosso ticket médio de serviços médicos e hospitalares, ao final de março, totalizou R\$4.599, redução de 27,5% em relação ao 2T20. A redução deve-se principalmente a aquisição de novos ativos no período (ainda em maturação), e ao forte aumento no número de pacientes-dia, e uma base de comparação mais forte devido a maior complexidade nos atendimentos de COVID-19 em 2020.



RESULTADO FINANCEIRO

Receita Líquida

A receita líquida alcançou R\$ 366,4 milhões no trimestre, um crescimento de 68,0% quando comparado ao 2T21 e, ligeiramente abaixo do 1T21, impulsionado pelo crescimento no número de leitos, de ativos intrahub, e da maturação dos ativos adquiridos pela companhia nos últimos anos. Destacamos também o crescimento da receita de planos de saúde, fruto da aquisição do plano Austa Clínicas em 2020.



Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Bruta	405,2	226,4	79,0%	396,2	2,3%	801,4	484,1	65,6%
Serviços médicos e hospitalares	284,8	182,7	55,9%	278,5	2,3%	563,3	374,1	50,6%
Contraprestação de planos de saúde	116,1	42,5	173,0%	115,2	0,7%	231,3	107,1	116,0%
Outras receitas	4,2	1,2	260,8%	2,5	70,8%	6,7	2,9	134,5%
Deduções	(38,8)	(8,4)	362,5%	(22,2)	74,4%	(61,0)	(25,2)	141,6%
Impostos	(31,5)	(7,2)	336,5%	(16,8)	87,5%	(48,3)	(20,4)	137,1%
Glosas e outras deduções	(7,3)	(1,2)	518,0%	(5,4)	33,8%	(12,7)	(4,9)	160,7%
Receita Líquida	366,4	218,0	68,0%	374,0	-2,0%	740,4	458,8	61,4%

Custos

Os custos dos serviços prestados somaram R\$ 324,8 milhões, 53,8% acima do mesmo período do ano anterior e em linha com o 1T21. O crescimento de custos foi inferior ao crescimento de receita líquida e, consequentemente, observamos um crescimento de 8,2p.p na margem bruta. O aumento de despesa de pessoal e materiais médicos deve-se a adequação de estrutura que segue montada para enfrentar a pandemia, além do aumento significativo dos custos de insumos durante o período. A companhia segue no plano paulatino de integração e ganhos de eficiência dos ativos adquiridos nos últimos 2 anos.

Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Custos dos Serviços Prestados	(324,8)	(211,2)	53,8%	(318,6)	1,9%	(643,3)	(417,6)	54,0%
Pessoal	(129,9)	(46,3)	180,7%	(110,1)	18,1%	(240,0)	(105,1)	128,4%
Serviços de Terceiros	(64,5)	(109,9)	-41,3%	(94,4)	-31,7%	(158,9)	(192,0)	-17,3%
Materiais e Medicamentos	(97,6)	(42,5)	129,8%	(79,8)	22,3%	(177,4)	(84,0)	111,3%
Utilidades e Serviços	(11,9)	(3,3)	261,6%	(19,5)	-38,7%	(31,4)	(14,5)	116,2%
Depreciação & Amortização	(11,2)	(5,1)	118,8%	(11,5)	-2,3%	(22,6)	(11,4)	98,5%
Outros	(9,6)	(4,1)	132,6%	(3,4)	186,2%	(12,9)	(10,6)	21,9%

Margem Bruta	11,4%	3,2%	8,2p.p	14,8%	-3,5p.p	13,1%	9,0%	4,1p.p
---------------------	--------------	-------------	---------------	--------------	----------------	--------------	-------------	---------------



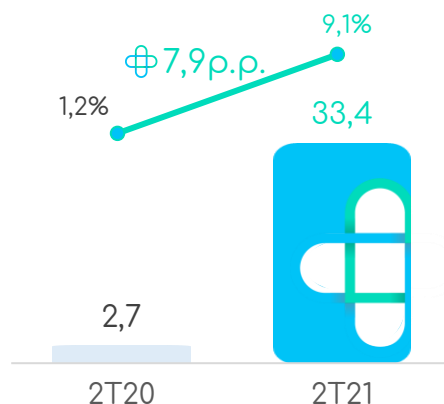
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas

As despesas gerais e administrativas cresceram 33,1% com relação ao ano anterior. O crescimento pode ser explicado pelo crescimento de despesa de pessoal e depreciação & amortização, devido ao crescimento da companhia após aquisição de 4 novos hospitais e 11 clínicas desde o 2T20.

Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Despesas Gerais e Administrativas	(22,3)	(16,8)	33,1%	(19,7)	13,2%	(42,3)	(36,2)	16,7%
Pessoal	(14,5)	(9,0)	61,5%	(11,8)	23,1%	(26,3)	(19,1)	37,8%
Serviços de Terceiros	(3,7)	(2,0)	84,2%	(4,7)	-22,8%	(8,4)	(4,0)	109,7%
Provisões Diversas	(0,7)	(6,2)	-88,4%	(4,6)	-84,3%	(5,3)	(10,3)	-48,8%
Aluguel e Manutenção de Equipamentos	(0,1)	3,9	-101,5%	(0,2)	-75,6%	(0,3)	(0,0)	554,3%
Depreciação & Amortização	(5,0)	(3,0)	65,7%	(1,6)	217,2%	(6,6)	(5,4)	23,5%
Outras	1,8	(0,5)	-486,3%	3,2	-44,6%	4,7	2,6	77,2%
Despesas Comerciais	(3,3)	(1,2)	183,1%	(3,6)	-6,6%	(6,9)	(2,9)	134,1%

EBITDA

O EBITDA Ajustado registrou R\$ 33,4 milhões, substancialmente acima do EBITDA ajustado registrado no 2T20 com expansão de margem de 7,9p.p. Com relação ao 1o trimestre, entretanto, houve uma redução de 38,4% devido, principalmente, a piora no cenário da COVID-19. O crescimento em relação ao mesmo trimestre do ano anterior deve-se aos novos ativos adquiridos citados na seção “Destaques do 2T21” e da maturação de ativos existentes.



Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	366,4	218,0	68,0%	374,0	-2,0%	740,4	458,8	61,4%
Custos dos Serviços Prestados	(324,8)	(211,2)	53,8%	(318,6)	1,9%	(643,3)	(417,6)	54,0%
Despesas com Vendas, G&A	(25,7)	(18,0)	42,9%	(23,3)	10,1%	(49,2)	(39,2)	25,5%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(2,7)	(18,9)	-85,9%	2,4	-211,9%	(0,3)	(19,9)	-98,6%
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-
Depreciação & Amortização (-)	16,2	8,2	99,0%	13,0	24,4%	29,3	16,8	74,5%
EBITDA	29,3	(21,8)	-	47,5	-38,4%	76,9	(1,1)	-
Margem EBITDA	8,0%	-10,0%	18,0p.p	12,7%	-4,7p.p	10,4%	-0,2%	10,6p.p
Despesas não-recorrentes ¹	4,1	24,5	-	6,3	-	10,4	25,3	-
EBITDA Ajustado	33,4	2,7	-	53,9	-38,1%	87,3	24,2	261,2%
Margem EBITDA Ajustado	9,1%	1,2%	7,9p.p	14,4%	-5,3p.p	11,8%	5,3%	6,5p.p



1- Ajustado por despesas pré-operacionais, despesas de M&A, e IPO e, no 2T20, ajustamos despesas de "obrigações de reinvestimento" gerada pela operadora de Campinas (VCAS) quando ainda era uma empresa sem fins lucrativos. A despesa foi integralmente revertida no 4T20.

Lucro Líquido

No 2T21, registramos um Prejuízo Líquido ajustado de R\$ 2,8 milhões, comparado a um prejuízo de R\$ 9,7 registrado no 2T20. O Resultado Financeiro totalizou uma despesa de R\$8,4 milhões devido ao aumento do endividamento bruto da companhia em relação ao mesmo período do ano anterior. A linha de impostos alcançou uma despesa de R\$11,4 milhões devido principalmente a um aumento na linha de impostos correntes.

Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
EBITDA	29,3	(21,8)	-	47,5	-38,4%	76,9	(1,1)	-
Depreciação & Amort.	(16,2)	(8,2)	99,0%	(13,1)	23,5%	(29,3)	(16,8)	74,5%
Resultado Financeiro	(8,4)	(1,9)	335,7%	(14,7)	-43,0%	(23,0)	(7,7)	197,9%
Impostos	(11,4)	(2,3)	392,5%	(17,2)	-33,6%	(28,6)	(5,5)	417,2%
Lucro Líquido	(6,8)	(34,2)	-80,0%	2,5	-	(4,1)	(31,2)	-87,0%
Margem líquida	-1,9%	-15,7%	13,8p.p	0,7%	-2,5p.p	-0,5%	-6,8%	6,2p.p
Despesas não-recorrentes ¹	4,1	24,5		6,3		10,4	25,3	
Lucro Líquido Ajustado	(2,8)	(9,7)	-71,6%	8,8	-131,2%	6,4	(5,9)	-208,1%
Margem líquida Ajustada	-0,8%	-4,4%	3,7p.p	2,4%	-3,1p.p	0,9%	-1,3%	2,1p.p

DRE

Trimestral - R\$ MM	2T21	2T20	Δ	1T21	Δ	1S21	1S20	Δ
Receita Líquida	366,4	218,0	68,0%	374,0	-2,0%	740,4	458,8	61,4%
Serviços médicos e hospitalares	284,8	182,7	55,9%	278,5	2,3%	563,3	374,1	50,6%
Contraprestação de planos de saúde	116,1	42,5	173,0%	115,2	0,7%	231,3	107,1	116,0%
Outras receitas	4,2	1,2	260,8%	2,5	70,8%	6,7	2,9	134,5%
Impostos	(31,5)	-7,2	336,5%	-16,8	87,5%	(48,3)	-20,4	137,1%
Glosas e outras deduções	(7,3)	(1,2)	524,1%	(5,4)	33,8%	(12,7)	(4,9)	160,7%
Custos dos Serviços Prestados	(324,8)	(211,2)	53,8%	(318,6)	1,9%	(643,3)	(417,6)	54,0%
Pessoal	(129,9)	(46,3)	180,7%	(110,1)	18,1%	(240,0)	(105,1)	128,4%
Serviços de Terceiros	(64,5)	(109,9)	-41,3%	(94,4)	-31,7%	(158,9)	(192,0)	-17,3%
Materiais e Medicamentos	(97,6)	(42,5)	129,8%	(79,8)	22,3%	(177,4)	(84,0)	111,3%
Utilidades e Serviços	(11,9)	(3,3)	261,6%	(19,5)	-38,7%	(31,4)	(14,5)	116,2%
Depreciação & Amortização	(11,2)	(5,1)	118,8%	(11,5)	-2,3%	(22,6)	(11,4)	98,5%
Outros	(9,6)	(4,1)	132,6%	(3,4)	186,2%	(12,9)	(10,6)	21,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(22,3)	(16,8)	33,1%	(19,7)	13,2%	(42,3)	(36,2)	16,7%
Despesas Comerciais	(3,3)	(1,2)	183,1%	(3,6)	-6,6%	(6,9)	(2,9)	134,1%
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0	-	0,0	-	(0,1)	0,0	-
Outras Despesas/receitas Operacionais	(2,7)	(18,9)	-85,9%	2,4	-211,9%	(0,3)	(19,9)	-
Resultado Financeiro	(8,4)	(1,9)	335,7%	(14,7)	-43,0%	(23,0)	(7,7)	197,9%
Receita Financeira	3,4	1,6	114,8%	2,7	27,4%	6,1	2,8	115,9%
Despesa Financeira	(11,8)	(3,5)	235,3%	(17,4)	-32,0%	(29,2)	(10,6)	175,9%
Lucro antes do IR	4,7	(31,8)	-114,7%	19,8	-76,4%	24,5	(25,6)	-
Impostos	(11,4)	(2,3)	392,5%	(17,2)	-33,6%	(28,6)	(5,5)	417,2%
Imposto Corrente	(11,3)	(2,4)	362,6%	(13,5)	-16,1%	(24,8)	(7,1)	249,1%
Imposto Diferido	(0,1)	0,1	-209,9%	(3,7)	-96,5%	(3,9)	1,6	-349,8%
Lucro Líquido	(6,8)	(34,2)	-80,0%	2,6	-361,7%	(4,1)	(31,2)	-86,8%

1- Ajustado por despesas pré-operacionais, despesas de M&A, e IPO e, no 2T20, ajustamos despesas de "obrigações de reinvestimento" gerada pela operadora de Campinas (VCAS) quando ainda era uma empresa sem fins lucrativos. A despesa foi integralmente revertida no 4T20.

Endividamento

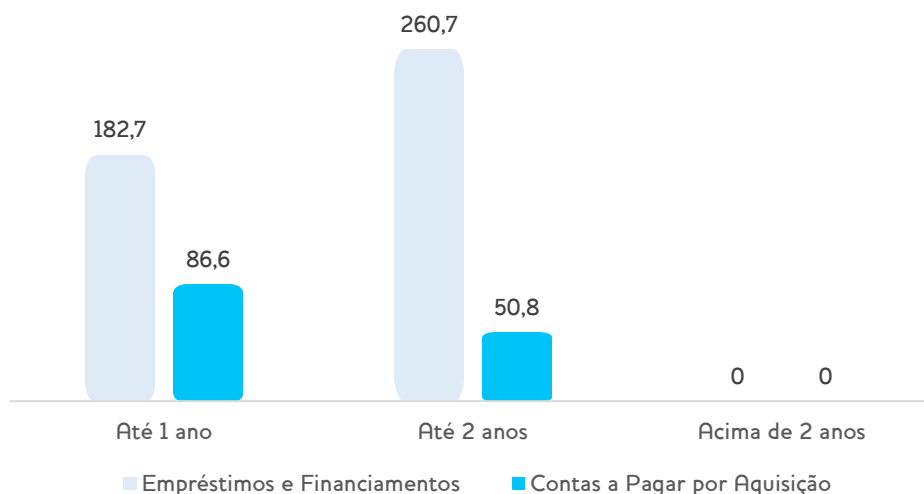
A companhia encerrou o trimestre com uma dívida líquida expandida (usada para o cálculo da maioria dos nossos covenants) de R\$ 415,0 milhões, um aumento de 44,3% em relação ao último balanço anual. Porém, nossa alavancagem, medida pelo indicador dívida líquida / EBITDA encerrou o trimestre em 2,1x, uma redução quando comparado ao final de 2020.

Trimestral - R\$ MM	2T21	4T20	Δ
Dívida Bruta	(443,4)	(307,5)	44,2%
Caixa	165,8	207,8	-20,2%
Dívida Líquida	(277,6)	(99,7)	178,5%
Contas a pagar por aquisição	(137,4)	(188,0)	-26,9%
Dívida Líquida Exp.	(415,0)	(287,7)	44,3%
EBITDA LTM	194,7	116,7	
Dívida LÍq. Exp. / EBITDA	2,1x	2,5x	



Cronograma de Amortização

R\$ MM	Empréstimos e Financiamentos	Contas a Pagar por Aquisição
Até 1 ano	182,7	86,6
Até 2 anos	260,7	50,8
Acima de 2 anos	0	0
Total	443,4	137,4



Sorocaba – Nosso 6º Hub

Em junho chegamos a Sorocaba por meio da aquisição do conceituado Hospital Evangélico de Sorocaba (HES). Já em agosto, anunciamos nossa primeira clínica na cidade, o Instituto de Oncologia de Sorocaba (IOS). Assim, a companhia chega a seu 6º hub de saúde e 4º no interior de São Paulo.

A chegada da Hospital Care em Sorocaba contempla a implantação de um novo modelo de gestão nas duas entidades e novos planos estratégicos para ambas, além de expansões e investimentos.

Para o Hospital Evangélico de Sorocaba, um dos hospitais mais tradicionais da cidade, com 86 anos de atuação, o novo plano estratégico abrange a ampliação do número de leitos, expansão dos serviços oferecidos, investimento em tecnologia avançada e novas parcerias.

O projeto de expansão do hospital, com obras já contratadas, contempla a construção de uma Unidade Cirúrgica Avançada e sala para procedimentos robóticos, ainda não disponível em Sorocaba, além de um Centro de Endoscopia Digestiva. Compreende, ainda, a ampliação do número de leitos de internação, com novas unidades nas áreas de Clínica Médica, Ortopedia e Pediatria. Haverá também melhorias em toda a estrutura de hotelaria do hospital, além dos novos quartos e modernização dos já existentes.

O projeto da Hospital Care também prevê a implantação de um Centro Médico junto ao hospital, permitindo que os médicos que fazem parte da estrutura atendam em consultórios internos e, assim, disponibilizando um cuidado integral aos pacientes.

Por sua vez, o Instituto de Oncologia de Sorocaba, centro ambulatorial de atendimento a pacientes com câncer, com mais de 20 anos de excelência em Sorocaba e região, passa a estabelecer sinergia em serviços prestados com o HES, visando o crescimento das duas instituições de saúde e a melhoria contínua da qualidade assistencial à população sorocabana.

Hoje, no amplo e moderno espaço da clínica, é oferecido tratamento integral, reunindo diversas especialidades e os mais avançados tratamentos em oncologia, com equipe formada por médicos altamente capacitados, ligados também ao ensino e pesquisa e sempre de acordo com a filosofia humanizada e respeitosa ao paciente, que fez do IOS uma referência. O local foi pioneiro em toda a região e um dos primeiros no Brasil a voltar-se para os cuidados paliativos, de forma a minimizar o sofrimento também nos casos avançados de câncer.

Com a integração com o HES, o paciente oncológico do IOS terá à disposição um tratamento associado, com forte ligação entre os acompanhamentos ambulatorial e hospitalar, além da participação ativa dos dois corpos clínicos, visando sempre o melhor resultado na terapêutica dos pacientes.

A parceria do HES e do IOS pela Hospital Care está alinhada ao propósito do grupo de montar um novo HUB de serviços de saúde na região de Sorocaba, isto é, um ecossistema sustentável, com o maior número possível de opções em assistência em saúde à população. A Hospital Care e a Associação Evangélica Beneficente estão muito orgulhosos com mais este passo em direção ao incremento da medicina de qualidade para a cidade de Sorocaba e região.



Balço Patrimonial

Trimestral - R\$ MM	2T21	4T20
Ativo Circulante	563,6	492,8
Caixa e equivalentes	83,6	114,7
Titulos e valores mob.	79,0	89,3
Contas a receber	292,7	213,0
Estoques	44,6	32,5
Impostos a recuperar	31,7	22,2
Despesas antecipadas	2,9	0,8
Partes relacionadas	0,0	0,5
Outros Ativos	29,1	19,8
Ativo Não Circulante	1.155,3	1.044,9
Titulos e valores mob.	3,2	3,8
Impostos a recuperar	2,7	1,7
Outros ativos	12,6	8,9
IR e CSLL	31,2	36,1
Depósitos judiciais	20,2	19,6
Partes relacionadas	0,3	3,0
Investimentos	10,0	-
Arrendamento mercantil	88,5	87,5
Imobilizado	514,7	465,3
Intangível	472,0	419,0
ATIVO TOTAL	1.718,9	1.537,7

Trimestral - R\$ MM	2T21	4T20
Passivo Circulante	627,5	483,5
Fornecedores	139,8	117,8
Empréstimos e financ.	182,7	66,7
Obrigação trabalhista e trib.	136,8	101,7
Partes relacionadas	0,0	0,0
Arrendamento mercantil	23,7	19,5
Contas a pagar por aquisição	86,6	132,8
Provisão assistência a saúde	24,2	21,5
Dividendos a pagar	0,0	2,8
Outras contas a pagar	33,8	20,7
Passivo Não Circulante	560,2	523,7
Fornecedores	16,7	14,2
Obrigação trabalhista e trib.	32,4	30,1
Empréstimos e financ.	260,7	240,8
Obrigação de re-invest.	3,4	2,9
Provisão assistência a saúde	3,5	3,8
IR e CSLL	30,1	25,4
Arrendamento mercantil	70,7	73,4
Partes relacionadas	9,0	8,1
Provisão para riscos cíveis, trib. e trab.	78,3	63,8
Provisão para perda com investimento	0,0	0,0
Contas a pagar por aquisição	50,8	55,2
Outras contas a pagar	4,6	5,9
PASSIVO TOTAL	1.187,7	1.007,2

Patrimônio Líquido	531,2	530,5
PL dos controladores	526,8	435,9
Capital social	542,0	493,4
Capital social a integralizar	0,0	-50,4
Transação entre os sócios	-0,3	-
Reserva legal	0,7	0,7
Lucros (prejuízos) acumulados	-15,7	-7,9

Participação não controladora	4,4	94,7
TOTAL DO PASSIVO E PL	1.718,9	1.537,7



PARCERIAS POR TODA A VIDA

Contato:

João Marcos Bezerra
CFO e Diretor de RI

Renato Campos
Gerente de RI

ri.hospitalcare.com.br
ri@hospitalcare.com.br