

# RESULTADOS T21



# ◀ NOSSO MANIFESTO ▶

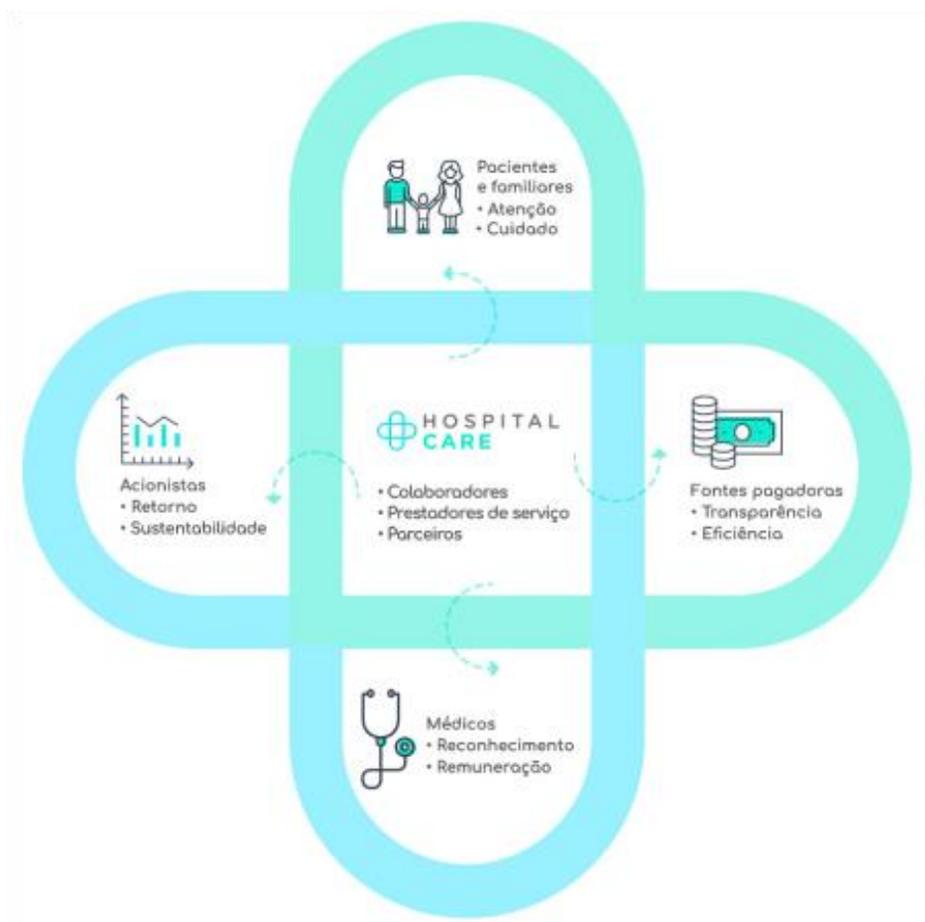
A saúde hoje em dia é um assunto complicado. Hospitais, médicos e planos compartilham boas intenções, mas cada um parece caminhar para o seu lado. E esse desencontro gera desperdício e custos. Uma conta que ninguém quer pagar.

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 a gente promove é um ponto de encontro e, assim, todos caminham juntos. Porque, no fim, existimos para tornar o cuidado algo que une. E o unir, a melhor forma de cuidar.

## Nossa Bússola



# UNIR É A MELHOR FORMA DE CUIDAR

**E**m 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, ficando 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 da cidade. A abordagem atual contempla a montagem de redes completas de serviços de saúde a partir destes hospitais de alta complexidade, e da



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 no entorno: 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.

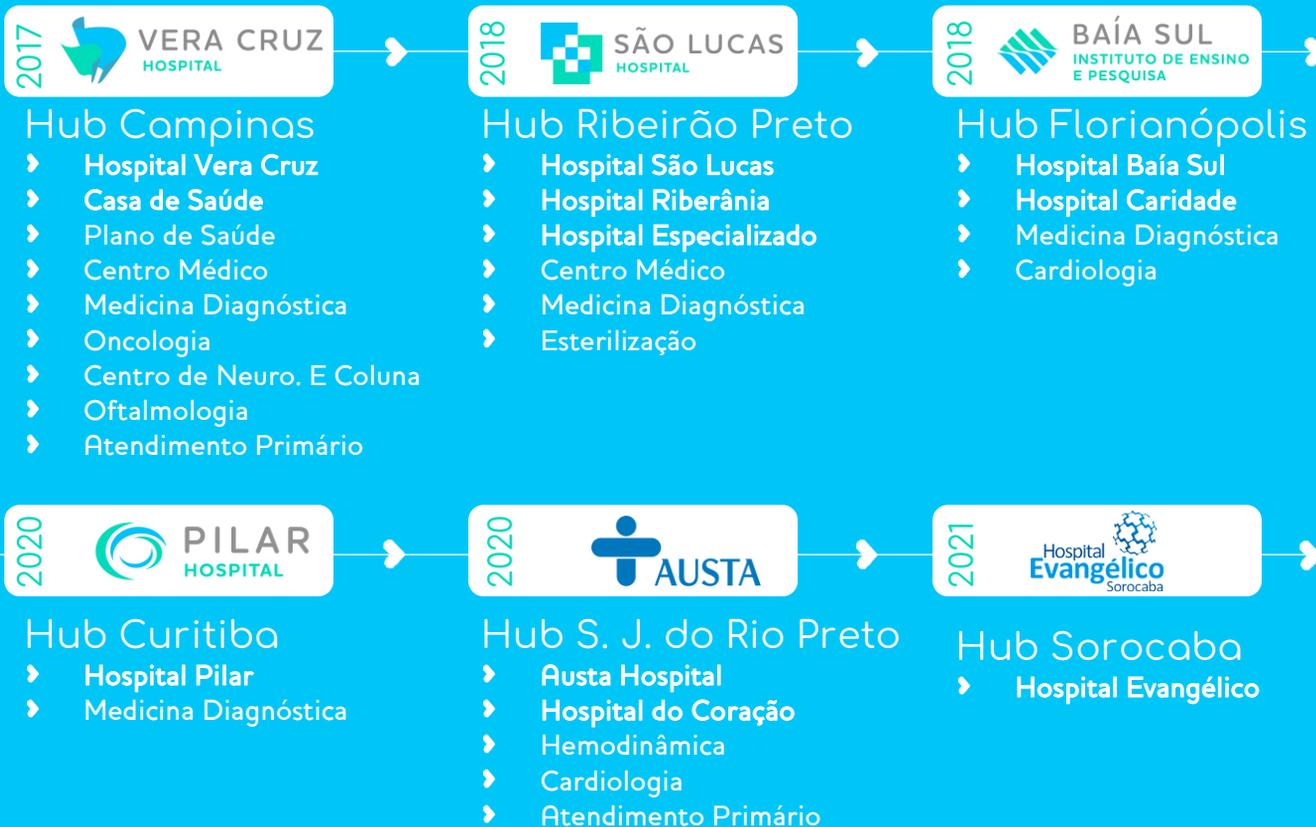
Desenvolvemos cuidadosamente uma reputação de renome desde a nossa concepção, o que nos traz vantagens competitivas na nossa estratégia de crescimento. Por conta do contexto verificado nas nossas regiões-alvo, desenvolvemos uma competência para acessar os principais ativos locais e oferece uma solução interessante para hospitais e grupos baseados na expectativa de sócios vendedores 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. Isto 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**

|            |                        |            |
|------------|------------------------|------------|
| <b>1</b>   | <b>Hubs</b>            | <b>6</b>   |
| <b>1</b>   | <b>Hospitais</b>       | <b>11</b>  |
| <b>1</b>   | <b>Cidades</b>         | <b>11</b>  |
| <b>5</b>   | <b>Clínicas</b>        | <b>24</b>  |
| <b>157</b> | <b>Leitos*</b>         | <b>767</b> |
| <b>272</b> | <b>Receita Líquida</b> | <b>984</b> |
| <b>0</b>   | <b>EBITDA</b>          | <b>117</b> |

## Receita Líquida

## EBITDA



## Destques do 1T21

### +55%

Crescimento a/a  
Receita Líquida

### +151%

Crescimento a/a  
EBITDA Ajust.<sup>1</sup>

### +5,5 p.p

Crescimento a/a  
Margem EBITDA

### +134%

Lucro Líquido  
Ajust.<sup>1</sup>

### +44%

Leitos  
operacionais

### +67%

Paciente-dia

| Destques Operacionais e Assistenciais | 1T21  | 1T20  | Δ      |
|---------------------------------------|-------|-------|--------|
| Número de Hospitais                   | 11    | 7     | +4     |
| Número de Clínicas                    | 24    | 14    | +10    |
| Leitos Operacionais                   | 816   | 565   | 44,4%  |
| Taxa de Ocupação                      | 75,4% | 65,7% | 9,7p.p |
| Volume de Cirurgias ('000)            | 11,2  | 9,6   | 17,0%  |
| Paciente-dia 00h ('000)               | 55,7  | 33,3  | 67,4%  |
| Ticket Médio (R\$) – Serviços médicos | 4.997 | 5.747 | -13,1% |
| Conversão PS para internação (%)      | 7,2%  | 6,0%  | 1,2p.p |
| Tempo médio de permanência (dias)     | 3,9   | 3,2   | 0,7    |

| Destques Financeiros                                | 1T21         | 1T20         | Δ             |
|---|--------------|--------------|---------------|
| <b>Receita Líquida Total</b>                        | <b>374,0</b> | <b>240,8</b> | <b>55,3%</b>  |
| Margem de Contribuição Prestadoras <sup>2</sup>     | 18,0%        | 8,9%         | 9,1p.p        |
| Margem de Contribuição Planos de Saúde <sup>3</sup> | 6,1%         | 5,9%         | 0,2p.p        |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                              | <b>53,9</b>  | <b>21,5</b>  | <b>150,9%</b> |
| <i>Margem EBITDA Ajustado</i>                       | 14,4%        | 8,9%         | 5,5p.p        |
| <b>EBITDA</b>                                       | <b>47,5</b>  | <b>20,6</b>  | <b>130,5%</b> |
| <i>Margem EBITDA</i>                                | 12,7%        | 8,6%         | 4,1p.p        |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>                       | <b>8,9</b>   | <b>3,8</b>   | <b>133,8%</b> |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i>                      | 2,4%         | 1,6%         | 0,8p.p        |
| <b>Lucro Líquido</b>                                | <b>2,6</b>   | <b>3,0</b>   | <b>-12,3%</b> |
| <i>Margem Líquida</i>                               | 0,7%         | 1,2%         | -0,5p.p       |

## Destaques do 1T21

- A **Receita Líquida** do trimestre cresceu **55,3%** alcançando R\$ 374,0 milhões. Além do maior número de internações e do aumento de complexidade dos pacientes de COVID-19, o crescimento de receita reflete as seguintes aquisições e inaugurações:
  - 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 *intrahub*, 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,
  - 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<sup>1</sup>** cresceu **150,9%** quando comparado ao resultado do 1T20, com expansão de margem de 5,5p.p alcançando 14,4%. O crescimento deve-se aos novos ativos adquiridos citados acima e da maturação de ativos existentes. Quanto analisamos somente as operações de saúde (excluindo planos de saúde e custos da holding), tivemos uma expansão de margem de 9,1p.p alcançando 18,0%.

## Eventos Subsequentes

- Após o encerramento do trimestre, foi aprovado no CADE e oficializado o arrendamento do **Imperial Hospital de Caridade**. Fundado em 1789, o Hospital de Caridade é um patrimônio histórico de Santa Catarina e conta atualmente com 200 leitos. Além dos Hospitais Baía Sul e Caridade, o **Hub Florianópolis** conta também com a Clínica Imagem e a CORIS Medicina Vascular.
- Em abril, comunicamos ao mercado a interrupção da **oferta pública de ações** da Hospital Care. Devido ao cenário atual de incertezas políticas e econômicas e a consequente aversão a risco por parte da maioria dos investidores, optamos por interromper a oferta a fim de aguardar um momento mais oportuno. A companhia também segue estudando alternativas para financiar seu plano de expansão.
- Em maio anunciamos a aquisição do **INDIC, Instituto de Diagnóstico por Imagem de Curitiba**, nosso 25º ativo *intrahub*.



INDIC



Hospital Caridade

## COVID-19

O primeiro caso positivo de Covid-19 em um de nossos hospitais foi em 11 de março de 2020. Desde então, até o início de maio, possuíamos 33.135 casos confirmados, 5.003 altas e infelizmente, 1.105 óbitos.

Imediatamente, fomos proativos na busca pela segurança e proteção de nossos funcionários e pacientes dentro de nossos hospitais. Incrementamos esforços de fluxo de pacientes e funcionários, regras de segurança, processos de assepsia, limpeza e proteção individual. Foram desenvolvidos diversos protocolos de prevenção, os quais foram revisados sucessivamente à medida em que a comunidade médica aprendia mais sobre a doença e seus riscos associados. Aumentamos os estoques de segurança nos principais EPIs (equipamentos de proteção individual) como máscaras, luvas, álcool-gel, aventais, etc., e reforçamos a proteção nos sanitários e vestiários utilizados pelas nossas equipes, onde os equipamentos de proteção são removidos e há maior risco de contaminação por funcionários.

Em todos os hospitais do grupo, foram desenvolvidos planos de contingência caso houvesse escalada no número de casos, bem como planos de desmobilização para quando a operação retornasse a níveis normais. O fluxo hospitalar foi redesenhado em todos os Hubs para isolamento de pacientes com suspeita de COVID-19, com alas e pronto-socorro segmentados e específicos. No caso dos Hubs de Campinas e Ribeirão Preto, os hospitais da Casa de Saúde e Hospital Ribeirânia foram transformados em “Covid Center”, com atendimento e internação exclusivo para pacientes COVID, concentrando funcionários especializados e liberando as demais estruturas do Hub para atendimento de pacientes com outros quadros. Para garantir que os nossos beneficiários assistidos sofressem menos impacto pelo surto, tomamos algumas medidas, a saber:

- (i) contratação de equipe para fazer contato frequente com os beneficiários do grupo de risco;
- (ii) adoção de telemedicina para evitar deslocamento durante a pandemia

(iii) apoio a rede credenciada com adoção, entre outras ações, de tabelas especiais.

Foram criados diversos comitês extraordinários e multidisciplinares com o objetivo de monitorar práticas médicas, principais indicadores operacionais e projetar diferentes cenários com base no que está sendo identificado no Brasil e no resto do mundo. Estes comitês abrangem desde Lideranças, até comitês médicos e técnicos. A cadeia de fornecedores também foi revisitada, para garantir o fornecimento contínuo de equipamentos necessários para tratamento da doença.

Com a implementação destas iniciativas, e o cancelamento prévio de cirurgias eletivas, o resultado financeiro da Companhia foi fortemente afetado pela COVID-19, em especial a partir do mês de abril.



Os efeitos econômicos da epidemia decorrem de diversos fatores, dentre os quais destacamos:

- Redução significativa do número de cirurgias ou procedimentos considerados “eletivos”;
- Redução significativa dos fluxos de Pronto Atendimento, uma vez que os pacientes demonstram receio de visitar um hospital por motivos que não sejam emergências mais sensíveis;
- Aumento dos custos com materiais, medicamentos, e mão de obra, devido a demanda adicional gerada pela epidemia;

- Necessidade de aumentar a mão de obra disponível em determinados setores dos hospitais, notadamente as Unidades de Terapia Intensiva, as áreas de Internação dedicadas aos pacientes acometidos pela covid-19, e as Unidades de Emergência destinadas aos problemas de ordem respiratória;
- Pressão intensa sobre o fluxo de caixa dos hospitais, em função dos motivos listados acima e da retenção dos prêmios pagos pelos beneficiários nas operadoras de planos de saúde, que não necessariamente fizeram antecipações para auxiliar os prestadores durante o período em que o volume hospitalar diminuiu drasticamente.

No caso da Companhia, em particular, os efeitos do COVID foram sentidos de forma distinta em cada hospital, em função da sua localização. Nossos hospitais estão localizados fora das capitais do RJ e SP e nordeste, regiões que foram afetadas mais tardiamente. Dessa forma, nos meses iniciais da epidemia, nossas praças sentiram o efeito da parada quase total de procedimentos cirúrgicos e da queda nas unidades de emergência, mas demoraram a receber o fluxo de pacientes com Covid-19, que acabariam gerando uma receita imprescindível para prosseguir com o funcionamento das unidades. Nas nossas regiões, é possível afirmar que a chamada “1ª onda” atingiu com mais força a partir do final do 2º trimestre, o que gerou um fluxo de pacientes com covid mais concentrado no 3º trimestre.

Assim, enquanto em algumas praças os hospitais começaram a recuperar seu movimento tradicional já no final do 2º trimestre, nas nossas unidades essa recuperação foi deslocada mais para o final do 3º trimestre, e acentuada ao longo do 4º trimestre.

Olhando apenas internamente, a “1ª onda” atingiu primeiro Campinas, e depois se deslocou para o Oeste do estado de São Paulo. Já com relação ao Sul, atingiu primeiro Santa Catarina e chegou mais tardiamente a Curitiba, onde se manifestou de forma rápida e intensa, afetando bastante a nossa operação local.

Em 2021 enfrentamos a 2ª onda de COVID-19 com uma piora acentuada em todas as praças tanto na quantidade de casos quanto na gravidade dos mesmos. Do total de casos registrados desde 11 de março de 2020, 48% dos casos e 60% dos óbitos ocorreram em 2021 (até 10 de maio). Com isso, encerramos o trimestre com a maioria dos hospitais operando com ocupação acima da média. Contudo, as lições aprendidas e ações implementadas ao longo de 2020 nos prepararam para enfrentar a melhor a 2ª onda. E seguimos concentrando nossos esforços para atender o maior número de pessoas possíveis. A partir de abril, começamos a acompanhar uma gradual desaceleração no número de casos e internações por COVID-19, porém, nossos Hubs seguem preparados e organizados para o enfrentamento desta crise.

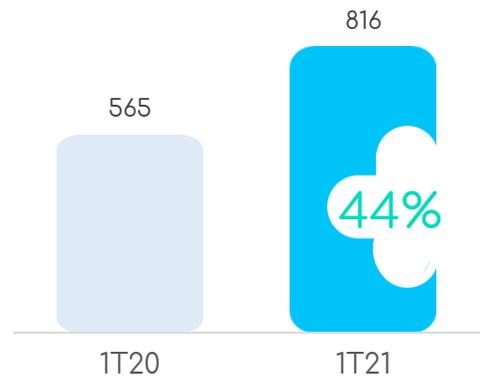


Casa de Saúde

# Indicadores Operacionais

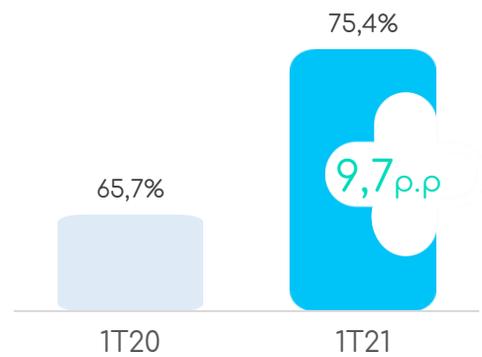
## Leitos Operacionais

Encerramos o trimestre com 816 leitos operacionais, um aumento de 44% ou 251 leitos devido a aquisição do Grupo Austa no final do ano de 2020 e crescimento orgânico em quase todos os nossos hospitais. O grupo Austa conta com 163 Leitos no Austa Hospital e 39 leitos no Instituto de Moléstias Cardiovasculares



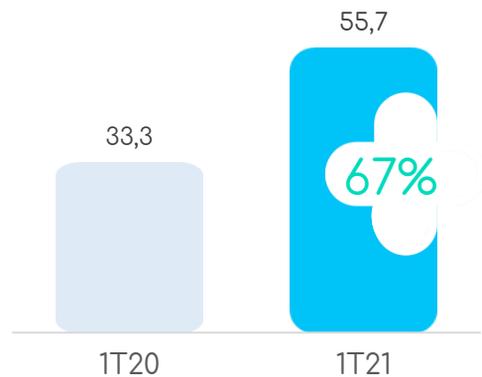
## Taxa de Ocupação

Nossa taxa de ocupação alcançou 75,4% no 1T21, aumento de 9,7p.p impulsionado pela maturação dos nos nossos hospitais adquiridos nos últimos 2 anos além do maior número de pacientes internados com COVID-19.



## Paciente-dia

O número de pacientes dia, medido de acordo com a memória de cálculo usada pela ANAHP, alcançou 55,7 mil, um aumento de 67,4% em relação ao 1T20 explicado pelo agravamento da pandemia causada pelo COVID-19 e as novas aquisições no período, com destaque para o Grupo Austa



## Ticket Médio

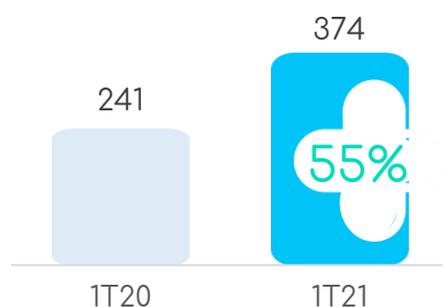
Nosso ticket médio de serviços médicos e hospitalares, ao final de março, totalizou R\$5.747, redução de 13,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. A redução deve-se principalmente a aquisição de novos ativos no período (ainda em maturação), e ao forte aumento no número de pacientes-dia.



# RESULTADO FINANCEIRO

## Receita Líquida

A receita líquida cresceu 55,3% no período devido ao crescimento no número de leitos, ativos intrahub, e 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, pertencente ao grupo Austa em São José do rio Preto e adquirido pela companhia ao final de 2020.



| Trimestral - R\$ MM                          | 1T21          | 1T20          | Δ            |
|--|---------------|---------------|--------------|
| <b>Receita Bruta</b>                         | <b>396,2</b>  | <b>257,6</b>  | <b>53,8%</b> |
| Prestação de serviços médicos e hospitalares | 278,5         | 191,4         | 45,5%        |
| Contraprestação de planos de saúde           | 115,2         | 64,5          | 78,6%        |
| Outras receitas                              | 2,5           | 1,7           | 46,8%        |
| <b>Deduções</b>                              | <b>(22,2)</b> | <b>(16,9)</b> | <b>31,8%</b> |
| Impostos                                     | (16,8)        | (13,2)        | 27,7%        |
| Glosas e outras deduções                     | (5,4)         | (3,7)         | 46,6%        |
| <b>Receita Líquida</b>                       | <b>374,0</b>  | <b>240,8</b>  | <b>55,3%</b> |

## Custos

Os custos dos serviços prestados cresceram 54,3%, em linha com o crescimento da receita líquida. A companhia segue no plano paulatino de integração e ganhos de eficiência dos ativos adquiridos nos últimos 2 anos.

| Trimestral - R\$ MM                  | 1T21           | 1T20           | Δ            |
|--------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Custos dos Serviços Prestados</b> | <b>(318,6)</b> | <b>(206,5)</b> | <b>54,3%</b> |
| Pessoal                              | (110,1)        | (58,8)         | 87,2%        |
| Serviços de Terceiros                | (94,4)         | (82,1)         | 14,9%        |
| Materiais e Medicamentos             | (79,8)         | (41,5)         | 92,3%        |
| Utilidades e Serviços                | (19,5)         | (11,2)         | 73,5%        |
| Depreciação & Amortização            | (11,5)         | (6,3)          | 82,1%        |
| Outros                               | (3,4)          | (6,5)          | -48,4%       |



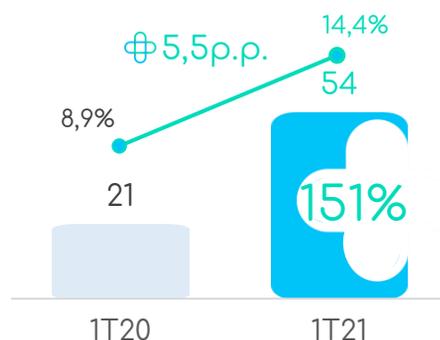
## Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas

As despesas gerais e administrativas cresceram 1,5%, ritmo inferior a inflação no período. O aumento na linha de serviços de terceiros, fruto do aumento de unidades de negócio da companhia, foi compensado pela redução nas despesas com manutenção e aluguel de equipamentos.

| Trimestral - R\$ MM                      | 1T21          | 1T20          | Δ             |
|--|---------------|---------------|---------------|
| <b>Despesas Gerais e Administrativas</b> | <b>(19,7)</b> | <b>(19,4)</b> | <b>1,5%</b>   |
| Pessoal                                  | (11,8)        | (10,1)        | 16,7%         |
| Serviços de Terceiros                    | (4,7)         | (2,0)         | 134,8%        |
| Provisões Diversas                       | (4,6)         | (4,1)         | 10,6%         |
| Aluguel e Manutenção de Equipamentos     | (0,2)         | (4,0)         | -93,9%        |
| Depreciação & Amortização                | (1,6)         | (2,3)         | -31,6%        |
| Outras                                   | 3,2           | 3,1           |               |
| <b>Despesas Comerciais</b>               | <b>(3,6)</b>  | <b>(1,8)</b>  | <b>101,6%</b> |

## EBITDA

O EBITDA Ajustado cresceu 150,9% quando comparado ao resultado do 1T20, com expansão de margem de 5,5p.p alcançando 14,4%. O crescimento deve-se aos novos ativos adquiridos citados na seção “Destques do 1T21” e da maturação de ativos existentes. Quanto analisamos somente as operações de saúde (excluindo planos de saúde e custos da holding), tivemos uma expansão de margem EBITDA de 9,1p.p alcançando 18,0%.



| Trimestral - R\$ MM                           | 1T21         | 1T20         | Δ             |
|---|--------------|--------------|---------------|
| <b>Receita Líquida</b>                        | <b>374,0</b> | <b>240,8</b> | <b>55,3%</b>  |
| Custos dos Serviços Prestados                 | (318,6)      | (206,5)      | 54,3%         |
| Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas | (23,3)       | (21,2)       | 9,9%          |
| Outras Despesas/Receitas Operacionais         | 2,4          | (1,1)        | -323,3%       |
| Depreciação & Amortização (-)                 | 13,0         | 8,6          | 51,4%         |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>47,5</b>  | <b>20,6</b>  | <b>130,5%</b> |
| <i>Margem EBITDA</i>                          | <i>12,7%</i> | <i>8,6%</i>  | <i>4,1p.p</i> |
| Despesas não-recorrentes <sup>1</sup>         | 6,3          | 0,8          |               |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                        | <b>53,9</b>  | <b>21,5</b>  | <b>150,9%</b> |
| <i>Margem EBITDA Ajustado</i>                 | <i>14,4%</i> | <i>8,9%</i>  | <i>5,5p.p</i> |



## Lucro Líquido

| Trimestral - R\$ MM                   | 1T21        | 1T20        | Δ              |
|---------------------------------------|-------------|-------------|----------------|
| <b>EBITDA</b>                         | <b>47,5</b> | <b>20,6</b> | <b>130,5%</b>  |
| Depreciação & Amortização             | (13,0)      | (8,6)       | 51,4%          |
| Resultado Financeiro                  | (14,7)      | (5,8)       | 152,4%         |
| Impostos                              | (17,2)      | (3,2)       | 434,9%         |
| <b>Lucro Líquido</b>                  | <b>2,6</b>  | <b>3,0</b>  | <b>-12,3%</b>  |
| <i>Margem líquida</i>                 | <i>0,7%</i> | <i>1,2%</i> | <i>-0,5p.p</i> |
| Despesas não-recorrentes <sup>1</sup> | 6,3         | 0,8         |                |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>         | <b>8,9</b>  | <b>3,8</b>  | <b>133,8%</b>  |
| <i>Margem líquida Ajustada</i>        | <i>2,4%</i> | <i>1,6%</i> | <i>0,8p.p</i>  |

O Lucro Líquido ajustado cresceu 133,8% alcançando R\$ 8,9 milhões com uma margem líquida ajustada de 2,4%.

O Resultado Financeiro totalizou uma despesa R\$14,7 milhões devido ao aumento do endividamento bruto da companhia em relação ao mesmo período do ano anterior

Alinha de impostos alcançou uma despesa de R\$17,2 milhões devido principalmente a um aumento na linha de impostos correntes.

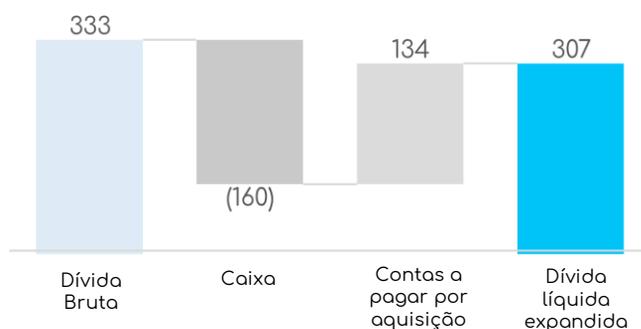
## DRE

| Trimestral - R\$ MM                          | 1T21           | 1T20           | Δ             |
|--|----------------|----------------|---------------|
| <b>Receita Líquida</b>                       | <b>374,0</b>   | <b>240,8</b>   | <b>55,3%</b>  |
| Serviços médicos e hospitalares              | 278,5          | 191,4          | 45,5%         |
| Contraprestação de planos de saúde           | 115,2          | 64,5           | 78,6%         |
| Outras receitas                              | 2,5            | 1,7            | 46,8%         |
| Impostos                                     | (16,8)         | -13,2          | 27,7%         |
| Glosas e outras deduções                     | (5,4)          | (3,7)          | 46,6%         |
| <b>Custos dos Serviços Prestados</b>         | <b>(318,6)</b> | <b>(206,5)</b> | <b>54,3%</b>  |
| Pessoal                                      | (110,1)        | (58,8)         | 87,2%         |
| Serviços de Terceiros                        | (94,4)         | (82,1)         | 14,9%         |
| Materiais e Medicamentos                     | (79,8)         | (41,5)         | 92,3%         |
| Utilidades e Serviços                        | (19,5)         | (11,2)         | 73,5%         |
| Depreciação & Amortização                    | (11,5)         | (6,3)          | 82,1%         |
| Outros                                       | (3,4)          | (6,5)          | -48,4%        |
| <b>Despesas Gerais e Administrativas</b>     | <b>(19,7)</b>  | <b>(19,4)</b>  | <b>1,5%</b>   |
| <b>Despesas Comerciais</b>                   | <b>(3,6)</b>   | <b>(1,8)</b>   | <b>101,6%</b> |
| <b>Outras Despesas/receitas Operacionais</b> | <b>2,4</b>     | <b>(1,1)</b>   | <b>-</b>      |
| <b>Resultado Financeiro</b>                  | <b>(14,7)</b>  | <b>(5,8)</b>   | <b>152,4%</b> |
| Receita Financeira                           | 2,7            | 1,2            | 117,4%        |
| Despesa Financeira                           | (17,4)         | (7,1)          | 146,3%        |
| <b>Lucro antes do IR</b>                     | <b>19,8</b>    | <b>6,2</b>     | <b>219,9%</b> |
| <b>Impostos</b>                              | <b>(17,2)</b>  | <b>(3,2)</b>   | <b>434,9%</b> |
| Imposto Corrente                             | (13,5)         | (4,7)          | 189,5%        |
| Imposto Diferido                             | (3,7)          | 1,4            | -361,6%       |
| <b>Lucro Líquido</b>                         | <b>2,6</b>     | <b>3,0</b>     | <b>-12,3%</b> |

## Endividamento

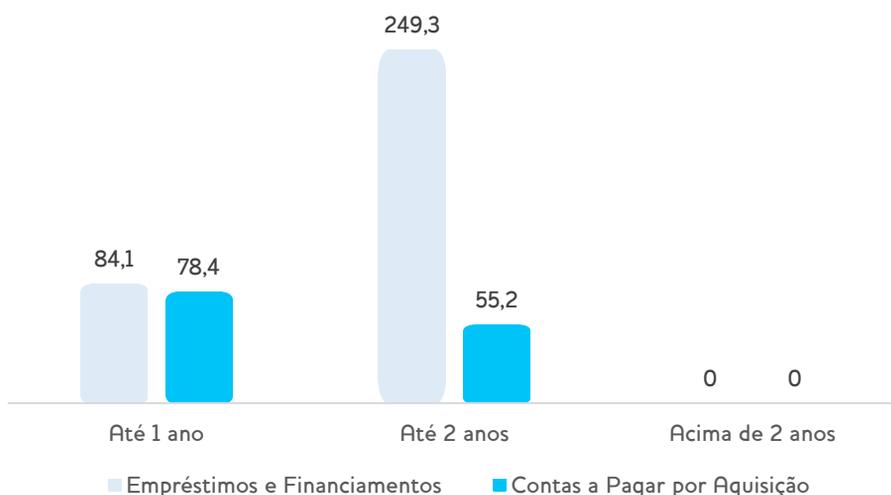
A companhia encerrou o trimestre com uma dívida líquida expandida (usada para o cálculo da maioria dos nossos covenants) de R\$ 307, 4 milhões, um aumento de 6,9% em relação ao último trimestre. Porém, nossa alavancagem, medida pelo indicador dívida líquida / EBITDA encerrou o trimestre em 2,2x, uma redução quando comparado ao último trimestre.

| Trimestral - R\$ MM              | 1T21           | 4T20           | Δ            |
|----------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Dívida Bruta                     | (333,3)        | (307,5)        | 8,4%         |
| Caixa                            | 159,6          | 207,8          | -23,2%       |
| <b>Dívida Líquida</b>            | <b>(173,8)</b> | <b>(99,7)</b>  | <b>74,3%</b> |
| Contas a pagar por aquisição     | (133,7)        | (188,0)        | -28,9%       |
| <b>Dívida Líquida Exp.</b>       | <b>(307,4)</b> | <b>(287,7)</b> | <b>6,9%</b>  |
| <br>                             |                |                |              |
| EBITDA LTM                       | 143,4          | 116,7          |              |
| <b>Dívida Líq. Exp. / EBITDA</b> | <b>2,1x</b>    | <b>2,5x</b>    |              |



## Cronograma de Amortização

| R\$ MM          | Empréstimos e Financiamentos | Contas a Pagar por Aquisição |
|-----------------|------------------------------|------------------------------|
| Até 1 ano       | 84,1                         | 78,4                         |
| Até 2 anos      | 249,3                        | 55,2                         |
| Acima de 2 anos | 0                            | 0                            |
| <b>Total</b>    | <b>333,3</b>                 | <b>133,6</b>                 |



## Balanço Patrimonial

| Trimestral - R\$ MM         | 1T21           | 4T20           |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| <b>Ativo Circulante</b>     | <b>524,4</b>   | <b>496,6</b>   |
| Caixa e equivalentes        | 78,0           | 114,7          |
| Titulos e valores mob.      | 81,5           | 93,1           |
| Contas a receber            | 268,9          | 213,0          |
| Estoques                    | 43,6           | 32,5           |
| Impostos a recuperar        | 28,8           | 22,2           |
| Despesas antecipadas        | 2,0            | 0,8            |
| Partes relacionadas         | 0,0            | 0,5            |
| Outros Ativos               | 21,6           | 19,8           |
| <b>Ativo Não Circulante</b> | <b>1.060,6</b> | <b>1.041,1</b> |
| Impostos a recuperar        | 3,3            | 1,7            |
| Outros ativos               | 7,5            | 8,9            |
| IR e CSLL                   | 31,3           | 36,1           |
| Depósitos judiciais         | 20,3           | 19,6           |
| Partes relacionadas         | 0,3            | 3,0            |
| Arrendamento mercantil      | 88,1           | 87,5           |
| Imobilizado                 | 493,4          | 465,3          |
| Intangível                  | 416,3          | 419,0          |
| <b>ATIVO TOTAL</b>          | <b>1.585,0</b> | <b>1.537,7</b> |

| Trimestral - R\$ MM                        | 1T21           | 4T20           |
|--|----------------|----------------|
| <b>Passivo Circulante</b>                  | <b>462,0</b>   | <b>483,8</b>   |
| Fornecedores                               | 138,9          | 117,8          |
| Empréstimos e financ.                      | 84,1           | 66,7           |
| Obrigação trabalhista e trib.              | 97,3           | 101,7          |
| Partes relacionadas                        | 0,0            | 0,3            |
| Arrendamento mercantil                     | 20,1           | 19,5           |
| Contas a pagar por aquisição               | 78,4           | 132,8          |
| Provisão assistência a saúde               | 23,1           | 21,5           |
| Dividendos a pagar                         | 0,0            | 2,8            |
| Outras contas a pagar                      | 20,1           | 20,7           |
| <b>Passivo Não Circulante</b>              | <b>539,5</b>   | <b>523,4</b>   |
| Fornecedores                               | 15,5           | 14,2           |
| Obrigação trabalhista e trib.              | 37,6           | 30,1           |
| Empréstimos e financ.                      | 249,3          | 240,8          |
| Obrigação de re-invest.                    | 2,7            | 2,9            |
| Provisão assistência a saúde               | 3,7            | 3,8            |
| IR e CSLL                                  | 25,3           | 25,4           |
| Arrendamento mercantil                     | 68,8           | 73,4           |
| Partes relacionadas                        | 8,7            | 7,8            |
| Provisão para riscos cíveis, trib. e trab. | 66,5           | 63,8           |
| Contas a pagar por aquisição               | 55,3           | 55,2           |
| Outras contas a pagar                      | 6,2            | 5,9            |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                       | <b>1.001,5</b> | <b>1.007,2</b> |

|                                      |              |              |
|--------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>Patrimônio Líquido</b>            | <b>583,5</b> | <b>530,5</b> |
| <b>PL dos controladores</b>          | <b>486,0</b> | <b>435,9</b> |
| Capital social                       | 493,4        | 493,4        |
| Capital social a integralizar        | 0,0          | -50,4        |
| Reserva legal                        | 0,7          | 0,7          |
| Lucros (prejuízos) acumulados        | -8,2         | -7,9         |
| <b>Participação não controladora</b> | <b>97,5</b>  | <b>94,7</b>  |

|                              |                |                |
|------------------------------|----------------|----------------|
| <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b> | <b>1.585,0</b> | <b>1.537,7</b> |
|------------------------------|----------------|----------------|



PARCERIAS POR TODA A VIDA

Contato:

João Marcos Bezerra  
CFO e Diretor de RI

Renato Campos  
Gerente de RI

[ri.hospitalcare.com.br](http://ri.hospitalcare.com.br)  
[ri@hospitalcare.com.br](mailto:ri@hospitalcare.com.br)