



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T19



DESTAQUES | 4T19 vs. 4T18

Robusto Crescimento Orgânico e Inorgânico com Margens Acima do Mercado

- **Receita Líquida (RL):** R\$2,3 bilhões, 41,6% de crescimento em relação ao 4T18
 - **Beneficiários (Médio):** 3,0 milhões em Saúde (+34,9%) e 2,5 milhões em Dental (+33,7%)
 - **Ticket Médio:** R\$227,2 em Saúde, 4,8% de aumento em relação ao 4T18
 - **Hospital Services:** R\$184,9 milhões, 43,9% de crescimento frente o 4T18
- **Sinistralidade Caixa:** Continuidade da melhoria nas margens
 - **MLR Caixa Consolidado:** 68,0%, 0,3p.p. melhor em relação ao 4T18
 - **MLR Caixa Consolidado (ex-IFRS16):** 68,7%, 0,4p.p. desfavorável em relação ao 4T18
 - **MLR Caixa GreenLine (ex-IFRS16):** 75,2% no 4T19
- **G&A Caixa:** 8,3% da RL, 0,1p.p. desfavorável em comparação com 4T18 (8,6% ex-IFRS16)
- **EBITDA Ajustado:** R\$395,3 milhões (17,2% de margem), +42,5% em relação ao 4T18
- **EBITDA Ajustado (ex-IFRS16):** R\$373,1 milhões (16,2% de margem), +34,5% em relação ao 4T18
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$198,3 milhões (8,6% de margem), aumento de 0,6% em relação ao 4T18
- **Caixa Líquido (CL):** R\$2,5 bilhões, equivalente a 2,0x EBITDA Ajustado LTM
- **M&A 4T19:** Conclusão de **SMEDSJ e Ghelfond**. Anúncio de **Clinipam, São Lucas e Ecole**
- **Rede Própria 2019:** +de 30 projetos, com destaque para: H. Notrecare ABC e S. Bernardo, além de novos centros clínicos e unidades de coleta NotreLabs

GNDI3: R\$71,99/ação
52W Max: R\$76,33/ação
52W Min: R\$31,96/ação

Total de Ações: 603.693.182
Free-Float: 75,9%
Valor de Mercado: R\$43,5bi

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

ri.gndi.com.br

Sumário	4T19	4T18	Var. %	2019	2018	Var. %
Hospitais	20	18	11,1%			
Leitos - Final do Período	2.489	1.888	31,8%			
Beneficiários - Final do Período ('000)	5.583,2	4.094,5	36,4%			
Saúde	3.031,9	2.210,7	37,1%			
Odontológicos	2.551,2	1.883,8	35,4%			
Número Médio de Beneficiários ('000)	5.507,6	4.099,1	34,4%	5.054,0	3.886,4	30,0%
Saúde	2.993,4	2.218,5	34,9%	2.834,2	2.140,0	32,4%
Odontológicos	2.514,2	1.880,6	33,7%	2.219,9	1.746,4	27,1%
Receita Líquida - R\$m	2.301,5	1.625,3	41,6%	8.412,4	6.135,2	37,1%
PEONA	(8,4)	(19,7)	-57,3%	(20,1)	(29,3)	-31,4%
Provisão SUS	(29,1)	(4,5)	548,7%	(56,5)	(16,9)	233,9%
Contas Médicas Caixa	(1.565,9)	(1.110,8)	41,0%	(5.914,5)	(4.388,8)	34,8%
Sinistralidade Caixa	-68,0%	-68,3%	0,3 pp	-70,3%	-71,5%	1,2 pp
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$m	698,1	490,3	42,4%	2.421,3	1.700,2	42,4%
(-) G&A Caixa	(190,2)	(133,2)	42,8%	(753,8)	(538,1)	40,1%
(-) Despesas Comerciais	(121,8)	(85,2)	42,9%	(423,7)	(299,0)	41,7%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	9,2	5,5	66,6%	32,7	21,3	53,2%
EBITDA Ajustado - R\$m	395,3	277,5	42,5%	1.276,4	884,5	44,3%
Margem EBITDA Ajustada	17,2%	17,1%	0,1 pp	15,2%	14,4%	0,8 pp
EBITDA Ajustado (ex-IFRS16) - R\$m	373,1	277,5	34,5%	1.207,5	884,5	36,5%
Margem EBITDA Ajustada (ex-IFRS16)	16,2%	17,1%	-0,9 pp	14,4%	14,4%	-0,1 pp
Lucro Líquido - R\$m	131,4	128,4	2,3%	423,6	334,1	26,8%
Margem Líquida	5,7%	7,9%	-2,2 pp	5,0%	5,4%	-0,4 pp
Lucro Líquido Ajustado - R\$m	198,3	197,2	0,6%	632,3	567,5	11,4%
Margem Líquida Ajustada	8,6%	12,1%	-3,5 pp	7,5%	9,2%	-1,7 pp



DESTAQUES OPERACIONAIS

Ao longo de 2019, a Companhia deu continuidade a **execução de seu plano de negócios**, sustentado por uma **estratégia vencedora de verticalização dos custos médicos**. A Companhia realizou aquisições estratégicas para melhora da Rede Própria de atendimento, expandindo a área de atuação e os serviços oferecidos, cumprindo assim seu objetivo de **oferecer planos de saúde de qualidade a preços acessíveis**.

M&A

M&A's de 2019

	Leitos	Benef. (k)	Cidade/Estado	Signing	Closing
	557	464	São Paulo/SP	✓	1T19
	67	-	Rio de Janeiro/RJ	✓	2T19
	156	80	Sorocaba/SP	✓	2T19
	-	350	Belo Horizonte/MG	✓	3T19
	106	17	São Gonçalo/RJ	✓	4T19
	-	-	São Paulo/SP	✓	4T19
	80	87	Americana/SP	✓	1T20
	133	333	Curitiba/PR	✓	1T20
	-	45	São Paulo/SP	✓	
Total	1.099	1.376			

Ao longo de 2019 continuamos a expansão de nossas operações através de 9 aquisições estratégicas para nosso negócio.

Em janeiro de 2019, a Companhia concluiu a aquisição do grupo GreenLine. Adicionalmente, em abril de 2019, o GNDI concluiu a aquisição do Hospital AMIU (atual Hospital Jacarepaguá), localizado no Rio de Janeiro com 67 leitos, sendo 20 de UTI, um Pronto-Socorro e um ambulatório com 20 consultórios. Em maio de 2019, o grupo Mediplan, operadora com uma carteira de 80 mil vidas e um hospital em Sorocaba, foi adquirido.

Em julho de 2019, efetuamos a primeira aquisição de uma operadora especializada em planos odontológicos. A Belo Dente detém uma carteira de aproximadamente 350 mil beneficiários, sendo 98% pertencentes à categoria de planos coletivos, abrangendo principalmente os Estados de Minas Gerais e Espírito Santo.

O GNDI celebrou, em outubro de 2019, acordo de intenção de compra e venda de ações do grupo São Lucas, o qual possui uma carteira de aproximadamente 87 mil beneficiários de planos de saúde e conta com 3 centros clínicos e um hospital com 80 leitos (sendo 14 leitos de UTI). A operação foi concluída em janeiro de 2020.

Já em novembro de 2019, foram concluídas as aquisições do grupo Ghelfond, especializado em exames de imagem, com 11 unidades próprias, pontos de coleta de exames laboratoriais, 19 equipamentos de ressonância magnética e dois equipamentos de radioterapia para tratamento oncológico, e do grupo SMEDSJ, o qual opera um hospital com 106 leitos (sendo 31 leitos de UTI), 3 centros clínicos e uma carteira de aproximadamente 17 mil beneficiários de planos de saúde.

Ainda em novembro de 2019, a Companhia celebrou um acordo para a aquisição do Grupo Clinipam, o qual possui uma carteira de 333 mil beneficiários de planos de saúde localizados majoritariamente na região metropolitana de Curitiba e Vale do Itajaí em Santa Catarina. Além disso, o referido grupo conta com uma moderna e verticalizada rede própria nos Estados do Paraná e de Santa Catarina, que inclui 2 hospitais (133 leitos hospitalares), 4 unidades de pronto-atendimento 24 horas, 19 centros clínicos, um centro de diagnóstico por imagem, um centro de tratamento preventivo e 10 laboratórios de análises clínicas.



Por meio dessa aquisição, a Companhia pretende acessar os mercados de saúde privada dos Estados do Paraná e Santa Catarina, os quais corresponderam a 4,3 milhões de vidas, conforme dados divulgados pela ANS em agosto de 2019. A conclusão desta operação foi assinada em fevereiro de 2020.

A estratégia de aquisição de um ativo médico-hospitalar líder de mercado como a Clinipam abre uma **nova região de atuação para a expansão** de nossos serviços e consolidação do mercado de planos de saúde. Além disso, geram valor através de sinergias operacionais e melhorias de gestão no custo hospitalar- reduzindo nossa sinistralidade.



Por fim, em dezembro de 2019 a Companhia celebrou o acordo de compra e venda da Ecole, uma operadora de saúde com aproximadamente 45 mil beneficiários no Estado de São Paulo, os quais estão concentrados principalmente na região metropolitana de São Paulo. A Ecole apresentou um faturamento líquido de R\$68 milhões em 2018, com sinistralidade caixa de 76,8%.

INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

Greenline – São Paulo/SP

O processo de Integração da Greenline transcorreu de forma ágil, mesmo com a absorção, pelo Hospital Salvalus, das atividades e do fluxo de pacientes dos hospitais Sacrecouer (HMS) e Santa Cecília (HSC), elevando a sinergia dessa aquisição para o ano de 2020. Foram implementadas diversas mudanças técnicas com significativa melhoria dos indicadores de qualidade médica e assistencial, assim como a total reestruturação do *call center* e processos de atendimento ao beneficiário buscando um melhor nível de acolhimento. No início de dezembro de 2019 a totalidade da carteira de beneficiários da Greenline foi transferida para a NotreDame Intermédica, tornando a marca Greenline uma linha de produtos do portfólio GNDI.

Foram realizados alguns ajustes na estrutura do Hospital Salvalus, elevando o número de salas cirúrgicas de 16 para 31 salas, e de leitos de UTI de 90 para 140 leitos, tornando o Hospital Salvalus um dos maiores hospitais privados do país.

Os resultados esperados para 2019 foram alcançados e seguimos confiantes com 2020, demonstrando mais uma vez que o modelo disciplinado de Integrações do GNDI possui capacidade de agregar valor às aquisições e alavancar o plano de expansão inorgânica do GNDI.

Mediplan – Sorocaba/SP

Finalizamos a primeira etapa de Integração com a implantação da metodologia de processos, protocolos de atendimento e indicadores-chave de performance (KPI's) GNDI, possibilitando a melhoria de performance e apresentando resultados superiores ao esperado.

Melhoramos nossa oferta de Serviços Hospitalares na região, mantendo o Hospital Samaritano como referência e iniciamos a oferta do nosso produto NotreLife50+, produto dedicado aos beneficiários da



melhor Idade (50+), com a criação do nosso primeiro centro de atendimento assistencial dedicado a esse público.

Os investimentos em equipamentos de engenharia clínica, infraestrutura e serviços continuam com foco contínuo de melhoria de qualidade dos serviços prestados.

Belo Dente – Minas Gerais e Espírito Santo

Realizamos a transferência da totalidade da carteira de 350 mil beneficiários no dia 01/02/2020, permitindo não somente o acesso a nossa rede de benefícios Interclube, como também a padronização dos controles no modelo Interodonto e, dessa forma, a captura de sinergias.

Ghelfond – Grande São Paulo/SP

O Ghelfond marca nossa primeira aquisição de um centro de diagnósticos de imagens, que será um diferencial para melhorar o atendimento aos nossos beneficiários. Ao associar os 11 pontos de atendimento (SP, ABC, Guarulhos e Osasco) da Ghelfond ao nosso laboratório de análises clínicas (NotreLabs), conseguiremos uma redução na dependência da rede contratada e, por consequência, o início do processo de verticalização de exames de imagem. Em 2020, o Ghelfond passará a atender, de forma mais ampla, os beneficiários GNDI, reduzindo a ociosidade dos seus equipamentos e capturando as sinergias esperadas.

São José dos Lários – São Gonçalo/RJ

Em fevereiro será concluída a etapa inicial de integração das empresas Nanci (hospital) e SMEDJS (operadora), nesta etapa implantamos os conceitos e processos do GNDI, normatizamos as atividades ligadas a segurança do trabalho e meio ambiente. Transferimos de São Paulo equipamentos de engenharia clínica e iniciamos o planejamento para as obras de modernização do hospital, situado no município de São Gonçalo. A segunda etapa do processo de integração, programado a partir de Abril, contemplará a migração da carteira para os controles GNDI e posterior incorporação Societária.

São Lucas – Americana/SP

Iniciamos o processo de Integração no dia 21 de janeiro de 2020, onde assumimos o controle operacional/financeiro e realizamos as análises preliminares com equipes multidisciplinares no Hospital São Lucas.

O hospital estava passando por obras de infraestrutura, as quais passaram a ser administradas pelo nosso time de engenharia. Em conjunto com a gestão local, estamos buscando melhorar os processos e protocolos de atendimento assistencial que já são referência na região de Americana e municípios limítrofes.

REDE PRÓPRIA

Nos últimos anos um amplo programa de reforma de hospitais e centros clínicos tem sido implementado com o objetivo de aprimorar ainda mais a qualidade da rede oferecida aos nossos beneficiários. No ano de 2019 entregamos mais de 30 projetos com destaque para o Pronto Socorro de Itaquera, inauguração do NotreCare ABC, Laboratório Central da Lapa e NotreLife 50+ Sorocaba, além da reforma nos hospitais São Bernardo e Santana e nos Centros Clínicos de Osasco e Suzano.



Em 2019, inauguramos o Pronto Socorro em Itaquera com 29 consultórios, concluímos a mudança do Centro Clínico de Itapevi, com 27 consultórios, além da revitalização do NotreLabs de Ribeirão Pires e a ampliação do NotreLabs de Alphaville.



CC Itaquera



Em março de 2019, inauguramos o Hospital e Maternidade NotreCare ABC, localizado em São Bernardo do Campo. Com alta capacidade de atendimento e tecnologia de ponta, o hospital tem como foco o atendimento obstétrico. São 7.455 m² de terreno construído e 97 Leitos, sendo 10 para UTI Adulto e 10 para UTI Neonatal, além de sete salas para cirurgias e partos, todas equipadas com tecnologia de última geração. Conta, ainda, com um Centro de Diagnósticos, oferecendo exames de tomografia, ultrassom, raios x e uma unidade do Laboratório NotreLabs, para coleta de análises clínicas.

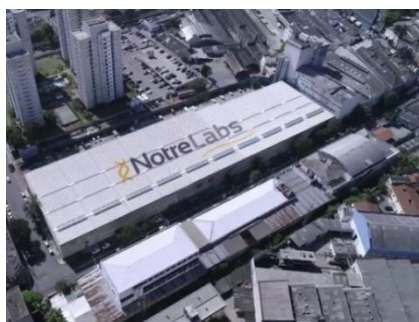


Hospital NotreCare ABC - Fachada



Hospital NotreCare ABC – PS Ginecológico

A estratégia de verticalização também foi reforçada com a inauguração do Laboratório Central (NotreLabs) localizado na cidade de São Paulo, que tem capacidade de processamento de 3,0 milhões de exames de análises clínicas, podendo chegar até 5,0 milhões de exames com futuras ampliações.



Laboratório Central Lapa



Laboratório Central Lapa



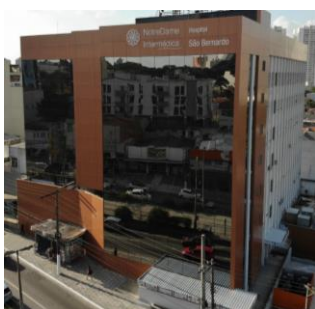


Ainda visando a expansão da rede própria com o lançamento do NotreLife, 50+, criamos o Espaço NotreLife 50+. Unidades especialmente projetadas para proporcionar maior acolhimento, conforto e estímulo ao convívio social, com infraestrutura moderna e planejada para oferecer acessibilidade e segurança aos nossos beneficiários em todos os momentos.



Espaço NotreLife 50+ (Sorocaba/SP)

Em 31 de dezembro de 2019 a rede própria do Grupo NotreDame Intermédica era composta por 20 hospitais, 20 prontos-socorros autônomos, 73 centros clínicos, 11 unidades de tratamento preventivo, 63 pontos de coleta para análises clínicas e 11 unidades de exames de imagem.



Hospital S. Bernardo



CC Suzano - depois



CC Osasco 3



CC Suzano - antes



A busca pelo aprimoramento contínuo da qualidade e excelência na prestação de serviços de assistência integral à saúde é incessante e por isso continuamos a realizar investimentos relevantes em nossos ativos e operações. Como reconhecimento deste aprimoramento, obtivemos em 2019 a acreditação ONA 1 nos hospitais Cruzeiro do Sul e Nova Vida, ONA 2 nos hospitais Guarulhos, Frei Galvão e Family e acreditação ONA 3 nos hospitais Renascenças Campinas, Nossa Senhora do Rosário e Modelo. A Companhia conta, atualmente, com 12 hospitais certificados pela Organização Nacional de Acreditação (“ONA”) e um hospital com certificação de qualidade Qmentum pela *Accreditation Canada International*.

Os resultados obtidos em 2019 asseguram nossa confiança de que estamos no caminho certo, oferecendo uma proposta de valor inigualável a nossos clientes, provendo atendimento de qualidade a preços acessíveis.



RECEITA LÍQUIDA

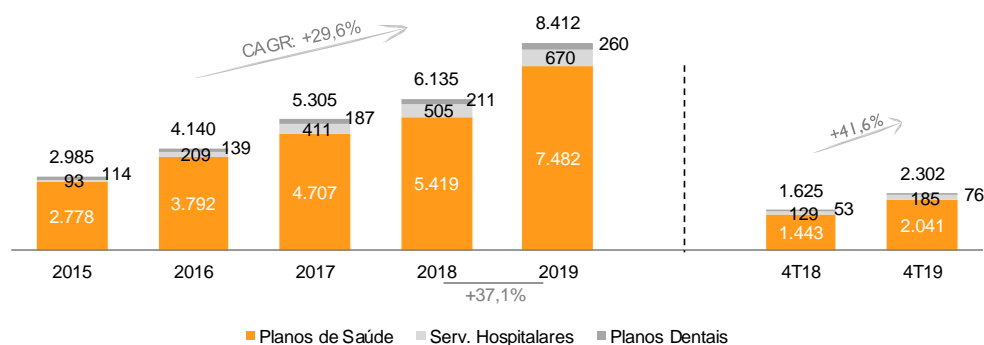
A receita líquida consolidada totalizou R\$2.301,5 milhões no 4T19, um aumento de 41,6% comparando com o mesmo período de 2018, com crescimento nas três linhas de receita: planos de saúde, planos odontológicos e serviços hospitalares.

Passamos a consolidar ao longo de 2019 as receitas do Grupo GreenLine (jan'19), do Hospital Amiu (abr'19), do Grupo Mediplan (mai'19), da Belo Dente (jul'19), da SMEDSJ (nov'19) e do Ghelfond (nov'19).

R\$mm	4T19	4T18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
Receita Líquida Consolidada	2.301,5	1.625,3	676,2	41,6%	8.412,4	6.135,2	2.277,2	37,1%
Planos de Saúde	2.040,7	1.443,4	597,2	41,4%	7.482,3	5.419,3	2.063,0	38,1%
Planos Odontológicos	76,0	53,4	22,6	42,3%	260,2	210,7	49,5	23,5%
Serviços Hospitalares	184,9	128,5	56,4	43,9%	670,0	505,3	164,7	32,6%

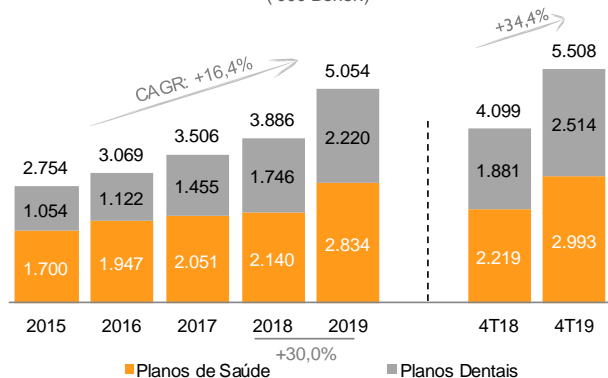
Receita Líquida

(R\$mm)



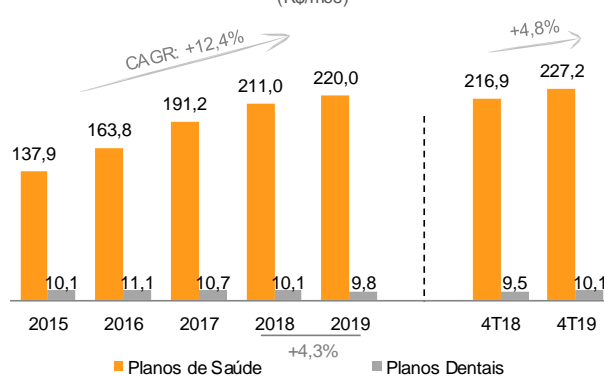
Número Médio de Beneficiários

('000 Benef.)



Ticket Médio Mensal Líquido

(R\$/mês)

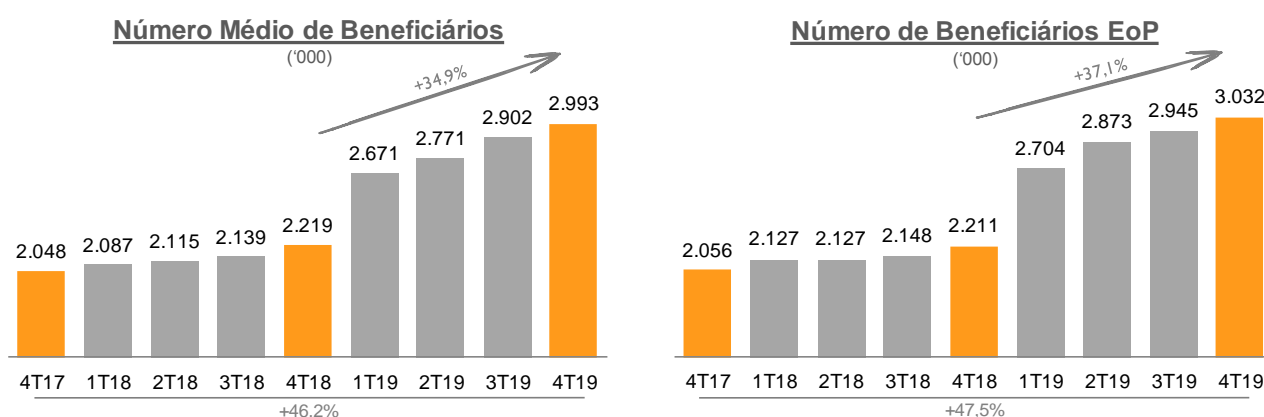




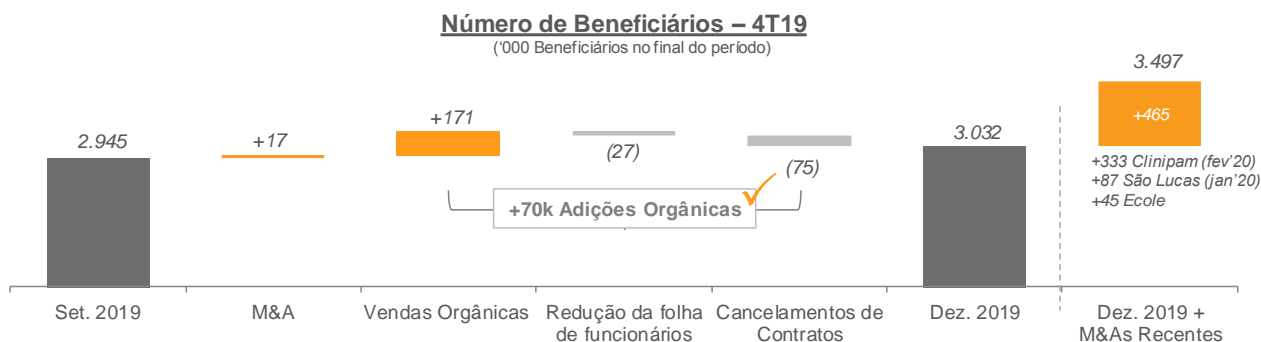
PLANOS DE SAÚDE

A receita líquida de Planos de Saúde no 4T19 totalizou R\$2.040,7 milhões, com um significativo crescimento de 41,4% em relação ao 4T18. Esse crescimento é resultado do aumento de 34,9% no número médio de beneficiários, passando de 2.218,5 mil para 2.993,4 mil e do incremento de 4,8% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$216,9 para R\$227,2.

Número de Beneficiários

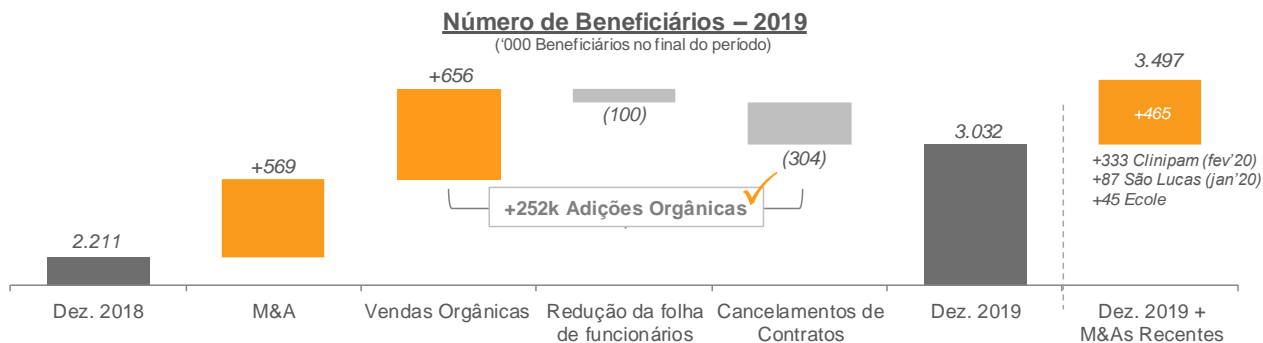


No 4T19, a Companhia apresentou uma adição líquida orgânica de 70 mil beneficiários nos planos de saúde. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico ressaltamos o vigoroso ciclo de vendas e a redução dos níveis de cancelamento e turnover, quando comparamos com os anos anteriores.



Vale destacar que este ano passamos a oferecer uma grade mais completa de produtos com a GreenLine na região metropolitana de São Paulo e com os produtos microrregionais - com acesso predominantemente em nossa Rede Própria, sinistralidade mais baixa e preços mais acessíveis - o que também tem contribuído para o aumento de vendas.

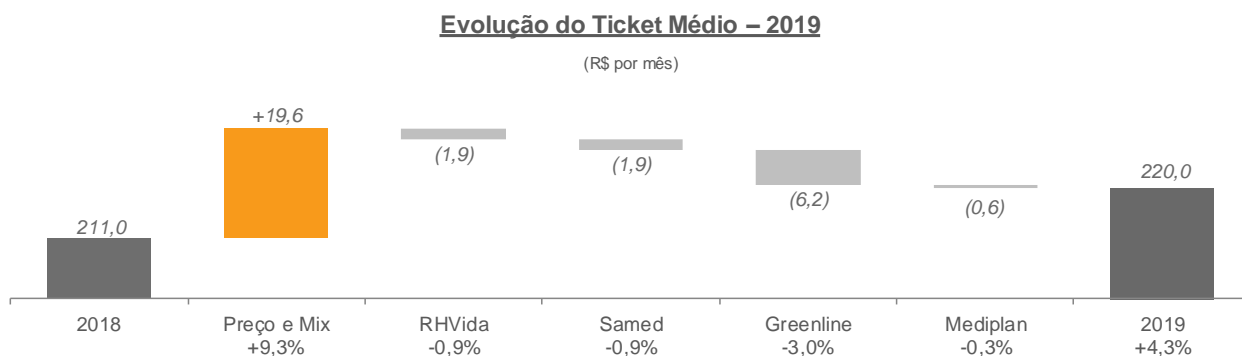
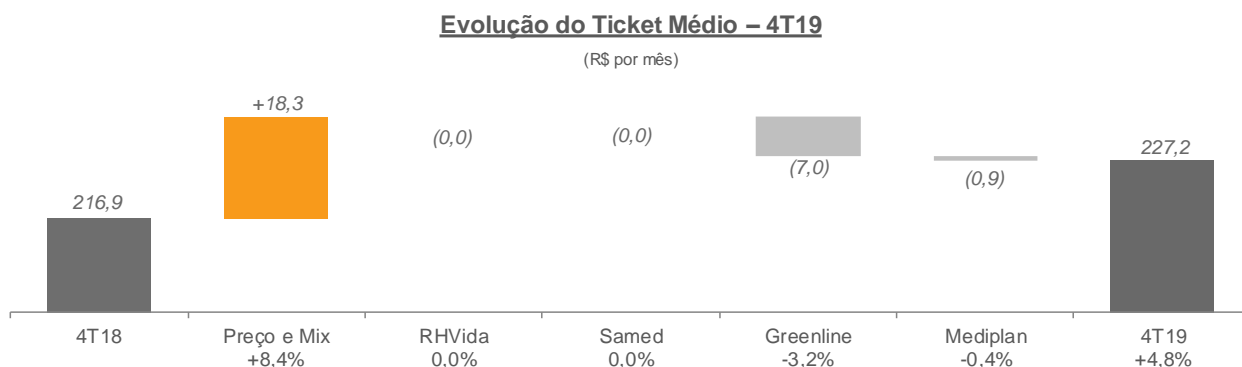
Em 2019, a Companhia apresentou uma adição líquida de 821 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 252 mil de novos beneficiários adicionados organicamente e 569 mil oriundas das aquisições dos grupos Greenline, Mediplan e SMEDSJ. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) o aumento das vendas, com 656 mil beneficiários, e (ii) a redução no nível de cancelamento e turnover, quando comparado aos anos anteriores.



As vendas orgânicas em pequenas e médias empresas (PME) em 2019 foram bastante expressivas, representando aproximadamente 40% do total das vendas brutas. São produtos com sinistralidade mais baixa e melhor rentabilidade.

Ticket Médio

O ticket médio mensal passou de R\$216,9 no 4T18 para R\$227,2 no 4T19, uma variação de 4,8%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 8,4%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto das aquisições dos grupos GreenLine e Mediplan, com tickets inferiores aos da Companhia.

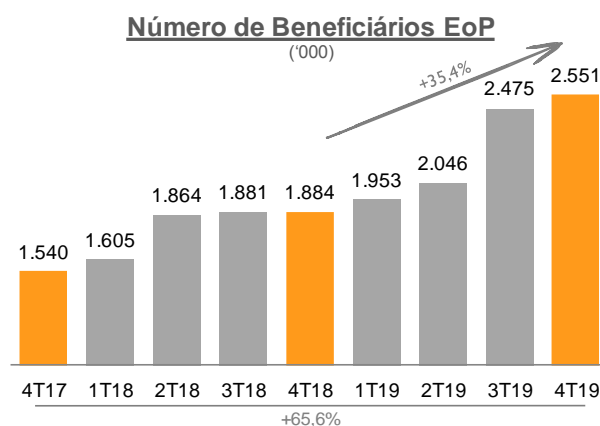
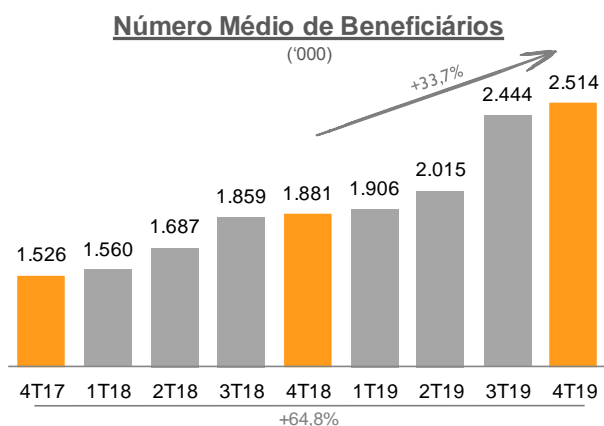




PLANOS ODONTOLÓGICOS

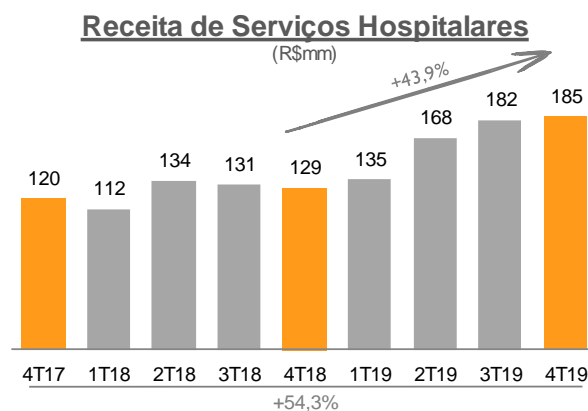
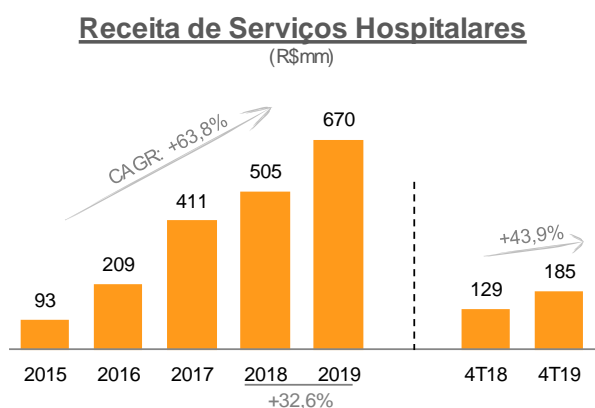
A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$76,0 milhões no 4T19, crescimento de 42,3% frente ao 4T18. Este crescimento é resultado do aumento de 33,7% no número médio de beneficiários, que passou de 1.880,6 mil para 2.514,2 mil (+633,6 mil), e do aumento de 6,4% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,5 para R\$10,1.

Em Julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da Belo Dente que adicionou 358 mil beneficiários à nossa base de odontologia. Além disso, os contínuos esforços em *cross-sell*, ao longo dos últimos doze meses, permitiram que a Companhia expandisse de 71,7% para 73,3% (ou 67,4% ao incluir os M&A's recentes), nossa base de contratos de planos de saúde que incluem planos odontológicos. Essa expansão no número de beneficiários ocorreu em clientes corporativos, que tradicionalmente têm níveis de utilização inferiores aos demais contratos, permitindo, assim, uma precificação compatível.



SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$184,9 milhões no 4T19, crescimento 43,9% em relação ao 4T18, representando 8,0% da receita líquida total consolidada.



No 4T19, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (H. Amiu, H. Samaritano, H. São José e Ghelfond) contribuíram com R\$40,4 milhões; já a receita dos “mesmos hospitais” do 4T18, subiu 12,5% frente o 4T18.



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS (SINISTRALIDADE)

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

R\$mm	4T19	4T18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	30,5	8,3	22,2	267,6%	89,2	37,0	52,2	141,1%
PEONA	8,4	19,7	(11,3)	-57,3%	20,1	29,3	(9,2)	-31,4%
Provisão SUS	29,1	4,5	24,6	548,7%	56,5	16,9	39,6	233,9%
Contas Médicas Caixa	1.565,9	1.110,8	455,1	41,0%	5.914,5	4.388,8	1.525,7	34,8%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>68,0%</i>	<i>68,3%</i>		<i>-0,3 pp</i>	<i>70,3%</i>	<i>71,5%</i>		<i>-1,2 pp</i>
Custo dos Serviços	1.633,9	1.143,3	490,7	42,9%	6.080,3	4.472,0	1.608,4	36,0%
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>71,0%</i>	<i>70,3%</i>		<i>0,7 pp</i>	<i>72,3%</i>	<i>72,9%</i>		<i>-0,6 pp</i>

No 4T19, a despesa com Provisão SUS aumentou R\$24,6 milhões quando comparada ao 4T18, refletindo a aceleração das cobranças pela ANS dos processos que se encontram em discussão administrativa.

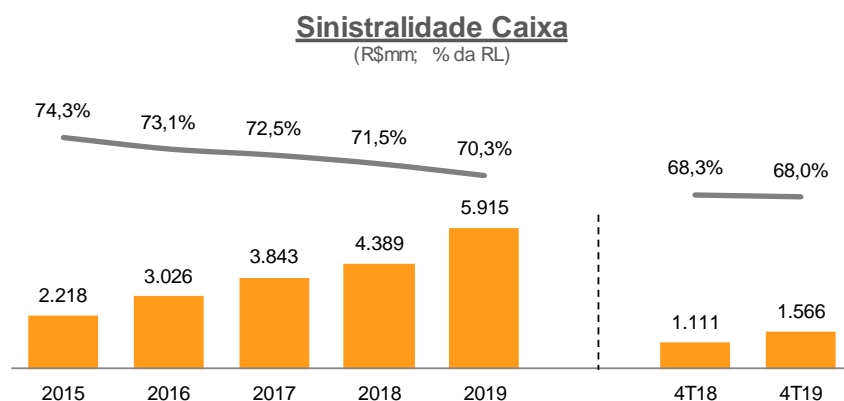
A PEONA atingiu R\$8,4 milhões no 4T19, fruto do aumento das operações da Companhia nos últimos doze meses.

No 4T19, ocorreram R\$8,7 milhões de custos não recorrentes, principalmente da Greenline, resultado das adequações para a absorção das operações do H. Sacrecour e H. Santa Cecília pelo Hospital Salvalus, o que inclui custos de desmobilização das equipes e multas contratuais de fornecedores.

CONTAS MÉDICAS CAIXA (CASH MLR)

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

No 4T19, as Contas Médicas Caixa aumentaram 41,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.110,8 milhões para R\$1.565,9 milhões, porém abaixo do crescimento de 41,6% da receita líquida consolidada, reduzindo em 0,3p.p. a Sinistralidade Caixa. Tal resultado reflete nosso modelo de negócios verticalizado e de combate à inflação médica no país.



É importante ressaltar que, a partir de janeiro de 2019, as regras do IFRS16 passaram vigorar, onde algumas despesas com aluguéis e leasings, que aumentavam os custos e despesas, passaram a impactar as despesas



financeiras, depreciações e amortizações. Com isso a Sinistralidade Caixa da Companhia beneficiou-se de R\$14,7 milhões no 4T19.

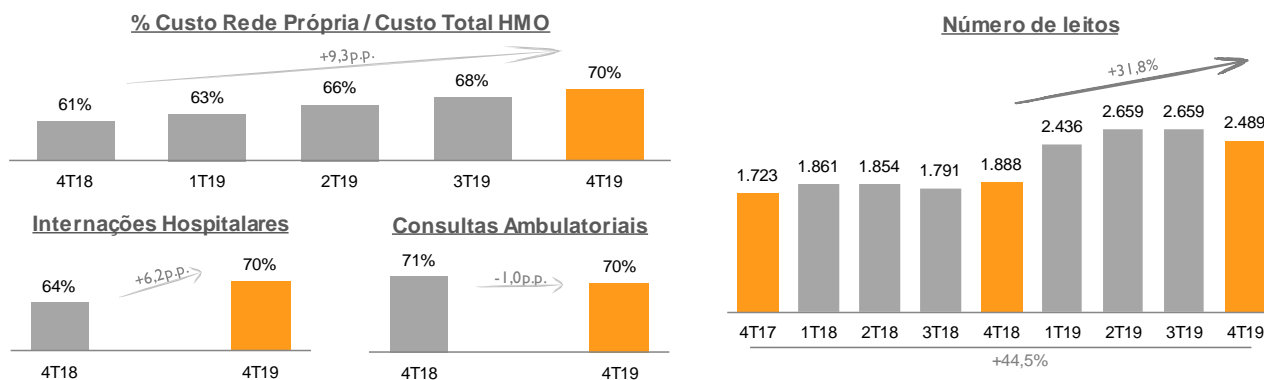
A GreenLine apresentou 75,2% de Sinistralidade Caixa (ex-IFRS16) no quarto trimestre sob nosso controle. Os esforços de integração têm reduzido e convergido a sinistralidade-caixa da GreenLine para patamares mais próximos do GNDI.

Excluindo os efeitos da GreenLine e da adoção do IFRS16, a Sinistralidade Caixa da Companhia foi de 67,9% para o 4T19 e 70,2% para 2019, melhor 0,4p.p. e 1,3p.p. se comparado com os respectivos períodos de 2018.

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

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

1. Estratégia de Verticalização:



Ao longo do 4T19, a Companhia observou, por meio de seus indicadores, a continuidade do aumento na verticalização, onde o percentual de gastos na Rede Própria passou a ser mais representativo frente ao 4T18, analisando os produtos *HMO*, incluindo Greenline. O percentual de gasto com Rede Própria passou de 61% no 4T18 para 70% no 4T19, em função da maturação de diversas iniciativas que já vínhamos executando, que foram reforçadas ao longo dos trimestres.

Com isso as internações hospitalares em nossa Rede Própria passaram de 64% para 70%, e as consultas ambulatoriais atingiram 70% de internalizações, principalmente impactada pela operação da GreenLine que tinha como principal foco a verticalização de “alto custo” (Internações Hospitalares e UTI).

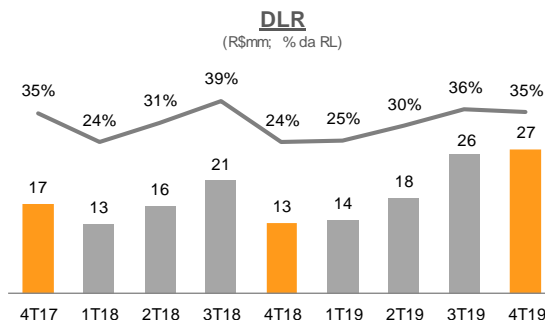
2. Coparticipação:

A Companhia apresentou um aumento de 15,7% na Coparticipação ao comparar o 4T18 com 4T19, fruto da parceria com clientes para alinhar o incentivo de utilização permitindo a redução dos reajustes de preço.



3. Crescimento do Dental:

Continuamos a observar um baixo custo do Dental (“DLR”) em nossos clientes de planos corporativos odontológicos motivados pela baixa utilização e procedimentos de baixa complexidade.



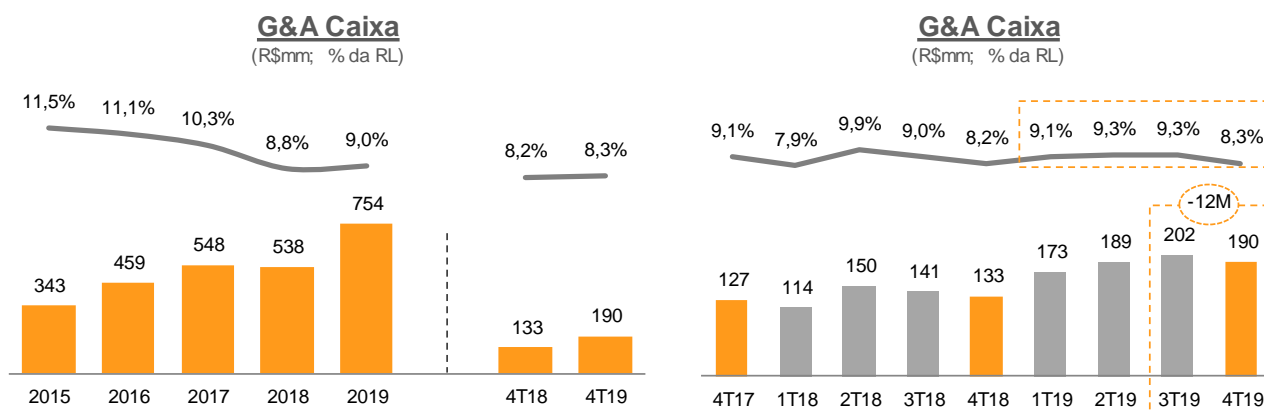
DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa) totalizaram R\$190,2 milhões no 4T19, aumento de 42,8% frente ao 4T18, representando 8,3% da receita líquida, ou 0,1p.p. desfavorável em relação ao mesmo período no ano anterior. Vale destacar que no 4T18, a rubrica “Outros” foi beneficiada pela venda do segmento de saúde ocupacional (“RHVida”), que gerou R\$ 17,0 milhões de lucro contábil.

No entanto apresenta uma diluição de 1,0p.p. frente o 3T19, fruto da alavancagem operacional e ganho de escala, principalmente nas rubricas de Pessoal e Serviços de Terceiros.

A partir de janeiro de 2019, as regras do IFRS16 passaram vigorar, onde algumas despesas com aluguéis e leasings, alocadas na rubrica de “Ocupação e Utilidades”, passaram a impactar as despesas financeiras, depreciações e amortizações (R\$7,5 milhões no 4T19). Excluindo o efeito do IFRS16 o G&A Caixa seria R\$197,7 milhões ou 8,6% da receita líquida, ainda 0,4p.p. desfavorável na comparação com o 4T18.



R\$mm	4T19	4T18	% RL 19	% RL 18	2019	2018	% RL 19	% RL 18
Pessoal	100,2	78,2	4,4%	4,8%	374,8	290,0	4,5%	4,7%
Serviços de Terceiros	50,9	35,1	2,2%	2,2%	188,1	129,2	2,2%	2,1%
Ocupação e Utilidades	22,6	21,6	1,0%	1,3%	82,6	83,0	1,0%	1,4%
PDD	13,8	14,2	0,6%	0,9%	67,2	42,6	0,8%	0,7%
Contingências e Taxas	9,2	6,3	0,4%	0,4%	43,8	17,1	0,5%	0,3%
Outros	(6,5)	(22,3)	-0,3%	-1,4%	(2,7)	(23,9)	0,0%	-0,4%
G&A Caixa	190,2	133,2	8,3%	8,2%	753,8	538,1	9,0%	8,8%
G&A Caixa (ex-IFRS16)	197,7	133,2	8,6%	8,2%	777,8	538,1	9,2%	8,8%



Além da adoção do IFRS16, as 6 aquisições concluídas em 2019 elevaram os patamares do G&A Caixa consolidado da Companhia.

A despesa com Pessoal aumentou R\$22,0 milhões, atingindo R\$100,2 milhões no 4T19 frente a R\$78,2 milhões em 4T18. Esse aumento é decorrente (i) das aquisições recentes que estão no processo de captura de sinergias, (ii) do processo de migração do call center durante o 3T19, onde a Companhia passou a adotar um modelo híbrido de atendimento com infraestrutura de terceiros e equipe própria (foco na qualidade do atendimento) e (iii) do reforço do time interno para desenvolvimento e suporte dos novos serviços/projetos, assim como o Notrelife 50+ e projetos de TI.

As Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) apresentaram diluição de 0,3p.p. frente ao 4T18, devido a adoção de políticas mais restritivas de suspensão de clientes inadimplentes.

Conciliação do G&A com DFs:

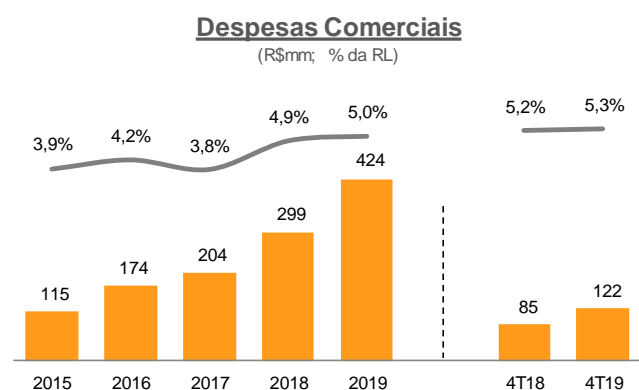
R\$mm	4T19	4T18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
G&A Caixa	190,2	133,2	8,3%	8,2%	753,8	538,1	9,0%	8,8%
(+/-) Bain Capital	-	30,6	(30,6)	-100,0%	-	64,8	(64,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	11,4	7,6	3,9	51,3%	44,3	27,6	16,6	60,2%
(+/-) Despesas M&A	7,8	8,6	(0,7)	-8,6%	22,9	26,0	(3,1)	-12,0%
(+/-) Depreciação e Amort.	41,0	23,2	17,8	76,7%	156,5	90,3	66,2	73,3%
G&A DF*	250,5	203,1	47,4	23,3%	977,5	746,8	230,7	30,9%

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

No 4T19, os ajustes referem-se apenas a despesas não-caixa, como a despesa com os planos de *stock options*, depreciação e amortização, além de despesas não recorrentes, como as despesas relacionadas as nossas iniciativas de M&A.

DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$121,8 milhões no 4T19, representando 5,3% da receita líquida total, crescimento 0,1p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse aumento reflete o aumento das vendas brutas.

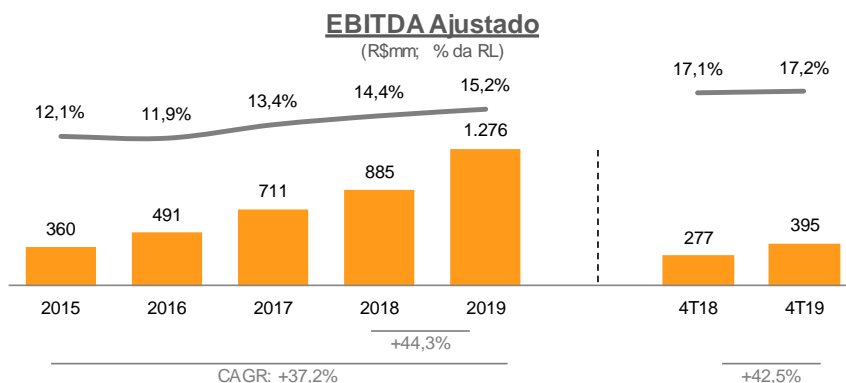




EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$395,3 milhões no 4T19 (17,2% da receita líquida), um aumento de R\$117,8 milhões, ou 42,5%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. No acumulado dos 12 meses de 2019, o EBITDA Ajustado atingiu R\$1.276,4 milhões (15,2% da receita líquida), um aumento 44,3% frente o ano de 2018.

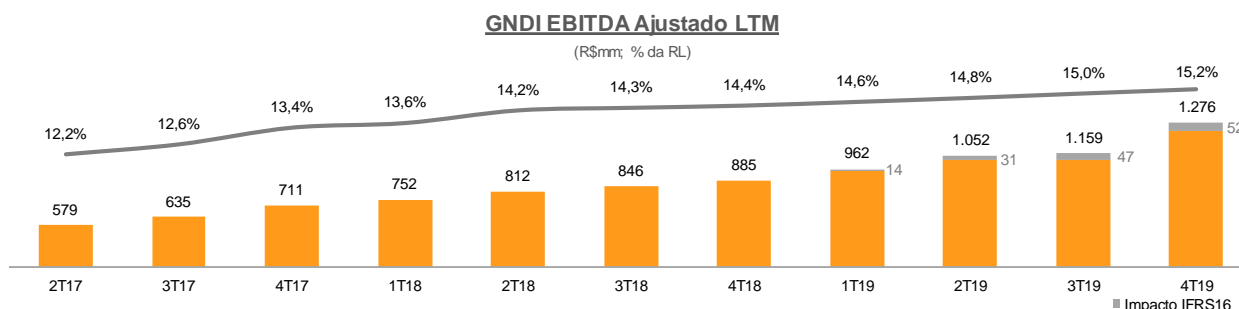
No 4T19, as cobranças do Ressarcimento do SUS impactaram o resultado em R\$29,1 milhões (R\$56,5 milhões em 2019). Vale ressaltar que essas cobranças se referem a processos antigos.



R\$mm	4T19	4T18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
EBITDA	358,1	225,3	132,8	59,0%	1.152,4	744,8	407,7	54,7%
(+/-) Bain Capital	-	30,6	(30,6)	-100,0%	-	64,8	(64,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	11,4	7,6	3,9	51,3%	44,3	27,6	16,6	60,2%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	16,6	8,6	8,0	93,3%	47,0	26,0	21,0	80,9%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,2	5,5	3,7	66,6%	32,7	21,3	11,4	53,2%
EBITDA Ajustado	395,3	277,5	117,8	42,5%	1.276,4	884,5	391,9	44,3%
% margem	17,2%	17,1%	0,1 pp		15,2%	14,4%	0,8 pp	
EBITDA Ajustado (ex-IFRS16)	373,1	277,5	95,6	34,5%	1.207,5	884,5	322,9	36,5%
% margem	16,2%	17,1%	-0,9 pp		14,4%	14,4%	-0,1 pp	

Excluindo-se o efeito do IFRS16 do ano de 2019, o EBITDA Ajustado seria R\$1.207,5 milhões, 36,5% maior que o ano de 2018, com manutenção das margens, apesar da pressão de custos e despesas com as aquisições recentes. No 4T19, o EBITDA Ajustado ex-IFRS16 foi de R\$ 373,1 milhões ou 34,5% maior que o mesmo período do ano anterior.

O EBITDA Ajustado 2019 da GreenLine, excluindo o impacto da IFRS16, foi de R\$164,5 milhões, ou 14,3% de sua receita líquida.





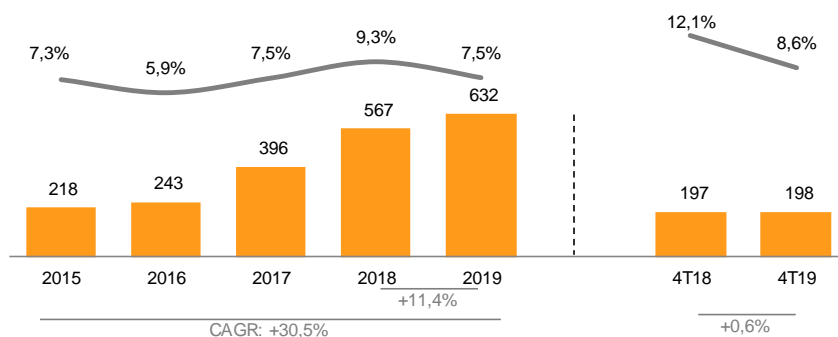
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia atingiu R\$423,6 milhões em 2019, alta de 26,8% em relação ao ano de 2018 e uma redução de margem de 0,4p.p. devido ao (i) impacto líquido negativo de R\$13,6 milhões pela adoção do IFRS16, (ii) ao aumento do imposto sobre lucro por adições temporárias e eventos pontuais, (iii) ao incremento das despesas financeiras por um maior grau de alavancagem ao longo de 2019 e, (iv) ao aumento das despesas de Amortização das carteiras de clientes adquiridas.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia em 2019 foi de R\$632,3 milhões, 11,4% maior que o ano de 2018.

Lucro Líquido Ajustado

(R\$mm; % da RL)



R\$mm	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
EBITDA	358,1	225,3	132,8	59,0%	1.152,4	744,8	407,7	54,7%
Income tax and social contribution	(90,3)	(41,6)	(48,6)	116,9%	(295,6)	(204,4)	(91,2)	44,6%
Net Interest	(65,0)	(23,8)	(41,2)	173,0%	(187,5)	(79,0)	(108,6)	137,4%
Depreciation and Amortization	(71,5)	(31,5)	(40,0)	126,9%	(245,7)	(127,3)	(118,4)	93,0%
Net Income	131,4	128,4	3,0	2,3%	423,6	334,1	89,5	26,8%
(+/-) Bain Capital	-	30,6	(30,6)	-100,0%	-	64,8	(64,8)	-100,0%
(+/-) HoldCo/IPO Expenses/Orthers	-	1,2	(1,2)	-100,0%	-	24,3	(24,3)	-100,0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	(10,4)	10,4	-100,0%	-	(21,2)	21,2	-100,0%
(+/-) Stock Options	11,4	7,6	3,9	51,3%	44,3	27,6	16,6	60,2%
(+/-) Intang. asset amort.*	25,9	16,2	9,7	60,1%	91,7	64,7	27,0	41,7%
(+/-) Deferred taxes	29,6	23,7	5,9	24,7%	72,8	73,1	(0,3)	-0,4%
Adjusted Net Income	198,3	197,2	1,1	0,6%	632,3	567,5	64,9	11,4%
% margin	8,6%	12,1%	-3,5 pp		7,5%	9,2%	-1,7 pp	
Adjusted Net Income (ex-IFRS16)	204,9	197,2	7,7	3,9%	652,6	567,5	85,1	15,0%
% margin	8,9%	12,1%	-3,2 pp		7,8%	9,2%	-1,5 pp	

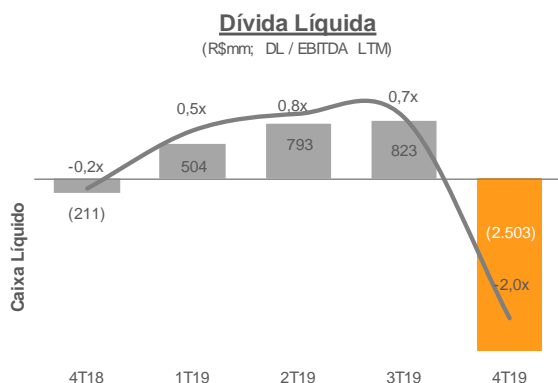
* Intangible asset amortization of acquired companies



ENDIVIDAMENTO

No 4T19, a Companhia atingiu R\$2.502,6 milhões de Caixa Líquido, já considerando as aquisições do Grupo SMEDSJ e Ghelfond, bem como os investimentos na melhoria da Rede Própria.

O 3º *Follow-on* da Companhia captou R\$3.608,1mm, líquidos dos custos da operação. Este recurso já foi utilizado em janeiro e fevereiro de 2020 para o resgate antecipado da debenture emitida para a aquisição da Greenline (BCBF13) e o pagamento integral da aquisição da Clinipam



R\$mm	4T19	3T19	Var.	Var. %
Seller Note	119,0	179,8	(60,8)	-33,8%
Debêntures - BCBF	1.105,7	1.086,1	19,6	1,8%
Debênture - NDI Saúde	816,4	1.159,6	(343,2)	-29,6%
Empréstimos e Financiamentos	255,8	199,7	56,2	28,1%
Dívida Bruta	2.296,9	2.625,1	(328,2)	-12,5%
Caixa e Aplicações Financeiras	4.799,6	1.802,3	2.997,3	166,3%
Dívida Líquida	2.502,6	(822,9)	3.325,5	-404,1%
EBITDA Ajustado- LTM	1.276,4	1.158,6	117,8	10,2%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	-2,0x	0,7x	-2,7x	-376,1%

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

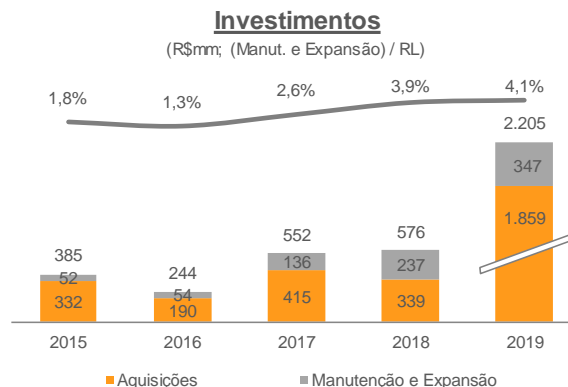
	Setembro 2019	Dezembro 2019
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$179,8mm (10,0% a.a.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$119,0mm (10,0% a.a.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$180,9mm (CDI + 2,25% a.a.) Fev'20/Fev'20/Fev'21	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$184,2mm (CDI + 2,25% a.a.) Fev'20/Fev'20/Fev'21
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$905,2mm (CDI + 1,75% a.a.) Jan/2023	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$921,5mm (CDI + 1,75% a.a.) Jan/2023
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (II)</u> R\$199,2mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jan'20/Jun'20/Dez'20	<u>4131 (II)</u> R\$202,3mm (85%CDI+1,955%a.a.) Jan'20/Jun'20/Dez'20
	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$803,1mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	<u>Debenture (NDMI13)</u> R\$816,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	<u>Debenture (NOTR12)</u> R\$356,5mm (108,5% CDI) Dez/2019	
	<u>Outros Empréstimos: R\$0,4mm</u>	<u>Outros Empréstimos: R\$52,5mm</u>
Subsidiárias Adquiridas		



INVESTIMENTOS

Ao longo de 2019, a Companhia investiu R\$2.205,5 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

- **R\$1.168mm:** Grupo GreenLine
 - **R\$307mm:** Mediplan
 - **R\$159mm:** Ghelfond
 - **R\$113mm:** Grupo SMEDSJ
 - **R\$80mm:** Belo Dente
 - **R\$32mm:** Hospital AMIU
- **R\$347mm:** Investidos em Reformas, Melhorias, Adequações e Manutenção da Rede Própria. Sendo **R\$77 milhões** na aquisição de 4 imóveis que abrigarão novas unidades assistenciais, como Centros Clínicos e expansões hospitalares



EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 31 de dezembro de 2019, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$545,1 milhões, tendo R\$1.620,1 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.075,0 milhões.

R\$mm	4T19	3T19	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.380,0)	(1.316,1)	(63,9)	4,9%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>77,9%</i>	<i>76,1%</i>		<i>1,8 pp</i>
Solvência Exigida	(1.075,0)	(1.001,0)	(74,0)	7,4%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.620,1	1.126,1	494,1	43,9%
Suficiência de Solvência	545,1	125,1	420,0	335,7%

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.001,0 milhões em 3T19 para R\$1.075,0 milhões em 4T19, essa variação é resultado do crescimento da operação da Companhia e do aumento do

percentual de diferimento em 1,8p.p.. Originalmente este percentual aumentaria de forma gradual até que a solvência exigida atingisse 100% em 2022. Entretanto o ano de 2019, a ANS iniciou estudos para congelar o % exigido da solvência em 75%, tendo inclusive submetido o assunto para votação colegiada do Órgão. Até o presente momento, não foi regulamentado norma no sentido de fixar em 75%, e desta forma continuamos a compor o % de acordo com a regra antiga.

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.126,1 milhões em 3T19 para R\$1.620,1 milhões em 4T19, foi impactado positivamente pela incorporação da Greenline e pelo lucro líquido de R\$183,3 milhões da NDIS no período, que foram parcialmente consumidas por (i) R\$59,1 milhões das aquisições do Grupo SMEDSJ, (ii) R\$35,6 milhões de remessas de dividendos e JCP para a holding BCBF e (iii) R\$49,2 milhões do aumento das comissões diferidas.

Em 31 de dezembro de 2019, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$488,2 milhões, aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.



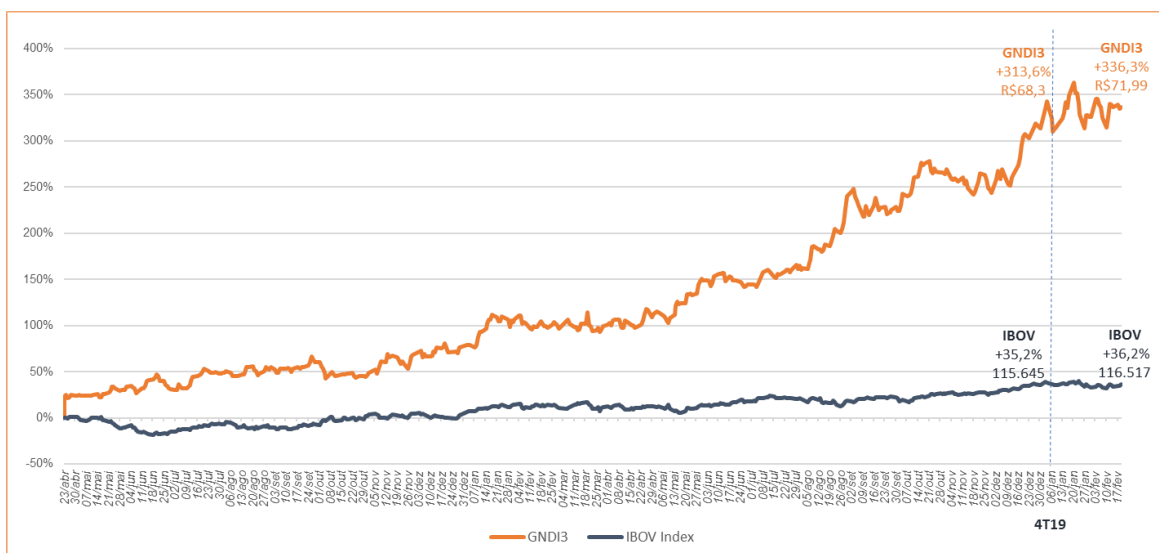
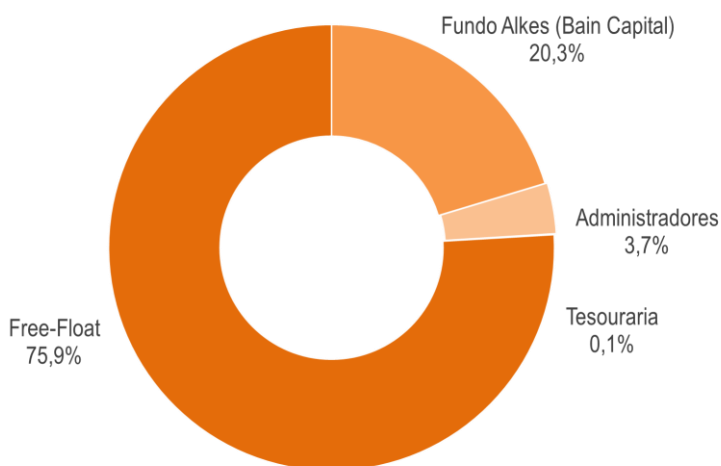
COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

O Grupo NotreDame Intermédica possui 603.693.182 ações ordinárias, sendo 75,9% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 4T19, 98,4% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

Em dezembro de 2019, a Companhia concluiu a oferta pública de distribuição primária e secundária de ações (“Follow-on”), que resultou na distribuição total de 87.750.000 Ações, sendo 65.000.000 de novas ações ordinárias na oferta primária, ofertadas a um preço por ação de R\$57,00.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 19 de fevereiro de 2020. A ação GNDI3 valorizou 336,3% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 36,2%.

(Em % do Free float)	4T19
Investidor Não-Institucional	1,6%
Investidor Institucional	98,4%
TOTAL	100,0%
Investidor Nacional	23,2%
Investidor Estrangeiro	76,8%
TOTAL	100,0%





DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	IFRS16				4T19	4T18	Var.	Var. %
	4T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Receita Operacional Líquida	2.301,5				2.301,5	1.625,3	676,2	41,6%
Custo dos Serviços Prestados	(1.646,1)	14,7	(11,3)		(1.642,7)	(1.143,3)	(499,4)	43,7%
Resultado Bruto	655,4	14,7	(11,3)	-	658,9	482,1	176,8	36,7%
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(250,5)	7,5	(5,1)		(248,1)	(218,7)	(29,4)	13,4%
Despesas Comerciais	(121,8)				(121,8)	(85,2)	(36,6)	42,9%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(13,8)				(13,8)	(14,2)	0,4	-2,9%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	11,4				11,4	29,8	(18,4)	-61,8%
Resultado antes do Resultado Finan.	280,8	22,2	(16,4)	-	286,7	193,8	92,9	47,9%
Receitas Financeiras	50,1				50,1	29,8	20,3	68,2%
Despesas Financeiras	(102,7)			(12,4)	(115,1)	(53,6)	(61,5)	114,8%
Resultado antes do IR/CL	228,2	22,2	(16,4)	(12,4)	221,7	170,0	51,7	30,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(106,0)				(106,0)	(17,9)	(88,1)	492,2%
Diferido	13,8			2,0	15,8	(23,7)	39,5	-166,4%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	136,0	22,2	(16,4)	(10,4)	131,4	128,4	3,0	2,3%

R\$mm	IFRS16				4T19	4T18	Var.	Var. %
	4T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Lucro Líquido	136,0	22,2	(16,4)	(10,4)	131,4	128,4	3,0	2,3%
IR e CSLL	92,2	-	-	(2,0)	90,3	41,6	48,6	116,9%
Resultado Financeiro	52,6	-	-	12,4	65,0	23,8	41,2	173,0%
Depreciação e Amortização	55,1	-	16,4	-	71,5	31,5	40,0	126,9%
EBITDA	335,9	22,2	-	-	358,1	225,3	132,8	59,0%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	30,6	(30,6)	-100,0%
(+/-) Stock Options	11,4	-	-	-	11,4	7,6	3,9	51,3%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo ¹ /Integração	16,6	-	-	-	16,6	8,6	8,0	93,3%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,2	-	-	-	9,2	5,5	3,7	66,6%
EBITDA Ajustado	373,1	22,2	-	-	395,3	277,5	117,8	42,5%
% margin	16,2%				17,2%	17,1%		0,1 pp

R\$mm	IFRS16				4T19	4T18	Var.	Var. %
	4T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Lucro Líquido	136,0	22,2	(16,4)	(10,4)	131,4	128,4	3,0	2,3%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	30,6	(30,6)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo ¹ /IPO	-	-	-	-	-	1,2	(1,2)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	(10,4)	10,4	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	-	-	
(+/-) Stock Options	11,4	-	-	-	11,4	7,6	3,9	51,3%
(+/-) Amortização de intangível *	25,9	-	-	-	25,9	16,2	9,7	60,1%
(+/-) IR e CSLL diferido	31,5	-	-	(2,0)	29,6	23,7	5,9	24,7%
Lucro Líquido Ajustado	204,9	22,2	(16,4)	(12,4)	198,3	197,2	1,1	0,6%
% margin	8,9%				8,6%	12,1%		-3,5 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

* Amortização de ativos intangível das empresas adquiridas



IFRS16

R\$mm	2019				2019	2018	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Receita Operacional Líquida	8.412,4				8.412,4	6.135,2	2.277,2	37,1%
Custo dos Serviços Prestados	(6.114,2)	44,9	(35,2)		(6.104,5)	(4.472,0)	(1.632,5)	36,5%
Resultado Bruto	2.298,2	44,9	(35,2)	-	2.308,0	1.663,2	644,7	38,8%
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(952,2)	24,0	(15,3)		(943,5)	(750,2)	(193,3)	25,8%
Despesas Comerciais	(423,7)				(423,7)	(299,0)	(124,8)	41,7%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(67,2)				(67,2)	(41,7)	(25,5)	61,2%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	33,3				33,3	45,1	(11,8)	-26,3%
Resultado antes do Resultado Finan.	888,3	68,9	(50,5)	-	906,7	617,5	289,3	46,8%
Receitas Financeiras	164,6				164,6	111,1	53,5	48,1%
Despesas Financeiras	(313,5)			(38,6)	(352,2)	(190,1)	(162,0)	85,2%
Resultado antes do IR/CL	739,4	68,9	(50,5)	(38,6)	719,2	538,5	180,7	33,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(268,1)				(268,1)	(131,3)	(136,8)	104,2%
Diferido	(34,1)			6,6	(27,5)	(73,1)	45,6	-62,4%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	437,2	68,9	(50,5)	(32,0)	423,6	334,1	89,5	26,8%

R\$mm	2019				2019	2018	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Lucro Líquido	437,2	68,9	(50,5)	(32,0)	423,6	334,1	89,5	26,8%
IR e CSLL	302,2	-	-	(6,6)	295,6	204,4	91,2	44,6%
Resultado Financeiro	148,9	-	-	38,6	187,5	79,0	108,6	137,4%
Depreciação e Amortização	195,2	-	50,5	-	245,7	127,3	118,4	93,0%
EBITDA	1.083,5	68,9	-	-	1.152,4	744,8	407,7	54,7%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	64,8	(64,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	44,3	-	-	-	44,3	27,6	16,6	60,2%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo ¹ /Integração	47,0	-	-	-	47,0	26,0	21,0	80,9%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	32,7	-	-	-	32,7	21,3	11,4	53,2%
EBITDA Ajustado	1.207,5	68,9	-	-	1.276,4	884,5	391,9	44,3%
% margin	14,4%				15,2%	14,4%		0,8 pp

R\$mm	2019				2019	2018	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
Lucro Líquido	437,2	68,9	(50,5)	(32,0)	423,6	334,1	89,5	26,8%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	64,8	(64,8)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo ¹ /IPO	-	-	-	-	-	13,6	(13,6)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	(21,2)	21,2	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	10,8	(10,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	44,3	-	-	-	44,3	27,6	16,6	60,2%
(+/-) Amortização de intangível *	91,7	-	-	-	91,7	64,7	27,0	41,7%
(+/-) IR e CSLL diferido	79,4	-	-	(6,6)	72,8	73,1	(0,3)	-0,4%
Lucro Líquido Ajustado	652,6	68,9	(50,5)	(38,6)	632,3	567,5	64,9	11,4%
% margin	7,8%				7,5%	9,2%		-1,7 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

* Amortização de ativos intangível das empresas adquiridas



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	2019			
	ex-IFRS16	IFRS16	2019	2018
Ativo Circulante	5.973,4	-	5.973,4	2.296,2
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.514,4		3.514,4	136,8
Aplicações Financeiras	1.285,1		1.285,1	1.234,1
Contas a Receber de Clientes	492,8		492,8	332,3
Estoques	50,8		50,8	37,7
Despesas Diferidas	186,1		186,1	143,6
Tributos a Recuperar	121,0		121,0	61,8
Outros Ativos Circulantes	323,2		323,2	349,9
Ativo Não Circulante	6.695,9	478,8	7.174,7	3.459,6
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>1.595,6</u>	<u>-</u>	<u>1.595,6</u>	<u>786,6</u>
Aplicações Financeiras	-		-	28,5
Ativo Fiscal Diferido	312,4		312,4	215,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	493,4		493,4	265,4
Despesas de Comercialização Diferidas	178,7		178,7	112,7
Outros Ativos Não Circulantes	611,0		611,0	164,6
Investimentos	0,0		0,0	0,4
Imobilizado	1.758,6		1.758,6	931,0
Direito de Uso	-	478,8	478,8	-
Intangível	3.341,7		3.341,7	1.741,6
Total do Ativo	12.669,2	478,8	13.148,0	5.755,9
Passivo Circulante	2.400,5	33,5	2.434,0	1.898,7
Fornecedores	133,8		133,8	87,7
Salários a Pagar	165,1		165,1	116,5
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	360,4		360,4	248,4
Dividendos a pagar	100,6		100,6	79,3
Empréstimos e Financiamentos	220,7		220,7	138,5
Debêntures	169,6		169,6	478,6
Provisões de IR e CSLL	57,0		57,0	6,9
Provisões Técnicas	945,4		945,4	692,6
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	119,0		119,0	-
Arrendamento Mercantil	-	33,5	33,5	-
Outros Passivos Circulantes	129,0		129,0	50,2
Passivo Não Circulante	3.879,3	464,4	4.343,7	1.517,1
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	62,0		62,0	26,4
Empréstimos e Financiamentos	35,2		35,2	140,7
Debêntures	1.752,5		1.752,5	179,4
Provisões Técnicas	342,8		342,8	106,9
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-		-	222,8
Impostos Diferidos Passivos	262,8		262,8	206,7
Provisões para Ações Judiciais	887,6		887,6	424,2
Arrendamento Mercantil	-	464,4	464,4	-
Outros Passivos Não Circulante	536,3		536,3	210,0
Patrimônio Líquido	6.389,5	(19,1)	6.370,4	2.340,1
Capital Social	5.526,0		5.526,0	1.765,9
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)		(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)		(113,9)	(16,9)
Reserva de Capital	961,2		961,2	593,9
Lucro acumulado	19,1	(19,1)	-	-
Total do Passivo	12.669,2	478,8	13.148,0	5.755,9



EARNINGS RELEASE 4Q19



HIGHLIGHTS | 4Q19 vs. 4Q18

Robust Organic and Inorganic Growth with Above Industry Margin

- **Net Revenue (NR):** R\$2.3 billion, +41.6% vs. 4Q18
 - **Avg. Beneficiaries:** 3.0 million in Health (+34.9%) and 2.5 million in Dental (+33.7%)
 - **Avg. Ticket:** R\$227.2 in Health, +4.8% vs. 4Q18
 - **Hospital Services:** R\$184.9 million, +43.9% vs. 4Q18
- **Cash MLR:** Continuous Margin improvement
 - **Cash MLR Consolidated:** 68.0%, 0.3p.p. better than 4Q18
 - **Cash MLR Consolidated (ex-IFRS16):** 68.7%, 0.4p.p. unfavorable vs. 4Q18
 - **GreenLine Cash MLR (ex-IFRS16):** 75.2% in 4Q19
- **Cash G&A:** 8.3% of Net Revenue, 0.1p.p. unfavorable vs. 4Q18 (8.6% ex-IFRS16)
- **Adjusted EBITDA:** R\$395.3 million (17.2% margin), +42.5% vs. 4Q18
- **Adjusted EBITDA (ex-IFRS16):** R\$373.1 million (16.2% margin), +34.5% vs. 4Q18
- **Adjusted Net Income:** R\$198.3 million (8.6% margin), 0.6% increase vs. 4Q18
- **Net Cash:** R\$2.5 billion, or 2.0x Adjusted EBITDA LTM
- **M&A 4T19:** Closing of **SMEDSJ and Ghelfond**. Signing of **Clinipam, São Lucas and Ecole**
- **Owned Network 2019:** 30+ projects, with highlight to: H. Notrecare and S. Bernardo, new clinical centers and expansion of NotreLabs collection points

GNDI3: R\$71.99/share
52W Max: R\$76.33/share
52W Min: R\$31.96/share

Total Shares: 603,693,182
Free Float: 75.9%
Market Cap: R\$43.5bn

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

ri.gndi.com.br

Summary	4Q19	4Q18	Var. %	2019	2018	Var. %
Hospitals	20	18	11.1%			
Beds - End of Period	2,489	1,888	31.8%			
Beneficiaries -EoP ('000)	5,583.2	4,094.5	36.4%			
Health plans	3,031.9	2,210.7	37.1%			
Dental Plans	2,551.2	1,883.8	35.4%			
Average Beneficiaries ('000)	5,507.6	4,099.1	34.4%	5,054.0	3,886.4	30.0%
Health plans	2,993.4	2,218.5	34.9%	2,834.2	2,140.0	32.4%
Dental Plans	2,514.2	1,880.6	33.7%	2,219.9	1,746.4	27.1%
Net Revenues - R\$m	2,301.5	1,625.3	41.6%	8,412.4	6,135.2	37.1%
IBNR Provision	(8.4)	(19.7)	-57.3%	(20.1)	(29.3)	-31.4%
SUS Provision	(29.1)	(4.5)	548.7%	(56.5)	(16.9)	233.9%
Cash Medical Losses	(1,565.9)	(1,110.8)	41.0%	(5,914.5)	(4,388.8)	34.8%
Cash MLR	-68.0%	-68.3%	0.3 pp	-70.3%	-71.5%	1.2 pp
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$m	698.1	490.3	42.4%	2,421.3	1,700.2	42.4%
(-) Cash G&A	(190.2)	(133.2)	42.8%	(753.8)	(538.1)	40.1%
(-) Selling Expenses	(121.8)	(85.2)	42.9%	(423.7)	(299.0)	41.7%
(+) Interest Revenue (Restricted Cash)	9.2	5.5	66.6%	32.7	21.3	53.2%
Adjusted EBITDA - R\$m	395.3	277.5	42.5%	1,276.4	884.5	44.3%
Adjusted EBITDA Margin	17.2%	17.1%	0.1 pp	15.2%	14.4%	0.8 pp
Adjusted EBITDA (ex-IFRS16) - R\$m	373.1	277.5	34.5%	1,207.5	884.5	36.5%
Adjusted EBITDA Margin (ex-IFRS16)	16.2%	17.1%	-0.9 pp	14.4%	14.4%	-0.1 pp
Net Income - R\$m	131.4	128.4	2.3%	423.6	334.1	26.8%
Adjusted EBITDA Margin	5.7%	7.9%	-2.2 pp	5.0%	5.4%	-0.4 pp
Adjusted Net Income - R\$m	198.3	197.2	0.6%	632.3	567.5	11.4%
Adjusted Net Margin	8.6%	12.1%	-3.5 pp	7.5%	9.2%	-1.7 pp



OPERATIONAL HIGHLIGHTS

In 2019, the Company continued to **execute its business plan**, supported by a **winning medical cost verticalization strategy**. The Company acquired strategic assets to improve its Owned Network, expanding the area of operation and services offered, thus fulfilling its goal of **delivering high-quality health services at affordable prices**.

M&A

2019 M&A's					
	Beds	Benef. (k)	City/State	Signing	Closing
	557	464	São Paulo/SP	✓	1Q19
	67	-	Rio de Janeiro/RJ	✓	2Q19
	156	80	Sorocaba/SP	✓	2Q19
	-	350	Belo Horizonte/MG	✓	3Q19
	106	17	São Gonçalo/RJ	✓	4Q19
	-	-	São Paulo/SP	✓	4Q19
	80	87	Americana/SP	✓	1Q20
	133	333	Curitiba/PR	✓	1Q20
	-	45	São Paulo/SP	✓	
Total	1,099	1,376			

Throughout 2019, the Company continues to expand its operations through 9 strategic acquisitions.

In January 2019, the Company concluded the acquisition of GreenLine group. In addition, in April 2019, the GNDI acquired Hospital AMIU (currently Hospital Jacarepaguá), located in Rio de Janeiro, with 67 beds, 20 of which are ICUs, 1 ER, and 1 ambulatory unit with 20 consultation rooms. In May 2019, we acquired Mediplan group, an operator with 80,000 lives and one hospital in Sorocaba.

In July 2019, we completed the first acquisition of an operator specialized in dental plans. Belo Dente holds approximately

350,000 beneficiaries, 98% of them belonging to collective plans, most of them based on the states of Minas Gerais and Espírito Santo.

In October 2019, the Company signed a purchase and sale intent agreement to acquire São Lucas Group, which has approximately 87,000 health plan beneficiaries, 3 clinics and 1 hospital with 80 beds, 14 of which are ICU beds. This operation was closed in January 2020.

In November 2019, the Company acquired Ghelfond group, specialized in imaging exams, with 11 units, 19 magnetic resonance equipment, and 2 radiotherapy equipment for cancer treatment; and the SMEDSJ group, which operates a hospital with 106 beds (31 of which are ICU beds), 3 clinics and 17,000 health plan beneficiaries.

Still in November 2019, the Company signed a sale Intent agreement to acquire Clinipam Group, which holds 333,000 health plan beneficiaries, most of them located in the metropolitan region of Curitiba and Vale do Itajaí, in the state of Santa Catarina. Besides, they own a modern and verticalized network in the states of Paraná and Santa Catarina, including 2 hospitals (133 beds), 1 diagnostic center, 4 E.R., 19 clinical centers, a preventive care unit and 10 lab collection units.

With this acquisition, the Company intends to access the private health market in the states of Paraná and Santa Catarina, which amounts to 4,300,000 lives, according to data published by ANS in August 2019. The closing of this operation was signed in February 2020.



The strategy of acquiring a medical-hospital asset in a **new regions is an important pillar for the expansion** of our services and the consolidation of the health plan market. Besides, it generates value through operational synergies and management improvements in hospital costs, reducing our medical loss ratio (MLR).



Finally, in December 2019, the Company signed a sale intent agreement to acquire Ecole, a health operator with approximately 45,000 beneficiaries in the state of São Paulo, most of them mainly concentrated in the metropolitan region of São Paulo. Ecole net revenue was R\$68.0 million in 2018, with a medical loss ratio of 76.8%.

INTEGRATIONS AND SYNERGIES

Greenline – São Paulo/SP

Greenline's integration process was done smoothly, even with the migration of activities and patients from hospitals Sacrecoeur (HMS) and Santa Cecilia (HSC) to Hospital Salvalus, improving the expected synergies of this acquisition for the year of 2020. Many technical changes were implemented with a significant improvement in the medical and assistance quality indicators, as well as a total restructuring of the call center and service to the beneficiaries resulting into a better hospitality. At the beginning of 2019, GreenLine beneficiaries migrated to NotreDame Intermédica platform, turning Greenline brand into a product line in GNDI's portfolio.

Adjustments were made to the Hospital Salvalus' structure, increasing the number of surgery rooms from 16 to 31, and ICU beds from 90 to 140, turning Hospital Salvalus into one of the biggest privately owned hospitals in the country.

2019's expected goals were met and we confidently move into 2020, once again demonstrating that the GNDI's disciplined model of integrations has the capacity to add value to acquisitions in conformity with GNDI's inorganic expansion plan.

Mediplan – Sorocaba/SP

We concluded the first integration phase with the implementation of GNDI's process methodology, service protocols, and key performance indicators (KPIs), allowing for performance improvement and presenting better than expected results.

We improved our hospital services offer for the region, maintaining Hospital Samaritano as a benchmark, as well as we initiated our NotreLife50+ product offer, a product dedicated to elderly age (50+) beneficiaries, with the creation of our first assistance service center dedicated to this public.

The investment in clinical engineering equipment, infrastructure, and services remain with a continuous focus on service quality improvement.

Belo Dente – Minas Gerais e Espírito Santo

We migrated 350,000 beneficiaries to GNDI platform on February 1st, 2020, incorporating more adequate processes and including them to the Interodonto model, thus capturing synergies.





Ghelfond – São Paulo Metropolitan Area/SP

GNDI's first imaging center will make a difference in improving services to our beneficiaries. This lab group, with 11 service units (São Paulo, ABC region, Guarulhos, and Osasco) associated with our Clinical analysis lab center (NotreLabs), allows for lower dependency on the contracted network, thus beginning the verticalization of imaging exams. In 2020, Ghelfond will serve more broadly GNDI's beneficiaries, reducing idleness and capturing expected synergies.

São José dos Lírios – São Gonçalo/RJ

In February, the first step of the integration of Nanci (hospital) and SMEDJS (operator) will be completed. In this stage, we implemented GNDI's processes and standardized work safety and environmental activities. We transferred clinical engineering equipment from São Paulo and began planning the modernization of the hospital, located in the city of São Gonçalo. The second step in the integration process, scheduled for April, will contemplate portfolio migration to GNDI's control and the legal entity merger.

São Lucas – Americana/SP

We started the integration process on January 21, 2020, when we took control and preformed preliminary analysis with multidisciplinary teams in the Hospital.

The hospital was undergoing infrastructure works, which will now be managed by our engineering team. Together with the local team, we are seeking to improve process and assistance services protocols that are already a benchmark in the Americana region and nearby cities.

OWNED NETWORK

In the last few years, a broad hospital and clinic renovating program has been implemented, seeking to further improve network quality to our beneficiaries. In the year 2019, we delivered over 30 projects, highlighting Itaquera's ER, Notrecare ABC, Lapa's Central Laboratory (NotreLabs), and Notrelife50+ Sorocaba and also the refurbishment of Hospital São Bernardo and Santana and 2 clinical centers: Osasco and Suzano.

In 2019, we launched Itaquera's ER, with 29 consultation rooms, we concluded moving of the Itapevi Clinic Center, with 27 consultation rooms, the Ribeirão Pires NotreLabs' revitalization and the expansion of the Alphaville NotreLabs.



CC Itaquera





In March 2019, we opened NotreCare ABC Hospital and Maternity, located in São Bernardo do Campo. With high service capacity and cutting edge technology, the Hospital focuses on obstetric care, with 7.455 m² of built land and 97 beds, 10 of which are adult ICUs and 10 are neonatal ICUs, in addition to 7 surgery and birth rooms. It also has a diagnostic center, offering tomographies, ultrasound, and x-ray exams, in and a NotreLabs collection unit for clinical analysis.



Hospital NotreCare ABC



Hospital NotreCare ABC – Gynecological ER

The vertically integrated strategy has been strengthened by the launching of Central Laboratory (NotreLabs) located in São Paulo, with the capacity to process 3 million clinical analysis exams, with the potential to reach 5 million exams with future expansions.



Central Laboratory



Central Laboratory

We expanded the owned network by launching Notrelife50+ and creating the NotreLife50+ Space, specially designed units to provide greater hospitality, comfort, and stimulus to social life, with a modern infrastructure designed to provide accessibility and safety to our beneficiaries at every moment.



NotreLife 50+Space (Sorocaba/SP)





Espaço NotreLife 50+ (Sorocaba/SP)



On December 31, 2019, the GNDI Owned Network was composed by 20 hospitals, 20 Outpatient Emergency Rooms, 11 preventive care unit, 73 clinical centers, 63 collection points for clinical analysis and 11 image centers.



Hospital S. Bernardo



CC Suzano - after



CC Osasco 3



CC Suzano - before

The search for continuous improvement in the quality and excellence of our healthcare assistance services is relentless, and that is why we maintain high investments in our Own Network. As acknowledgment for such improvement, in 2019, we received ONA 1 accreditation for the Cruzeiro do Sul and Nova Vida Hospitals, ONA 2 for the Guarulhos, Frei Galvão, and Family Hospitals, and ONA 3 for the Renascença Campinas, Nossa Senhora do Rosário, and Modelo Hospitals. The Company currently has 12 hospitals certified by the National Accreditation Organization (“ONA”) and 1 hospital with Qmentum certification by the Accreditation Canada International.

The results achieved in 2019 increase our confidence that we are on the right track, offering an unmatched value proposition to our clients, by offering quality services at affordable prices.





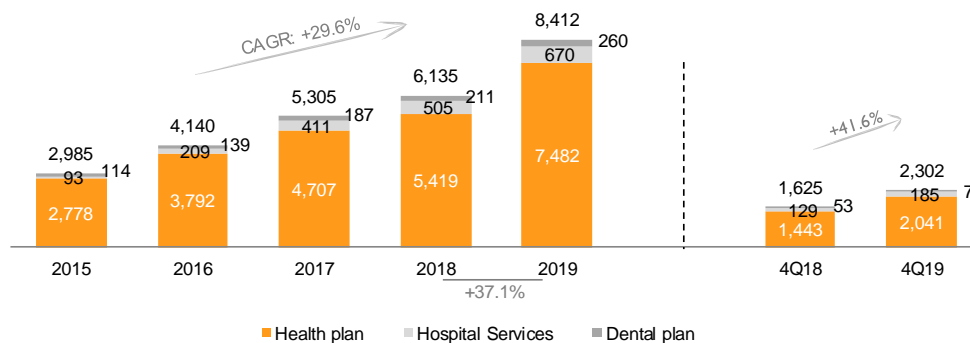
NET REVENUE

Driven by growth across all three revenue lines: health plans, dental plans and hospital services, net revenue totaled R\$2,301.5 million in 4Q19, up 41.6% from the same period in 2018.

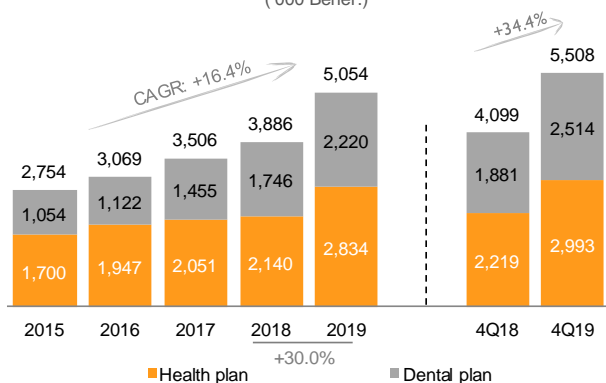
In 2019, GNDI consolidated the net revenue from GreenLine (Jan '19), Hospital Amiu (Apr'19), Mediplan Group (Mai'19), Belo Dente (Jul'19), SMEDSJ (Nov'19) and Ghelfond (Nov'19).

R\$m	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
Net Revenue	2,301.5	1,625.3	676.2	41.6%	8,412.4	6,135.2	2,277.2	37.1%
Health plans	2,040.7	1,443.4	597.2	41.4%	7,482.3	5,419.3	2,063.0	38.1%
Dental Plans	76.0	53.4	22.6	42.3%	260.2	210.7	49.5	23.5%
Hospital Services	184.9	128.5	56.4	43.9%	670.0	505.3	164.7	32.6%

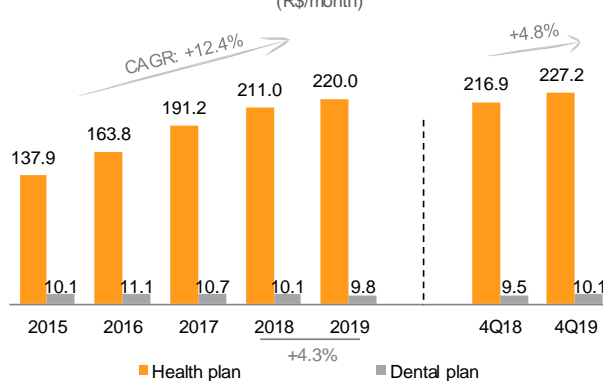
Net Revenue
(R\$m)



Average Number of Beneficiaries
('000 Benef.)



Net Monthly Average Ticket
(R\$/month)

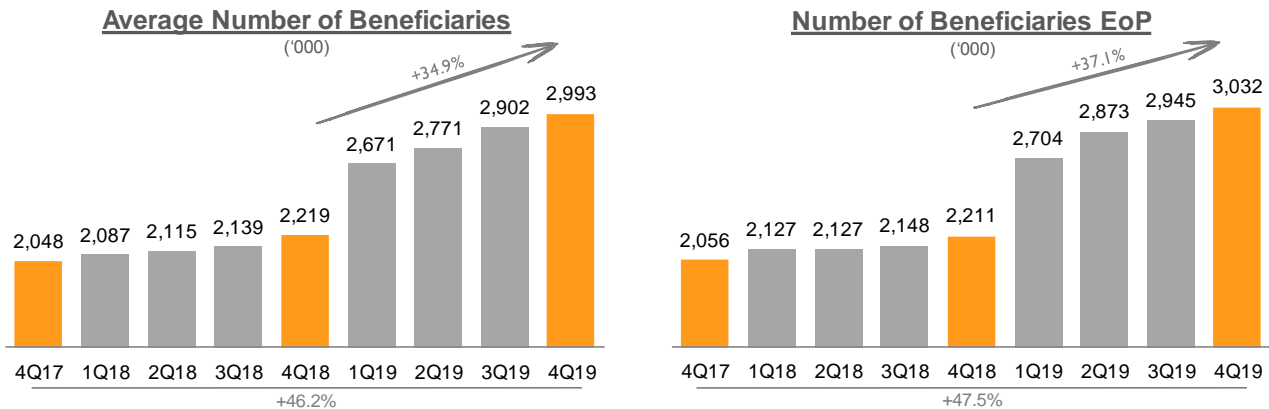




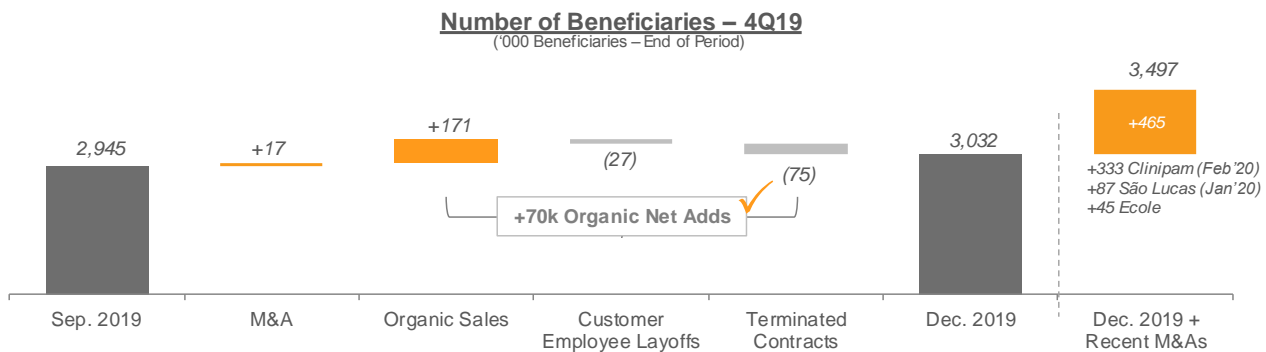
HEALTH PLANS

Net revenue from Health Plans amounted to R\$2,040.7 million in 4Q19, growing 41.4% from 4Q18 due to (i) 34.9% increase in the average number of beneficiaries from 2,218.5 thousand to 2,993.4, thousand, and (ii) 4.8% higher average monthly ticket, from R\$216.9 to R\$227.2.

Number of Beneficiaries



In 4Q19, the Company presented a net addition of 70,000 health plan beneficiaries, mainly due to the commercial efforts that increased organic gross and the reduction in cancellation and turnover levels, when compared to previous periods.

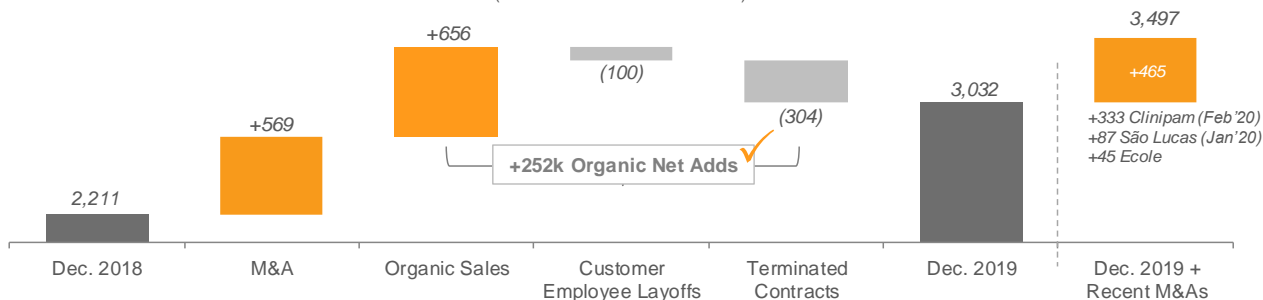


It is worth to mention that, with GreenLine, we started to offer a more diversified and complete portfolio in the metropolitan region of São Paulo (micro-regional products) with access predominantly in our own network allowing a lower MLR, which has also contributed to the increase in sales.

In 2019, GNDI health plan net addition was 821 thousand beneficiaries, of which (i) 252 thousand from organic net adds and (ii) 569 thousand accounted from the acquisition of Greenline, Mediplan and SMEDSJ. The main points that support this organic growth include (i) increase in sales, reaching approximately 656 thousand beneficiaries, and (ii) turnover and cancellations level reduction compared to previous periods.



Number of Beneficiaries – 2019
(’000 Beneficiaries – End of Period)

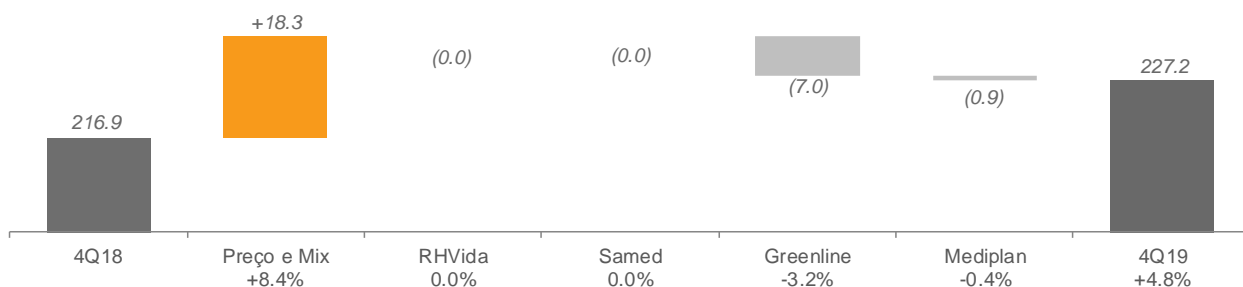


The SME organic sales in 2019 were very impressive, representing approximately 40% of total gross sales. These products have lower MLR and better profitability, when compared to other segments.

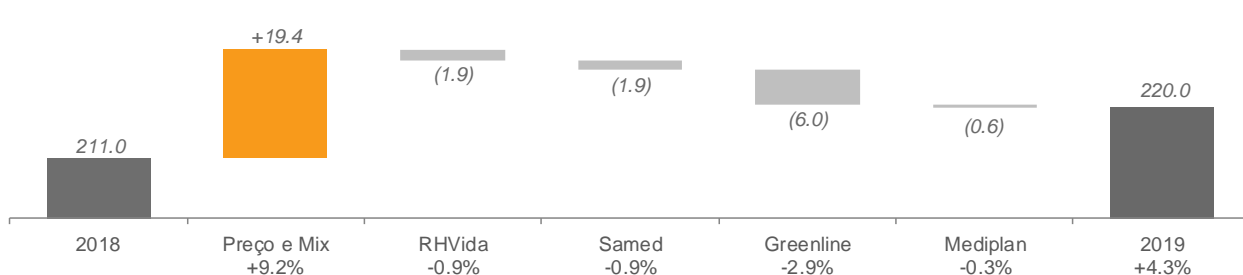
Average Ticket

The monthly average ticket was R\$227.2 in 4Q19, an increase of 4.8% when compared to R\$216.9 in 4Q18. This was due to (i) the increase in average price by 8.4% from price readjustments and product mix and (ii) the impact of the acquisitions of GreenLine and Mediplan, with lower tickets than GNDI products.

Average Ticket Evolution – 4T19
(R\$/month)



Average Ticket Evolution – 2019
(R\$/month)



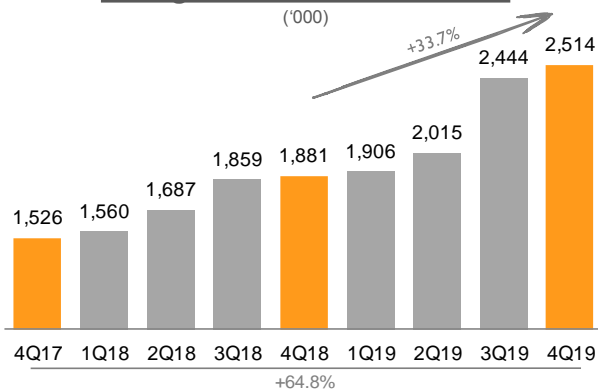


DENTAL PLANS

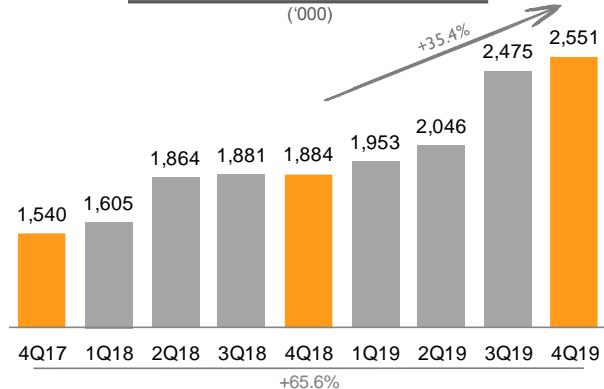
Net revenue from Dental Plans was R\$76.0 million in 4Q19, up 42.3% from 4Q18. The growth was driven by a 33.7% increase in the average number of beneficiaries from 1,880.6 thousand to 2,514.2 thousand (+633.6k), and the 6.4% increase in the average monthly ticket from R\$9.5 to R\$10.1.

In July 2019, the Company completed the acquisition of Belo Dente which added more than 358,000 beneficiaries to our dental base. Ongoing cross-sell efforts, allowed GNDI to increase the number of health plan contracts which includes dental plans from 71.7% to 73.3% (or 67.4% including recent acquisitions). The increase was mainly in corporate clients, which have traditionally lower usage-level compared to other contracts, allowing for more appropriate pricing.

Average Number of Beneficiaries



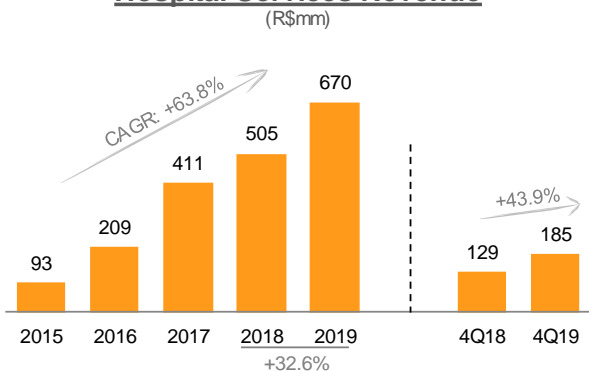
Number of Beneficiaries EoP



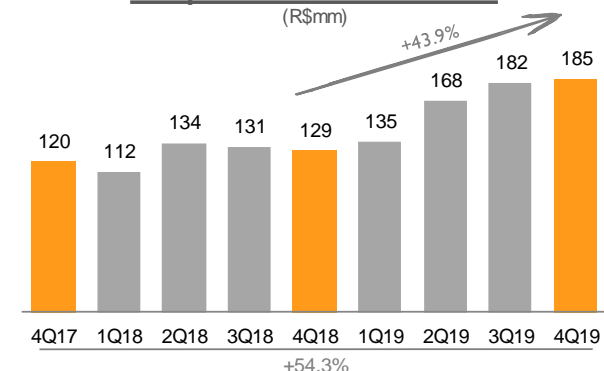
HOSPITAL SERVICES

Revenue from Hospital Services was R\$184.9 million in 4Q19, a 43.9% increase from 4Q18, accounting for 8.0% of total net revenue.

Hospital Services Revenue



Hospital Services Revenue



In 4Q19, revenue from new hospitals acquired in the last twelve months (H. Amiu, H. Samaritano, H. São José and Ghelfond) contributed with R\$40.4 million, while same-hospital revenue increased 12.5% versus 4Q18.





COST OF SERVICES (MLR)

Cost of services comprises Depreciation and Amortization (D&A), provision for Events Incurred but Not Reported (IBNR), provision for SUS, and Cash Medical Losses, as detailed below:

R\$m	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	30.5	8.3	22.2	267.6%	89.2	37.0	52.2	141.1%
IBNR Provision	8.4	19.7	(11.3)	-57.3%	20.1	29.3	(9.2)	-31.4%
SUS Provision	29.1	4.5	24.6	548.7%	56.5	16.9	39.6	233.9%
Medical Losses	1,565.9	1,110.8	455.1	41.0%	5,914.5	4,388.8	1,525.7	34.8%
Cash MLR	68.0%	68.3%	-0.3 pp		70.3%	71.5%	-1.2 pp	
Cost of services rendered	1,633.9	1,143.3	490.7	42.9%	6,080.3	4,472.0	1,608.4	36.0%
% margin	71.0%	70.3%	0.7 pp		72.3%	72.9%	-0.6 pp	

In 4Q19, Provisions for SUS increased R\$24.6 million when compared to 4Q18, reflecting the acceleration of ANS charges from processes that are under administrative discussion.

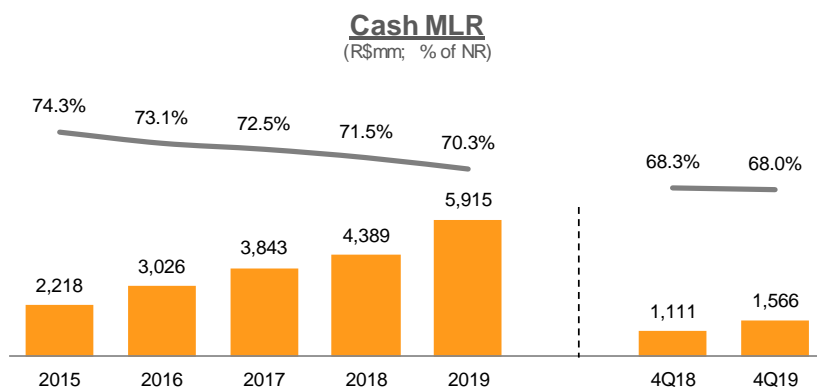
IBNR was R\$8.4 million in 4Q19, due to the increase in the Company's operations in the last 12 months.

In 4Q19, GreenLine had R\$8.7 million of non-recurring costs mainly from the migration of operations of Hospital Sacreour and Hospital Santa Cecília to Hospital Salvalus, which includes costs with personnel dismissal and contractual penalty with suppliers.

CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

The Cash MLR is the most relevant item in cost of services and reflects effective healthcare costs, as well as, the Company's verticalization initiatives, subject to the seasonality of the business.

In 4Q19, cash medical losses increased 41.0% from R\$1,110.8 million in 4Q18 to R\$1,565.9 million, below the 41.6% net revenue growth, reducing Cash MLR% in 4Q19 by 0.3p.p., as a result of GNDI vertically integrated business model designed to tackle medical inflation in the country.



Note that the IFRS16 accounting standards started in January 2019, and some rental and lease expenses that used to increase costs and expenses, now impact financial expenses, depreciation, and amortization. As a result, the Company's Cash MLR improved by R\$14.7 million in 4Q19.

GreenLine presented 75.2% Cash MLR (ex-IFRS16) in the fourth quarter after the acquisition. The integration efforts continues to reduce and converge its MLR to same levels as GNDI.

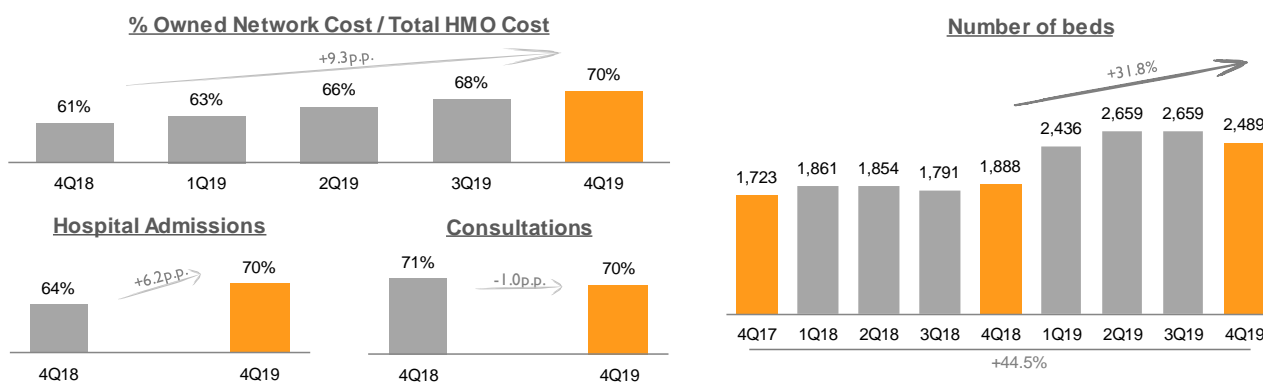


Excluding the effects of Greenline and IFRS16 adoption, the Cash MLR was 67.9% in 4Q19 and 70.2% in 2019, up 0.4p.p and 1.3p.p. compared to the same period last year.

GNDI has been able to control and consistently reduce its Cash MLR over the past few years due to the verticalization strategy and our capacity to successfully integrate the M&A's until this moment.

Some of the main factors driving improved cash MLR included:

1. Verticalization strategy:



During 4Q19, the Company observed, through its KPIs, the continued increase in verticalization, as the percentage of expenses on the Owned Network became more representative compared to 4Q18. The percentage of Owned Network expenses increased from 61% in 4Q18 to 70% in 4Q19, due to the maturation of several initiatives that we had already implemented, which were reinforced over the quarters.

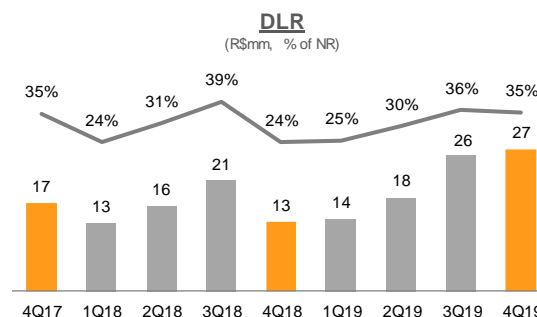
With that, hospital admissions within the Owned Network increased from 64% to 70% and consultations achieved 70% of internalization, impacted by GreenLine operations that were mainly focused in the “high cost” verticalization (Hospital Admissions and ICUs).

2. Copay:

Copay increased by 15.7% in 4Q19 versus 4Q18 due to the partnership with customers designed to align incentives reducing price adjustments.

3. Growth in Dental:

Dental Loss Ratio (“DLR”) continues to remain low in our corporate plan portfolio driven mainly by the low utilization of the services and a significant portion with basic products covering low complexity procedures.



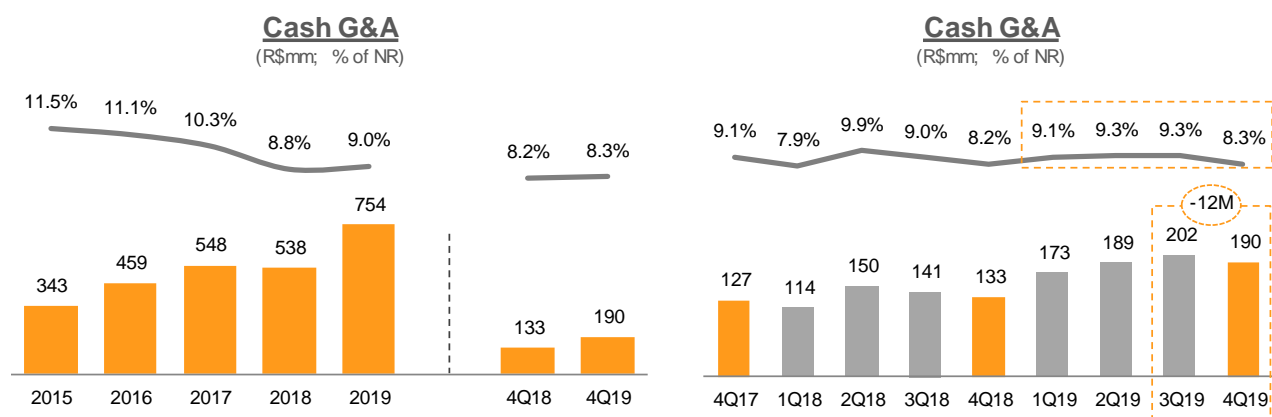


ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

ADMINISTRATIVE EXPENSES

General & Administrative expenses (Cash G&A) was R\$190.2 million in 4Q19, +42.8% when compared to 4Q18, representing 8.3% of net revenue, or 0.1p.p. unfavorable than the same period last year. Note that in 4Q18, the item “Others” were benefited from the sale of the occupational health segment (“RHVida”), which generated R\$17.0 million in accounting profit. However, it presented a **dilution by 1.0p.p. versus 3Q19**, result of operational leverage and scale gains, mainly in the Personnel and Third-Party Services items.

IFRS16 accounting standards started in January 2019 and some rental and lease expenses recorded as Occupation and Utilities line, now impact financial expenses, depreciation and amortization (R\$7.5 million in 4Q19). Excluding the IFRS16 effect, Cash G&A would have been R\$197.7 million or 8.6% of net revenue, still 0.4pp. unfavorable compared to 4Q18.



R\$mm	4Q19	4Q18	% NR 19	% NR 18	2019	2018	% NR 19	% NR 18
Personnel	100.2	78.2	4.4%	4.8%	374.8	290.0	4.5%	4.7%
Third Party Services	50.9	35.1	2.2%	2.2%	188.1	129.2	2.2%	2.1%
Occupation and Utilities	22.6	21.6	1.0%	1.3%	82.6	83.0	1.0%	1.4%
Allowance for doubtful acc.	13.8	14.2	0.6%	0.9%	67.2	42.6	0.8%	0.7%
Contingencies	9.2	6.3	0.4%	0.4%	43.8	17.1	0.5%	0.3%
Others	(6.5)	(22.3)	-0.3%	-1.4%	(2.7)	(23.9)	0.0%	-0.4%
Cash G&A	190.2	133.2	8.3%	8.2%	753.8	538.1	9.0%	8.8%
Cash G&A (ex-IFRS16)	197.7	133.2	8.6%	8.2%	777.8	538.1	9.2%	8.8%

In addition to the adoption of IFRS16, the 6 acquisitions concluded in 2019 increased GNDI’s consolidated Cash G&A levels.

Personnel expenses increased R\$22.0 million, achieving R\$100.2 million in 4Q19 vs. R\$78.2 million in 4Q18. This growth is explained by (i) recent acquired companies that are currently in the process of capture the synergies, (ii) call center migration process during 3Q19, when the Company implemented a “hybrid model” using third party infrastructure and own employees in order to enhance customer service quality and (iii) strengthening of GNDI teams dedicated to new services or projects, such as Notrelife 50+ and IT developments.



Allowance for Doubtful Accounts presented a dilution of 0.3p.p. vs 4Q18, driven by adoption of more restricted policy on the suspension of defaulting customers.

Financial statement reconciliation:

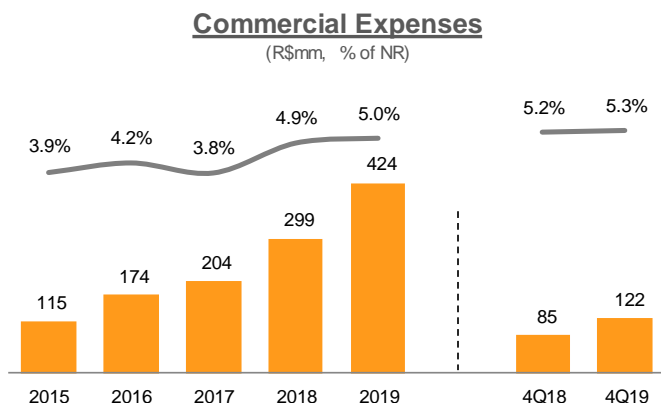
R\$m	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
Cash G&A	190.2	133.2	8.3%	8.2%	753.8	538.1	9.0%	8.8%
(+/-) Bain Capital	-	30.6	(30.6)	-100.0%	-	64.8	(64.8)	-100.0%
(+/-) Stock Options	11.4	7.6	3.9	51.3%	44.3	27.6	16.6	60.2%
(+/-) M&A Expenses	7.8	8.6	(0.7)	-8.6%	22.9	26.0	(3.1)	-12.0%
(+/-) D&A	41.0	23.2	17.8	76.7%	156.5	90.3	66.2	73.3%
G&A (IS)*	250.5	203.1	47.4	23.3%	977.5	746.8	230.7	30.9%

* including Administrative expenses, Impairment of receivables and Other income, net

In 4Q19, the adjustments referred to non-cash items, such as expenses with stock option plans, depreciation and amortization, and to non-recurring expenses, related to our M&A initiatives.

COMMERCIAL EXPENSES

Commercial expenses amounted to R\$121.8 million in 4Q19, representing 5.3% of total net revenue, up 0.1p.p. from the same period last year. This growth reflects the increase in gross sales.

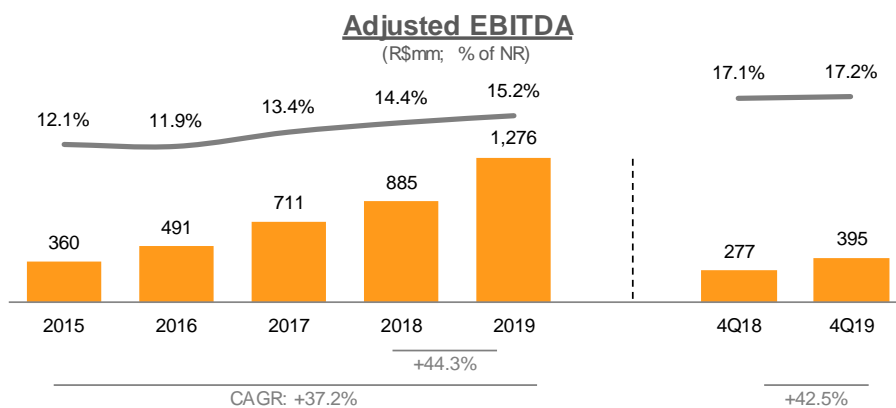




ADJUSTED EBITDA

GNDI Adjusted EBITDA was R\$395.3 million in 4Q19, or 17.2% of net revenue, an increase of R\$117.8 million, or 42.5% when compared to the same period last year. In 2019, Adjusted EBITDA was R\$1,276.4 million or 15.2% net revenue, a 44.3% increase versus 2018.

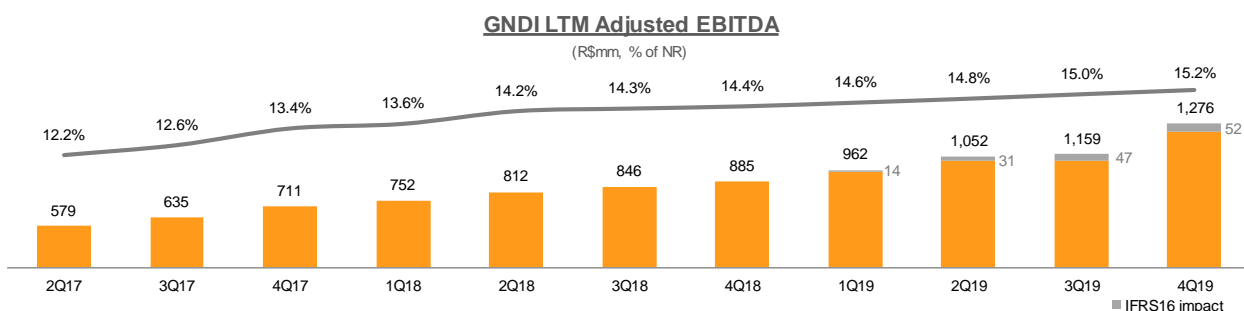
In 4Q19, SUS Reimbursements charges negatively impacted the results in R\$29.1mm (R\$56.5mm in FY2019). A portion of this amount refers to notifications of past periods.



R\$m	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
EBITDA	358.1	225.3	132.8	59.0%	1,152.4	744.8	407.7	54.7%
(+/-) Bain Capital	-	30.6	(30.6)	-100.0%	-	64.8	(64.8)	-100.0%
(+/-) Stock Options	11.4	7.6	3.9	51.3%	44.3	27.6	16.6	60.2%
(+/-) M&A/Integration Expenses	16.6	8.6	8.0	93.3%	47.0	26.0	21.0	80.9%
(+/-) Inter. Revenue (Restricted Cas	9.2	5.5	3.7	66.6%	32.7	21.3	11.4	53.2%
Adjusted EBITDA	395.3	277.5	117.8	42.5%	1,276.4	884.5	391.9	44.3%
% margin	17.2%	17.1%		0.1 pp	15.2%	14.4%		0.8 pp
Adjusted EBITDA (ex-IFRS16)	373.1	277.5	95.6	34.5%	1,207.5	884.5	322.9	36.5%
% margin	16.2%	17.1%		-0.9 pp	14.4%	14.4%		-0.1 pp

Excluding the IFRS16 effect in 2019, Adjusted EBITDA would have been R\$1,207.5 million, 36.5% better than 2018, maintain margins despite the pressure of costs and expenses of recent acquisitions. In 4Q19, Adjusted EBITDA (ex-IFRS) was R\$ 373.1 million or 34.5% higher than same period last year.

2019 GreenLine's Adjusted EBITDA, excluding IFRS16 effect, reached R\$164.5 million or 14.3% of Greenline net revenue.

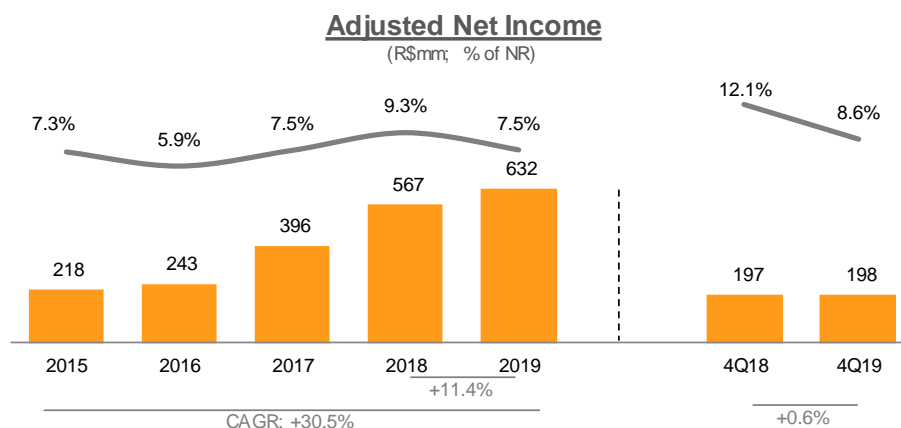




ADJUSTED NET INCOME

Net Income was R\$ 423.6 million in 2019, an increase of 26.8% versus 2018 and a reduction of margin of 0.4 pp. due to (i) a negative net impact of R\$ 13.6 million due to the adoption of IFRS16, (ii) the increase in tax on profit for temporary additions and one-off events, (iii) the increase in financial expenses due to a greater degree of leverage throughout 2019 and, (iv) the increase in the amortization expenses of the acquired customer portfolios.

The Adjusted Net Income in 2019 was R\$ 632.3 million, 11.4% higher than the year 2018.



R\$mm	4Q19	4Q18	Var.	Var. %	2019	2018	Var.	Var. %
EBITDA	358.1	225.3	132.8	59.0%	1,152.4	744.8	407.7	54.7%
Income tax and social contribution	(90.3)	(41.6)	(48.6)	116.9%	(295.6)	(204.4)	(91.2)	44.6%
Net Interest	(65.0)	(23.8)	(41.2)	173.0%	(187.5)	(79.0)	(108.6)	137.4%
Depreciation and Amortization	(71.5)	(31.5)	(40.0)	126.9%	(245.7)	(127.3)	(118.4)	93.0%
Net Income	131.4	128.4	3.0	2.3%	423.6	334.1	89.5	26.8%
(+/-) Bain Capital	-	30.6	(30.6)	-100.0%	-	64.8	(64.8)	-100.0%
(+/-) HoldCo/IPO Expenses/Orthers	-	1.2	(1.2)	-100.0%	-	24.3	(24.3)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	(10.4)	10.4	-100.0%	-	(21.2)	21.2	-100.0%
(+/-) Stock Options	11.4	7.6	3.9	51.3%	44.3	27.6	16.6	60.2%
(+/-) Intang. asset amort.*	25.9	16.2	9.7	60.1%	91.7	64.7	27.0	41.7%
(+/-) Deferred taxes	29.6	23.7	5.9	24.7%	72.8	73.1	(0.3)	-0.4%
Adjusted Net Income	198.3	197.2	1.1	0.6%	632.3	567.5	64.9	11.4%
% margin	8.6%	12.1%	-3.5 pp		7.5%	9.2%	-1.7 pp	
Adjusted Net Income (ex-IFRS16)	204.9	197.2	7.7	3.9%	652.6	567.5	85.1	15.0%
% margin	8.9%	12.1%	-3.2 pp		7.8%	9.2%	-1.5 pp	

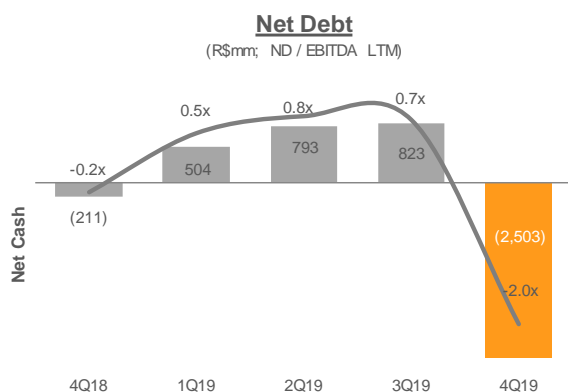
* Intangible asset amortization of acquired companies



INDEBTEDNESS

In 4Q19, the Company reached R\$2,502.6 million Net Cash, already considering the acquisitions of the SMEDSJ and Ghelfond Group, as well as the investments in the improvement of Owned Network.

The Company's 3rd Follow-on raised R\$3,608.1 million, net of operating costs. This resource was already used in January and February 2020 for the early redemption of the debenture issued for the acquisition of Greenline (BCBF13) and the full payment for the acquisition of Clinipam.



R\$mm	4Q19	3Q19	Var.	Var. %
Seller Note	119.0	179.8	(60.8)	-33.8%
Debentures - BCBF	1,105.7	1,086.1	19.6	1.8%
Debenture - NDI Saúde	816.4	1,159.6	(343.2)	-29.6%
Loan	255.8	199.7	56.2	28.1%
Total Debt	2,296.9	2,625.1	(328.2)	-12.5%
Cash and Short-term investments	4,799.6	1,802.3	2,997.3	166.3%
Net Debt	2,502.6	(822.9)	3,325.5	-404.1%
Adjusted EBITDA - LTM	1,276.4	1,158.6	117.8	10.2%
Net Debt/Adjusted EBITDA	-2.0x	0.7x	-2.7x	-376.1%

The chart below presents GNDI debt profile breakdown:

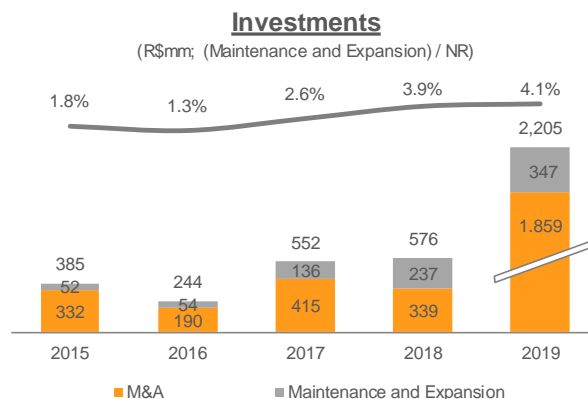
	September 2019	December 2019
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$179.8mm (10.0% p.y.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$119.0mm (10.0% p.y.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$180.9mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'20/Feb'20/Feb'21	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$184.2mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'20/Feb'20/Feb'21
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$905.2mm (CDI + 1.75% p.y.) Jan/2023	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$921.5mm (CDI + 1.75% p.y.) Jan/2023 Paid Jan'20 ✓
NDISaúde (OpCo)	<u>4131 (II)</u> R\$199.2mm (85%CDI+1.955%p.y.) Jan'20/Jun'20/Dec'20	<u>4131 (II)</u> R\$202.3mm (85%CDI+1.955%p.y.) Jan'20/Jun'20/Dec'20
	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$803.1mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24	<u>Debenture (NDM13)</u> R\$816.4mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24
	<u>Debenture (NOTR12)</u> R\$356.5mm (108.5% CDI) Dec/2019	
Acquired Subsidiaries	<u>Other Borrowings: R\$0.4mm</u>	<u>Other Borrowings: R\$52.5mm</u>



INVESTMENTS

During 2019, GNDI invested R\$2,205 million, mainly in the recent acquisitions:

- **R\$1,168mm**: GreenLine
- **R\$307mm**: Mediplan
- **R\$159mm**: Ghelfond
- **R\$113mm**: SMEDSJ
- **R\$80mm**: Belo Dente
- **R\$32mm**: Hospital AMIU
- **R\$347mm**: Invested in the Owned Network improvement and maintenance, including **R\$77 mm** in the acquisition of 4 real estates that will be transformed in new care units (ER or hospital expansion)



REGULATORY REQUIREMENTS

On December 31, 2019, the operational subsidiary NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“OpCo” or “NDIS”) presented solvency sufficiency of R\$545.1 million, with R\$1,620.1 million of Adjusted Minimum Equity versus a Required Solvency from ANS of R\$1,075.0 million.

R\$mm	4Q19	3Q19	Var.	Var. %
Solvency ANS	(1,380.0)	(1,316.1)	(63.9)	4.9%
<i>Current Solvency Ratio</i>	<i>77.9%</i>	<i>76.1%</i>		<i>1.8 pp</i>
Solvency Required	(1,075.0)	(1,001.0)	(74.0)	7.4%
Ajusted Equity	1,620.1	1,126.1	494.1	43.9%
Excess Solvency	545.1	125.1	420.0	335.7%

Required Solvency moved from R\$1,001.0 million in 3Q19 to R\$1,075.0 million in 4Q19 due to the expansion in the Company’s operation and the increase in the Solvency Ratio by 1.8p.p. Originally, this percentage would grow gradually until the required solvency reaches 100% in 2022. However, in 2019, ANS initiated studies with the objective of freezing the % required of solvency at 75%, having even submitted the subject for the voting process at the Agency (ANS). Until now, this subject has not been regulated in order to establish the fixed 75% solvency requirement, therefore, we continued to increase the % according to the previous rule.

Minimum Adjusted Equity, went to from R\$1,126.1 million in 3Q19 to R\$1,620.1 million in 4Q19, was mainly impacted by Greenline merge and 4Q19 NDIS net income of R\$183.3 million, which were partially offset by (i) R\$59.1 million from the SMEDSJ acquisition, (ii) R\$35.6 million in interests on own capital and dividends to the holding BCBF and (iii) R\$49.2 million from the increase in deferred commissions.

On December 31, 2019, the Company had a restricted cash balance of R\$488.2 million with ANS invested at the CDI/SELIC rate, in order to support regulatory requirements.



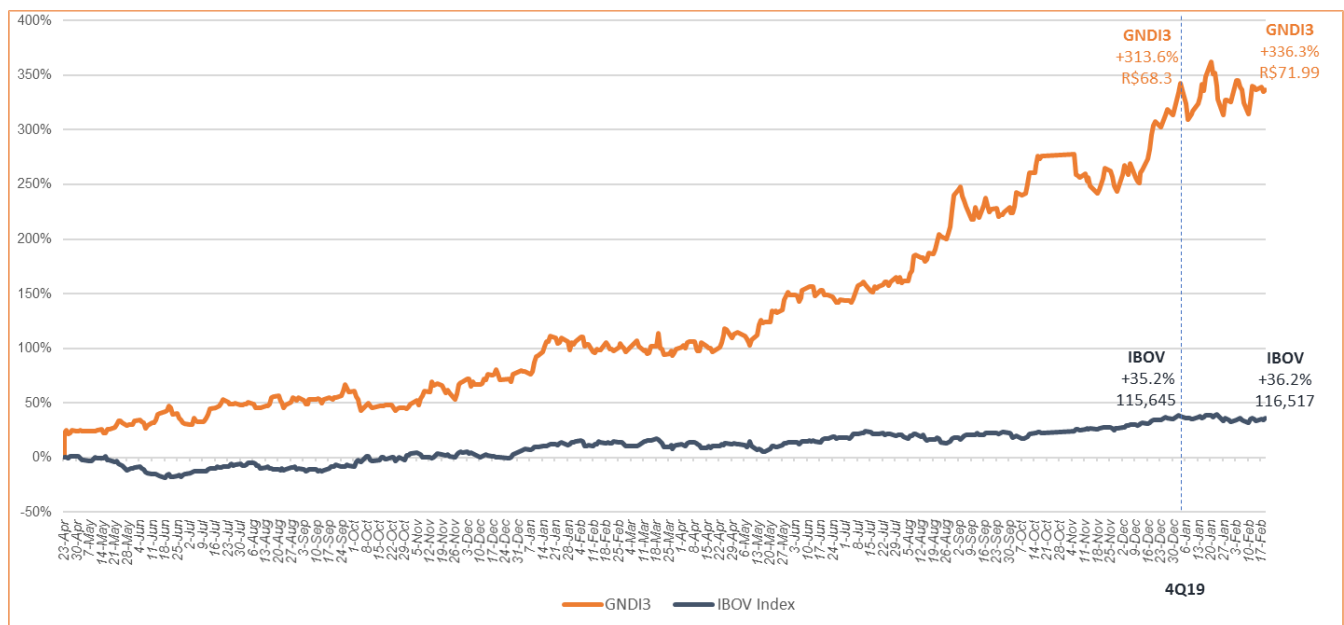
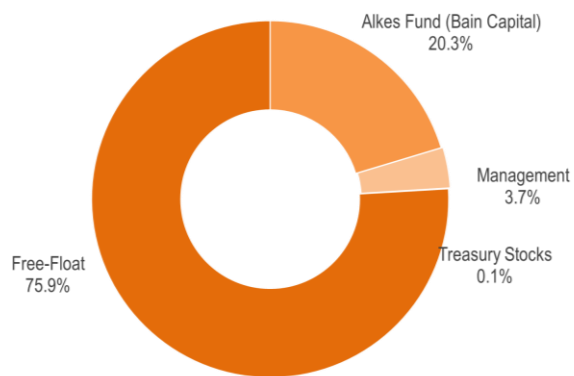
OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE

Grupo NotreDame Intermédica has 603,693,182 common shares issued with 75.9% of free float. In 4Q19, 98.4% of the free float was owned by institutional investors.

In December 2019, the Company concluded a primary and secondary follow-on offering (“Follow-on”), which resulted in the distribution of a total of 87,750,000 shares, of which 65,000,000 were new common shares issued by the Company, for a price per share of R\$57.00.

The following chart shows the stock performance since the IPO (Apr. 23, 2018) until February 19, 2020. GNDI3 shares increased 336.3% in the period, outperforming the Ibovespa Index that increased 36.2% in the same period.

(In % of the Free float)	4Q19
Non-Institutional Investor	1.6%
Institutional Investor	98.4%
TOTAL	100.0%
National Investor	23.2%
International Investor	76.8%
TOTAL	100.0%





FINANCIAL STATEMENT

INCOME STATEMENT

R\$m	IFRS16							
	4Q19 ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	4Q19	4Q18	Var.	Var. %
Net operating revenue	2,301.5				2,301.5	1,625.3	676.2	41.6%
Cost of services rendered	(1,646.1)	14.7	(11.3)		(1,642.7)	(1,143.3)	(499.4)	43.7%
Gross Profit	655.4	14.7	(11.3)	-	658.9	482.1	176.8	36.7%
Operational revenues/expenses:								
Administrative expenses	(250.5)	7.5	(5.1)		(248.1)	(218.7)	(29.4)	13.4%
Selling expenses	(121.8)				(121.8)	(85.2)	(36.6)	42.9%
Allowance for doubtful accounts	(13.8)				(13.8)	(14.2)	0.4	-2.9%
Other income, net	11.4				11.4	29.8	(18.4)	-61.8%
Earnings before finance income and costs	280.8	22.2	(16.4)	-	286.7	193.8	92.9	47.9%
Financial revenues	50.1				50.1	29.8	20.3	68.2%
Financial expenses	(102.7)			(12.4)	(115.1)	(53.6)	(61.5)	114.8%
Earnings before income tax and social contribution	228.2	22.2	(16.4)	(12.4)	221.7	170.0	51.7	30.4%
Income tax and social contribution:								
Current	(106.0)				(106.0)	(17.9)	(88.1)	492.2%
Deferred	13.8			2.0	15.8	(23.7)	39.5	-166.4%
Net Income	136.0	22.2	(16.4)	(10.4)	131.4	128.4	3.0	2.3%

R\$m	4Q19 ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	4Q19	4Q18	Var.	Var. %
Net Income	136.0	22.2	(16.4)	(10.4)	131.4	128.4	3.0	2.3%
Income tax and social contribution	92.2	-	-	(2.0)	90.3	41.6	48.6	116.9%
Net Interest	52.6	-	-	12.4	65.0	23.8	41.2	173.0%
Depreciation and Amortization	55.1	-	16.4	-	71.5	31.5	40.0	126.9%
EBITDA	335.9	22.2	-	-	358.1	225.3	132.8	59.0%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	30.6	(30.6)	-100.0%
(+/-) Stock Options	11.4	-	-	-	11.4	7.6	3.9	51.3%
(+/-) M&A/Integration/HoldCo ¹ Expenses	16.6	-	-	-	16.6	8.6	8.0	93.3%
(+/-) Interest Revenue (Restricted Cash)	9.2	-	-	-	9.2	5.5	3.7	66.6%
Adjusted EBITDA	373.1	22.2	-	-	395.3	277.5	117.8	42.5%
% margin	16.2%				17.2%	17.1%		0.1 pp

R\$m	4Q19 ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	4Q19	4Q18	Var.	Var. %
Net Income	136.0	22.2	(16.4)	(10.4)	131.4	128.4	3.0	2.3%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	30.6	(30.6)	-100.0%
(+/-) HoldCo ¹ /IPO Expenses	-	-	-	-	-	1.2	(1.2)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	-	-	-	-	(10.4)	10.4	-100.0%
(+/-) Refinancing Fine	-	-	-	-	-	-	-	
(+/-) Stock Options	11.4	-	-	-	11.4	7.6	3.9	51.3%
(+/-) Intang. asset amort. *	25.9	-	-	-	25.9	16.2	9.7	60.1%
(+/-) Deferred taxes	31.5	-	-	(2.0)	29.6	23.7	5.9	24.7%
Adjusted Net Income	204.9	22.2	(16.4)	(12.4)	198.3	197.2	1.1	0.6%
% margin	8.9%				8.6%	12.1%		-3.5 pp

1) Holding Expenses were adjusted until 2018

* Intangible asset amortization of acquired companies



IFRS16

R\$m	2019				2018		Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	2019	2018		
Net operating revenue	8,412.4				8,412.4	6,135.2	2,277.2	37.1%
Cost of services rendered	(6,114.2)	44.9	(35.2)		(6,104.5)	(4,472.0)	(1,632.5)	36.5%
Gross Profit	2,298.2	44.9	(35.2)	-	2,308.0	1,663.2	644.7	38.8%
Operational revenues/expenses:								
Administrative expenses	(952.2)	24.0	(15.3)		(943.5)	(750.2)	(193.3)	25.8%
Selling expenses	(423.7)				(423.7)	(299.0)	(124.8)	41.7%
Allowance for doubtful accounts	(67.2)				(67.2)	(41.7)	(25.5)	61.2%
Other income, net	33.3				33.3	45.1	(11.8)	-26.3%
Earnings before finance income and costs	888.3	68.9	(50.5)	-	906.7	617.5	289.3	46.8%
Financial revenues	164.6				164.6	111.1	53.5	48.1%
Financial expenses	(313.5)			(38.6)	(352.2)	(190.1)	(162.0)	85.2%
Earnings before income tax and social contribution	739.4	68.9	(50.5)	(38.6)	719.2	538.5	180.7	33.6%
Income tax and social contribution:								
Current	(268.1)				(268.1)	(131.3)	(136.8)	104.2%
Deferred	(34.1)			6.6	(27.5)	(73.1)	45.6	-62.4%
Net Income	437.2	68.9	(50.5)	(32.0)	423.6	334.1	89.5	26.8%

R\$m	2019				2018		Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	2019	2018		
Net Income	437.2	68.9	(50.5)	(32.0)	423.6	334.1	89.5	26.8%
Income tax and social contribution	302.2	-	-	(6.6)	295.6	204.4	91.2	44.6%
Net Interest	148.9	-	-	38.6	187.5	79.0	108.6	137.4%
Depreciation and Amortization	195.2	-	50.5	-	245.7	127.3	118.4	93.0%
EBITDA	1,083.5	68.9	-	-	1,152.4	744.8	407.7	54.7%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	64.8	(64.8)	-100.0%
(+/-) Stock Options	44.3	-	-	-	44.3	27.6	16.6	60.2%
(+/-) M&A/Integration/HoldCo ¹ Expenses	47.0	-	-	-	47.0	26.0	21.0	80.9%
(+/-) Interest Revenue (Restricted Cash)	32.7	-	-	-	32.7	21.3	11.4	53.2%
Adjusted EBITDA	1,207.5	68.9	-	-	1,276.4	884.5	391.9	44.3%
% margin	14.4%				15.2%	14.4%		0.8 pp

R\$m	2019				2018		Var.	Var. %
	ex-IFRS16	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other	2019	2018		
Net Income	437.2	68.9	(50.5)	(32.0)	423.6	334.1	89.5	26.8%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	64.8	(64.8)	-100.0%
(+/-) HoldCo ¹ /IPO Expenses	-	-	-	-	-	13.6	(13.6)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	-	-	-	-	(21.2)	21.2	-100.0%
(+/-) Refinancing Fine	-	-	-	-	-	10.8	(10.8)	-100.0%
(+/-) Stock Options	44.3	-	-	-	44.3	27.6	16.6	60.2%
(+/-) Intang. asset amort. *	91.7	-	-	-	91.7	64.7	27.0	41.7%
(+/-) Deferred taxes	79.4	-	-	(6.6)	72.8	73.1	(0.3)	-0.4%
Adjusted Net Income	652.6	68.9	(50.5)	(38.6)	632.3	567.5	64.9	11.4%
% margin	7.8%				7.5%	9.2%		-1.7 pp

1) Holding Expenses were adjusted until 2018

* Intangible asset amortization of acquired companies



BALANCE SHEET

R\$m	2019		2019	2018
	ex-IFRS16	IFRS16		
Current Assets	5,973.4	-	5,973.4	2,296.2
Cash and cash equivalents	3,514.4	-	3,514.4	136.8
Short-term investments	1,285.1	-	1,285.1	1,234.1
Trade receivables	492.8	-	492.8	332.3
Inventories	50.8	-	50.8	37.7
Tax and social security credits	186.1	-	186.1	143.6
Deferred selling expenses	121.0	-	121.0	61.8
Other current assets	323.2	-	323.2	349.9
Noncurrent Assets	6,695.9	478.8	7,174.7	3,459.6
Long-term assets	1,595.6	-	1,595.6	786.6
Long-term investments	-	-	-	28.5
Deferred tax assets	312.4	-	312.4	215.4
Judicial and tax deposits	493.4	-	493.4	265.4
Deferred selling expenses	178.7	-	178.7	112.7
Other noncurrent assets	611.0	-	611.0	164.6
Investments	0.0	-	0.0	0.4
Property, plant and equipment	1,758.6	-	1,758.6	931.0
Right to Use	-	478.8	478.8	-
Intangible assets	3,341.7	-	3,341.7	1,741.6
Total Assets	12,669.2	478.8	13,148.0	5,755.9
Current Liabilities	2,400.5	33.5	2,434.0	1,898.7
Trade payables	133.8	-	133.8	87.7
Salaries payable	165.1	-	165.1	116.5
Taxes and social charges payable	360.4	-	360.4	248.4
Dividends payable	100.6	-	100.6	79.3
Loans and financing	220.7	-	220.7	138.5
Debentures	169.6	-	169.6	478.6
Provision for income tax and social contrib	57.0	-	57.0	6.9
Technical Provisions	945.4	-	945.4	692.6
Payable for acquisition of subsidiary	119.0	-	119.0	-
Lease	-	33.5	33.5	-
Other current liabilities	129.0	-	129.0	50.2
Noncurrent Liabilities	3,879.3	464.4	4,343.7	1,517.1
Taxes and social charges payable	62.0	-	62.0	26.4
Loans and financing	35.2	-	35.2	140.7
Debentures	1,752.5	-	1,752.5	179.4
Technical Provisions	342.8	-	342.8	106.9
Payable for acquisition of subsidiary	-	-	-	222.8
Deferred tax liabilities	262.8	-	262.8	206.7
Provision for lawsuits	887.6	-	887.6	424.2
Lease	-	464.4	464.4	-
Other noncurrent liabilities	536.3	-	536.3	210.0
Equity	6,389.5	(19.1)	6,370.4	2,340.1
Issued capital	5,526.0	-	5,526.0	1,765.9
(-) Treasury shares	(2.9)	-	(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(113.9)	-	(113.9)	(16.9)
Capital reserve and stock options granted	961.2	-	961.2	593.9
Earnings reserve	19.1	(19.1)	-	-
Total Liabilities and Equity	12,669.2	478.8	13,148.0	5,755.9