



## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T19



### DESTAQUES | 2T19 vs. 2T18

#### Retomada do Crescimento Orgânico com Contínua Melhoria de Margens

- **Receita Líquida (RL):** R\$ 2,0 bilhões, 34,5% de crescimento em relação ao 2T18
  - **Beneficiários (Médio):** 2,8 milhões em Saúde (+31,0%) e 2,0 milhões em Dental (+19,5%)
  - **Ticket Médio:** R\$217,7 em Saúde, 4,0% de aumento em relação ao 2T18
  - **Hospital Services:** R\$167,8 milhões, 25,1% de crescimento frente o 2T18
- **Sinistralidade Caixa:** Substancial melhoria nas margens
  - **MLR Consolidado:** 71,9%, 2,0p.p. melhor em relação ao 2T18
  - **MLR Consolidado (ex-IFRS16):** 72,3%, 1,6p.p. melhor em relação ao 2T18
  - **GreenLine:** 78,6% no 2T19
- **G&A Caixa:** 9,3% da RL, 0,6p.p. melhor em comparação com 2T18 (9,5% ex-IFRS16)
- **EBITDA Ajustado:** R\$270,6 milhões (13,3% de margem), +49,3% em relação ao 2T18
- **EBITDA Ajustado (ex-IFRS16):** R\$256,3 milhões (12,6% de margem), +41,4% em relação ao 2T18
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$130,7 milhões (6,4% de margem), +24,0% em relação ao 2T18
- **Dívida Líquida (DL):** R\$793,5 milhões, equivalente a 0,8x DL/EBITDA Ajustado LTM
- **M&A:** Conclusão das Aquisições do **Hospital AMIU (RJ)**, **Grupo Mediplan** e **Belo Dente**. Anúncio do **Grupo Ghelfond**
- **Rede Própria:** Crescimento do NotreLabs e inauguração do Hospital NotreCare

**GNDI3:** R\$44,25/ação  
**52W Max:** R\$44,25/ação  
**52W Min:** R\$23,52/ação

Total de Ações: 528.783.790  
Free Float: 69,4%  
Valor de Mercado: R\$23,4bi

#### Relações com Investidores:

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

ri.gndi.com.br

Sumário	2T19	2T18	Var. %	6M19	6M18	Var. %
<b>Hospitais</b>	<b>21</b>	<b>18</b>	<b>16,7%</b>			
Leitos - Final do Período	2.659	1.854	43,4%			
<b>Beneficiários - Final do Período ('000)</b>	<b>4.918,6</b>	<b>3.991,0</b>	<b>23,2%</b>			
Saúde	2.872,9	2.127,0	35,1%			
Odontológicos	2.045,7	1.864,0	9,7%			
<b>Número Médio de Beneficiários ('000)</b>	<b>4.786,0</b>	<b>3.801,6</b>	<b>25,9%</b>	<b>4.681,3</b>	<b>3.724,3</b>	<b>25,7%</b>
Saúde	2.771,0	2.114,8	31,0%	2.720,8	2.101,0	29,5%
Odontológicos	2.015,0	1.686,8	19,5%	1.960,4	1.623,3	20,8%
<b>Receita Líquida - R\$m</b>	<b>2.035,9</b>	<b>1.513,2</b>	<b>34,5%</b>	<b>3.936,3</b>	<b>2.951,8</b>	<b>33,4%</b>
PEONA	(6,5)	3,0	-314,6%	(5,5)	(5,1)	7,2%
Provisão SUS	(14,0)	(2,5)	456,7%	(16,4)	(9,8)	68,1%
Contas Médicas Caixa	(1.463,5)	(1.117,6)	30,9%	(2.812,3)	(2.151,8)	30,7%
Sinistralidade Caixa	-71,9%	-73,9%	2,0 pp	-71,4%	-72,9%	1,5 pp
<b>Lucro Bruto (Ex-D&amp;A) - R\$m</b>	<b>552,0</b>	<b>396,1</b>	<b>39,3%</b>	<b>1.102,1</b>	<b>785,1</b>	<b>40,4%</b>
(-) G&A Caixa	(189,0)	(150,5)	25,6%	(362,0)	(264,5)	36,9%
(-) Despesas Comerciais	(99,7)	(69,7)	43,1%	(192,5)	(136,7)	40,8%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	7,4	5,4	38,1%	13,9	10,3	34,6%
<b>EBITDA Ajustado - R\$m</b>	<b>270,6</b>	<b>181,3</b>	<b>49,3%</b>	<b>561,4</b>	<b>394,3</b>	<b>42,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada	13,3%	12,0%	1,3 pp	14,3%	13,4%	0,9 pp
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS16) - R\$m</b>	<b>256,3</b>	<b>181,3</b>	<b>41,4%</b>	<b>530,4</b>	<b>394,3</b>	<b>34,5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (ex-IFRS16)	12,6%	12,0%	0,6 pp	13,5%	13,4%	0,1 pp
<b>Lucro Líquido - R\$m</b>	<b>89,6</b>	<b>51,3</b>	<b>74,8%</b>	<b>192,5</b>	<b>111,5</b>	<b>72,6%</b>
Margem Líquida	4,4%	3,4%	1,0 pp	4,9%	3,8%	1,1 pp
<b>Lucro Líquido Ajustado - R\$m</b>	<b>130,7</b>	<b>105,5</b>	<b>24,0%</b>	<b>278,3</b>	<b>243,1</b>	<b>14,5%</b>
Margem Líquida Ajustada	6,4%	7,0%	-0,5 pp	7,1%	8,2%	-1,2 pp



## DESTAQUES OPERACIONAIS

No primeiro semestre de 2019, a Companhia deu continuidade a **sólida execução de seu plano de negócios**, sustentado por uma **estratégia de verticalização dos custos médicos, expansão e melhoria** da Rede Própria de atendimento e o **bem-sucedido processo de integração de suas aquisições**, cumprindo assim seu objetivo de oferecer planos de saúde de qualidade a preços acessíveis.

### M&A

Em abril de 2019, a Companhia adquiriu o **HOSPITAL AMIU**, que opera atendendo diversas especialidades, com 67 leitos, sendo 20 de UTI, além de um ambulatório com 20 consultórios e um pronto socorro. Localizado no bairro de Jacarepaguá, na cidade do Rio de Janeiro e aproximadamente 14 quilômetros distante de nossa outra unidade hospitalar, o Hospital AMIU possuiu tradição numa região com poucas alternativas de serviços médicos.

Em maio de 2019, a Companhia concluiu a aquisição do **Grupo Mediplan Sorocaba**, cujo acordo de intenção de compra havia sido assinado em julho de 2018. O processo de integração já se encontra em fase de execução, e os resultados financeiros foram consolidados no resultado GNDI a partir de maio de 2019.

Em julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da **Belo Dente**, operadora especializada em planos odontológicos que detém uma carteira de aproximadamente 350 mil beneficiários, sendo 98% pertencentes à categoria de planos coletivos e 2% de planos individuais, abrangendo principalmente os estados de Minas Gerais e Espírito Santo. O acordo havia sido assinado em maio de 2019.

Ainda em julho de 2019, a Companhia assinou o acordo de intenção para a aquisição do **Grupo Ghelfond**, ainda sujeito ao cumprimento de determinadas condições precedentes, incluindo a aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

O **Grupo Ghelfond** é especializado em exames de imagem e possui mais de 30 anos de experiência. Com 11 unidades próprias estrategicamente localizadas em São Paulo, Osasco, Guarulhos, São Bernardo do Campo, Santo André e Mauá. Sua atuação inclui também pontos de coleta de exames laboratoriais, além da realização de exames de tomografia, radiologia, mamografia, densitometria óssea, entre outros, além de 19 equipamentos de ressonância magnética e dois equipamentos de radioterapia para tratamento oncológico.



Unidade São Bernardo



Unidade Angélica



Unidade Ipiranga





## INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

### Greenline

Em janeiro de 2019, desde que a Companhia assumiu o controle da **GreenLine**, **o processo de integração tem ocorrido de forma ágil**, executado por meio de um plano bem estruturado e coordenado.

**Na primeira fase**, os focos eram pontos relacionados à gestão, controles internos, *compliance* e o mapeamento de indicadores operacionais e financeiros, **já se encontram concluídos**.



Foram implementados **novos processos e gestão de pessoas**, com **significativa melhoria na comunicação com os colaboradores**, implantação de treinamento das lideranças, **treinamento** de enfermagem voltado principalmente ao **acolhimento** do paciente, bem como processos de **segurança** do trabalho e outras questões ambientais. A área administrativa já está atuando dentro das diretrizes do GNDI. Adicionalmente, as **sinergias esperadas da centralização das compras e G&A também foram concluídas**.

Com relação às oportunidades que envolvem os **serviços de medicina preventiva e gestão de casos crônicos**, **nossos programas já foram implantados**, citando como exemplo: **(i) PAI (Programa de Assistência ao Idoso)** com captação de aproximadamente 37% do total do público alvo estimado de idosos elegíveis ao programa, que passam a ser monitorados por equipes de geriatras, e **(ii) implantação do método Canguru**, que é uma forma humanizada de tratamento aos recém-nascidos de baixo peso, permitindo uma recuperação mais rápida com menor utilização de leitos de UTI Neonatal. **A captação destes pacientes que demandam maior atenção assistencial** traz significativa melhoria na qualidade assistencial e **melhor direcionamento dos custos operacionais**.

Além disso, a fim de **otimizar a estrutura da Rede Própria**, conforme a abrangência de cada produto **alguns hospitais da rede credenciada Greenline foram substituídos por hospitais próprios da Companhia**, permitindo uma maior interação nos protocolos de atendimentos de pronto-socorro e internação.

A busca por trazer os **mesmos níveis de eficiência** operacional e padrões de qualidade assistencial praticados pelo GNDI **já começaram a dar resultado nos principais indicadores** do Hospital Salvalus, permitindo uma maior otimização dos recursos, com a redução do tempo médio de permanência pela aplicação de novos processos de gestão de leitos, agilização de exames e consultas hospitalares.

A introdução dos protocolos médicos do GNDI **abriu capacidade de aproximadamente 200 leitos** e o Hospital Salvalus **está apto para absorver um maior número de pacientes GNDI**. Dessa forma, a Companhia dará início ao **processo de migração das atividades do Hospital e Maternidade SacreCoeur**, que hoje possui 92 leitos, **para o Hospital Salvalus**. No ano passado já tivemos a experiência de fundir duas operações hospitalares em um único endereço (Hospital Renascença de Osasco e Cruzeiro do Sul) e os benefícios colhidos foram não apenas econômicos, mas também de natureza médica e de atendimento. **Esse movimento de fusão das operações não estava contemplado no business case original e deve trazer sinergias adicionais**.





## Mediplan Sorocaba

Quanto à integração do Grupo Mediplan, **os protocolos de atendimento assistencial GNDI já foram implantados no Hospital Samaritano**. A centralização de compras também já foi concluída e adicionalmente iniciamos os investimentos para a modernização dos equipamentos de médicos, **buscando a melhoria da qualidade assistencial nos melhores padrões do mercado de saúde**.



## VERTICALIZAÇÃO

Em junho de 2019, o **NotreLabs** processou **mais de 1,3 milhão de análises clínicas por mês** realizadas dentro de nossa Rede Própria. A Companhia agora conta também com 55 pontos de coleta.

A Companhia está em fase final da construção do Núcleo Técnico Operacional (NTO) do NotreLabs, mais uma iniciativa visando **umentar o nível de verticalização**, com melhoria na agilidade de processamento de exames e controle de custos. Hoje a Companhia tem capacidade produtiva de 1,5 milhão de análises clínicas e com o novo NTO **a capacidade aumentará para 3,0 milhões de análises, podendo chegar até 5,0 milhões com futuras ampliações**. O novo NTO estará localizado na Lapa, região oeste da cidade de São Paulo, junto ao Centro de Distribuição GNDI.

No mais, dois fatores têm favorecido bastante os níveis de verticalização da Companhia: (i) a contínua expansão da Rede Própria (com novos Prontos-socorros Autônomos, novas geografias, reabertura de hospitais adquiridos que estavam em reformas) e (ii) o mix de venda com produtos microrregionais que tendem a ser mais verticalizados (produtos com acesso direcionado à Rede Própria local).

## REDE PRÓPRIA

Atualmente a Companhia conta com 21 hospitais, 75 Centros Clínicos, 20 Prontos Socorros Autônomos, 10 Centros Preventivos e 55 pontos de coleta de análises clínicas.

Em março de 2019, a Companhia inaugurou 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.



NotreCare ABC | Fachada



NotreCare ABC | Recepção



NotreCare ABC | Centro Cirúrgico





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 e capacidade para realizar até 750 procedimentos por mês. 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.

No 2T19, foi concluída a mudança do **Centro Clínico de Itapevi**, com 27 consultórios, além da revitalização do **NotreLabs de Ribeirão Pires** e ampliação do **NotreLabs de Alphaville**. Cada revitalização da Rede Própria entregue impacta diretamente no **aumento da oferta de instalações com melhor qualidade** de atendimento aos nossos beneficiários **e menores custos aos nossos clientes**.

Ao longo do segundo semestre de 2019, os investimentos na **Rede Própria** continuarão com a reforma das unidades recém-adquiridas, implementação de novos centros clínicos e prontos socorros autônomos, bem como a conclusão de algumas das obras em hospitais já iniciadas (Hospitais São Bernardo, Santana, Montemagno, Nova Vida e Intermédica ABC).

Além dos investimentos nas estruturas físicas, no 2T19, o hospital Modelo passou pela auditoria de qualidade e foi elevado à ONA nível 3, enquanto o hospital Nova Vida recebeu ONA nível 1, reforçando o comprometimento da Companhia em busca da **excelência da qualidade** dos serviços médicos oferecidos.





## RECEITA LÍQUIDA

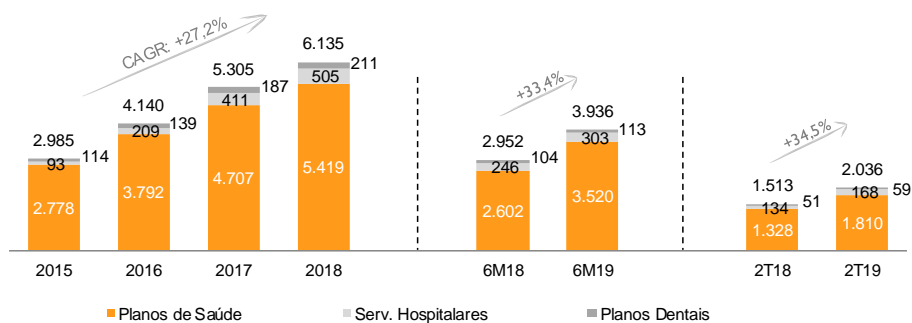
A receita líquida consolidada totalizou R\$2.035,9 milhões no 2T19, um aumento de 34,5% comparando com o mesmo período de 2018, com crescimento nas três linhas de receita: planos de saúde, planos odontológicos e serviços hospitalares.

Passamos a consolidar as receitas do Grupo GreenLine, do Hospital Amiu e do Grupo Mediplan a partir de janeiro, abril e maio de 2019, respectivamente.

R\$mm	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>2.035,9</b>	<b>1.513,2</b>	<b>522,7</b>	<b>34,5%</b>	<b>3.936,3</b>	<b>2.951,8</b>	<b>984,5</b>	<b>33,4%</b>
Planos de Saúde	1.809,6	1.327,7	481,9	36,3%	3.520,4	2.601,9	918,6	35,3%
Planos Odontológicos	58,5	51,4	7,1	13,8%	112,8	104,1	8,7	8,4%
Serviços Hospitalares	167,8	134,1	33,7	25,1%	303,0	245,8	57,2	23,3%

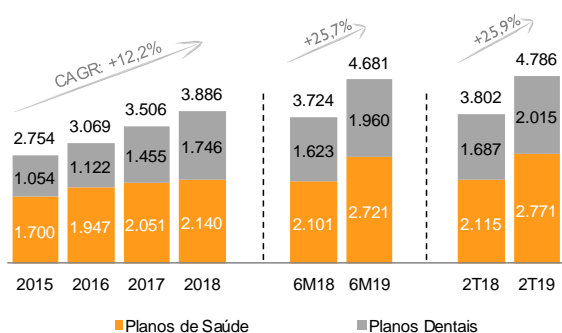
### Receita Líquida

(R\$mm)



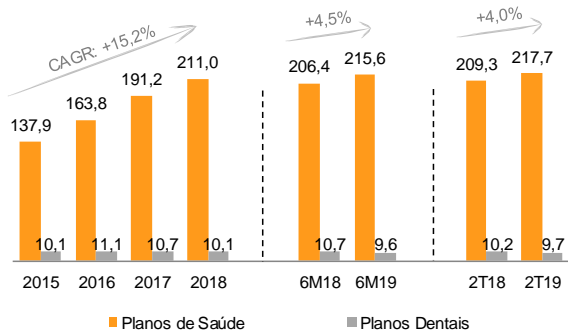
### Número Médio de Beneficiários

('000 Benef.)



### Ticket Médio Mensal Líquido

(R\$)

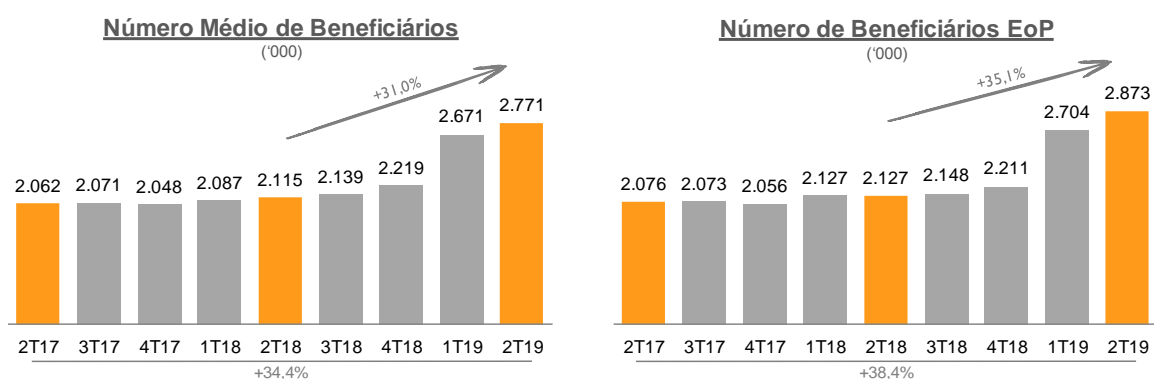




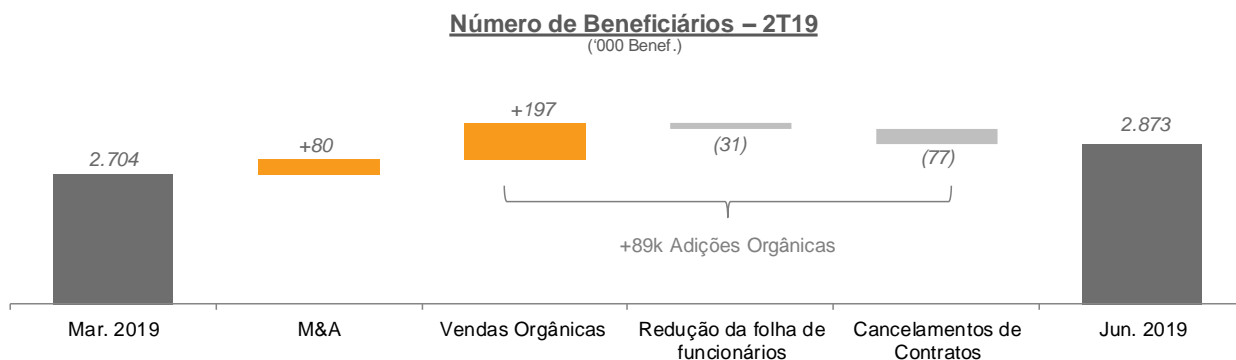
## PLANOS DE SAÚDE

A receita líquida de Planos de Saúde no 2T19 totalizou R\$1.809,6 milhões, com um significativo crescimento de 36,3% em relação ao 2T18. Esse crescimento é resultado do aumento de 31,0% no número médio de beneficiários, passando de 2.114,8 mil para 2.771,0 mil e do incremento de 4,0% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$209,3 para R\$217,7.

### Número de Beneficiários



No 2T19, a Companhia apresentou uma adição líquida de 169 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 89 mil novos beneficiários adicionados organicamente e 80 mil pela aquisição do Grupo Mediplan. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico ressaltamos (i) o aumento das vendas, com 197 mil beneficiários, e (ii) o nível de cancelamento ainda em patamar acima do desejado.



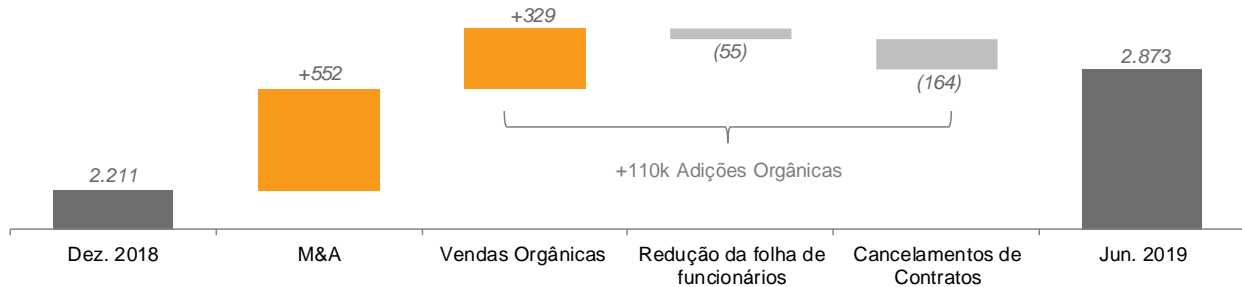
Vale destacar que passamos a oferecer uma grade mais completa de produtos com a GreenLine na região metropolitana de São Paulo, e com os produtos microrregionais, com acesso predominantemente em nossa Rede Própria e sinistralidade mais baixa, o que também tem contribuído para o aumento de vendas. No 2T19, a receita da GreenLine atingiu R\$283,7 milhões.

No 6M19, a Companhia apresentou uma adição líquida de 662 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 472 mil pela aquisição do Grupo GreenLine e 80 mil pela aquisição do Grupo Mediplan e 110 mil de novos beneficiários adicionados organicamente. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico ressaltamos (i) o aumento das vendas, com 329 mil beneficiários, e (ii) o nível de cancelamento, que ainda em patamar acima do desejado, reflete as condições macroeconômicas do país.





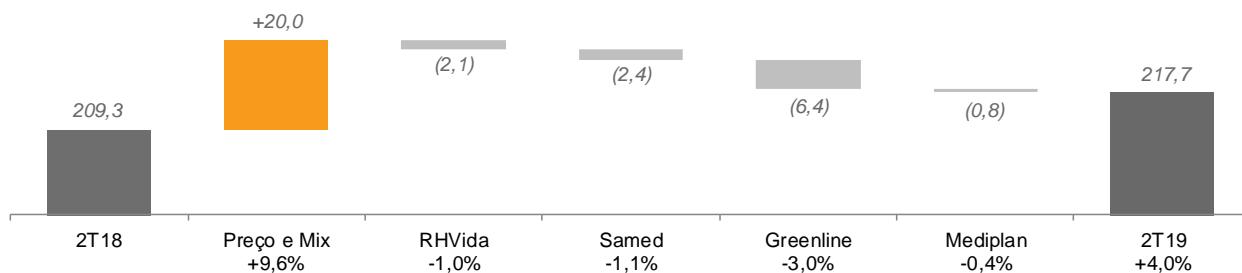
**Número de Beneficiários – 6M19**  
 ('000 Benef.)



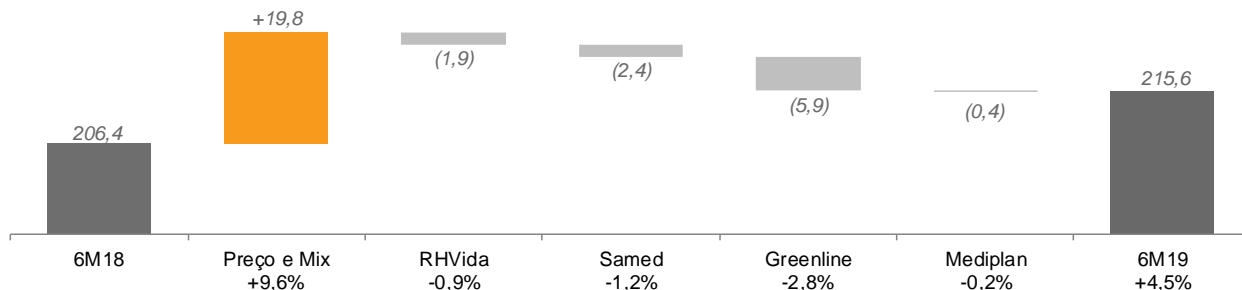
**Ticket Médio**

O ticket médio mensal passou de R\$209,3 no 2T18 para R\$217,7 no 2T19, uma variação de 4,0%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 9,6%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados, (ii) impacto das aquisições dos grupos GreenLine, Mediplan e Samed, com tickets inferiores aos da Companhia porém com sinistralidade mais controlada e (iii) término da prestação do serviço de saúde ocupacional (RHVida), que em 2018 contribuía para o ticket de saúde.

**Evolução do Ticket Médio – 2T19**  
 (R\$/ mês)



**Evolução do Ticket Médio – 6M19**  
 (R\$/ mês)

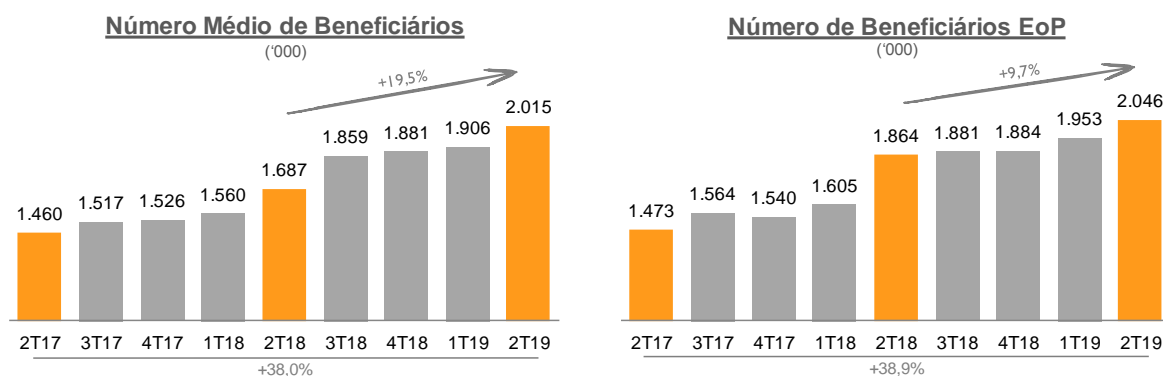




## PLANOS ODONTOLÓGICOS

A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$58,5 milhões no 2T19, crescimento de 13,8% frente ao 2T18. Este crescimento é fruto do aumento de 19,5% no número médio de beneficiários, que passou de 1.686,8 mil para 2.015,0 mil (+328,2 mil), e da redução de 4,7% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$10,2 para R\$9,7. Vale ressaltar que devido à estratégia bem-sucedida de expandir os produtos básicos/*cross-sell*, o ticket médio dos últimos trimestres (3T18-2T19) tem sido de aproximadamente R\$9,5.

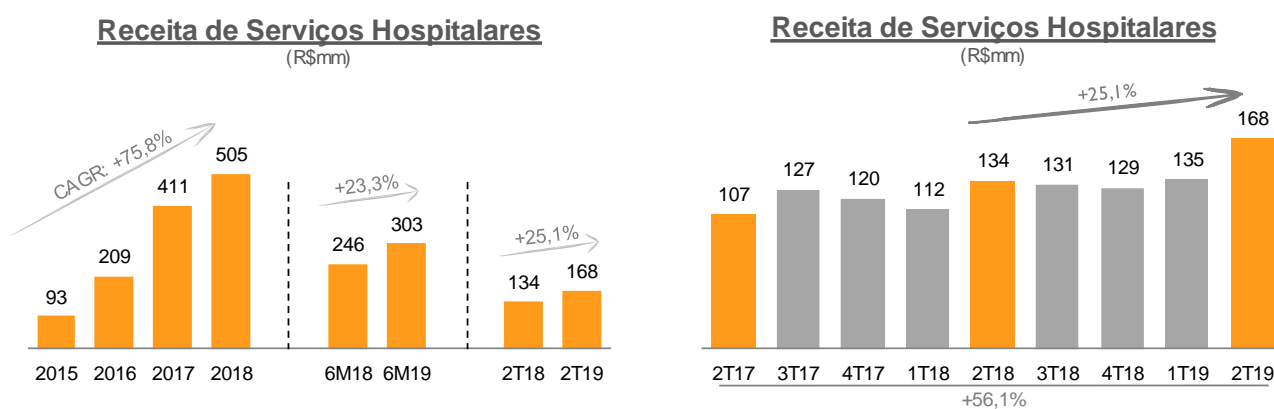
Os contínuos esforços em *cross-sell*, ao longo dos últimos doze meses, permitiu que a Companhia expandisse de 66,1% para 71,1% (incluindo Samed) nossa base de contratos de planos de saúde que incluem planos odontológicos. Essa expansão no número de beneficiários ocorreu em clientes corporativos, que tradicionalmente têm níveis de utilização inferiores aos demais contratos, permitindo, assim, uma precificação mais adequada.



Vale destacar que ainda não iniciamos a estratégia de *cross-sell* nos clientes da GreenLine e Mediplan.

## SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$167,8 milhões no 2T19, crescimento 25,1% em relação ao 2T18, passando a representar 8,2% da receita líquida total consolidada.



No 2T19, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos após junho de 2018 (H. Santana, H. Amiu e H. Samaritano) contribuíram com R\$35,8 milhões, já a receita dos “mesmos hospitais” do 2T18, manteve-se estável.





## 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 pelas Contas Médicas Caixa, conforme mostrado abaixo:

R\$mm	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	22,6	8,5	14,1	167,3%	44,1	16,9	27,3	161,8%
PEONA	6,5	(3,0)	9,5	-314,6%	5,5	5,1	0,4	7,2%
Provisão SUS	14,0	2,5	11,5	456,7%	16,4	9,8	6,7	68,1%
Contas Médicas Caixa	1.463,5	1.117,6	345,9	30,9%	2.812,3	2.151,8	660,5	30,7%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>71,9%</i>	<i>73,9%</i>	<i>-2,0 pp</i>		<i>71,4%</i>	<i>72,9%</i>	<i>-1,5 pp</i>	
<b>Custo dos Serviços</b>	<b>1.506,5</b>	<b>1.125,6</b>	<b>381,0</b>	<b>33,8%</b>	<b>2.878,3</b>	<b>2.183,5</b>	<b>694,8</b>	<b>31,8%</b>
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>74,0%</i>	<i>74,4%</i>	<i>-0,4 pp</i>		<i>73,1%</i>	<i>74,0%</i>	<i>-0,9 pp</i>	

No 2T19, a Provisão SUS aumentou para R\$14,0 milhões, em linha com nossas estimativas e acima do 2T18, quando basicamente não houve cobrança da ANS.

As despesas com Depreciação e Amortização aumentaram R\$14,1 milhões em comparação com 2T18, sendo resultado de (i) das recentes aquisições, investimentos em *look and feel* e expansão da Rede Própria (Centros Clínicos, Prontos-socorros e hospitais), e (ii) a adoção do IFRS16 com impacto de R\$6,4 milhões.

A PEONA atingiu R\$6,5 milhões em 2T19, devido o aumento das operações da Companhia nos últimos doze meses.

### 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 2T19, as Contas Médicas Caixa apresentaram aumento de 30,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.117,6 milhões para R\$1.463,5 milhões, abaixo do crescimento de 34,5% da receita líquida consolidada, reduzindo em 2,0p.p. a Sinistralidade Caixa do 2T19, em linha com a estratégia do modelo de negócio de combate à inflação médica.

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\$9,3 milhões no 2T19. Ao retirar o efeito do IFRS 16 a Sinistralidade Caixa seria R\$1.472,8 milhões ou 72,3% da receita líquida, ficando 1,6p.p. melhor que o 2T18.

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 12 aquisições.

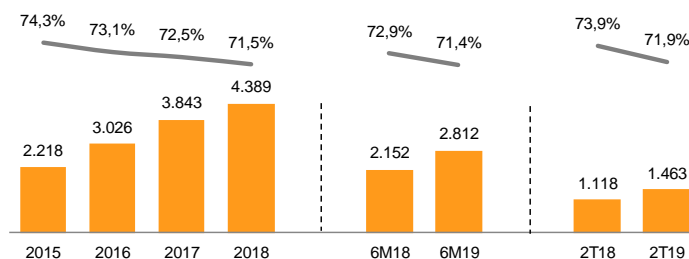




A Sinistralidade Caixa excluindo-se a GreenLine foi 70,4% no 2T19, ou 70,9% excluindo o impacto do IFRS16. A GreenLine apresentou 78,6% de Sinistralidade Caixa no segundo trimestre após a aquisição. Com o início dos esforços de integração, esperamos iniciar a convergência da sinistralidade-caixa da GreenLine para patamares mais próximos do GNDI.

### Sinistralidade Caixa

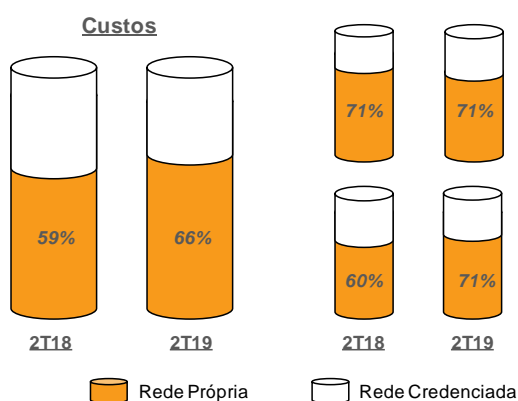
(R\$mm, % da RL)



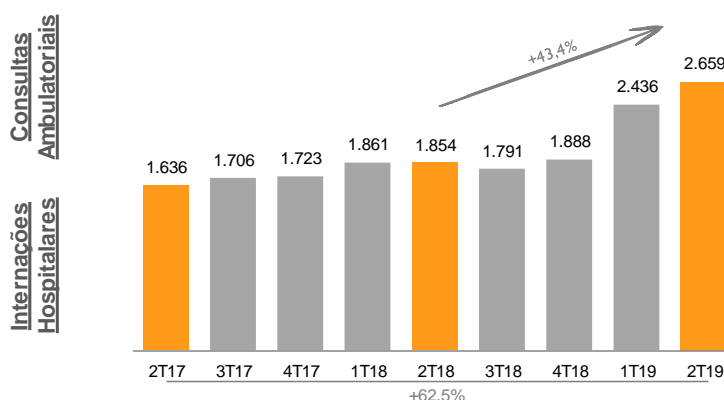
Dentre os fatores que contribuíram para a melhoria da Sinistralidade Caixa, destacamos:

#### 1. Estratégia de Verticalização:

##### Verticalização HMO (2T18 | 2T19)



##### Número de leitos



Ao longo do 2T19, 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 2T18, analisando os produtos *HMO*, incluindo Greenline. O percentual de gasto com Rede Própria passou de 59% no 2T18 para 66% no 2T19, em função da maturação de diversas iniciativas que já vínhamos executando, que foram reforçadas ao longo dos trimestres, onde destacamos:

- Sucesso na estratégia de pronto-socorro autônomo;
- NotreLabs processando aproximadamente 1,3 milhão de análises clínicas por mês;
- A internalização de novas especialidades médicas; e
- O aumento da disponibilidade de leitos próprios para os beneficiários GNDI.

Com isso as internações hospitalares em nossa Rede Própria passaram de 60% para 71%, 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:

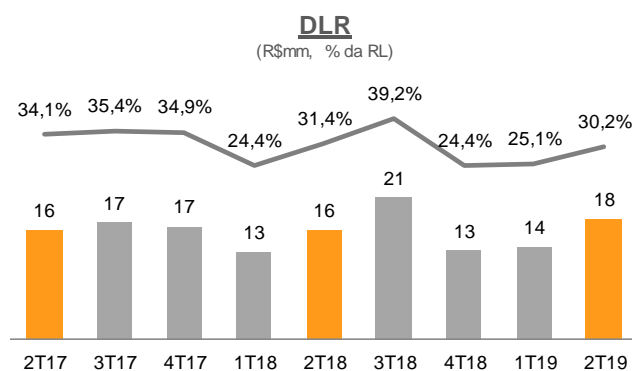




A Companhia apresentou um aumento de 13,6% na Coparticipação ao comparar o 2T18 com 2T19, fruto da parceria com clientes para alinhar o incentivo de utilização e redução dos reajustes de preço através do controle de custo.

### 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



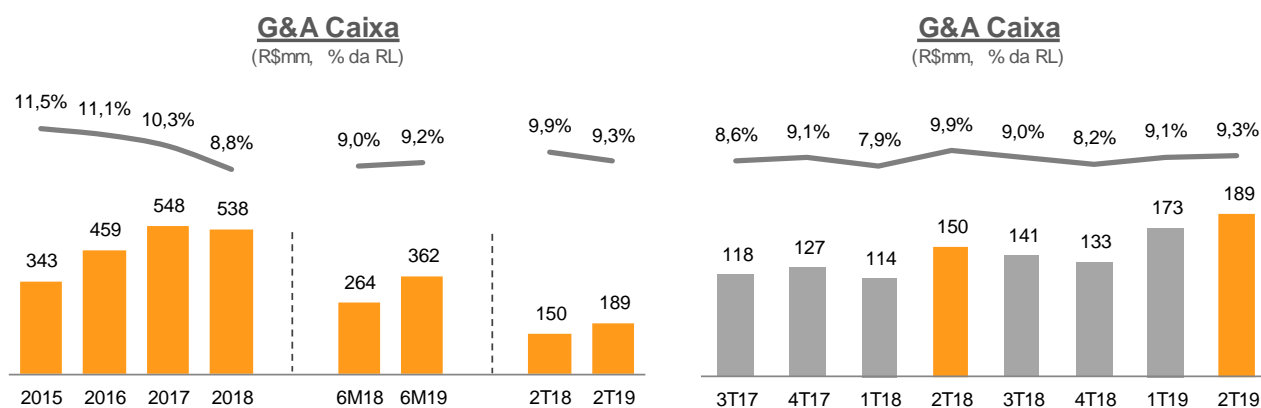


## DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

### DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa) totalizaram R\$189,0 milhões no 2T19, aumento de 25,6% frente ao 2T18, e representando 9,3% da receita líquida, ou 0,6p.p. melhor que o mesmo período no ano anterior.

A partir de janeiro de 2019, as regras do IFRS 16 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\$5,0 milhões no 2T19). Excluindo o efeito do IFRS 16 o G&A Caixa seria R\$194,1 milhões ou 9,5% da receita líquida, ainda 0,4p.p. melhor em comparação com o 2T18.

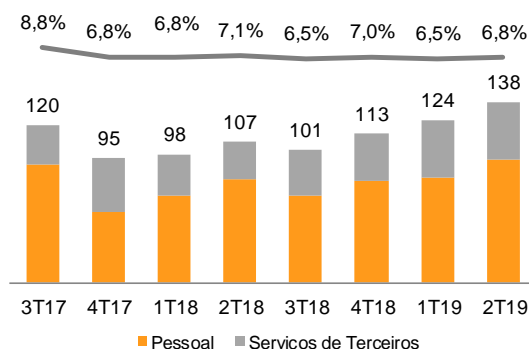


R\$m	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
Pessoal	94,5	78,6	15,9	20,2%	175,2	145,3	30,0	20,6%
Serviços de Terceiros	43,0	28,6	14,4	50,5%	86,1	59,7	26,4	44,1%
Ocupação e Utilidades	20,4	25,7	(5,3)	-20,5%	37,2	41,6	(4,4)	-10,6%
PDD	20,9	10,2	10,8	105,9%	39,4	13,7	25,7	188,3%
Contingências e Taxas	12,9	5,2	7,7	147,9%	20,4	2,9	17,5	606,9%
Outros	(2,8)	2,2	(5,0)	-228,5%	3,7	1,3	2,4	185,4%
<b>G&amp;A Caixa</b>	<b>189,0</b>	<b>150,5</b>	<b>38,5</b>	<b>25,6%</b>	<b>362,0</b>	<b>264,5</b>	<b>97,6</b>	<b>36,9%</b>
% margin	9,3%	9,9%		-0,7 pp	9,2%	9,0%		0,2 pp
<b>G&amp;A Caixa (ex-IFRS16)</b>	<b>194,1</b>	<b>150,5</b>	<b>43,6</b>	<b>28,9%</b>	<b>373,0</b>	<b>264,5</b>	<b>108,6</b>	<b>41,1%</b>
% margin	9,5%	9,9%		-0,4 pp	9,5%	9,0%		0,5 pp

As despesas gerais e administrativas apresentaram um aumento no 2T19 principalmente em função do crescimento acelerado dos negócios incluindo as empresas recém-adquiridas. No entanto, o GNDI conseguiu continuar diluindo as despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida, incluindo despesa de pessoal e serviços de terceiros (diluição de 0,3p.p. contra 2T18).

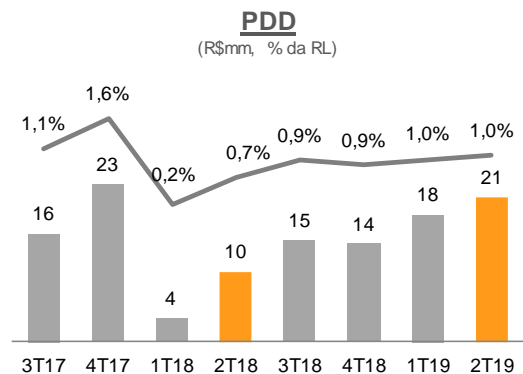
### Pessoal + Serviços de Terceiros

(R\$m, % da RL)





As Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) passaram de 0,7% da receita líquida em 2T18 para 1,0% da receita líquida no 2T19. Esse aumento de 0,3p.p. explica-se pelo aumento dos segmentos PME e Serviços Hospitalares, que normalmente apresentam uma incidência maior de inadimplência. **Importante ressaltar que os níveis de PDD no 2T19 mantiveram-se estáveis desde o 3T18, variando em torno de 1,0% da receita líquida.**



As despesas de Contingências e Taxas aumentaram R\$7,7 milhões, atingindo R\$12,9 milhões no 2T19, o principal impacto veio da aceleração das multas da ANS de períodos passados.

#### Conciliação do G&A com DFs:

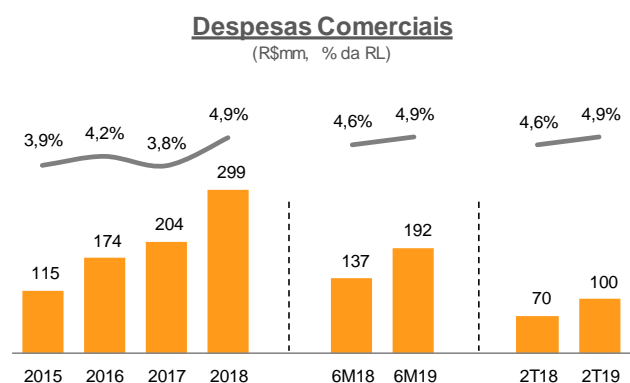
R\$mm	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
<b>G&amp;A Caixa</b>	<b>189,0</b>	<b>150,5</b>	<b>38,5</b>	<b>25,6%</b>	<b>362,0</b>	<b>264,5</b>	<b>97,6</b>	<b>36,9%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29,2	(29,2)	-100,0%	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	12,3	7,4	4,9	66,4%	19,3	11,7	7,6	65,4%
(+/-) Despesas M&A	6,9	3,2	3,7	117,0%	12,3	15,7	(3,4)	-21,5%
(+/-) Depreciação e Amort.	30,1	21,7	8,3	38,4%	61,3	42,7	18,6	43,7%
<b>G&amp;A DF*</b>	<b>238,3</b>	<b>212,0</b>	<b>26,3</b>	<b>12,4%</b>	<b>455,0</b>	<b>368,7</b>	<b>86,3</b>	<b>23,4%</b>

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

No 2T19, 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\$99,7 milhões no 2T19, representando 4,9% da receita líquida total, crescimento 0,3p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior, mas estável em comparação com o ano de 2018.



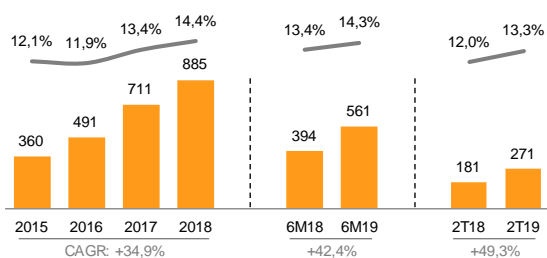


## EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$270,6 milhões no 2T19 (13,3% da receita líquida), um aumento de R\$89,3 milhões, ou 49,3%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Excluindo-se o efeito do IFRS 16, o EBITDA Ajustado de 2T19 seria R\$256,3 milhões, 41,4% maior que o 2T18.

### EBITDA Ajustado

(R\$mm, % da RL)

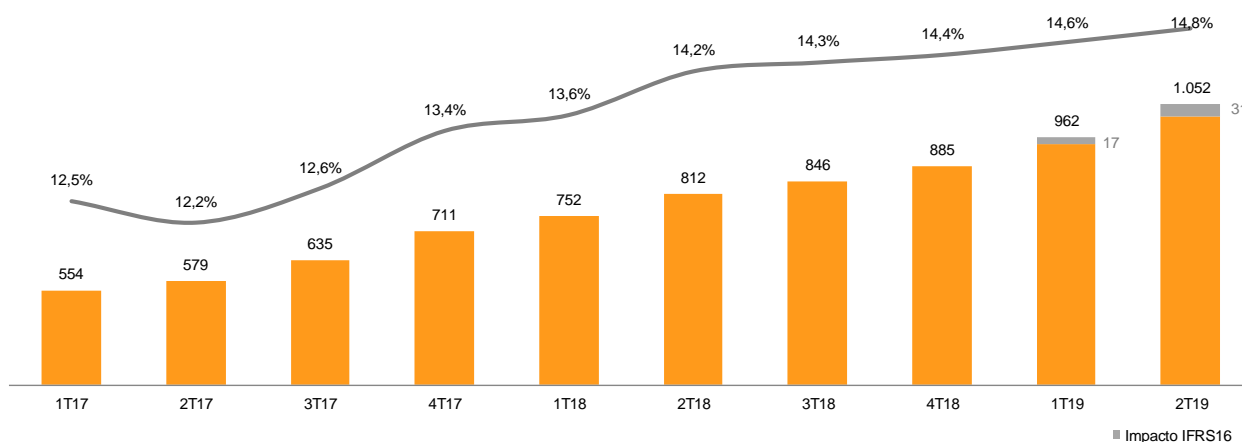


R\$mm	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>244,0</b>	<b>136,1</b>	<b>107,9</b>	<b>79,2%</b>	<b>515,9</b>	<b>322,4</b>	<b>193,6</b>	<b>60,1%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29,2	(29,2)	-100,0%	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	12,3	7,4	4,9	66,4%	19,3	11,7	7,6	65,4%
(+/-) Despesas de M&A	6,9	3,2	3,7	117,0%	12,3	15,7	(3,4)	-21,5%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	7,4	5,4	2,0	38,1%	13,9	10,3	3,6	34,6%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>270,6</b>	<b>181,3</b>	<b>89,3</b>	<b>49,3%</b>	<b>561,4</b>	<b>394,3</b>	<b>167,2</b>	<b>42,4%</b>
% margin	13,3%	12,0%		1,3 pp	14,3%	13,4%		0,9 pp
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS16)</b>	<b>256,3</b>	<b>181,3</b>	<b>75,0</b>	<b>41,4%</b>	<b>530,4</b>	<b>394,3</b>	<b>136,1</b>	<b>34,5%</b>
% margin	12,6%	12,0%		0,6 pp	13,5%	13,4%		0,1 pp

No 2T19, o EBITDA Ajustado da GreenLine, excluindo o impacto da IFRS 16, foi de R\$35,9 milhões, ou 12,2% de sua receita líquida.

### GNDI EBITDA Ajustado LTM

(R\$mm, % da RL)



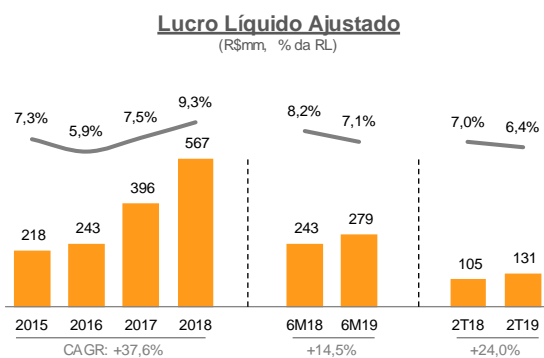


## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia aumentou 74,8% passando de R\$51,3 milhões no 2T18 para R\$89,6 milhões em 2T19.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia no 2T19 foi de R\$130,7 milhões, 24,0% maior que o mesmo período de 2018. A Margem Líquida Ajustada teve redução de 0,5p.p., ou 6,4% no 2T19. A Depreciação e Amortização das empresas recém-adquiridas e as despesas de juros de nossa linha de crédito contratada para adquirir a GreenLine impactaram nosso lucro líquido. No entanto, os rápidos resultados obtidos na aquisição da GreenLine confirmam que aquisição foi muito positiva para o GNDI.

Ao retirar o efeito do IFRS 16 o Lucro Líquido Ajustado de 2T19 seria R\$132,8 milhões, 25,9% maior que o 2T18.



R\$m	2T19	2T18	Var.	Var. %	6M19	6M18	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>244,0</b>	<b>136,1</b>	<b>107,9</b>	<b>79,2%</b>	<b>515,9</b>	<b>322,4</b>	<b>193,6</b>	<b>60,1%</b>
IR e CSLL	(65,1)	(43,5)	(21,6)	49,7%	(146,1)	(106,7)	(39,3)	36,8%
Resultado Financeiro	(36,6)	(11,2)	(25,4)	226,3%	(71,9)	(44,5)	(27,4)	61,5%
Depreciação e Amortização	(52,7)	(30,2)	(22,5)	74,5%	(105,5)	(59,5)	(45,9)	77,1%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>89,6</b>	<b>51,3</b>	<b>38,4</b>	<b>74,8%</b>	<b>192,5</b>	<b>111,5</b>	<b>81,0</b>	<b>72,6%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29,2	(29,2)	-100,0%	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo/IPO/Outros	-	0,9	(0,9)	-100,0%	-	23,5	(23,5)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	(9,9)	9,9	-100,0%	-	(11,6)	11,6	-100,0%
(+/-) Stock Options	12,3	7,4	4,9	66,4%	19,3	11,7	7,6	65,4%
(+/-) Amortização de intangível *	16,1	16,2	(0,1)	-0,4%	32,3	32,4	(0,1)	-0,3%
(+/-) IR e CSLL diferido	12,7	10,4	2,3	21,8%	34,2	41,4	(7,2)	-17,4%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>130,7</b>	<b>105,5</b>	<b>25,3</b>	<b>24,0%</b>	<b>278,3</b>	<b>243,1</b>	<b>35,2</b>	<b>14,5%</b>
% margin	6,4%	7,0%	-0,5 pp		7,1%	8,2%	-1,2 pp	
<b>Lucro Líquido Ajustado (ex-IFRS16)</b>	<b>132,8</b>	<b>105,5</b>	<b>27,4</b>	<b>25,9%</b>	<b>285,2</b>	<b>243,1</b>	<b>42,1</b>	<b>17,3%</b>
% margin	6,5%	7,0%	-0,4 pp		7,2%	8,2%	-1,0 pp	

\* Amortização de ativos intangível da aquisição original

No 2T19, a Companhia **mantve apenas os ajustes referentes às despesas não-caixa**, que envolvem os planos de *stock options*, a amortização do ágio gerado na aquisição da NotreDame Intermédica e ao imposto de renda e contribuição social diferidos.

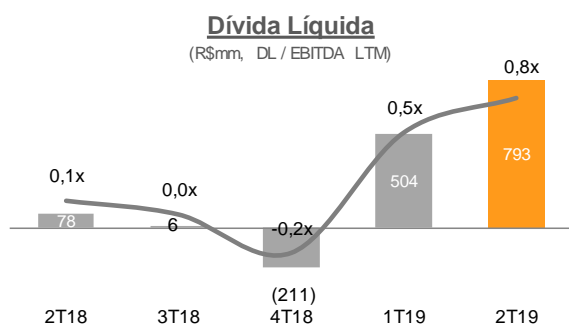




## ENDIVIDAMENTO

No 2T19, a Companhia aumentou a sua dívida líquida em R\$289,7 milhões com relação ao 1T19, principalmente pelo pagamento da parcela a vista da aquisição do Grupo Mediplan.

Importante destacar que a Companhia também apresentou geração de caixa ao longo do 2T19, o que permitiu a continuidade dos investimentos na melhoria e manutenção da Rede Própria e o pagamento do serviço das dívidas.



R\$mm	2T19	1T19	Var.	Var. %
Seller Note	205,4	223,0	(17,6)	-7,9%
Debêntures - BCBF	1.162,6	1.140,3	22,3	2,0%
Debênture - NDI Saúde	350,5	356,2	(5,7)	-1,6%
Empréstimos e Financiamentos	204,3	269,9	(65,7)	-24,3%
Dívida Bruta	1.922,7	1.989,5	(66,7)	-3,4%
Caixa e Aplicações Financeiras	1.129,3	1.485,7	(356,4)	-24,0%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(793,5)</b>	<b>(503,8)</b>	<b>(289,7)</b>	<b>57,5%</b>
EBITDA Ajustado- LTM	1.051,7	962,4	89,3	9,3%
<b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado</b>	<b>0,8x</b>	<b>0,5x</b>	<b>0,2x</b>	<b>44,1%</b>

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

	Março 2019	Junho 2019
<b>NDIPar</b>	<u>Seller's Note</u> R\$223,0mm (10,0% a.a.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$205,4mm (10,0% a.a.) Jun/2020
<b>BCBF</b>	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$240,8mm (CDI+2,25% a.a.) Jan/2021	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$256,0mm (CDI+2,25% a.a.) Jan/2021
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$899,5mm (CDI+1,00% a.a.) Jan/2023	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$916,6mm (CDI+1,00% a.a.) Jan/2023
<b>NDISaúde (OpCo)</b>	<u>Debenture Pública (NOTR12)</u> R\$356,2mm (108,5% CDI) Dez/2019	<u>Debenture Pública (NOTR12)</u> R\$350,5mm (108,5% CDI) Dez/2019
	<u>4131 (II)</u> R\$265,7mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez/2020	<u>4131 (II)</u> R\$199,2mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez/2020
	<u>Outros Empréstimos: R\$4,6mm</u>	<u>Outros Empréstimos: R\$5,1mm</u>
<b>Subsidiárias Adquiridas</b>		

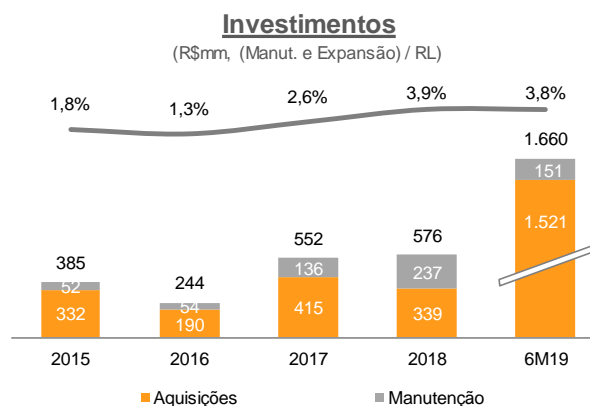




## INVESTIMENTOS

No primeiro semestre de 2019, a Companhia investiu R\$1.660 milhões. O principal no investimento das aquisições recentes:

- **R\$1.168mm:** Aquisição do Grupo GreenLine
- **R\$307mm:** Aquisição da Mediplan
- **R\$34mm:** Aquisição do Hospital AMIU



## EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 30 de junho de 2019, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentaram suficiência de solvência consolidada de R\$253,3 milhões, tendo R\$1.194,7 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$941,4 milhões.

R\$mm	2T19	1T19	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.268,6)	(1.220,5)	(48,0)	3,9%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>74,2%</i>	<i>72,4%</i>		<i>1,8 pp</i>
Solvência Exigida	(941,4)	(883,2)	(58,2)	6,6%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.194,7	1.245,4	(50,8)	-4,1%
<b>Suficiência de Solvência</b>	<b>253,3</b>	<b>362,2</b>	<b>(108,9)</b>	<b>-30,1%</b>

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$883,2 milhões no 1T19 para R\$941,4 milhões em 2T19, 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 a ANS passou a permitir às operadoras uma nova metodologia de cálculo que deve reduzir a exigência da necessidade de Solvência já nos próximos trimestres.

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.245,4 milhões no 1T19 para R\$1.194,7 milhões em 2T19, que faz frente à Solvência Consolidada exigida, foi impactado negativamente, principalmente, por R\$149,8 milhões da aquisição da operadora de Saúde do Grupo Mediplan, parcialmente compensados pelo lucro líquido de R\$123,9 milhões da NDIS no período.

Em 30 de junho de 2019, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$407,9 milhões, aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.





## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

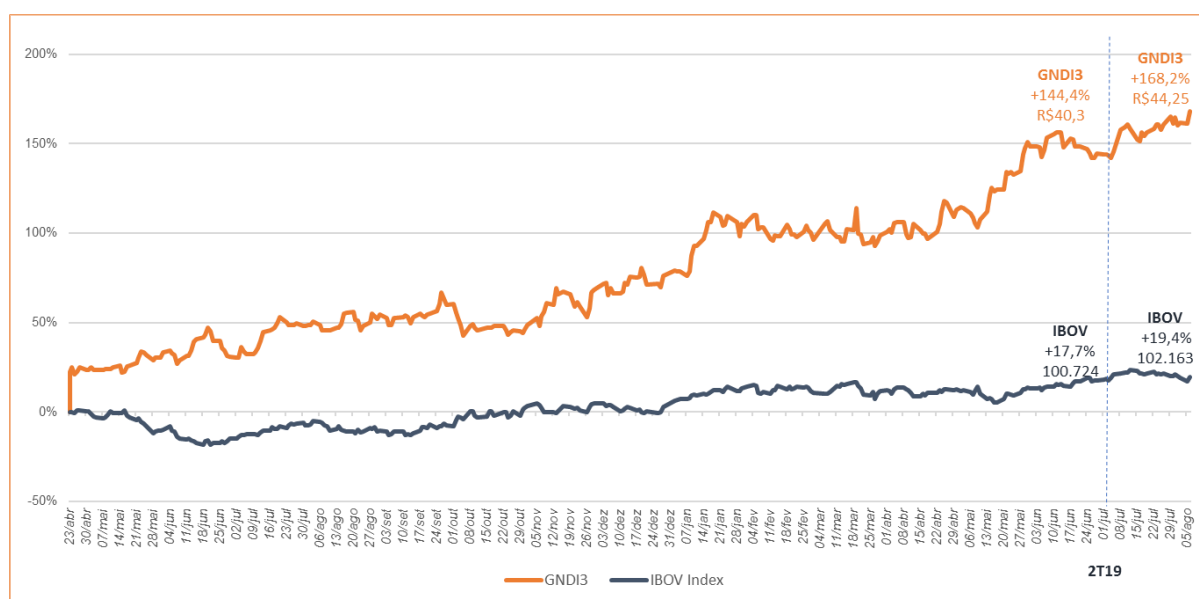
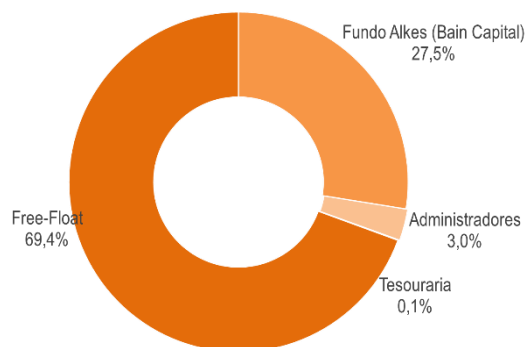
O Grupo NotreDame Intermédica possui 528.783.790 ações ordinárias, sendo 69,4% do seu capital como ações em circulação (*free-float*). No 2T19, 98,8% do *free-float* era composto por investidores institucionais.

Em maio de 2019, as ações (GNDI3) passaram a integrar a carteira do Índice “*MSCI Emerging Markets Latin America Index*” e “*MSCI Brazil Index*”. O MSCI é um dos principais e mais conceituados índices de ações do mercado mundial, sendo amplamente utilizado como *benchmark* para fundos internacionais.

Em 24 de junho de 2019, a Companhia concluiu a oferta pública de distribuição secundária de ações (“*Follow-on*”), que resultou na distribuição total de 67.500.000 Ações, ofertadas a um preço por ação de R\$39,50.

O gráfico a seguir mostra a desempenho da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 06 de agosto de 2019. A ação GNDI3 valorizou 168,2% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 19,4%.

(Em % do Free float)	2T19
Investidor Não-Institucional	1,2%
Investidor Institucional	98,8%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>
Investidor Nacional	13,8%
Investidor Estrangeiro	86,2%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>





## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	IFRS16				2T19	2T18	Var.	Var. %
	2T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Receita Operacional Líquida</b>	2.035,9				2.035,9	1.513,2	522,7	34,5%
Custo dos Serviços Prestados	(1.509,4)	9,3	(6,4)		(1.506,5)	(1.125,6)	(381,0)	33,8%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>526,5</b>	<b>9,3</b>	<b>(6,4)</b>	<b>-</b>	<b>529,4</b>	<b>387,7</b>	<b>141,7</b>	<b>36,6%</b>
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(228,0)	5,0	(2,9)		(225,9)	(199,3)	(26,6)	13,3%
Despesas Comerciais	(99,7)				(99,7)	(69,7)	(30,0)	43,1%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(20,9)				(20,9)	(10,2)	(10,8)	105,9%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	8,5				8,5	(2,6)	11,1	-426,6%
<b>Resultado antes do Resultado Finan.</b>	<b>186,4</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>-</b>	<b>191,3</b>	<b>105,9</b>	<b>85,4</b>	<b>80,6%</b>
Receitas Financeiras	39,3				39,3	27,4	12,0	43,7%
Despesas Financeiras	(68,9)			(7,0)	(75,9)	(38,6)	(37,4)	96,8%
<b>Resultado antes do IR/CL</b>	<b>156,8</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>154,7</b>	<b>94,7</b>	<b>60,0</b>	<b>63,3%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(52,4)				(52,4)	(33,1)	(19,4)	58,5%
Diferido	(15,0)			2,3	(12,7)	(10,4)	(2,3)	21,8%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>89,4</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>89,6</b>	<b>51,3</b>	<b>38,4</b>	<b>74,8%</b>

R\$mm	IFRS16				2T19	2T18	Var.	Var. %
	2T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>89,4</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>89,6</b>	<b>51,3</b>	<b>38,4</b>	<b>74,8%</b>
IR e CSLL	67,4	-	-	(2,3)	65,1	43,5	21,6	49,7%
Resultado Financeiro	29,6	-	-	7,0	36,6	11,2	25,4	226,3%
Depreciação e Amortização	43,4	-	9,3	-	52,7	30,2	22,5	74,5%
<b>EBITDA</b>	<b>229,7</b>	<b>14,3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>244,0</b>	<b>136,1</b>	<b>107,9</b>	<b>79,2%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	29,2	(29,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	12,3	-	-	-	12,3	7,4	4,9	66,4%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo <sup>1</sup>	6,9	-	-	-	6,9	3,2	3,7	117,0%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	7,4	-	-	-	7,4	5,4	2,0	38,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>256,3</b>	<b>14,3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>270,6</b>	<b>181,3</b>	<b>89,3</b>	<b>49,3%</b>
% margin	12,6%				13,3%	12,0%		1,3 pp

R\$mm	IFRS16				2T19	2T18	Var.	Var. %
	2T19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>89,4</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>89,6</b>	<b>51,3</b>	<b>38,4</b>	<b>74,8%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	29,2	(29,2)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo <sup>1</sup> /IPO	-	-	-	-	-	0,9	(0,9)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	(9,9)	9,9	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	-	-	
(+/-) Stock Options	12,3	-	-	-	12,3	7,4	4,9	66,4%
(+/-) Amortização de intangível *	16,1	-	-	-	16,1	16,2	(0,1)	-0,4%
(+/-) IR e CSLL diferido	15,0	-	-	(2,3)	12,7	10,4	2,3	21,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>132,8</b>	<b>14,3</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>130,7</b>	<b>105,5</b>	<b>25,3</b>	<b>24,0%</b>
% margin	6,5%				6,4%	7,0%		-0,5 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

\* Amortização de ativos intangível da aquisição original





IFRS16

R\$mm	IFRS16				6M19	6M18	Var.	Var. %
	6M19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Receita Operacional Líquida</b>	3.936,3				3.936,3	2.951,8	984,5	33,4%
Custo dos Serviços Prestados	(2.884,0)	20,1	(14,4)		(2.878,3)	(2.183,5)	(694,8)	31,8%
<b>Resultado Bruto</b>	<b>1.052,3</b>	<b>20,1</b>	<b>(14,4)</b>	<b>-</b>	<b>1.057,9</b>	<b>768,2</b>	<b>289,7</b>	<b>37,7%</b>
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(425,2)	11,0	(6,6)		(420,8)	(356,9)	(63,9)	17,9%
Despesas Comerciais	(192,5)				(192,5)	(136,7)	(55,8)	40,8%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(39,4)				(39,4)	(12,8)	(26,6)	208,0%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	5,2				5,2	0,9	4,3	452,1%
<b>Resultado antes do Resultado Finan.</b>	<b>400,5</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>-</b>	<b>410,5</b>	<b>262,8</b>	<b>147,7</b>	<b>56,2%</b>
Receitas Financeiras	72,3				72,3	53,3	19,0	35,7%
Despesas Financeiras	(127,3)			(16,9)	(144,2)	(97,8)	(46,4)	47,4%
<b>Resultado antes do IR/CL</b>	<b>345,5</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(16,9)</b>	<b>338,6</b>	<b>218,3</b>	<b>120,3</b>	<b>55,1%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(111,9)				(111,9)	(65,3)	(46,5)	71,2%
Diferido	(36,5)			2,3	(34,2)	(41,4)	7,2	-17,4%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>197,0</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>192,5</b>	<b>111,5</b>	<b>81,0</b>	<b>72,6%</b>

R\$mm	IFRS16				6M19	6M18	Var.	Var. %
	6M19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>197,0</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>192,5</b>	<b>111,5</b>	<b>81,0</b>	<b>72,6%</b>
IR e CSLL	148,4	-	-	(2,3)	146,1	106,7	39,3	36,8%
Resultado Financeiro	55,0	-	-	16,9	71,9	44,5	27,4	61,5%
Depreciação e Amortização	84,4	-	21,0	-	105,5	59,5	45,9	77,1%
<b>EBITDA</b>	<b>484,9</b>	<b>31,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>515,9</b>	<b>322,4</b>	<b>193,6</b>	<b>60,1%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	19,3	-	-	-	19,3	11,7	7,6	65,4%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo <sup>1</sup>	12,3	-	-	-	12,3	15,7	(3,4)	-21,5%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	13,9	-	-	-	13,9	10,3	3,6	34,6%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>530,4</b>	<b>31,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>561,4</b>	<b>394,3</b>	<b>167,2</b>	<b>42,4%</b>
% margin	13,5%				14,3%	13,4%		0,9 pp

R\$mm	IFRS16				6M19	6M18	Var.	Var. %
	6M19 ex-IFRS16	Ocupação e Utilities	Depreciação e Amortização	Outros				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>197,0</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>192,5</b>	<b>111,5</b>	<b>81,0</b>	<b>72,6%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo <sup>1</sup> /IPO	-	-	-	-	-	12,7	(12,7)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	(11,6)	11,6	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	10,8	(10,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	19,3	-	-	-	19,3	11,7	7,6	65,4%
(+/-) Amortização de intangível *	32,3	-	-	-	32,3	32,4	(0,1)	-0,3%
(+/-) IR e CSLL diferido	36,5	-	-	(2,3)	34,2	41,4	(7,2)	-17,4%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>285,2</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(16,9)</b>	<b>278,3</b>	<b>243,1</b>	<b>35,2</b>	<b>14,5%</b>
% margin	7,2%				7,1%	8,2%		-1,2 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

\* Amortização de ativos intangível da aquisição original





## BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	2T19		2T19	4T18
	ex-IFRS16	IFRS16		
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.263,6</b>	-	<b>2.263,6</b>	<b>2.296,2</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	63,7		63,7	136,8
Aplicações Financeiras	1.065,5		1.065,5	1.234,1
Contas a Receber de Clientes	458,1		458,1	332,3
Estoques	55,2		55,2	37,7
Despesas Diferidas	155,9		155,9	143,6
Tributos a Recuperar	143,0		143,0	61,8
Outros Ativos Circulantes	322,3		322,3	349,9
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>5.909,4</b>	<b>435,4</b>	<b>6.344,9</b>	<b>3.459,6</b>
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>1.214,4</u>	<u>3,1</u>	<u>1.217,5</u>	<u>786,6</u>
Aplicações Financeiras	29,1		29,1	28,5
Ativo Fiscal Diferido	280,5	3,1	283,6	215,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	320,9		320,9	265,4
Despesas de Comercialização Diferidas	122,6		122,6	112,7
Outros Ativos Não Circulantes	461,3		461,3	164,6
Investimentos	0,4		0,4	0,4
Imobilizado	1.550,7		1.550,7	931,0
Direito de Uso	-	432,3	432,3	-
Intangível	3.144,0		3.144,0	1.741,6
<b>Total do Ativo</b>	<b>8.173,1</b>	<b>435,4</b>	<b>8.608,5</b>	<b>5.755,9</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>2.588,8</b>	<b>27,6</b>	<b>2.616,4</b>	<b>1.898,7</b>
Fornecedores	150,9		150,9	87,7
Salários a Pagar	179,8		179,8	116,5
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	305,6		305,6	248,4
Dividendos a pagar	-		-	79,3
Empréstimos e Financiamentos	134,9		134,9	138,5
Debêntures	500,5		500,5	478,6
Provisões de IR e CSLL	93,9		93,9	6,9
Provisões Técnicas	916,2		916,2	692,6
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	205,4		205,4	-
Arrendamento Mercantil	-	27,6	27,6	-
Outros Passivos Circulantes	101,7		101,7	50,2
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>3.027,8</b>	<b>412,4</b>	<b>3.440,2</b>	<b>1.517,1</b>
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	56,0		56,0	26,4
Empréstimos e Financiamentos	69,4		69,4	140,7
Debêntures	1.012,6		1.012,6	179,4
Provisões Técnicas	181,5		181,5	106,9
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-		-	222,8
Impostos Diferidos Passivos	280,8		280,8	206,7
Provisões para Ações Judiciais	870,1		870,1	424,2
Arrendamento Mercantil	-	412,4	412,4	-
Outros Passivos Não Circulante	557,5		557,5	210,0
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.556,4</b>	<b>(4,6)</b>	<b>2.551,9</b>	<b>2.340,1</b>
Capital Social	1.765,9		1.765,9	1.765,9
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)		(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(16,9)		(16,9)	(16,9)
Reserva de Capital	613,2		613,2	593,9
Lucro acumulado	197,0	(4,6)	192,5	-
<b>Total do Passivo</b>	<b>8.173,1</b>	<b>435,4</b>	<b>8.608,5</b>	<b>5.755,9</b>



## EARNINGS RELEASE 2Q19



### HIGHLIGHTS | 2Q19 vs. 2Q18

#### Organic Growth Acceleration with Continuous Margin Improvement

- **Net Revenue (NR):** R\$2.0 billion, +34.5% vs. 2Q18
  - **Avg. Beneficiaries:** 2.8 million in Health (+31.0%) and 2.0 million in Dental (+19.5%)
  - **Avg. Ticket:** R\$217.7 in Health, +4.0% vs. 2Q18
  - **Hospital Services:** R\$167.8 million, +25.1% vs. 2Q18
- **Cash MLR:** Continuous margin improvement
  - **Cash MLR Consolidated:** 71.9%, 2.0p.p. better than 2Q18
  - **Cash MLR Consolidated (ex-IFRS16):** 72.3%, 1.6p.p. better than 2Q18
  - **GreenLine:** 78.6% in 2Q19
- **Cash G&A:** 9.3% of Net Revenue, 0.6p.p. better vs. 2Q18 (9.5% ex-IFRS16)
- **Adjusted EBITDA:** R\$270.6 million (13.3% margin), +49.3% vs. 2Q18
- **Adjusted EBITDA (ex-IFRS16):** R\$256.3 million (12.6% margin), +41.4% vs. 2Q18
- **Adjusted Net Income:** R\$130.7 million (6.4% margin), +24.0% vs. 2Q18
- **Net Debt:** R\$793.5 million, or 0.8x Net Debt/Adjusted EBITDA LTM
- **M&A:** Closing of **Hospital AMIU, Mediplan Group** and **Belo Dente** and signing of Grupo Ghelfond
- **Owned Network:** Notrelabs expansion and Hospital NotreCare opening

**GNDI3:** R\$44.25/share  
**52W Max:** R\$44.25/share  
**52W Min:** R\$23.52/share

Total Shares: 528,783,790  
Free Float: 69.4%  
Market Cap: R\$23.4bn

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

ri.gndi.com.br

Summary	2Q19	2Q18	Var. %	1H19	1H18	Var. %
Hospitals	21	18	16.7%			
Beds - End of Period	2,659.0	1,854.0	43.4%			
Beneficiaries - EoP ('000)	4,918.6	3,991.0	23.2%			
Health plans	2,872.9	2,127.0	35.1%			
Dental Plans	2,045.7	1,864.0	9.7%			
Average Beneficiaries ('000)	4,786.0	3,801.6	25.9%	4,681.3	3,724.3	25.7%
Health plans	2,771.0	2,114.8	31.0%	2,720.8	2,101.0	29.5%
Dental Plans	2,015.0	1,686.8	19.5%	1,960.4	1,623.3	20.8%
Net Revenues - R\$m	2,035.9	1,513.2	34.5%	3,936.3	2,951.8	33.4%
IBNR Provision	(6.5)	3.0	-314.6%	(5.5)	(5.1)	7.2%
SUS Provision	(14.0)	(2.5)	456.7%	(16.4)	(9.8)	68.1%
Cash Medical Losses	(1,463.5)	(1,117.6)	30.9%	(2,812.3)	(2,151.8)	30.7%
Cash MLR	-71.9%	-73.9%	2.0 pp	-71.4%	-72.9%	1.5 pp
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$m	552.0	396.1	39.3%	1,102.1	785.1	40.4%
(-) Cash G&A	(189.0)	(150.5)	25.6%	(362.0)	(264.5)	36.9%
(-) Selling Expenses	(99.7)	(69.7)	43.1%	(192.5)	(136.7)	40.8%
(+) Interest Revenue (Restricted Cash)	7.4	5.4	38.1%	13.9	10.3	34.6%
Adjusted EBITDA - R\$m	270.6	181.3	49.3%	561.4	394.3	42.4%
Adjusted EBITDA Margin	13.3%	12.0%	1.3 pp	14.3%	13.4%	0.9 pp
Adjusted EBITDA (ex-IFRS16) - R\$m	256.3	181.3	41.4%	530.4	394.3	34.5%
Adjusted EBITDA Margin (ex-IFRS16)	12.6%	12.0%	0.6 pp	13.5%	13.4%	0.1 pp
Net Income - R\$m	89.6	51.3	74.8%	192.5	111.5	72.6%
Adjusted EBITDA Margin	4.4%	3.4%	1.0 pp	4.9%	3.8%	1.1 pp
Adjusted Net Income - R\$m	130.7	105.5	24.0%	278.3	243.1	14.5%
Adjusted Net Margin	6.4%	7.0%	-0.5 pp	7.1%	8.2%	-1.2 pp



## OPERATIONAL HIGHLIGHTS

During the first half of 2019, the Company continued to successfully execute its business plan supported by the medical cost verticalization strategy, expansion and improvement of the Owned Network, and the advance of the acquisitions' integration process, strengthening the value proposition to our customers on delivering high quality health services at affordable prices.

### M&A

In April 2019, the Company acquired **HOSPITAL AMIU**, with 67 beds, 20 of which are ICU, 1 ER and 1 ambulatory unit with 20 consultation rooms offering a different range of medical specialties. Hospital Amiu is a traditional hospital located in the Jacarepaguá, district of Rio de Janeiro, approximately 14 kilometers from our other hospital unit (Hospital Samci), a region with a lack of medical services providers.

In May 2019, the acquisition of **Mediplan Sorocaba Group** was approved by CADE and concluded. The integration process is already underway and the financial results were consolidated into GNDI's results as of May 2019.

In July 2019, the Company concluded the acquisition of Belo Dente, a dental plan provider with approximately 350,000 beneficiaries. Most of the beneficiaries are based on the states of Minas Gerais and Espírito Santo, with 98% belonging to the collective plans and 2% to individual plans. The agreement was signed in May 2019 and has been approved by the ANS.

Still in July 2019, the Company signed a purchase and sale intent agreement to acquire the **Ghelfond Group**. The closing of this transaction is subject to the fulfilment of certain precedent conditions, including the approval by the Brazilian Antitrust Council (CADE).

The Ghelfond Group specializes in imaging and has over 30 years of experience. With 11 units strategically located in São Paulo, Osasco, Guarulhos, Sao Bernardo do Campo, Santo Andre and Mauá, it has collection points to clinical analysis and performs tomography, radiology, mammography, bone densitometry, among others in addition to 19 magnetic resonance imaging equipment and two radiotherapy equipment for cancer treatment.



São Bernardo Unit



Angélica Unit



Ipiranga Unit





## INTEGRATION & SYNERGIES

### Greenline

In January 2019, since GNDI took control of **Greenline**, the integration process was implemented based on a well-designed and coordinated integration plan.

The first phase of the integration, focused to adjust GreenLine operations according to GNDI corporate governance standards including internal controls, compliance measures and a detailed analysis of operational and financial metrics (KPIs) has already been concluded.



**People management processes** were implemented, providing **extensive training** to employees, including workplace **safety training** and specialized **patient care** training to leaders and nurses. The administrative department is currently operating in accordance with GNDI guidelines. Expected synergies from **procurement and G&A centralization** have also been concluded.

We also implemented programs and procedures for **preventive medicine and chronic patients, such as the “Elderly Care Program” (PAI)**, which succeeded in connecting 37% of the elderly patients targeted with geriatric teams that now closely monitor their health; and **“the Kangaroo care method”**, which accelerates the development and recovery of underweight newborns, which thereby reduces neonatal ICU bed occupancy rates. These programs have significantly impact in the improvement of **healthcare service quality** as well as it supports the **control of the medical cost**.

In order to **optimize the Owned Network infrastructure**, contracted private hospitals in the Greenline network were replaced by GNDI’s owned hospitals, standardizing emergency room and hospital admission service protocols.

Deploying the **same operating efficiency levels and service quality standards** adopted by GNDI has already **positively impacted** the main KPIs of Hospital Salvalus. New bed management procedures and hospital consultations based on GNDI protocols have **improved resources utilization** and reduced hospital average length of stay.

Introducing GNDI medical protocols **vacated approximately 200 hospital beds at Hospital Salvalus** that will now be used **to serve more GNDI patients**. Therefore, the Company will **migrate the activities of SacreCoeur Hospital and Maternity (92 beds) to Hospital Salvalus**. Merging two hospitals operations in one address is not a new experience for GNDI, last year we merged Hospital Renascença and Cruzeiro do Sul bringing improved medical attendance better patient experience and economic benefits. **This hospital operations was not included in the original business plan and should bring additional synergies**.





**Mediplan Sorocaba**

**GNDI's healthcare service protocols have already been implemented at Hospital Samaritano.** The procurement centralization process was also concluded and now we are investing in modern medical equipment that will allow Hospital Samaritano **to improve service quality and meet the highest health standards in the market.**



**VERTICALIZATION**

In June 2019, **NotreLabs** processed over **1.3 million clinical analysis tests** within our Owned Network. The Company now operates 55 collection points.

The Company has almost finished the **NotreLabs Central Processing Laboratory (NTO)**, another initiative to **increase verticalization**, improve test processing speed, and lower costs. The Company's current test processing capacity is 1.5 million, and the new NTO will **increase capacity to 3.0 million tests, with a potential to 5.0 million after future expansion.** The new NTO is located on the west side of São Paulo in the Lapa district alongside the GNDI's Distribution Center.

Two other factors have also supported the increase of GNDI's verticalization levels: (i) ongoing expansion of the Owned Network (with new outpatient emergency rooms, new geographies, and the reopening of acquired hospitals that had been under renovation); and (ii) the sales mix with the increase of micro-regional products (products with access mainly to local Owned Network).

**OWNED NETWORK**

The Company currently has 21 hospitals, 75 clinics, 20 outpatient emergency rooms, 10 preventive care centers and 55 clinical analysis collection points.

In March 2019, the Company opened the **NotreCare ABC Hospital and Maternity** in São Bernardo do Campo. **This unit is now ready to deliver excellent healthcare service capacity with next-generation technology.**

The total built area of the facility is 7,455 square meters. It contains 97 beds—including 10 in Adult ICU and 10 in Neonatal ICU—as well as a state-of-the-art surgical center with seven operating and labor rooms, all with high-end equipment and the capacity to perform 750 procedures per month. In addition, it features a diagnostics center that includes CT scans, ultrasounds, X-rays, and a NotreLabs collection unit.



NotreCare ABC | Facade



NotreCare ABC | Reception



NotreCare ABC | Surgery Center





In 2Q19, we concluded renovations and expansions at **Itapevi Clinical Center**, **NotreLabs Ribeirão Pires**, and **NotreLabs Alphaville**. Every conclusion of a renovation in our Owned Network allows us to **expand our capacity** as well as to **improve the quality** of services provided to our beneficiaries at a **lower cost to our customers**.

In the second half of 2019, GNDI will continue to invest in its **Owned Network** by renovating recently acquired units, implementing new clinics and outpatient emergency rooms, and concluding hospital renovations currently underway (Hospitals São Bernardo, Santana, Montemagno, Nova Vida, and Intermédica ABC).

Apart from the investments in infrastructure, during 2Q19, Hospital Modelo was upgraded to ONA level 3 accreditation, while Nova Vida Hospital received ONA level 1 accreditation, reinforcing the Company's commitment to the quality of its medical services.





## NET REVENUE

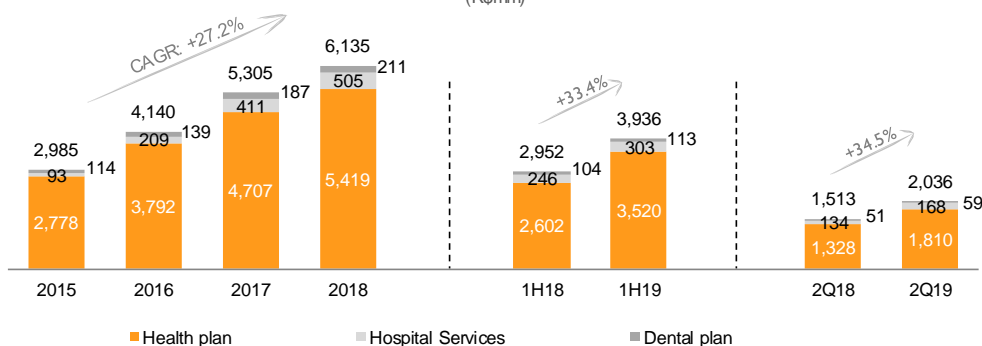
Driven by growth across all three revenue lines: health plans, dental plans, and hospital services, net revenue totaled R\$2,035.9 million in 2Q19, up 34.5% from the same period in 2018.

GreenLine, Hospital Amiu and Grupo Mediplan results are consolidated in GNDI since January, April and May 2019 respectively.

R\$m	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>2,035.9</b>	<b>1,513.2</b>	<b>522.7</b>	<b>34.5%</b>	<b>3,936.3</b>	<b>2,951.8</b>	<b>984.5</b>	<b>33.4%</b>
Health plans	1,809.6	1,327.7	481.9	36.3%	3,520.4	2,601.9	918.6	35.3%
Dental Plans	58.5	51.4	7.1	13.8%	112.8	104.1	8.7	8.4%
Hospital Services	167.8	134.1	33.7	25.1%	303.0	245.8	57.2	23.3%

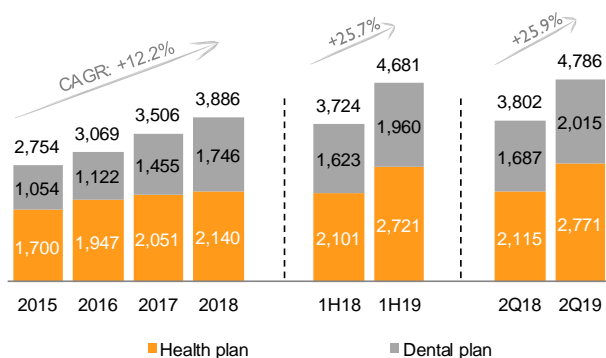
### Net Revenue

(R\$m)



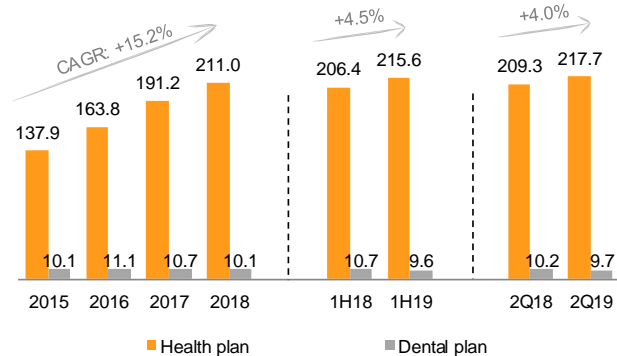
### Average Number of Beneficiaries

(\*000 Benef.)



### Net Monthly Average Ticket

(R\$ per month)

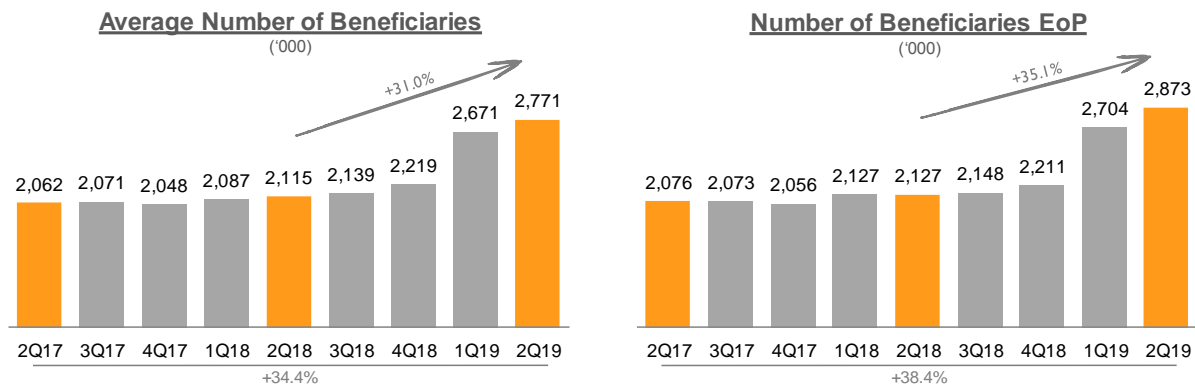




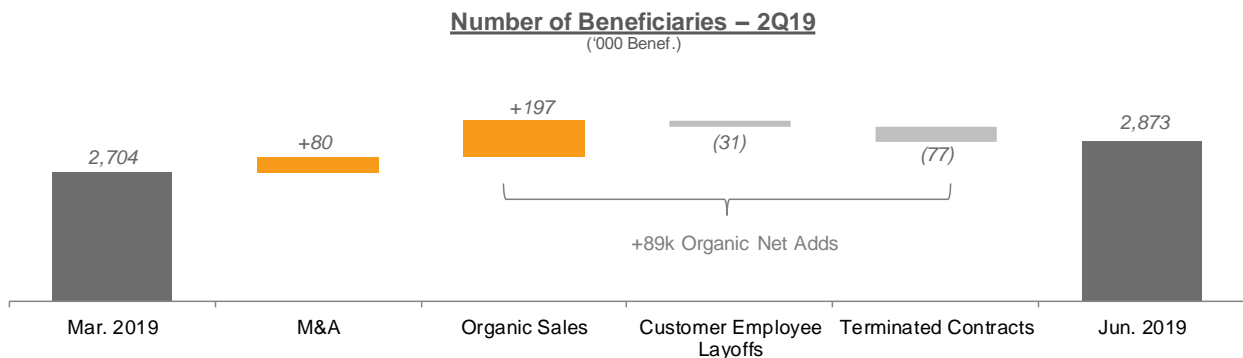
## HEALTH PLANS

Net revenue from Health Plans amounted to R\$1,809.6 million in 2Q19, growing considerably by 36.3% from 2Q18 due to (i) 31.0% increase in the average number of beneficiaries from 2,114.8 thousand to 2,771.0, thousand, and (ii) 4.0% higher average monthly ticket, from R\$209.3 to R\$217.7.

### Number of Beneficiaries



In 2Q19, GNDI health plan net addition was 169 thousand beneficiaries, of which (i) 89 thousand from organic net adds and (ii) 80 thousand accounted from the acquisition of Mediplan Group. The variables of this organic growth include (i) increase in sales, reaching approximately 197 thousand beneficiaries, and (ii) cancellations level still above than desired.



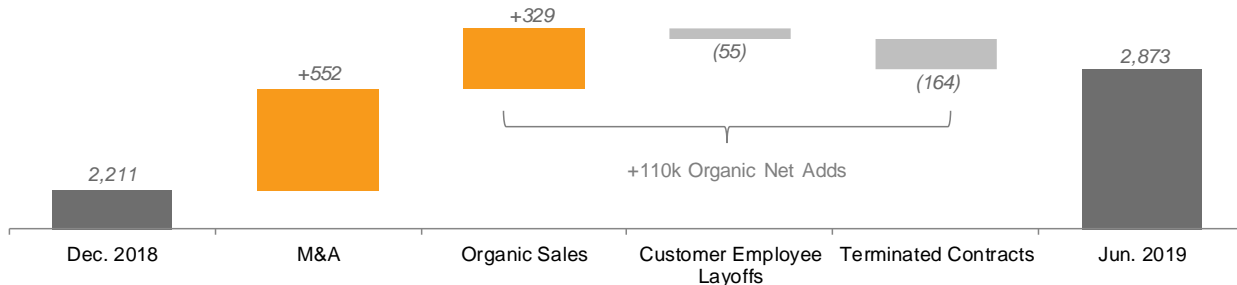
It is worth to mention that, with GreenLine, we started to offer a more diversified and complete portfolio in the metropolitan region of São Paulo (micro-regional products) with access predominantly in our own network allowing a lower MLR, which has also contributed to the increase in sales. In 2Q19, GreenLine's revenue reached R\$283.7 million.

In 1H19, GNDI health plan net addition was 662 thousand beneficiaries, of which (i) 472 thousand accounted from the acquisition of GreenLine and 80 thousand from Mediplan acquisition and (ii) 110 thousand from organic net adds. The variables of this organic growth include (i) increase in sales, reaching approximately 329 thousand beneficiaries, and (ii) cancellations level still higher than desired reflecting the macroeconomic environment.





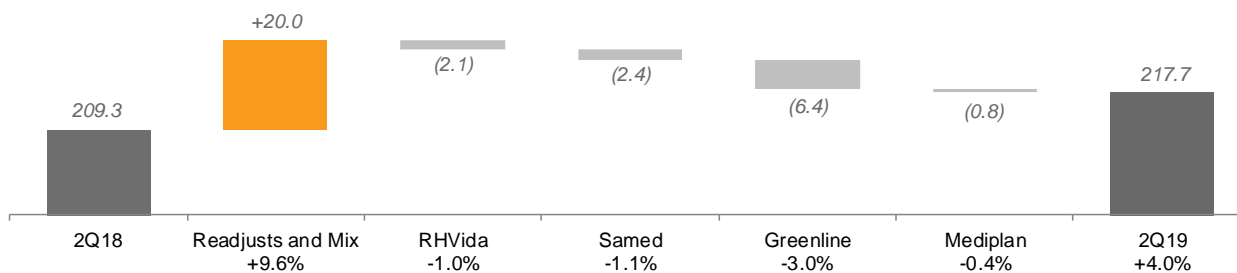
**Number of Beneficiaries – 1H19**  
 ('000 Benef.)



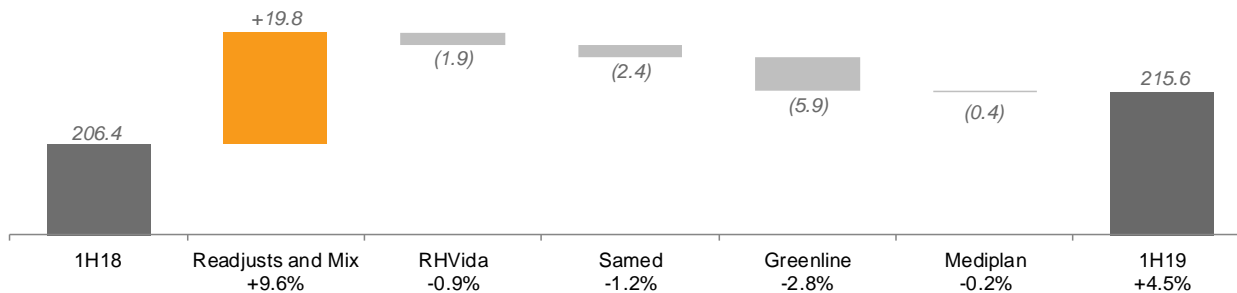
**Average Ticket**

The monthly average ticket was R\$217.7 in 2Q19, an increase of 4.0% when compared to R\$209.3 in 2Q18. This was due to (i) the increase in average price by 9.6% from contractual readjustments and product mix, (ii) the impact of the acquisitions of GreenLine, Mediplan and Samed, which have lower tickets than GNDI products (but a more controlled MLR), and (iii) termination of the occupational health service (“RHVida”), which was part of the health ticket in 2018.

**Average Ticket Evolution – 2Q19**  
 (R\$/ month)



**Average Ticket Evolution – 1H19**  
 (R\$/ month)

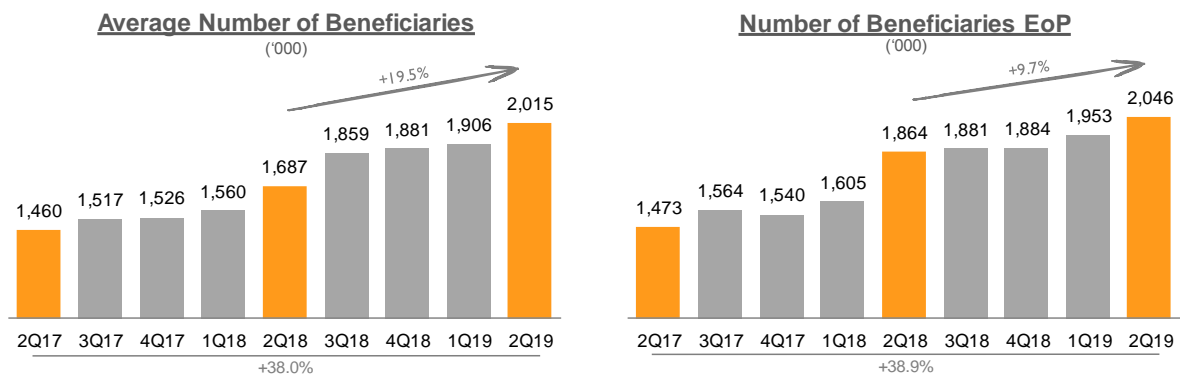




## DENTAL PLANS

Net revenue from Dental Plans was R\$58.5 million in 2Q19, up 13.8% from 2Q18. This growth was driven by a 19.5% increase in the average number of beneficiaries from 1,686.8 thousand to 2,015.0 thousand (+328.2k), and the 4.7% decrease in the average monthly ticket from R\$10.2 to R\$9.7. Note that, the R\$9.5 average ticket is in place since 3Q18, because of our successful strategy to expand basic/cross-sell products.

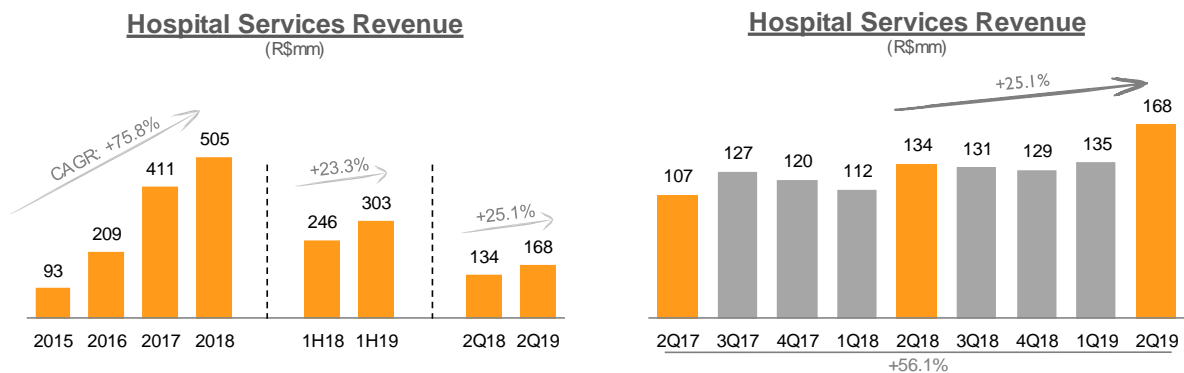
Ongoing cross-sell efforts over the last 12 months allowed the Company to increase the number of health plan contracts with dental plans from 66.1% to 71.1% (including Samed). The increase was mainly in corporate clients, which have traditionally lower usage-level compared to other contracts, allowing for more appropriate pricing.



Note that we have not launched the dental cross-sell strategy to GreenLine and Mediplan customer yet.

## HOSPITAL SERVICES

Revenue from Hospital Services was R\$167.8 million in 2Q19, a 25.1% increase from 2Q18, accounting for 8.2% of total net revenue.



In 2Q19, revenue from new hospitals acquired after June 2018 (H. Santana, H. Amiu and H. Samaritano) contributed with R\$35.8, while same-hospital revenue remained stable.





## 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	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	22.6	8.5	14.1	167.3%	44.1	16.9	27.3	161.8%
IBNR Provision	6.5	(3.0)	9.5	-314.6%	5.5	5.1	0.4	7.2%
SUS Provision	14.0	2.5	11.5	456.7%	16.4	9.8	6.7	68.1%
Medical Losses	1,463.5	1,117.6	345.9	30.9%	2,812.3	2,151.8	660.5	30.7%
<i>Cash MLR</i>	<i>71.9%</i>	<i>73.9%</i>	<i>-2.0 pp</i>		<i>71.4%</i>	<i>72.9%</i>	<i>-1.5 pp</i>	
<b>Cost of services rendered</b>	<b>1,506.5</b>	<b>1,125.6</b>	<b>381.0</b>	<b>33.8%</b>	<b>2,878.3</b>	<b>2,183.5</b>	<b>694.8</b>	<b>31.8%</b>
<i>% margin</i>	<i>74.0%</i>	<i>74.4%</i>	<i>-0.4 pp</i>		<i>73.1%</i>	<i>74.0%</i>	<i>-0.9 pp</i>	

In 2Q19, Provisions for SUS totaled R\$14.0 million, in line with our estimates and above 2Q18 when there was a very low charge from ANS.

Depreciation and Amortization (D&A) expenses increased by R\$14.1 million vs. 2Q18, due to the recently acquired companies', investments in facilities upgrade and expansion of our Owned Network (clinics, emergency rooms and hospitals), as well as the adoption of IFRS16 which impacted R\$6.4 million.

IBNR totaled R\$6.5 million in 2Q19, due to the increase in the Company's operations in the last twelve months.

## CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

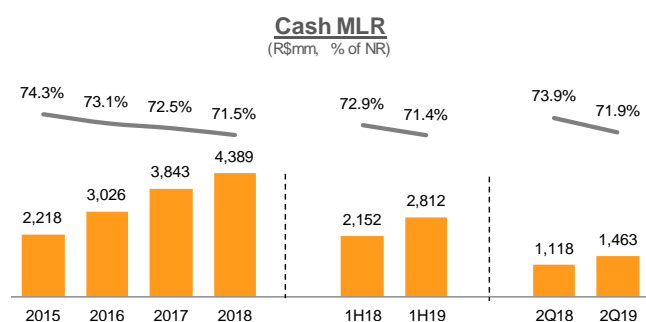
The Cash MLR is the most relevant item in cost of services and reflects effective healthcare costs, as well as, the Company's, verticalization initiatives, subject to the seasonality of the business.

In 2Q19, cash medical losses increased 30.9% from R\$1,117.6 million in 2Q18 to R\$1,463.5 million, below the 34.5% net revenue growth, reducing Cash MLR% in 2Q19 by 2.0p.p., in line with the business model we designed to tackle medical inflation.

Note that the IFRS 16 accounting standards came into force 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\$9.3 million in 2Q19. Excluding the effect from IFRS 16, Cash MLR would have been R\$1,472.8 million, or 72.3% of net revenue, still 1.6p.p. better than 2Q18.

GNDI has been able to control and consistently reduce its Cash MLR over the last five years due to the verticalization strategy and our capacity to successfully integrate 12 M&A's.

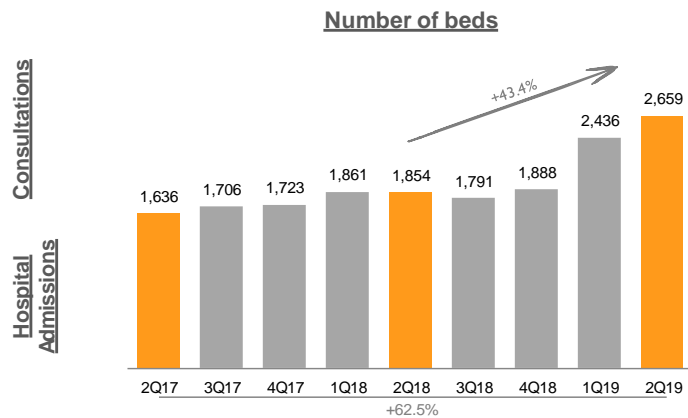
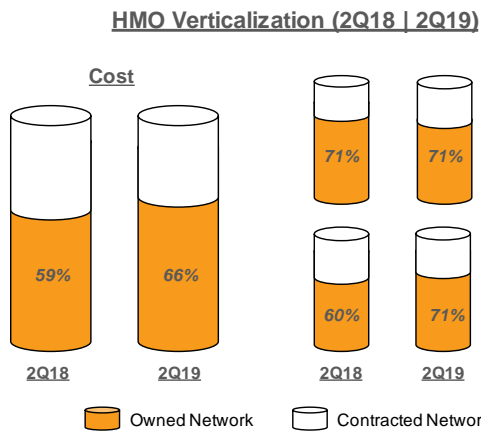
Cash MLR (ex-GreenLine) was 70.4% in 2Q19, or 70.9% excluding the IFRS 16 effect. Greenline presented a Cash MLR of 78.6%. As GreenLine integration process continues, we expect to converge its MLR to same levels as GNDI.





Some of the main factors driving improved cash MLR included:

1. Verticalization strategy:



During 2Q19, the Company observed, through its indicators, the continued increase in verticalization, where the percentage of expenses on the Owned Network became more representative compared to 2Q18, analyzing HMO products, including GreenLine. The percentage of Owned Network expenses increased from 59% in 2Q18 to 66% in 2Q19, due to the maturation of several initiatives that we had already implemented, which were reinforced over the quarters, highlighting:

- Successful outpatient ER strategy;
- NotreLabs is processing approximately 1.3 million tests per month;
- Internalization of new medical specialties; and
- Increased availability of own beds for GNDI beneficiaries.

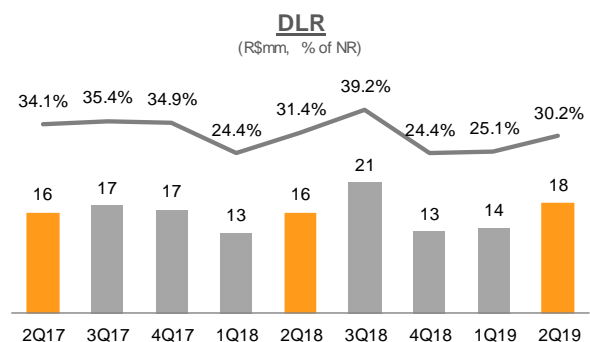
With that, hospital admissions within the Owned Network increased from 60% to 71% and consultations were stable at 71% of internalization, impacted by GreenLine operations that were mainly focused in the “high cost” verticalization (Hospital Admissions and ICU).

2. Copay:

Copay increased by 13.6% in 2Q19 versus 2Q18 due to the partnership with customers designed to align incentives and reduce price adjustments through cost controls.

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.



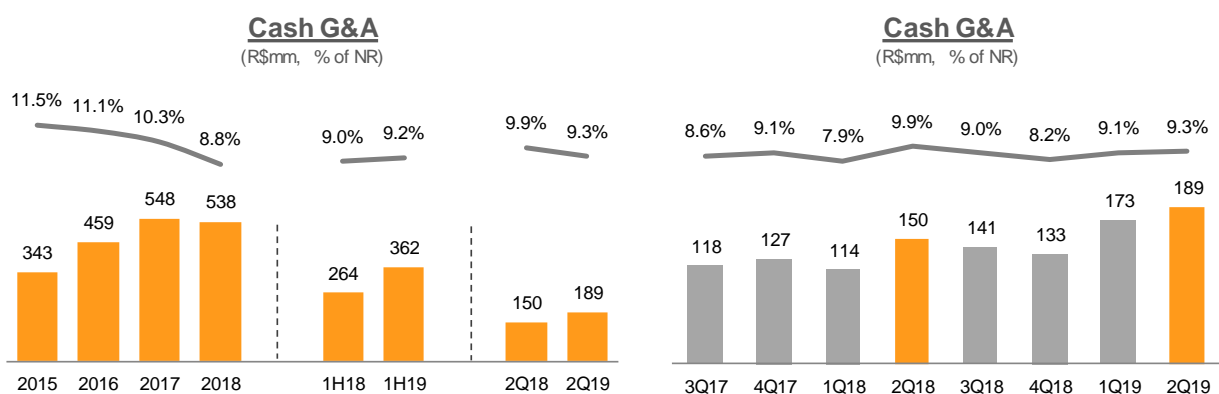


## ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

### ADMINISTRATIVE EXPENSES

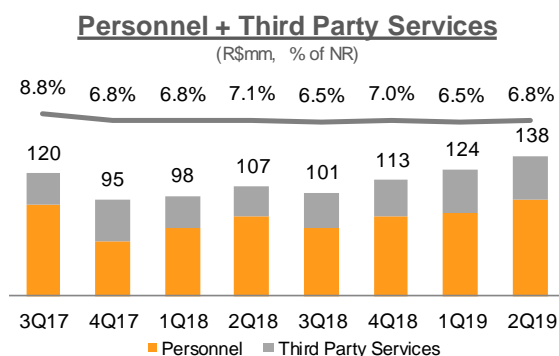
General & Administrative expenses (Cash G&A) totaled R\$189.0 million in 2Q19, up 25.6% compared to 2Q18, representing 9.3% of net revenue, or 0.6p.p. better than the same period last year.

IFRS 16 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\$5.0 million in 2Q19). Excluding the IFRS 16 effect, Cash G&A would have been R\$194.1 million or 9.5% of net revenue, still improving 0.4p.p. versus 2Q18.



R\$m	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
Personnel	94.5	78.6	15.9	20.2%	175.2	145.3	30.0	20.6%
Third Party Services	43.0	28.6	14.4	50.5%	86.1	59.7	26.4	44.1%
Occupation and Utilities	20.4	25.7	(5.3)	-20.5%	37.2	41.6	(4.4)	-10.6%
Allowance for doubtful acc.	20.9	10.2	10.8	105.9%	39.4	13.7	25.7	188.3%
Contingencies	12.9	5.2	7.7	147.9%	20.4	2.9	17.5	606.9%
Others	(2.8)	2.2	(5.0)	-228.4%	3.7	1.3	2.4	185.5%
<b>Cash G&amp;A</b>	<b>189.0</b>	<b>150.5</b>	<b>38.5</b>	<b>25.6%</b>	<b>362.0</b>	<b>264.5</b>	<b>97.6</b>	<b>36.9%</b>
% margin	9.3%	9.9%		-0.7 pp	9.2%	9.0%		0.2 pp
<b>Cash G&amp;A (ex-IFRS16)</b>	<b>194.1</b>	<b>150.5</b>	<b>43.6</b>	<b>28.9%</b>	<b>373.0</b>	<b>264.5</b>	<b>108.6</b>	<b>41.1%</b>
% margin	9.5%	9.9%		-0.4 pp	9.5%	9.0%		0.5 pp

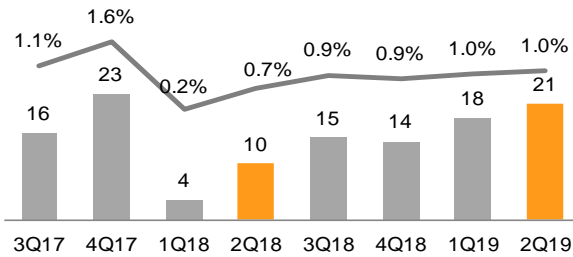
2Q19 Cash G&A increase is associated to the accelerated growth of our business, the recently acquired companies. Nevertheless, GNDI managed to continue to dilute G&A as a percentage of net revenues, including Personnel and Third-Party Services (dilution of 0.3p.p. versus 2Q18).





### Allowance for Doubtful Acc.

(R\$m, % of NR)



Allowance for Doubtful Accounts went from 0.7% of net revenue in 2Q18 to 1.0% of net revenue in 2Q19. This 0.3p.p. increase is explained by the increase in our SME portfolio and Hospital Services, which have typically higher delinquency rates. Please note that, this provision has been stable since 3Q18 at approximately 1.0% of net revenue.

Contingencies and taxes expenses increased by R\$7.7 million to R\$12.9 million in 2Q19, mainly due the acceleration of ANS fines from past periods.

### Financial statement reconciliation:

R\$m	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
<b>Cash G&amp;A</b>	<b>189.0</b>	<b>150.5</b>	<b>38.5</b>	<b>25.6%</b>	<b>362.0</b>	<b>264.5</b>	<b>97.6</b>	<b>36.9%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29.2	(29.2)	-100.0%	-	34.2	(34.2)	-100.0%
(+/-) Stock Options	12.3	7.4	4.9	66.4%	19.3	11.7	7.6	65.4%
(+/-) M&A Expenses	6.9	3.2	3.7	117.0%	12.3	15.7	(3.4)	-21.5%
(+/-) D&A	30.1	21.7	8.3	38.4%	61.3	42.7	18.6	43.7%
<b>G&amp;A (IS)*</b>	<b>238.3</b>	<b>212.0</b>	<b>26.3</b>	<b>12.4%</b>	<b>455.0</b>	<b>368.7</b>	<b>86.3</b>	<b>23.4%</b>

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

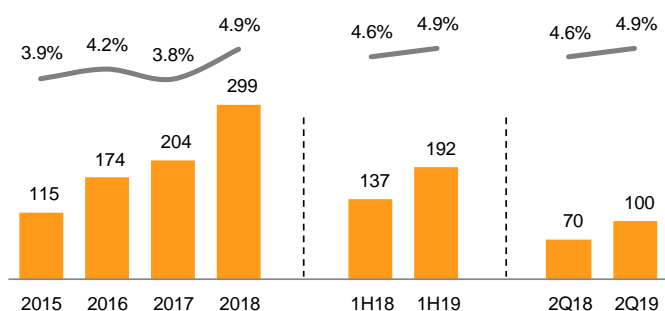
In 2Q19, the adjustments referred to non-cash items such as the expenses with stock option plans, depreciation and amortization, as well as non-recurring expenses related to our M&A initiatives.

### COMMERCIAL EXPENSES

Commercial expenses amounted to R\$99.7 million in 2Q19, representing 4.9% of total net revenue, up 0.3p.p. from the same period last year, but stable when compared with 2018.

### Commercial Expenses

(R\$m, % of NR)



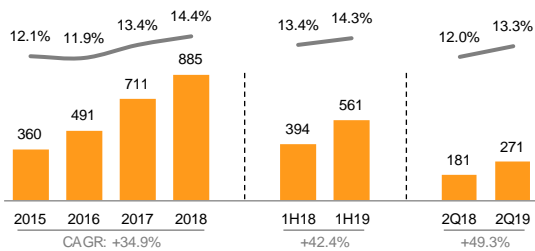


## ADJUSTED EBITDA

GNDI Adjusted EBITDA was R\$270.6 million in 2Q19, or 13.3% of net revenue, an increase of R\$89.3 million, or 49.3% when compared to the same period last year. Excluding the IFRS 16 effect, 2Q19 Adjusted EBITDA would have been R\$256.3 million, up 41.4% from 2Q18.

### Adjusted EBITDA

(R\$m, % of NR)

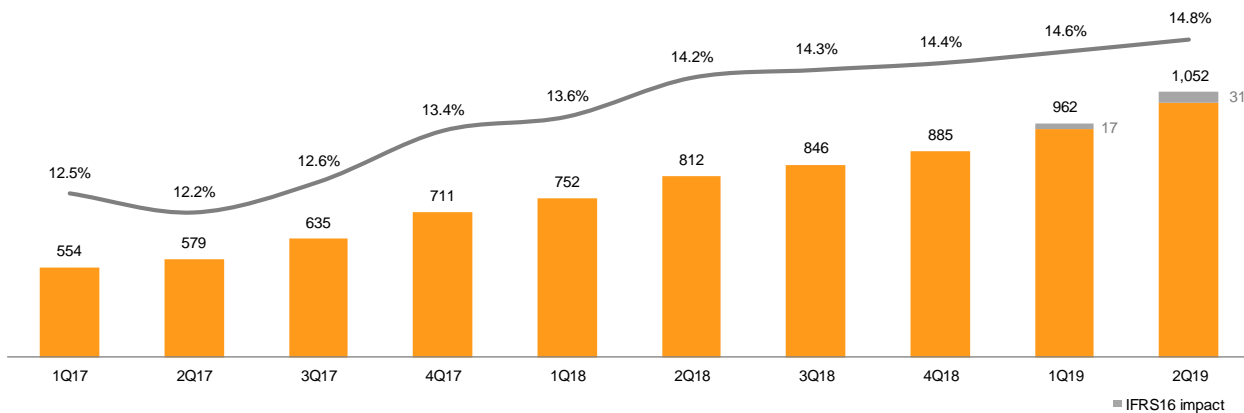


R\$m	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>244.0</b>	<b>136.1</b>	<b>107.9</b>	<b>79.2%</b>	<b>515.9</b>	<b>322.4</b>	<b>193.6</b>	<b>60.1%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29.2	(29.2)	-100.0%	-	34.2	(34.2)	-100.0%
(+/-) Stock Options	12.3	7.4	4.9	66.4%	19.3	11.7	7.6	65.4%
(+/-) M&A Expenses	6.9	3.2	3.7	117.0%	12.3	15.7	(3.4)	-21.5%
(+/-) Inter. Ver. (Restricted Cash)	7.4	5.4	2.0	38.1%	13.9	10.3	3.6	34.6%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>270.6</b>	<b>181.3</b>	<b>89.3</b>	<b>49.3%</b>	<b>561.4</b>	<b>394.3</b>	<b>167.2</b>	<b>42.4%</b>
% margin	13.3%	12.0%	1.3 pp		14.3%	13.4%	0.9 pp	
<b>Adjusted EBITDA (ex-IFRS16)</b>	<b>256.3</b>	<b>181.3</b>	<b>75.0</b>	<b>41.4%</b>	<b>530.4</b>	<b>394.3</b>	<b>136.1</b>	<b>34.5%</b>
% margin	12.6%	12.0%	0.6 pp		13.5%	13.4%	0.1 pp	

In 2Q19, GreenLine's Adjusted EBITDA, excluding IFRS 16 effect, reached R\$35.9 million or 12.2% of net revenue.

### GNDI LTM Adjusted EBITDA

(R\$m, % of NR)



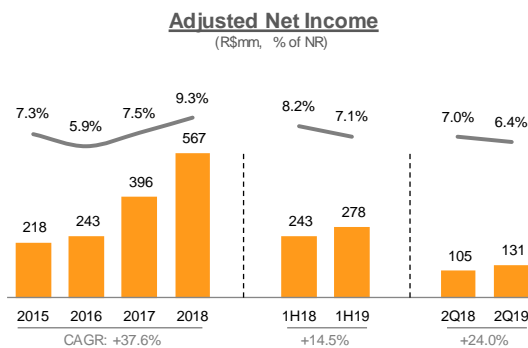


## ADJUSTED NET INCOME

Net Income increased 74.8%, from R\$51.3 million in 2Q18 to R\$89.6 million in 2Q19.

Adjusted Net Income was R\$130.7 million in 2Q19, 24.0% higher than the same period of 2018. Adjusted Net Margin reduced by 0.5p.p. to 6.4% in 2Q19. Depreciation and Amortization from recently acquires companies and interest expenses from our debt facility contracted to acquire GreenLine impacted our net income. However, the quick results obtained on GreenLine acquisition confirms that the deal was very accretive to GNFI.

Excluding IFRS 16 effect, 2Q19 Adjusted Net Income would be R\$132.8 million, up 25.9% from 2Q18.



R\$m	2Q19	2Q18	Var.	Var. %	1H19	1H18	Var.	Var. %
<b>EBITDA</b>	<b>244.0</b>	<b>136.1</b>	<b>107.9</b>	<b>79.2%</b>	<b>515.9</b>	<b>322.4</b>	<b>193.6</b>	<b>60.1%</b>
Income tax and social contribution	(65.1)	(43.5)	(21.6)	49.7%	(146.1)	(106.7)	(39.3)	36.8%
Net Interest	(36.6)	(11.2)	(25.4)	226.3%	(71.9)	(44.5)	(27.4)	61.5%
Depreciation and Amortization	(52.7)	(30.2)	(22.5)	74.5%	(105.5)	(59.5)	(45.9)	77.1%
<b>Net Income</b>	<b>89.6</b>	<b>51.3</b>	<b>38.4</b>	<b>74.8%</b>	<b>192.5</b>	<b>111.5</b>	<b>81.0</b>	<b>72.6%</b>
(+/-) Bain Capital	-	29.2	(29.2)	-100.0%	-	34.2	(34.2)	-100.0%
(+/-) HoldCo/IPO Expenses/Orthers	-	0.9	(0.9)	-100.0%	-	23.5	(23.5)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	(9.9)	9.9	-100.0%	-	(11.6)	11.6	-100.0%
(+/-) Stock Options	12.3	7.4	4.9	66.4%	19.3	11.7	7.6	65.4%
(+/-) Intang. assets amort. (orig. acq.)	16.1	16.2	(0.1)	-0.4%	32.3	32.4	(0.1)	-0.3%
(+/-) Deferred taxes	12.7	10.4	2.3	21.8%	34.2	41.4	(7.2)	-17.4%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>130.7</b>	<b>105.5</b>	<b>25.3</b>	<b>24.0%</b>	<b>278.3</b>	<b>243.1</b>	<b>35.2</b>	<b>14.5%</b>
% margin	6.4%	7.0%	-0.5 pp		7.1%	8.2%	-1.2 pp	
<b>Adjusted Net Income (ex-IFRS16)</b>	<b>132.8</b>	<b>105.5</b>	<b>27.4</b>	<b>25.9%</b>	<b>285.2</b>	<b>243.1</b>	<b>42.1</b>	<b>17.3%</b>
% margin	6.5%	7.0%	-0.4 pp		7.2%	8.2%	-1.0 pp	

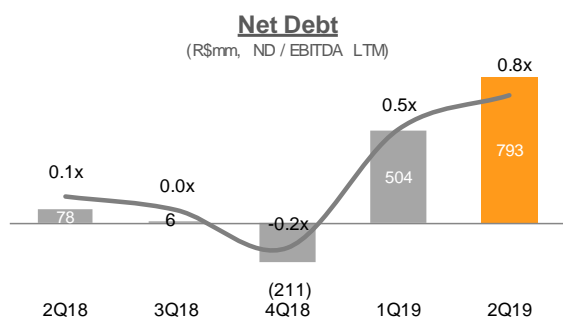
In 2Q19, GNDI maintained only the non-cash adjustments: stock option plan expenses, goodwill amortization generated by the acquisition of Notre Dame Intermédica, and deferred income tax and social contributions.



## INDEBTEDNESS

In 2Q19, the Company increased its net debt by R\$289.7 million from 1Q19 mainly due the payment in cash of Grupo Mediplan acquisition.

Also, the Company had a robust cash generation in 2Q19, which allowed further investments in the improvement of the Owned Network and the payment of debt service.



R\$m	2Q19	1Q19	Var.	Var. %
Seller Note	205,4	223,0	(17,6)	-7,9%
Debentures - BCBF	1.162,6	1.140,3	22,3	2,0%
Debenture - NDI Saúde	350,5	356,2	(5,7)	-1,6%
Loan	204,3	269,9	(65,7)	-24,3%
<b>Total Debt</b>	<b>1.922,7</b>	<b>1.989,5</b>	<b>(66,7)</b>	<b>-3,4%</b>
Cash and Short-term investments	1.129,3	1.485,7	(356,4)	-24,0%
<b>Net Debt</b>	<b>(793,5)</b>	<b>(503,8)</b>	<b>(289,7)</b>	<b>57,5%</b>
Adjusted EBITDA - LTM	1.051,7	962,4	89,3	9,3%
<b>Net Debt/Adjusted EBITDA</b>	<b>0,8x</b>	<b>0,5x</b>	<b>0,2x</b>	<b>44,1%</b>

The chart below shows GNDI debt profile breakdown:

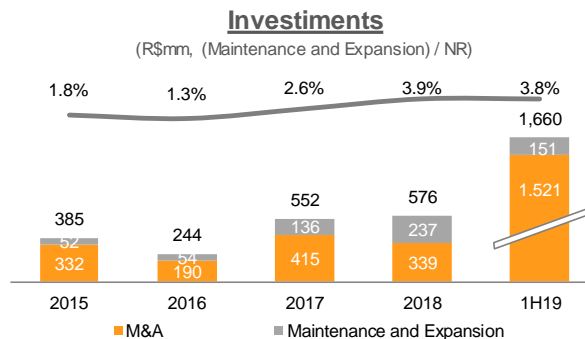
	March 2019	June 2019
<b>NDIPar</b>	<u>Seller's Note</u> R\$223.0mm (10.0% p.y.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$205.4mm (10.0% p.y.) Jun/2020
<b>BCBF</b>	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$240.8mm (CDI+ 2.25% p.y.) Jan/2021	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$256.0mm (CDI+ 2.25% p.y.) Jan/2021
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$899.5mm (CDI+ 1.00% p.y.) Jan/2023	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$916.6mm (CDI+ 1.00% p.y.) Jan/2023
<b>NDISaúde (OpCo)</b>	<u>Public Debenture (NOTR12)</u> R\$356.2mm (108.5% CDI) Dec/2019	<u>Public Debenture (NOTR12)</u> R\$350.5mm (108.5% CDI) Dec/2019
	<u>4131 (II)</u> R\$265.7mm (85%CDI+1.955%p.y.) Dec/2020	<u>4131 (II)</u> R\$199.2mm (85%CDI+1.955%p.y.) Dec/2020
<b>Acquired Subsidiaries</b>	<u>Other Borrowings: R\$4.6mm</u>	<u>Other Borrowings: R\$5.1mm</u>



## INVESTMENTS

In 1H19, GNDI invested R\$1,660 million. The main investment was in the recent acquisitions:

- **R\$1,168MM:** Grupo GreenLine Acquisition
- **R\$307MM:** Mediplan Acquisition
- **R\$34MM:** Hospital AMIU Acquisition



## REGULATORY REQUIREMENTS

On June 30, 2019, the operational subsidiary NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“OpCo” or “NDIS”) presented solvency sufficiency of R\$253.3 million, with R\$1,194.7 million of Adjusted Minimum Equity versus a Required Solvency from ANS of R\$941.4 million.

R\$m	2Q19	1Q19	Var.	Var. %
Solvency ANS	(1,268.6)	(1,220.5)	(48.0)	3.9%
<i>Current Solvency Ratio</i>	<i>74.2%</i>	<i>72.4%</i>		<i>1.8 pp</i>
Solvency Required	(941.4)	(883.2)	(58.2)	6.6%
Ajusted Equity	1,194.7	1,245.4	(50.8)	-4.1%
<b>Excess Solvency</b>	<b>253.3</b>	<b>362.2</b>	<b>(108.9)</b>	<b>-30.1%</b>

Required Solvency moved from R\$883.2 million in 1Q19 to R\$941.4 million in 2Q19 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, recently, ANS announced an alternative methodology that should reduce solvency requirement in the next quarters.

Minimum Adjusted Equity, went to from R\$1,245.4 million in 1Q19 to R\$1,194.7 million in 2Q19, which meets the ANS requirements, and was mainly negatively impacted by R\$149.8 million from the acquisition of Mediplan Health Plan operator, which were partially offset by the net income of R\$123.9 million from the NDIS in the period.

On June 30, 2019, the Company had a restricted cash balance of R\$407.9 million with ANS invested at the CDI/SELIC rate, in order to support regulatory requirements.





**OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE**

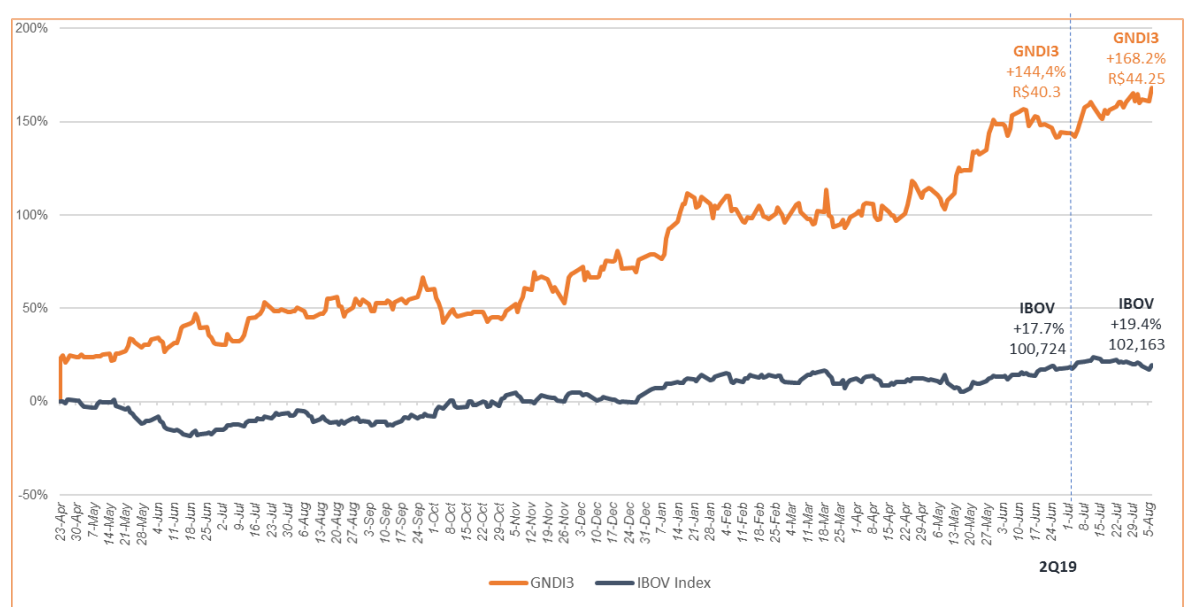
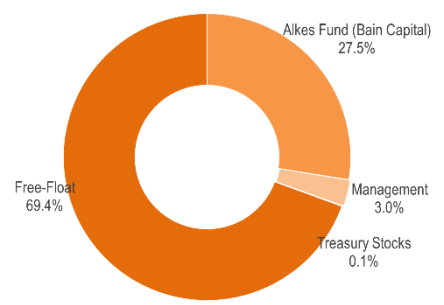
Grupo NotreDame Intermédica has 528,783,790 common shares issued with 69.4% of free float. In 2Q19, 98.8% of the free float was owned by institutional investors.

In May, 2019 GNDI3 shares became part of the “MSCI Emerging Markets Latin America Index” and of the “MSCI Brazil Index”. MSCI is one of the leading indexes of shares in the global market, being widely used as a benchmark for international investment funds.

On June 24, 2019, the Company concluded a secondary follow-on offering (“Follow-on”), which resulted in the distribution of a total of 67,500,000 shares, offered for a price per share of R\$39.50.

The following chart shows the stock performance since the IPO (Apr. 23, 2018) until August 6, 2019. GNDI3 shares increased 168.2% in the period, outperforming the Ibovespa Index that went up by 19.4% in the same period.

(In % of the Free float)	2Q19
Non-Institutional Investor	1.2%
Institutional Investor	98.8%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>
National Investor	13.8%
International Investor	86.2%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>





## FINANCIAL STATEMENT

### INCOME STATEMENT

R\$m	IFRS16				2Q19	2Q18	Var.	Var. %
	2Q19	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other				
<b>Net operating revenue</b>	2,035.9				2,035.9	1,513.2	522.7	34.5%
Cost of services rendered	(1,509.4)	9.3	(6.4)		(1,506.5)	(1,125.6)	(381.0)	33.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>526.5</b>	<b>9.3</b>	<b>(6.4)</b>	<b>-</b>	<b>529.4</b>	<b>387.7</b>	<b>141.7</b>	<b>36.6%</b>
Operational revenues/expenses:								
Administrative expenses	(228.0)	5.0	(2.9)		(225.9)	(199.3)	(26.6)	13.3%
Selling expenses	(99.7)				(99.7)	(69.7)	(30.0)	43.1%
Allowance for doubtful accounts	(20.9)				(20.9)	(10.2)	(10.8)	105.9%
Other income, net	8.5				8.5	(2.6)	11.1	-426.6%
<b>Earnings before finance income and costs</b>	<b>186.4</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>-</b>	<b>191.3</b>	<b>105.9</b>	<b>85.4</b>	<b>80.6%</b>
Financial revenues	39.3				39.3	27.4	12.0	43.7%
Financial expenses	(68.9)			(7.0)	(75.9)	(38.6)	(37.4)	96.8%
<b>Earnings before income tax and social contribution</b>	<b>156.8</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>(7.0)</b>	<b>154.7</b>	<b>94.7</b>	<b>60.0</b>	<b>63.3%</b>
Income tax and social contribution:								
Current	(52.4)				(52.4)	(33.1)	(19.4)	58.5%
Deferred	(15.0)			2.3	(12.7)	(10.4)	(2.3)	21.8%
<b>Net Income</b>	<b>89.4</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>89.6</b>	<b>51.3</b>	<b>38.4</b>	<b>74.8%</b>

R\$m	IFRS16				2Q19	2Q18	Var.	Var. %
	2Q19	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other				
<b>Net Income</b>	<b>89.4</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>89.6</b>	<b>51.3</b>	<b>38.4</b>	<b>74.8%</b>
Income tax and social contribution	67.4	-	-	(2.3)	65.1	43.5	21.6	49.7%
Net Interest	29.6	-	-	7.0	36.6	11.2	25.4	226.3%
Depreciation and Amortization	43.4	-	9.3	-	52.7	30.2	22.5	74.5%
<b>EBITDA</b>	<b>229.7</b>	<b>14.3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>244.0</b>	<b>136.1</b>	<b>107.9</b>	<b>79.2%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	29.2	(29.2)	-100.0%
(+/-) Stock Options	12.3	-	-	-	12.3	7.4	4.9	66.4%
(+/-) M&A/HoldCo <sup>1</sup> Expenses	6.9	-	-	-	6.9	3.2	3.7	117.0%
(+/-) Interest Revenue (Restricted Cash)	7.4	-	-	-	7.4	5.4	2.0	38.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>256.3</b>	<b>14.3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>270.6</b>	<b>181.3</b>	<b>89.3</b>	<b>49.3%</b>
% margin	12.6%				13.3%	12.0%		1.3 pp

R\$m	IFRS16				2Q19	2Q18	Var.	Var. %
	2Q19	Occupation and Utilities	Depreciation and Amortization	Other				
<b>Net Income</b>	<b>89.4</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>89.6</b>	<b>51.3</b>	<b>38.4</b>	<b>74.8%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	29.2	(29.2)	-100.0%
(+/-) HoldCo <sup>1</sup> /IPO Expenses	-	-	-	-	-	0.9	(0.9)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	-	-	-	-	(9.9)	9.9	-100.0%
(+/-) Refinancing Fine	-	-	-	-	-	-	-	
(+/-) Stock Options	12.3	-	-	-	12.3	7.4	4.9	66.4%
(+/-) Intang. assets amort. (orig. acq.)	16.1	-	-	-	16.1	16.2	(0.1)	-0.4%
(+/-) Deferred taxes	15.0	-	-	(2.3)	12.7	10.4	2.3	21.8%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>132.8</b>	<b>14.3</b>	<b>(9.3)</b>	<b>(7.0)</b>	<b>130.7</b>	<b>105.5</b>	<b>25.3</b>	<b>24.0%</b>
% margin	6.5%				6.4%	7.0%		-0.5 pp

1) Holding Expenses were adjusted until 2018





IFRS16

R\$mm	Occupation and Utilities			Depreciation and Amortization		1H19	1H18	Var.	Var. %
	1H19				Other				
<b>Net operating revenue</b>	3,936.3					3,936.3	2,951.8	984.5	33.4%
Cost of services rendered	(2,884.0)	20.1		(14.4)		(2,878.3)	(2,183.5)	(694.8)	31.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>1,052.3</b>	<b>20.1</b>		<b>(14.4)</b>	<b>-</b>	<b>1,057.9</b>	<b>768.2</b>	<b>289.7</b>	<b>37.7%</b>
Operational revenues/expenses:									
Administrative expenses	(425.2)	11.0		(6.6)		(420.8)	(356.9)	(63.9)	17.9%
Selling expenses	(192.5)					(192.5)	(136.7)	(55.8)	40.8%
Allowance for doubtful accounts	(39.4)					(39.4)	(12.8)	(26.6)	208.0%
Other income, net	5.2					5.2	0.9	4.3	452.1%
<b>Earnings before finance income and costs</b>	<b>400.5</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>-</b>	<b>410.5</b>	<b>262.8</b>	<b>147.7</b>	<b>56.2%</b>
Financial revenues	72.3					72.3	53.3	19.0	35.7%
Financial expenses	(127.3)				(16.9)	(144.2)	(97.8)	(46.4)	47.4%
<b>Earnings before income tax and social contribution</b>	<b>345.5</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>(16.9)</b>	<b>338.6</b>	<b>218.3</b>	<b>120.3</b>	<b>55.1%</b>
Income tax and social contribution:									
Current	(111.9)					(111.9)	(65.3)	(46.5)	71.2%
Deferred	(36.5)				2.3	(34.2)	(41.4)	7.2	-17.4%
<b>Net Income</b>	<b>197.0</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>(14.6)</b>	<b>192.5</b>	<b>111.5</b>	<b>81.0</b>	<b>72.6%</b>

R\$mm	Occupation and Utilities			Depreciation and Amortization		1H19	1H18	Var.	Var. %
	1H19				Other				
<b>Net Income</b>	<b>197.0</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>(14.6)</b>	<b>192.5</b>	<b>111.5</b>	<b>81.0</b>	<b>72.6%</b>
Income tax and social contribution	148.4	-		-	(2.3)	146.1	106.7	39.3	36.8%
Net Interest	55.0	-		-	16.9	71.9	44.5	27.4	61.5%
Depreciation and Amortization	84.4	-		21.0	-	105.5	59.5	45.9	77.1%
<b>EBITDA</b>	<b>484.9</b>	<b>31.1</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>515.9</b>	<b>322.4</b>	<b>193.6</b>	<b>60.1%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-		-	-	-	34.2	(34.2)	-100.0%
(+/-) Stock Options	19.3	-		-	-	19.3	11.7	7.6	65.4%
(+/-) M&A/HoldCo <sup>1</sup> Expenses	12.3	-		-	-	12.3	15.7	(3.4)	-21.5%
(+/-) Interest Revenue (Restricted Cash)	13.9	-		-	-	13.9	10.3	3.6	34.6%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>530.4</b>	<b>31.1</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>561.4</b>	<b>394.3</b>	<b>167.2</b>	<b>42.4%</b>
% margin	13.5%					14.3%	13.4%		0.9 pp

R\$mm	Occupation and Utilities			Depreciation and Amortization		1H19	1H18	Var.	Var. %
	1H19				Other				
<b>Net Income</b>	<b>197.0</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>(14.6)</b>	<b>192.5</b>	<b>111.5</b>	<b>81.0</b>	<b>72.6%</b>
(+/-) Bain Capital	-	-		-	-	-	34.2	(34.2)	-100.0%
(+/-) HoldCo <sup>1</sup> /IPO Expenses	-	-		-	-	-	12.7	(12.7)	-100.0%
(+/-) Tax Adj. over previous items	-	-		-	-	-	(11.6)	11.6	-100.0%
(+/-) Refinancing Fine	-	-		-	-	-	10.8	(10.8)	-100.0%
(+/-) Stock Options	19.3	-		-	-	19.3	11.7	7.6	65.4%
(+/-) Intang. assets amort. (orig. acq.)	32.3	-		-	-	32.3	32.4	(0.1)	-0.3%
(+/-) Deferred taxes	36.5	-		-	(2.3)	34.2	41.4	(7.2)	-17.4%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>285.2</b>	<b>31.1</b>		<b>(21.0)</b>	<b>(16.9)</b>	<b>278.3</b>	<b>243.1</b>	<b>35.2</b>	<b>14.5%</b>
% margin	7.2%					7.1%	8.2%		-1.2 pp

1) Holding Expenses were ajusted until 2018





## BALANCE SHEET

R\$m	2Q19		2Q19	4Q18
	ex-IFRS16	IFRS16		
<b>Current Assets</b>	<b>2,263.6</b>	-	<b>2,263.6</b>	<b>2,296.2</b>
Cash and cash equivalents	63.7		63.7	136.8
Short-term investments	1,065.5		1,065.5	1,234.1
Trade receivables	458.1		458.1	332.3
Inventories	55.2		55.2	37.7
Tax and social security credits	155.9		155.9	143.6
Deferred selling expenses	143.0		143.0	61.8
Other current assets	322.3		322.3	349.9
<b>Noncurrent Assets</b>	<b>5,909.4</b>	<b>435.4</b>	<b>6,344.9</b>	<b>3,459.6</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>1,214.4</b>	<b>3.1</b>	<b>1,217.5</b>	<b>786.6</b>
Long-term investments	29.1		29.1	28.5
Deferred tax assets	280.5	3.1	283.6	215.4
Judicial and tax deposits	320.9		320.9	265.4
Deferred selling expenses	122.6		122.6	112.7
Other noncurrent assets	461.3		461.3	164.6
Investments	0.4		0.4	0.4
Property, plant and equipment	1,550.7		1,550.7	931.0
Right to Use	-	432.3	432.3	-
Intangible assets	3,144.0		3,144.0	1,741.6
<b>Total Assets</b>	<b>8,173.1</b>	<b>435.4</b>	<b>8,608.5</b>	<b>5,755.9</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>2,588.8</b>	<b>27.6</b>	<b>2,616.4</b>	<b>1,898.7</b>
Trade payables	150.9		150.9	87.7
Salaries payable	179.8		179.8	116.5
Taxes and social charges payable	305.6		305.6	248.4
Dividends payable	-		-	79.3
Loans and financing	134.9		134.9	138.5
Debentures	500.5		500.5	478.6
Provision for income tax and social contrib	93.9		93.9	6.9
Technical Provisions	916.2		916.2	692.6
Payable for acquisition of subsidiary	205.4		205.4	-
Lease	-	27.6	27.6	-
Other current liabilities	101.7		101.7	50.2
<b>Noncurrent Liabilities</b>	<b>3,027.8</b>	<b>412.4</b>	<b>3,440.2</b>	<b>1,517.1</b>
Taxes and social charges payable	56.0		56.0	26.4
Loans and financing	69.4		69.4	140.7
Debentures	1,012.6		1,012.6	179.4
Technical Provisions	181.5		181.5	106.9
Payable for acquisition of subsidiary	-		-	222.8
Deferred tax liabilities	280.8		280.8	206.7
Provision for lawsuits	870.1		870.1	424.2
Lease	-	412.4	412.4	-
Other noncurrent liabilities	557.5		557.5	210.0
<b>Equity</b>	<b>2,556.4</b>	<b>(4.6)</b>	<b>2,551.9</b>	<b>2,340.1</b>
Issued capital	1,765.9		1,765.9	1,765.9
(-) Treasury shares	(2.9)		(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(16.9)		(16.9)	(16.9)
Capital reserve and stock options granted	613.2		613.2	593.9
Earnings reserve	197.0	(4.6)	192.5	-
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>8,173.1</b>	<b>435.4</b>	<b>8,608.5</b>	<b>5,755.9</b>