



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T19



DESTAQUES | 3T19 vs. 3T18

Continuidade do Crescimento Orgânico com Melhoria de Margens

- **Receita Líquida (RL):** R\$2,2 bilhões, 39,6% de crescimento em relação ao 3T18
 - **Beneficiários (Médio):** 2,9 milhões em Saúde (+35,6%) e 2,4 milhões em Dental (+31,5%)
 - **Ticket Médio:** R\$220,7 em Saúde, 3,1% de aumento em relação ao 3T18
 - **Hospital Services:** R\$182,0 milhões, 39,0% de crescimento frente o 3T18
- **Sinistralidade Caixa:** Substancial melhoria nas margens
 - **MLR Consolidado:** 70,6%, 1,6p.p. melhor em relação ao 3T18
 - **MLR Consolidado (ex-IFRS16):** 71,1%, 1,2p.p. melhor em relação ao 3T18
 - **GreenLine (ex-IFRS16):** 76,0% no 3T19
- **G&A Caixa:** 9,3% da RL, 0,3p.p. desfavorável em comparação com 3T18 (9,5% ex-IFRS16)
- **EBITDA Ajustado:** R\$319,6 milhões (14,7% de margem), +50,2% em relação ao 3T18
- **EBITDA Ajustado (ex-IFRS16):** R\$304,0 milhões (14,0% de margem), +42,9% em relação ao 3T18
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$155,7 milhões (7,2% de margem), +22,4% em relação ao 3T18
- **Dívida Líquida (DL):** R\$822,9 milhões, equivalente a 0,7x DL/EBITDA Ajustado LTM
- **M&A:** Anúncio de **Clinipam, São Lucas, SMEDSJ e Ghelfond**. Conclusão da **Belo Dente**
- **Rede Própria:** Crescimento dos pontos de Coleta NotreLabs e inauguração do Laboratório Central

GNDI3: R\$59,06/ação
52W Max: R\$62,35/ação
52W Min: R\$24,40/ação

Total de Ações: 538.693.182
Free-Float: 68,8%
Valor de Mercado: R\$31,8bi

Relações com Investidores:

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

ri.gndi.com.br

Sumário	3T19	3T18	Var. %	9M19	9M18	Var. %
Hospitais	21	17	23,5%			
Leitos - Final do Período	2.659	1.791	48,5%			
Beneficiários - Final do Período ('000)	5.419,9	4.028,1	34,6%			
Saúde	2.945,3	2.147,5	37,1%			
Odontológicos	2.474,6	1.880,6	31,6%			
Número Médio de Beneficiários ('000)	5.346,1	3.998,0	33,7%	4.902,9	3.815,5	28,5%
Saúde	2.901,6	2.139,4	35,6%	2.781,1	2.113,8	31,6%
Odontológicos	2.444,4	1.858,5	31,5%	2.121,8	1.701,7	24,7%
Receita Líquida - R\$mm	2.174,6	1.558,1	39,6%	6.110,9	4.509,9	35,5%
PEONA	(6,2)	(4,4)	39,2%	(11,7)	(9,6)	22,0%
Provisão SUS	(11,0)	(2,7)	311,3%	(27,4)	(12,4)	120,2%
Contas Médicas Caixa	(1.536,3)	(1.126,2)	36,4%	(4.348,6)	(3.278,0)	32,7%
<i>Sinistralidade Caixa</i>	<i>-70,6%</i>	<i>-72,3%</i>	<i>1,6 pp</i>	<i>-71,2%</i>	<i>-72,7%</i>	<i>1,5 pp</i>
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$mm	621,2	424,8	46,2%	1.723,2	1.209,9	42,4%
(-) G&A Caixa	(201,6)	(140,5)	43,5%	(563,7)	(404,9)	39,2%
(-) Despesas Comerciais	(109,5)	(77,1)	42,1%	(302,0)	(213,8)	41,3%
(+) Receita Financeira (Caixa Restrito)	9,6	5,5	74,7%	23,5	15,8	48,6%
EBITDA Ajustado - R\$mm	319,6	212,8	50,2%	881,1	607,0	45,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>14,7%</i>	<i>13,7%</i>	<i>1,0 pp</i>	<i>14,4%</i>	<i>13,5%</i>	<i>1,0 pp</i>
EBITDA Ajustado (ex-IFRS16) - R\$mm	304,0	212,8	42,9%	834,4	607,0	37,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada (ex-IFRS16)</i>	<i>14,0%</i>	<i>13,7%</i>	<i>0,3 pp</i>	<i>13,7%</i>	<i>13,5%</i>	<i>0,2 pp</i>
Lucro Líquido - R\$mm	99,7	94,2	5,9%	292,2	205,7	42,1%
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,6%</i>	<i>6,0%</i>	<i>-1,5 pp</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,6%</i>	<i>0,2 pp</i>
Lucro Líquido Ajustado - R\$mm	155,7	127,2	22,4%	434,0	370,3	17,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>7,2%</i>	<i>8,2%</i>	<i>-1,0 pp</i>	<i>7,1%</i>	<i>8,2%</i>	<i>-1,1 pp</i>



DESTAQUES OPERACIONAIS

Durante os nove meses 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

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, abrangendo principalmente os estados de Minas Gerais e Espírito Santo. O acordo havia sido assinado em maio de 2019.

Belo Dente
Odontoplano

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



Hospital São José dos Lirios -
São Gonçalo/RJ

Em setembro de 2019, a Companhia assinou o acordo de intenção para a aquisição do **Grupo SMEDSJ**, ainda sujeito ao cumprimento de determinadas condições precedentes. Por não haver sobreposição de mercado, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) já aprovou a transação, restando pendente a aprovação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O **Grupo SMEDSJ** opera um hospital com 106 leitos, sendo 31 leitos de UTI, localizado na cidade de São Gonçalo (RJ), três centros clínicos e uma carteira de aproximadamente 17 mil beneficiários de planos de saúde na região.



Em outubro de 2019, a Companhia assinou o acordo de intenção para a aquisição do **Grupo São Lucas**, ainda sujeito ao cumprimento de determinadas condições precedentes, incluindo as aprovações do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O **Grupo São Lucas** possui aproximadamente 87 mil beneficiários de planos de saúde na região de Americana (SP) e o controle um hospital com 80 leitos, dos quais 14 são leitos de UTI e três Centros Clínicos.



Hospital São Lucas –
Americana/SP

CLINIPAM

Em Novembro de 2019, a Companhia assinou o acordo de intenção para a aquisição do **Grupo Clinipam**, ainda sujeito ao cumprimento de determinadas condições precedentes, incluindo as aprovações do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O **Grupo Clinipam** atua na região Sul do Brasil, nos Estados do Paraná e Santa Catarina.

- ✓ **Líder de Mercado:** Plano de saúde integrado com 333 mil beneficiários (52% corporativo) na região Sul do Brasil, com operação verticalizada (81% de exames, 73% de consultas e 46% de internações hospitalares são realizados na Rede Própria)
- ✓ **Rápido crescimento com presença geográfica:** Histórico robusto de crescimento de beneficiários ~17% e alto potencial de crescimento orgânico e inorgânico. Principalmente concentrado na região metropolitana de Curitiba (PR) e nas regiões Norte e do Vale do Itajaí de Santa Catarina
- ✓ **Rede Própria de última geração:** Infraestrutura moderna com 2 hospitais (133 leitos), 1 centro diagnóstico, 4 Prontos-Socorros, 19 centros clínicos, 1 centro preventivo e 10 pontos de coleta de exames
- ✓ **Referência em qualidade médica:** Indicadores superiores de qualidade, usando TI como alicerce para eficiência operacional



Hospital Ônix Batel



Hospital Ônix Mateus Leme



Centro Diagnóstico





INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

Greenline

Nos últimos meses, a Companhia tem cumprido o plano de integração da Greenline de **forma ágil e com foco na contínua captura de sinergias**.

Nesse processo de integração, foi **concluída** com sucesso a **implantação de ferramentas de gestão, controles internos, governança e protocolos assistenciais**, visando à segurança do paciente e alinhamento com as práticas do Grupo.



A Companhia **ampliou os programas de Medicina Preventiva** e de gestão de **pacientes crônicos**: foi lançado na carteira Greenline o Programa de Gestação Segura, acompanhamento frequente de gestações de risco com o propósito de minimização de complicações às mães e recém-nascidos, especialmente internações em UTI Neonatal. Como resultado, a proporção de internações em **UTI Neonatal em rela o ao número de partos caiu 31% entre fevereiro e setembro de 2019**. Além disso, cerca de 69% da popula o elegível ao atendimento de medicina preventiva dedicada ao idoso e **100% dos pacientes oncológicos** foram captados nos programas, oferecendo melhoria na qualidade de vida dos beneficiários e acompanhamento próximo de times multidisciplinares.

Em linha com a **estratégia de verticaliza o** que permeia todo o Grupo, a Greenline, a exemplo do que executou em internações, iniciou o processo de migra o de consultas da rede credenciada para os centros médicos na rede própria da Companhia. Dessa forma, **garante melhoria na assistência médica e no atendimento**, fornece acesso a programas de medicina preventiva e busca pela eficiência de custo.

A Companhia **realizou com pleno sucesso a migra o dos atendimentos do Hospital SacreCoeur para o Hospital Salvalus, gerando ganhos de eficiência adicionais ao business case original**. Para a recepção desses novos atendimentos, a Companhia investiu na renova o das instalações do Hospital Salvalus, o que permite melhoria significativa no fluxo de pacientes e eficiência das equipes hospitalares, além de ampliar a capacidade de atendimentos no hospital. A ala materno-infantil teve suas obras finalizadas e passou a contar com capacidade para mais de 600 partos, mais que o dobro do volume anteriormente realizado.

Com o sucesso da migra o do Hospital SacreCoeur e apto para absorver um maior número de pacientes GNDI, a Companhia dará início a **migra o das atividades do Hospital Santa Cecília**, que hoje possui 127 leitos. Além da experiência com o Hospital Salvalus e SacreCoeur, já tivemos a experiência de fundir duas operações hospitalares em um único endereço (Hospital Renasce a de Osasco e Cruzeiro do Sul) e os benefícios colhidos foram não apenas econ micos, mas também de natureza médica e de atendimento. Esse movimento de fusão das operações também **não estava contemplado** no business case original e deve trazer sinergias adicionais em 2020.

Alinhado com a busca de eficiências, a Companhia expandir  sua estrutura por meio de uma nova **unidade avançada próxima ao Hospital Salvalus – Pronto-Atendimento Bresser – para atendimento ambulatorial e**



emergencial, além de oferecer exames, devendo ser concluída no final de 2020. Dessa forma, busca-se a otimização do fluxo hospitalar e priorização de atividades hospitalares no Hospital Salvalus.

Ainda, ao longo dos próximos meses, a Companhia executará a migração da carteira de beneficiários Greenline aos sistemas e padrões de governança do Grupo. A migração permite gestão unificada, homogeneização de processos cadastrais, de faturamento, vendas, além de propiciar melhor atendimento aos clientes.

Mediplan Sorocaba

Quanto à integração do Grupo Mediplan, a Companhia continua com os investimentos para a modernização dos equipamentos médicos, buscando a melhoria da qualidade assistencial nos melhores padrões do mercado de saúde e a ampliação dos programas de **Medicina Preventiva e Desospitalização**.



NOTRELIFE 50+

Em setembro de 2019 a Companhia lançou o produto **NotreLife 50+**. Um novo produto **especialmente desenhado ao público 50+** (acima de 49 anos), baseado em um modelo caracterizado pela individualização das necessidades dos clientes, sejam elas assistenciais sociais ou culturais. O público 50+ tem enxergado cada vez mais os benefícios de melhorar a qualidade de vida e o bem-estar para usufruir as mais diferentes atividades da vida.

O **NotreLife 50+** é um plano individual, inicialmente lançado para as regiões de Jundiaí e Sorocaba com estrutura própria e hospitais que estão sendo certificados com o selo **Amigo do Idoso** (Governo do Estado de São Paulo).

Entendendo as necessidades desse público exigente, 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 em todos os momentos. Já inauguramos duas dessas unidades exclusivas que também oferecem aulas de dança, ioga, ginástica, tai chi chuan, alongamento, nutrição, atividades de convívio social, oficinas lúdicas e de memória.



Manter a **Qualidade de Vida** com o avanço da idade não consiste apenas em prevenção a doenças, mas principalmente em cuidar da saúde, contando com um atendimento multidisciplinar e mais integrado. A Companhia introduz a figura do **Consultor de Saúde** que será responsável por traçar junto com o beneficiário um plano de vida dos beneficiários, mapeando os cuidados necessários e quais disfunções ou complicações eles precisam estar atentos. O **Consultor de Saúde** irá acompanhá-lo por toda a jornada,



facilitando nas marcações de consultas e exames periódicos, tudo isso contando com toda a nossa **Rede Própria** de clínicas e hospitais.

VERTICALIZAÇÃO

A Companhia inaugurou o **Laboratório Central (NotreLabs) localizado na Lapa**, região oeste da cidade de São Paulo, junto ao novo Centro de Distribuição GNDI. A Companhia já conta com 55 pontos de coleta na região metropolitana de São Paulo.



O Laboratório Central tem capacidade de processamento de 3,0 milhões de análises clínicas podendo chegar até 5,0 milhões com futuras ampliações. Já no 3T19, **60% dos exames dos planos HMO** foram processados internamente.

Além de aumentar o nível de verticalização, com melhoria na agilidade de processamento de exames e controle de custos, a internalização das análises clínicas tem ajudado a Companhia a identificar pacientes que precisam do acompanhamento preventivo: aproximadamente **1,7 mil beneficiários diabéticos** de alto risco identificados pelos nossos exames já foram acolhidos pelos programas de **Medicina Preventiva**. A Companhia expandirá a metodologia também para outras enfermidades crônicas.

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.

Continuamos investindo intensamente em nossas unidades assistenciais. Atualmente, as obras que merecem destaque são:

- Hospitais São Bernardo e Intermédica ABC
- Unidades de Coleta NotreLabs
- Unidades NotreLife 50+

Além de manutenções e adequações de rotina, temos transformado profundamente diversas unidades na busca de oferecer a melhor experiência aos nossos beneficiários.



Baeta Neves – 2017



NotreCare (Baeta Neves) – 2019

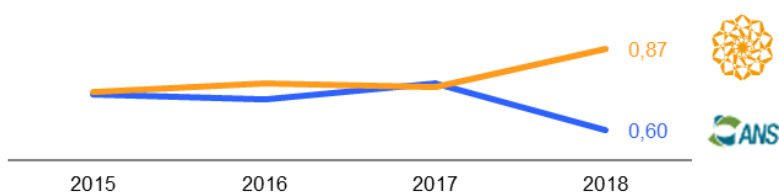
QUALIDADE

Além dos investimentos nas estruturas físicas, no 3T19, o Hospital e Maternidade Nossa Senhora do Rosário passaram pela auditoria de qualidade e foi elevado à ONA nível 3, enquanto o hospital Nova Vida e os Centros Clínicos Tatuapé e Lapa receberam ONA nível 1, reforçando o comprometimento da Companhia em busca da **excelência da qualidade** dos serviços médicos oferecidos.

Graças a combinação dos investimentos na Rede Própria e a continuação do Programa de Acolhimento (já no seu segundo), a qualidade dos serviços segue em constante evolução e reflete nos principais índices de qualificação pelos nossos clientes.

O mais recente levantamento do **Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)**, divulgado em Setembro de 2019 calculado a partir de indicadores definidos pela Agência Nacional de Saúde (ANS), avaliou o Grupo NotreDame Intermédica com o desempenho “Ótimo”.

Esse tipo de iniciativa da ANS tem como premissa o estímulo à qualidade do setor de Saúde Suplementar como um todo. E o IDSS próximo a 1 demonstra que o Grupo NotreDame Intermédica tem conseguido desenvolver boas práticas para entregar uma melhor experiência a toda a cadeia do segmento, passando principalmente pela preocupação com a assistência aos seus beneficiários.



Outro indicador de destaque é o **Reclame Aqui**: o Grupo NotreDame Intermédica é o único player de saúde classificado como ótimo e ter uma **nota superior a outros participantes do setor de saúde**.



GNDI EASY

Focada em melhorar a experiência dos beneficiários, a Companhia lançou o aplicativo **GNDI Easy**. Após um ano de funcionamento o aplicativo **já teve mais de 1,1 milhão de downloads** e possui **mais de 15 funcionalidades disponíveis**, entre elas carteirinha digital, acesso aos resultados de exames, solicitação de reembolso, lista de rede assistencial credenciada e agendamento de consultas na Rede Própria. Atualmente, aproximadamente 40% das consultas na Rede Própria são feitas via o aplicativo, utilizando também georreferenciamento. Essa é mais uma das ações da Companhia que tem como resultado **agilidade nos atendimentos, mais comodidade aos nossos beneficiários e economia de custos**.



RECEITA LÍQUIDA

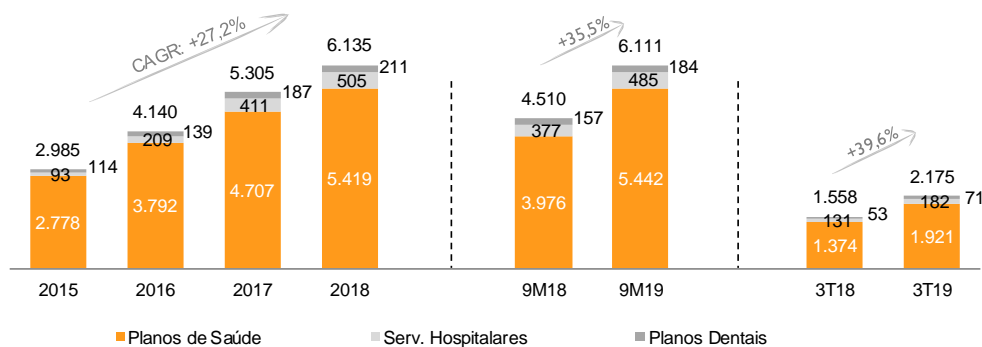
A receita líquida consolidada totalizou R\$2.174,6 milhões no 3T19, um aumento de 39,6% comparando com o mesmo período de 2018, com crescimento nas três linhas de receita: planos de saúde, planos odontológicos e serviços hospitalares.

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

R\$mm	3T19	3T18	Var.	Var. %	9M19	9M18	Var.	Var. %
Receita Líquida Consolidada	2.174,6	1.558,1	616,5	39,6%	6.110,9	4.509,9	1.601,0	35,5%
Planos de Saúde	1.921,2	1.374,0	547,2	39,8%	5.441,6	3.975,9	1.465,7	36,9%
Planos Odontológicos	71,4	53,2	18,2	34,3%	184,3	157,3	27,0	17,1%
Serviços Hospitalares	182,0	131,0	51,1	39,0%	485,0	376,8	108,3	28,7%

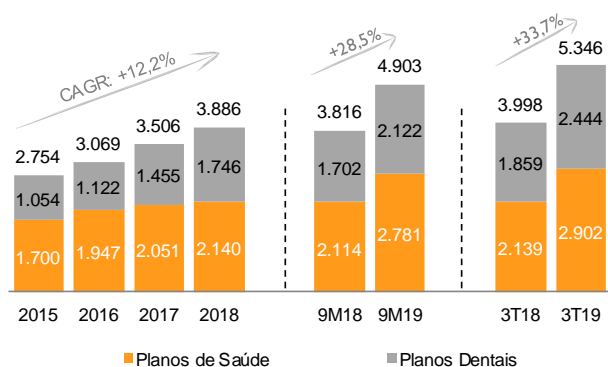
Receita Líquida

(R\$mm)



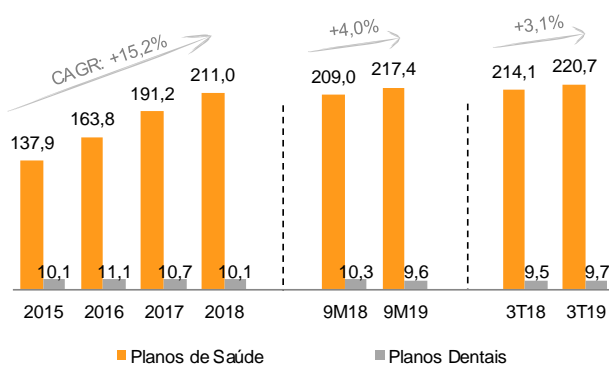
Número Médio de Beneficiários

(*000 Benef.)



Ticket Médio Mensal Líquido

(R\$/mês)

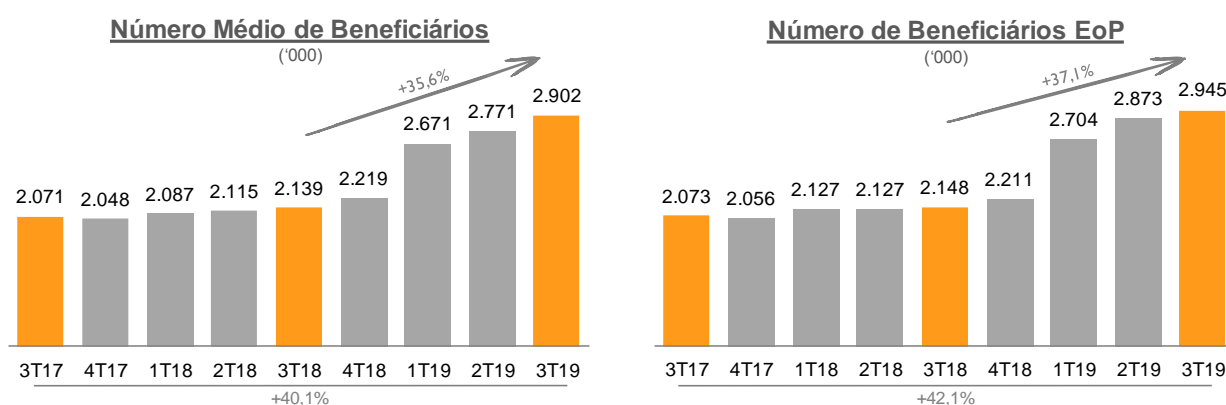




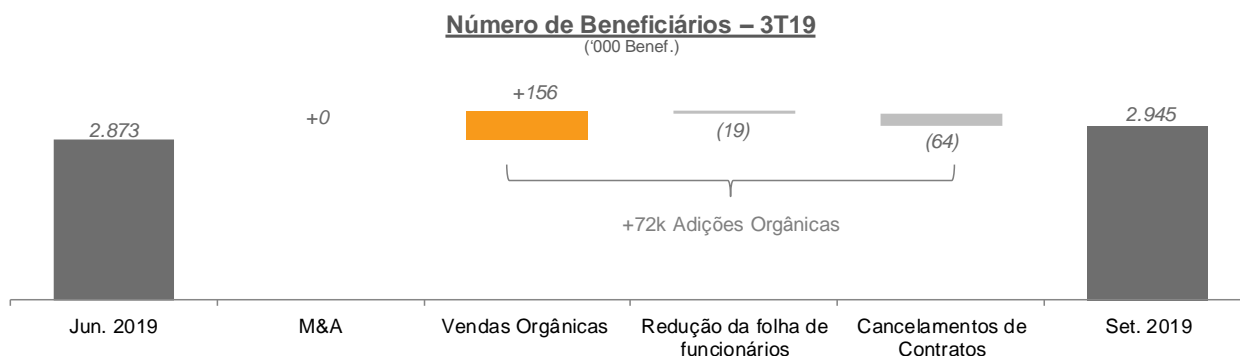
PLANOS DE SAÚDE

A receita líquida de Planos de Saúde no 3T19 totalizou R\$1.921,2 milhões, com um significativo crescimento de 39,6% em relação ao 3T18. Esse crescimento é resultado do aumento de 35,6% no número médio de beneficiários, passando de 2.139,4 mil para 2.901,6 mil e do incremento de 3,1% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$214,1 para R\$220,7.

Número de Beneficiários



No 3T19, a Companhia apresentou uma adição líquida orgânica de 72 mil beneficiários nos planos de saúde. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico ressaltamos a redução dos níveis de cancelamento e turnover, e um vigoroso ciclo de vendas.



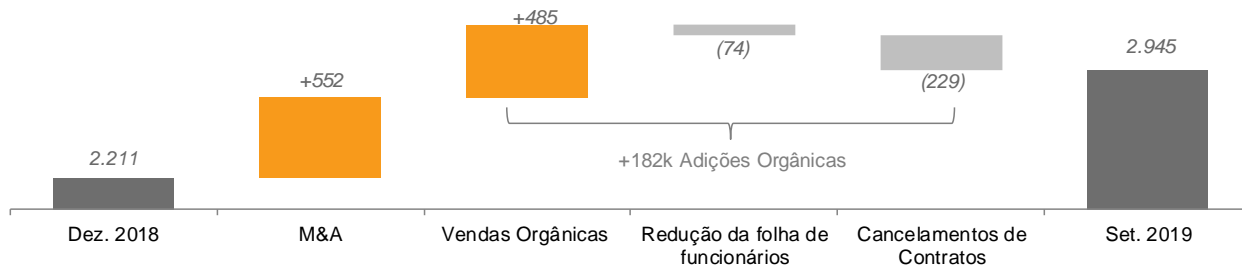
Vale destacar que passamos a oferecer uma grade mais completa de produtos com a GreenLine na região metropolitana de São Paulo e com os produtos microrregionais - com acesso predominantemente em nossa Rede Própria e sinistralidade mais baixa - o que também tem contribuído para o aumento de vendas. No 3T19, a receita líquida da GreenLine atingiu R\$284,9 milhões.

No 9M19, a Companhia apresentou uma adição líquida de 735 mil beneficiários nos planos de saúde, sendo 472 mil pela aquisição do Grupo GreenLine e 80 mil pela aquisição do Grupo Mediplan e 182 mil de novos beneficiários adicionados organicamente. Dentre as variáveis que compõem o crescimento orgânico destacamos (i) o aumento das vendas, com 485 mil beneficiários, e (ii) a redução no nível de cancelamento e turnover.



Número de Beneficiários – 9M19

(‘000 Benef.)

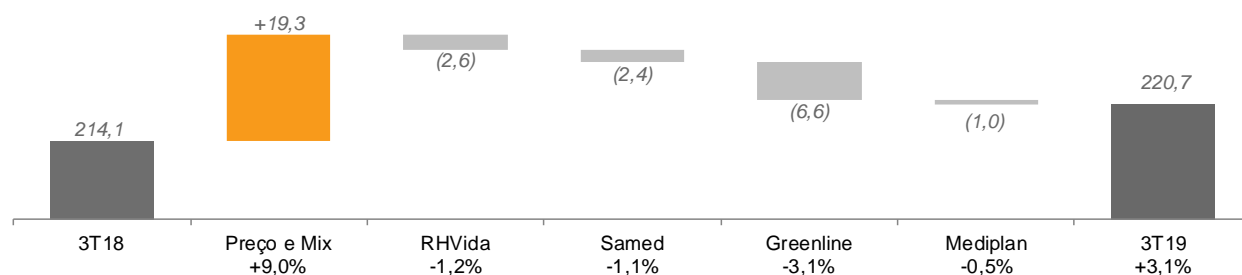


Ticket Médio

O ticket médio mensal passou de R\$214,1 no 3T18 para R\$220,7 no 3T19, uma variação de 3,1%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 9,0%, 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 e (iii) término da prestação do serviço de saúde ocupacional (RHVida), que em 2018 contribuía para o ticket de saúde.

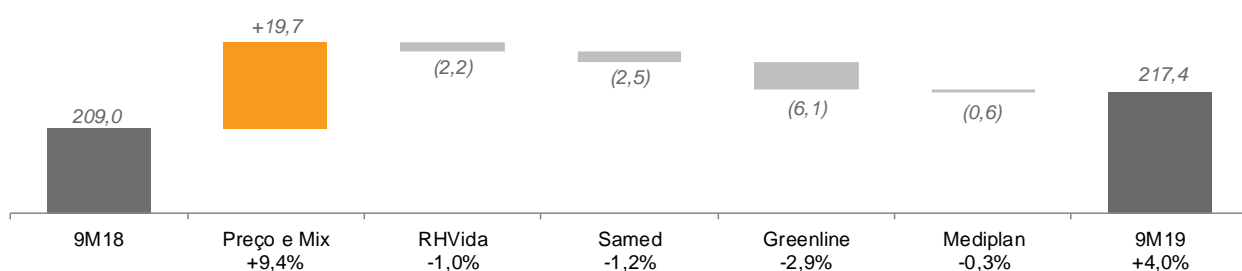
Evolução do Ticket Médio – 3T19

(R\$/ mês)



Evolução do Ticket Médio – 9M19

(R\$/ mês)

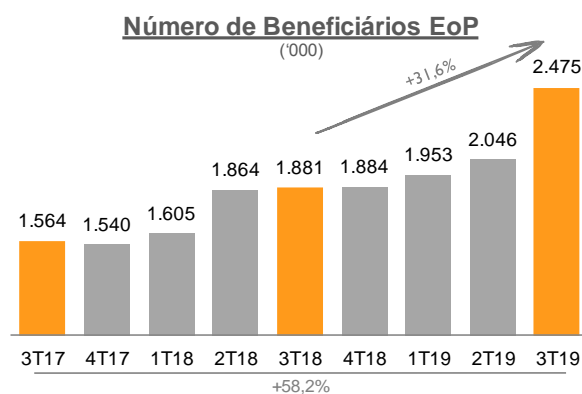
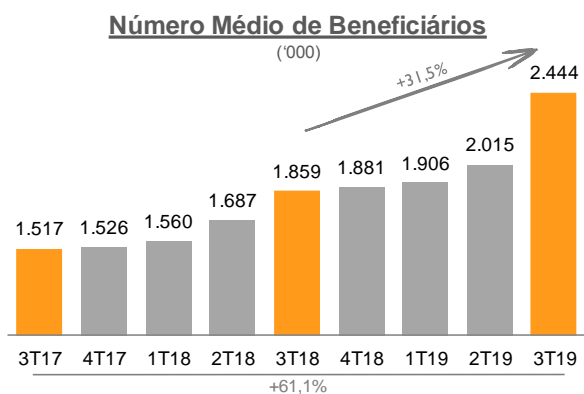




PLANOS ODONTOLÓGICOS

A receita líquida de Planos Odontológicos totalizou R\$71,4 milhões no 3T19, crescimento de 34,3% frente ao 3T18. Este crescimento é fruto do aumento de 31,5% no número médio de beneficiários, que passou de 1.858,5 mil para 2.444,4 mil (+585,9 mil), e do aumento de 2,1% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,5 para R\$9,7.

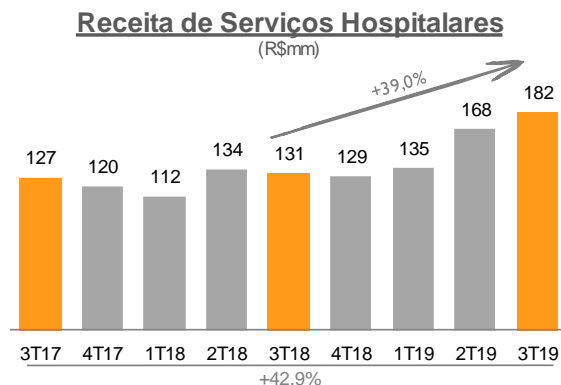
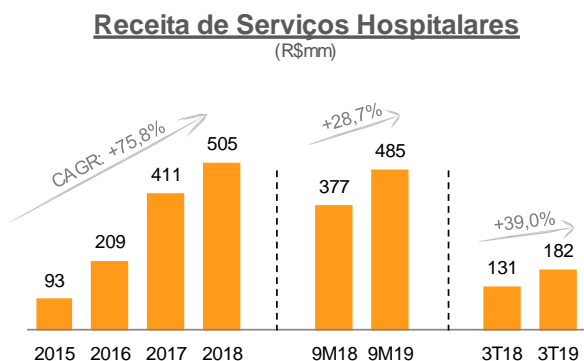
Em Julho de 2019, a Companhia concluiu a aquisição da Belo Dente que adicionou 358 mil beneficiários à nossa base de odontologia. Além disso, os contínuos esforços em *cross-sell*, ao longo dos últimos doze meses, permitiram que a Companhia expandisse de 69,3% para 72,4% (incluindo Samed) nossa base 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 compatível.



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

SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares totalizou R\$182,0 milhões no 3T19, crescimento 39,0% em relação ao 3T18, passando a representar 8,4% da receita líquida total consolidada.



No 3T19, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos após setembro de 2018 (H. Santana, H. Amiu e H. Samaritano) contribuíram com R\$46,2 milhões; já a receita dos “mesmos hospitais” do 3T18, subiu 7,5% frente o 3T18.



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	3T19	3T18	Var.	Var. %	9M19	9M18	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	14,6	11,9	2,7	23,1%	58,7	28,7	30,0	104,5%
PEONA	6,2	4,4	1,7	39,2%	11,7	9,6	2,1	22,0%
Provisão SUS	11,0	2,7	8,3	311,3%	27,4	12,4	15,0	120,2%
Contas Médicas Caixa	1.536,3	1.126,2	410,1	36,4%	4.348,6	3.278,0	1.070,6	32,7%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>70,6%</i>	<i>72,3%</i>		<i>-1,6 pp</i>	<i>71,2%</i>	<i>72,7%</i>		<i>-1,5 pp</i>
Custo dos Serviços	1.568,1	1.145,2	422,9	36,9%	4.446,4	3.328,7	1.117,7	33,6%
<i>Sinistralidade (MLR)</i>	<i>72,1%</i>	<i>73,5%</i>		<i>-1,4 pp</i>	<i>72,8%</i>	<i>73,8%</i>		<i>-1,0 pp</i>

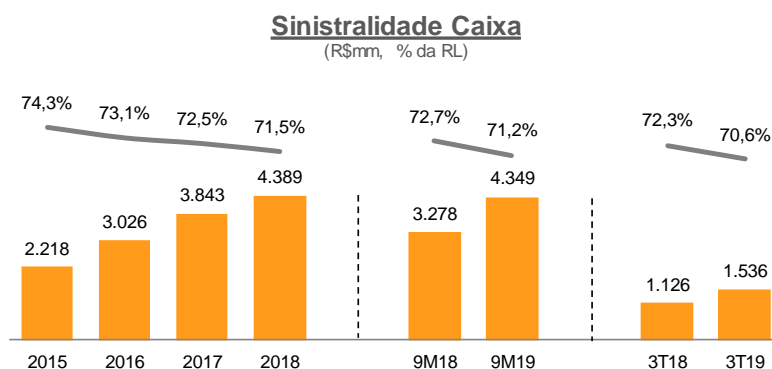
No 3T19, a Provisão SUS aumentou R\$8,3 milhões quando comparada ao 3T18, em linha com nossas estimativas. Vale destacar que no 3T18 basicamente não houve cobranças da ANS.

A PEONA atingiu R\$6,2 milhões no 3T19, fruto do 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 3T19, as Contas Médicas Caixa apresentaram aumento de 36,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.126,2 milhões para R\$1.536,3 milhões, porém abaixo do crescimento de 39,6% da receita líquida consolidada, reduzindo em 1,6p.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\$10,1 milhões no 3T19. Ao retirar o efeito do IFRS16, a Sinistralidade Caixa seria R\$1.546,5 milhões ou 71,1% da receita líquida, ainda assim ficando 1,2p.p. melhor que o 3T18.

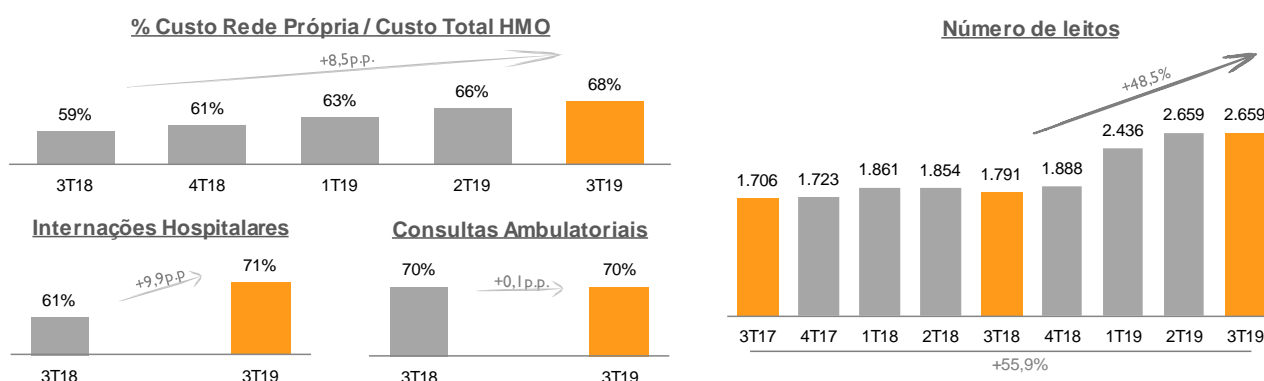


O GNDI tem conseguido controlar e reduzir consistentemente sua Sinistralidade Caixa nos últimos anos devido à estratégia de verticalização bem-sucedida e sua capacidade de integrar com sucesso 12 aquisições até o momento.

A GreenLine apresentou 76,0% de Sinistralidade Caixa (ex-IFRS16) no terceiro 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. A Sinistralidade Caixa excluindo-se a GreenLine foi 69,7% no 3T19, ou 70,3% excluindo o impacto do IFRS16.

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

1. Estratégia de Verticalização:



Ao longo do 3T19, 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 3T18, analisando os produtos *HMO*, incluindo Greenline. O percentual de gasto com Rede Própria passou de 59% no 3T18 para 68% no 3T19, 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 60% dos exames; e
- O aumento da disponibilidade de leitos próprios para os beneficiários GNDI.

Com isso as internações hospitalares em nossa Rede Própria passaram de 61% 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).

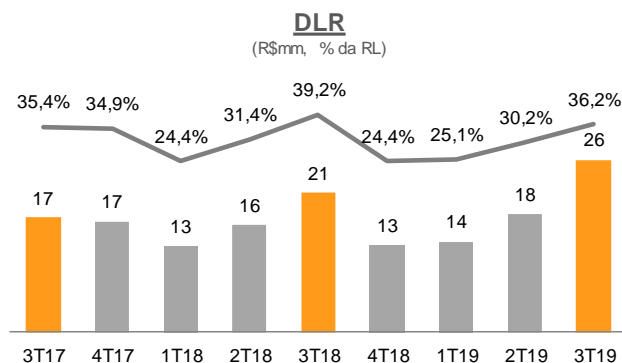
2. Coparticipação:

A Companhia apresentou um aumento de 11,2% na Coparticipação ao comparar o 3T18 com 3T19, 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. Ao longo do 3T19 observamos uma melhora de 3,0p.p. no DLR quando comparado ao 3T18.

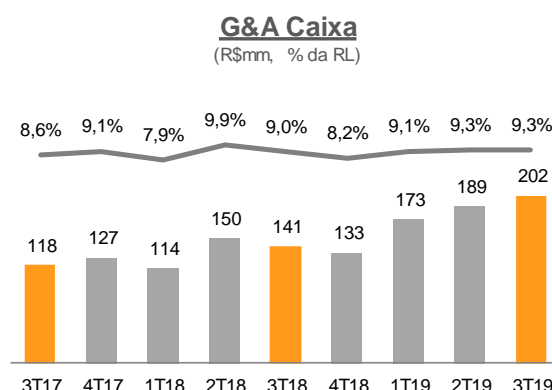
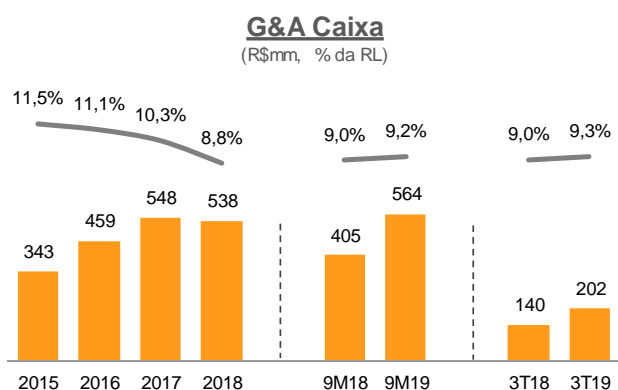


DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa) totalizaram R\$201,6 milhões no 3T19, aumento de 43,5% frente ao 3T18, representando 9,3% da receita líquida, ou 0,3p.p. desfavorável em relação ao mesmo período no ano anterior.

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\$5,5 milhões no 3T19). Excluindo o efeito do IFRS16 o G&A Caixa seria R\$307,2 milhões ou 9,5% da receita líquida, ainda 0,5p.p. desfavorável na comparação com o 3T18.



R\$mm	3T19	3T18	% RL 19	% RL 18	9M19	9M18	% RL 19	% RL 18
Pessoal	99,4	66,5	4,6%	4,3%	274,6	211,8	4,5%	4,7%
Serviços de Terceiros	51,0	34,4	2,3%	2,2%	137,1	94,2	2,2%	2,1%
Ocupação e Utilidades	22,8	19,8	1,1%	1,3%	60,0	61,4	1,0%	1,4%
PDD	14,1	14,8	0,6%	0,9%	53,5	28,4	0,9%	0,6%
Contingências e Taxas	14,2	7,9	0,7%	0,5%	34,6	10,8	0,6%	0,2%
Outros	0,2	(2,9)	0,0%	-0,2%	3,8	(1,6)	0,1%	0,0%
G&A Caixa	201,6	140,5	9,3%	9,0%	563,7	404,9	9,2%	9,0%
G&A Caixa (ex-IFRS16)	207,2	140,5	9,5%	9,0%	574,7	404,9	9,4%	9,0%



A despesa com Pessoal aumentou R\$32,9 milhões, atingindo R\$99,4 milhões no 3T19 frente a R\$66,5 milhões em 3T18. 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 despesas com Serviços de Terceiros atingiram R\$51,0 milhões no 3T19 frente a R\$34,4 milhões do 3T18, aumento de R\$16,6 milhões ou 0,1p.p. da receita líquida. Esse aumento deve-se principalmente a: (i) sobreposição de despesas durante a migração parcial do *call center*, (ii) pela continuidade do *rollout* do Tasy (sistema de gestão hospitalar), (iii) pela troca do fornecedor do *data center*, que além da sobreposição de despesas, gerou despesas pontuais de implantação; (iv) por despesas de implantação do sistema do laboratório central (Shift/Lis); e (v) pela atualização da versão do ERP (SAP).

As Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) passaram de 0,9% da receita líquida em 3T18 para 0,6% da receita líquida no 3T19. Mesmo impactada pelo crescimento dos seguimentos de serviços hospitalares e PME, a Companhia apresentou, no 3T19, uma diluição de 0,3p.p..

Conciliação do G&A com DFs:

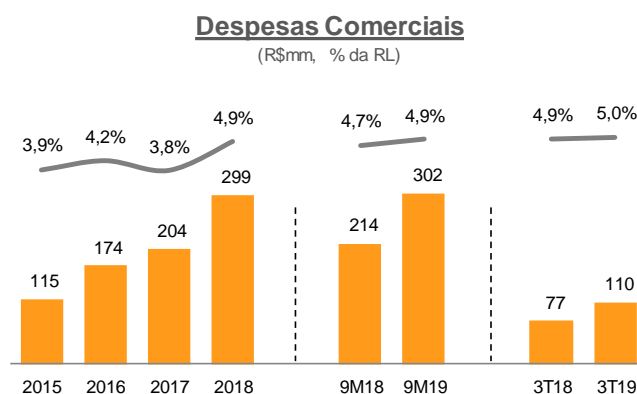
R\$mm	3T19	3T18	% RL 19	% RL 18	9M19	9M18	% RL 19	% RL 18
G&A Caixa	201,6	140,5	9,3%	9,0%	563,7	404,9	9,2%	9,0%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	13,5	8,4	5,1	61,2%	32,8	20,1	12,8	63,6%
(+/-) Despesas M&A	2,7	1,7	1,0	57,0%	15,0	17,4	(2,4)	-13,7%
(+/-) Depreciação e Amort.	54,2	24,5	29,8	121,6%	115,5	67,1	48,4	72,1%
G&A DF*	272,1	175,0	97,0	55,4%	727,0	543,7	183,3	33,7%

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

No 3T19, 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\$109,5 milhões no 3T19, representando 5,0% da receita líquida total, crescimento 0,1p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior, esse aumento reflete o aumento das vendas brutas.



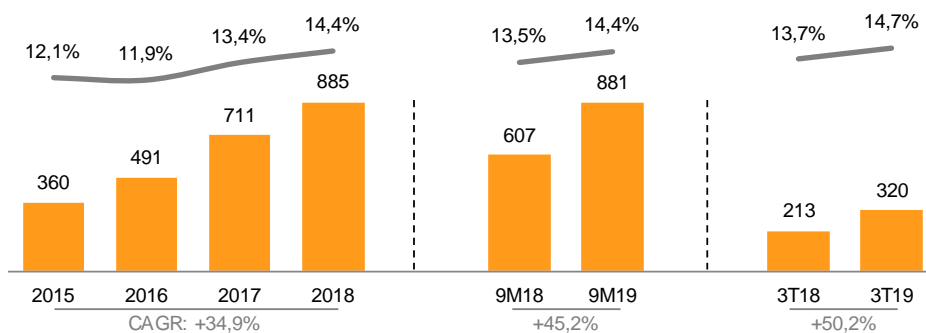


EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$319,6 milhões no 3T19 (14,7% da receita líquida), um aumento de R\$106,9 milhões, ou 50,2%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Excluindo-se o efeito do IFRS16, o EBITDA Ajustado de 3T19 seria R\$304,0 milhões, 42,9% maior que o 3T18.

EBITDA Ajustado

(R\$mm, % da RL)

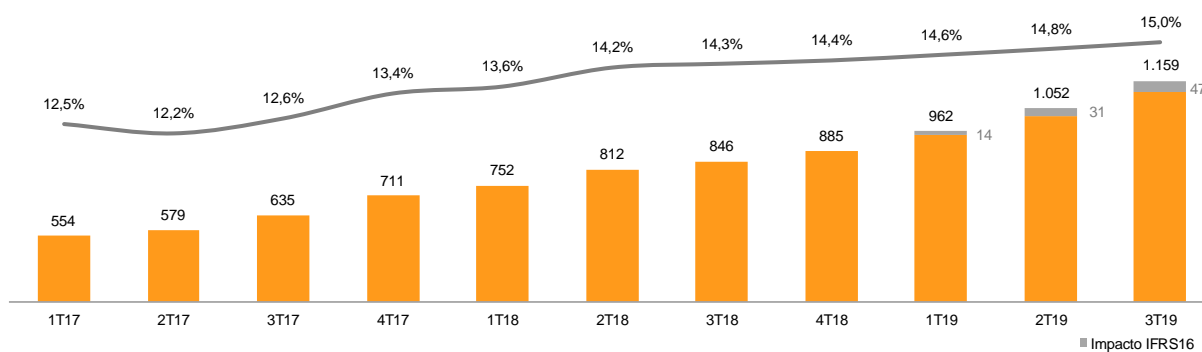


R\$mm	3T19	3T18	Var.	Var. %	9M19	9M18	Var.	Var. %
EBITDA	278,4	197,1	81,2	41,2%	794,3	519,5	274,8	52,9%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	13,5	8,4	5,1	61,2%	32,8	20,1	12,8	63,6%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	18,1	1,7	16,4	946,0%	30,4	17,4	13,0	74,7%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,6	5,5	4,1	74,7%	23,5	15,8	7,7	48,6%
EBITDA Ajustado	319,6	212,8	106,9	50,2%	881,1	607,0	274,1	45,2%
% margin	14,7%	13,7%		1,0 pp	14,4%	13,5%		1,0 pp
EBITDA Ajustado (ex-IFRS16)	304,0	212,8	91,2	42,9%	834,4	607,0	227,3	37,5%
% margin	14,0%	13,7%		0,3 pp	13,7%	13,5%		0,2 pp

No 3T19, o EBITDA Ajustado da GreenLine, excluindo o impacto da IFRS16, foi de R\$44,0 milhões, ou 15,3% de sua receita líquida. No 3T19, tivemos R\$15,4mm de eventos não recorrentes na Greenline, devido a desmobilização de equipes fruto da reestruturação contemplada no business case original.

GNDI EBITDA Ajustado LTM

(R\$mm, % da RL)



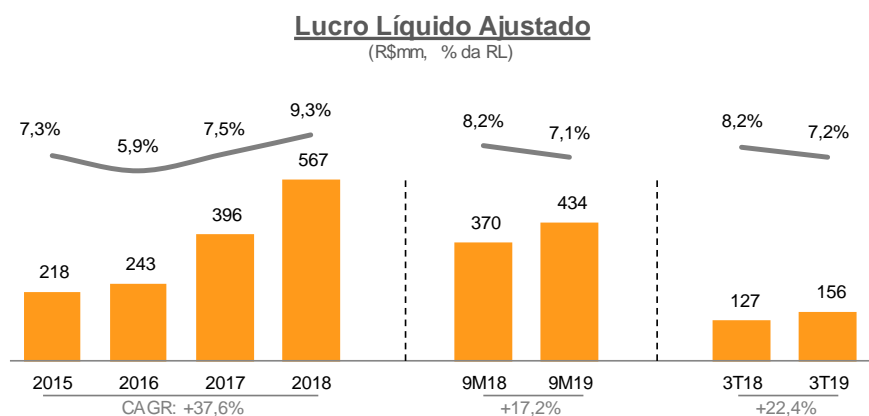


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido da Companhia aumentou 5,9% passando de R\$94,2 milhões no 3T18 para R\$99,7 milhões em 3T19.

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia no 3T19 foi de R\$155,7 milhões, 22,4% maior que o mesmo período de 2018. A Margem Líquida Ajustada teve redução de 1,0p.p. no 3T19.

O Lucro Líquido Ajustado (ex-IFRS16) do 3T19 foi de R\$162,5 milhões, 27,7% maior que o 3T18.



R\$mm	3T19	3T18	Var.	Var. %	9M19	9M18	Var.	Var. %
Lucro Líquido	99,7	94,2	5,5	5,9%	292,2	205,7	86,5	42,1%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo/IPO/Outros	-	(0,3)	0,3	-100,0%	-	23,2	(23,2)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	0,9	(0,9)	-100,0%	-	(10,8)	10,8	-100,0%
(+/-) Stock Options	13,5	8,4	5,1	61,1%	32,8	20,1	12,8	63,6%
(+/-) Amortização de intangível*	33,5	16,2	17,3	107,2%	65,8	48,6	17,2	35,5%
(+/-) IR e CSLL diferido	9,0	8,0	1,0	13,0%	43,2	49,4	(6,2)	-12,5%
Lucro Líquido Ajustado	155,7	127,2	28,5	22,4%	434,0	370,3	63,7	17,2%
% margem	7,2%	8,2%	-1,0 pp		7,1%	8,2%	-1,1 pp	
Lucro Líquido Ajustado (ex-IFRS16)	162,5	127,2	35,3	27,7%	447,7	370,3	77,4	20,9%
% margem	7,5%	8,2%	-0,7 pp		7,3%	8,2%	-0,9 pp	

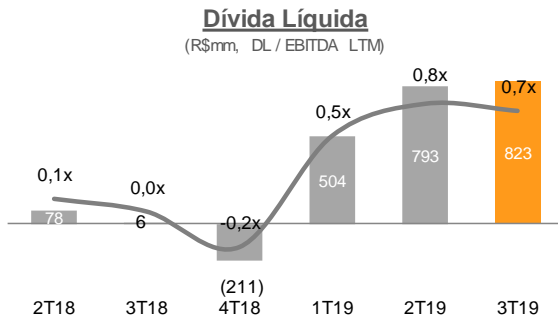
* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

No 3T19, a Companhia **mantve apenas os ajustes referentes às despesas não-caixa**, que envolvem os planos de *stock options*, amortização dos ativos intangíveis das empresas adquiridas pela NotreDame Intermédica e ao imposto de renda e contribuição social diferidos.



ENDIVIDAMENTO

No 3T19, a Companhia aumentou a sua dívida líquida em R\$29,4 milhões com relação ao 2T19, principalmente pelos investimentos de R\$110 milhões na Rede Própria e R\$65 milhões (parcela à vista) pela aquisição da Belo Dente.



R\$mm	3T19	2T19	Var.	Var. %
Seller Note	179,8	205,4	(25,6)	-12,4%
Debêntures - BCBF	1.086,1	1.162,6	(76,5)	-6,6%
Debênture - NDI Saúde	1.159,6	350,5	809,1	230,9%
Empréstimos e Financiamentos	199,7	204,3	(4,6)	-2,3%
Dívida Bruta	2.625,1	1.922,7	702,4	36,5%
Caixa e Aplicações Financeiras	1.802,3	1.129,3	673,0	59,6%
Dívida Líquida	(822,9)	(793,5)	(29,4)	3,7%
EBITDA Ajustado- LTM	1.158,6	1.051,7	106,9	10,2%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,7x	0,8x	0,0x	-5,9%

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

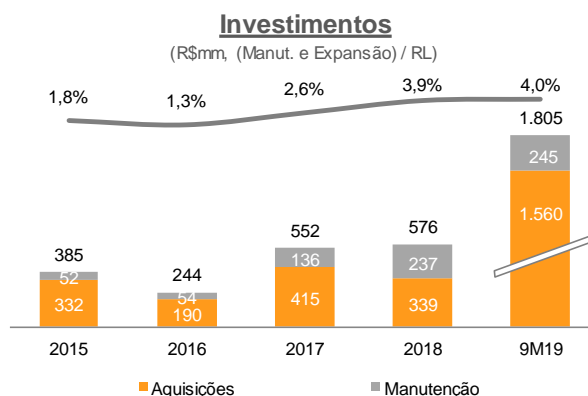
	Junho 2019	Setembro 2019
NDIPar	<u>Seller's Note</u> R\$205,4mm (10,0% a.a.) Jun/2020	<u>Seller's Note</u> R\$179,8mm (10,0% a.a.) Jun/2020
BCBF	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$256,0mm (CDI+2,25% a.a.) Jan/2021	<u>Debenture (BCBF12)</u> R\$180,9mm (CDI+2,25% a.a.) Jan/2021
	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$916,6mm (CDI+1,00% a.a.) Jan/2023	<u>Debenture (BCBF13)</u> R\$905,2mm (CDI+1,75% a.a.) Jan/2023
NDISaúde (OpCo)	<u>Debenture (NOTR12)</u> R\$350,5mm (108,5% CDI) Dez/2019	<u>Debenture (NOTR12)</u> R\$356,5mm (108,5% CDI) Dez/2019
	<u>4131 (II)</u> R\$199,2mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez/2020	<u>4131 (II)</u> R\$199,2mm (85%CDI+1,955%a.a.) Dez/2020
		<u>Debenture (NDM13)</u> R\$803,1mm (CDI+1,60% a.a.) Ago/2024
Subsidiárias Adquiridas	<u>Outros Empréstimos: R\$5,1mm</u>	<u>Outros Empréstimos: R\$0,4mm</u>



INVESTIMENTOS

No período de 9M19, a Companhia investiu R\$1.805 milhões, principalmente nas aquisições recentes:

- **R\$1.149mm:** Aquisição do Grupo GreenLine
- **R\$302mm:** Aquisição da Mediplan
- **R\$31mm:** Aquisição do Hospital AMIU
- **R\$78mm:** Aquisição do Belo Dente
- **R\$245mm:** 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 30 de setembro de 2019, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentaram suficiência de solvência consolidada de R\$139,0 milhões, tendo R\$1.126,1 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$987,1 milhões.

R\$mm	3T19	2T19	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.316,1)	(1.268,6)	(47,5)	3,7%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>74,2%</i>		<i>0,8 pp</i>
Solvência Exigida	(987,1)	(941,4)	(45,7)	4,9%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	1.126,1	1.194,7	(68,6)	-5,7%
Suficiência de Solvência	139,0	253,3	(114,3)	-45,1%

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$941,4 milhões no 2T19 para R\$987,1 milhões em 3T19, essa variação é resultado do crescimento da operação da Companhia e do aumento do percentual de diferimento para 75%. 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 reduziu a exigência da necessidade de Solvência a partir de Agosto de 2019.

O Patrimônio Mínimo Ajustado Consolidado passou de R\$1.194,7 milhões no 2T19 para R\$1.126,1 milhões em 3T19, foi impactado negativamente, principalmente, por (i) R\$124,6 milhões das aquisições da Belo Dente e da operadora de Saúde do Grupo Mediplan, (ii) R\$60,3 milhões de remessas de dividendos e JCP para a holding BCBF e (iii) R\$42,7 milhões do aumento das comissões diferidas que foram parcialmente compensados pelo lucro líquido de R\$166,6 milhões da NDIS no período.

Em 30 de setembro de 2019, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$455,2 milhões, aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

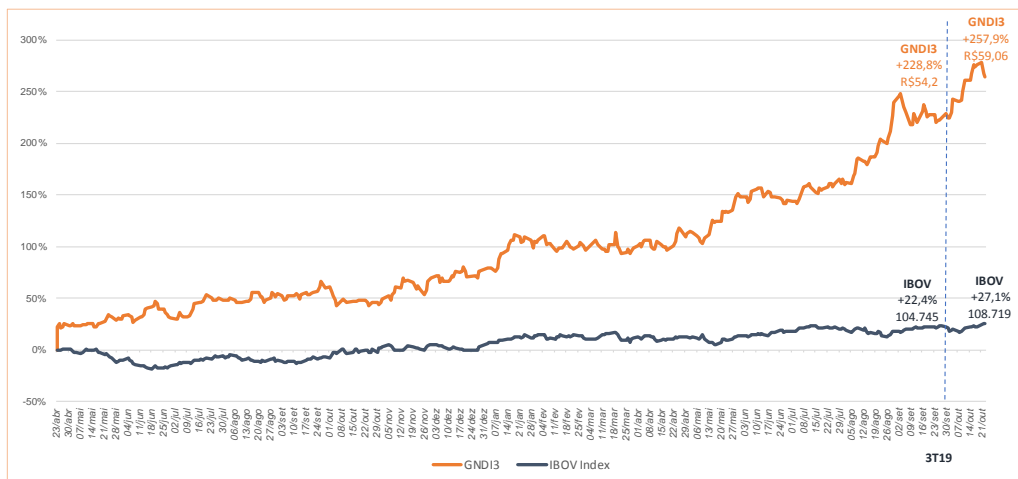
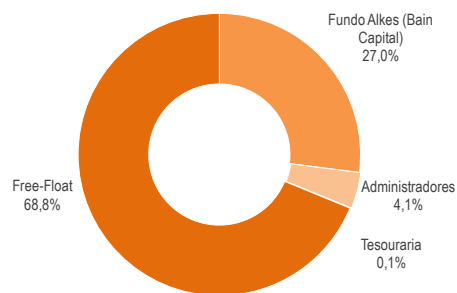
O Grupo NotreDame Intermédica possui 538.693.182 ações ordinárias, sendo 68,8% do seu capital como ações em circulação (free-float). No 3T19, 98,0% do free-float era composto por investidores institucionais.

Em Agosto de 2019, as ações (GNDI3) passaram a integrar, a carteira do “Índice Ibovespa da B3 – Brasil, Bolsa, Balcão”. O Índice Bovespa (Ibovespa) é um importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na Bolsa e é formado pelas ações com maior volume negociado nos últimos meses.

Em Outubro de 2019, o Conselho de Administração aprovou o aumento do capital social da Companhia com a criação de 9.909.392 novas ações em razão do exercício de opção de compra de ações outorgadas no âmbito de Plano de Opção de Compra de Ações da Companhia, dentro do limite de seu capital autorizado.

O gráfico a seguir mostra a desempenho da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 05 de novembro de 2019. A ação GNDI3 valorizou 257,9% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 27,1%.

(Em % do Free float)	3T19
Investidor Não-Institucional	2,0%
Investidor Institucional	98,0%
TOTAL	100,0%
Investidor Nacional	18,4%
Investidor Estrangeiro	81,6%
TOTAL	100,0%





DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	3T19	Ocupação	Depreciação	Outros	3T19	3T18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Receita Operacional Líquida	2.174,6				2.174,6	1.558,1	616,5	39,6%
Custo dos Serviços Prestados	(1.584,1)	10,1	(9,5)		(1.583,5)	(1.145,2)	(438,3)	38,3%
Resultado Bruto	590,5	10,1	(9,5)	-	591,2	412,9	178,2	43,2%
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(276,5)	5,5	(3,6)		(274,6)	(174,6)	(100,0)	57,3%
Despesas Comerciais	(109,5)				(109,5)	(77,1)	(32,4)	42,1%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(14,1)				(14,1)	(14,8)	0,7	-4,7%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	16,6				16,6	14,4	2,3	15,9%
Resultado antes do Resultado Finan.	207,0	15,7	(13,1)	-	209,6	160,8	48,7	30,3%
Receitas Financeiras	42,3				42,3	28,1	14,2	50,4%
Despesas Financeiras	(83,6)			(9,3)	(92,9)	(38,7)	(54,1)	139,8%
Resultado antes do IR/CL	165,7	15,7	(13,1)	(9,3)	159,0	150,2	8,8	5,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(50,3)				(50,3)	(48,1)	(2,2)	4,6%
Diferido	(11,3)			2,3	(9,0)	(8,0)	(1,0)	13,0%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	104,2	15,7	(13,1)	(7,0)	99,7	94,2	5,5	5,9%

R\$mm	3T19	Ocupação	Depreciação	Outros	3T19	3T18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Lucro Líquido	104,2	15,7	(13,1)	(7,0)	99,7	94,2	5,5	5,9%
IR e CSLL	61,6	-	-	(2,3)	59,3	56,0	3,2	5,8%
Resultado Financeiro	41,3	-	-	9,3	50,6	10,6	40,0	376,2%
Depreciação e Amortização	55,7	-	13,1	-	68,8	36,3	32,5	89,5%
EBITDA	262,7	15,7	-	-	278,4	197,1	81,2	41,2%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Stock Options	13,5	-	-	-	13,5	8,4	5,1	61,2%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo ¹ /Integração	18,1	-	-	-	18,1	1,7	16,4	946,0%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	9,6	-	-	-	9,6	5,5	4,1	74,7%
EBITDA Ajustado	304,0	15,7	-	-	319,6	212,8	106,9	50,2%
% margin	14,0%				14,7%	13,7%		1,0 pp

R\$mm	3T19	Ocupação	Depreciação	Outros	3T19	3T18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Lucro Líquido	104,2	15,7	(13,1)	(7,0)	99,7	94,2	5,5	5,9%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Despesas HoldCo ¹ /IPO	-	-	-	-	-	(0,3)	0,3	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	0,9	(0,9)	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Stock Options	13,5	-	-	-	13,5	8,4	5,1	61,2%
(+/-) Amortização de intangível *	33,5	-	-	-	33,5	16,2	17,3	107,2%
(+/-) IR e CSLL diferido	11,3	-	-	(2,3)	9,0	8,0	1,0	13,0%
Lucro Líquido Ajustado	162,5	15,7	(13,1)	(9,3)	155,7	127,2	28,5	22,4%
% margin	7,5%				7,2%	8,2%		-1,0 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

* Amortização de ativos intangível das empresas adquiridas



R\$mm	9M19	Ocupação	Depreciação	Outros	9M19	9M18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Receita Operacional Líquida	6.110,9				6.110,9	4.509,9	1.601,0	35,5%
Custo dos Serviços Prestados	(4.468,1)	30,2	(24,0)		(4.461,8)	(3.328,7)	(1.133,1)	34,0%
Resultado Bruto	1.642,8	30,2	(24,0)	-	1.649,1	1.181,2	467,9	39,6%
Receitas (Despesas) Operacionais:								
Despesas Administrativas	(701,7)	16,5	(10,2)		(695,4)	(531,5)	(163,9)	30,8%
Despesas Comerciais	(302,0)				(302,0)	(213,8)	(88,2)	41,3%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(53,5)				(53,5)	(27,6)	(25,9)	94,1%
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	21,9				21,9	15,3	6,6	42,9%
Resultado antes do Resultado Finan.	607,5	46,7	(34,2)	-	620,1	423,7	196,4	46,4%
Receitas Financeiras	114,5				114,5	81,4	33,2	40,8%
Despesas Financeiras	(210,8)			(26,2)	(237,1)	(136,5)	(100,5)	73,6%
Resultado antes do IR/CL	511,2	46,7	(34,2)	(26,2)	497,5	368,5	129,0	35,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social:								
Corrente	(162,1)				(162,1)	(113,4)	(48,7)	43,0%
Diferido	(47,9)			4,7	(43,2)	(49,4)	6,2	-12,5%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	301,2	46,7	(34,2)	(21,6)	292,2	205,7	86,5	42,1%

R\$mm	9M19	Ocupação	Depreciação	Outros	9M19	9M18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Lucro Líquido	301,2	46,7	(34,2)	(21,6)	292,2	205,7	86,5	42,1%
IR e CSLL	210,0	-	-	(4,7)	205,3	162,8	42,6	26,1%
Resultado Financeiro	96,3	-	-	26,2	122,5	55,2	67,4	122,1%
Depreciação e Amortização	140,1	-	34,2	-	174,3	95,8	78,4	81,8%
EBITDA	747,6	46,7	-	0,0	794,3	519,5	274,8	52,9%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Stock Options	32,8	-	-	-	32,8	20,1	12,8	63,6%
(+/-) Despesas M&A/HoldCo ¹ /Integração	30,4	-	-	-	30,4	17,4	13,0	74,7%
(+/-) Rec. Finan. (Caixa Restrito)	23,5	-	-	-	23,5	15,8	7,7	48,6%
EBITDA Ajustado	834,4	46,7	-	0,0	881,1	607,0	274,1	45,2%
% margin	13,7%				14,4%	13,5%		1,0 pp

R\$mm	9M19	Ocupação	Depreciação	Outros	9M19	9M18	Var.	Var. %
	ex-IFRS16	e Utilities	e Amortização					
Lucro Líquido	301,2	46,7	(34,2)	(21,6)	292,2	205,7	86,5	42,1%
(+/-) Bain Capital	-	-	-	-	-	34,2	(34,2)	-100,0%
(+/-) Despesas HoldCo ¹ /IPO	-	-	-	-	-	12,4	(12,4)	-100,0%
(+/-) Ajuste de impostos	-	-	-	-	-	(10,8)	10,8	-100,0%
(+/-) Multas de pré-pagamento	-	-	-	-	-	10,8	(10,8)	-100,0%
(+/-) Stock Options	32,8	-	-	-	32,8	20,1	12,8	63,6%
(+/-) Amortização de intangível *	65,8	-	-	-	65,8	48,6	17,2	35,5%
(+/-) IR e CSLL diferido	47,9	-	-	(4,7)	43,2	49,4	(6,2)	-12,5%
Lucro Líquido Ajustado	447,7	46,7	(34,2)	(26,2)	434,0	370,3	63,7	17,2%
% margin	7,3%				7,1%	8,2%		-1,1 pp

1) Despesas de Holding foram ajustadas até 2018

* Amortização de ativos intangível das empresas adquiridas



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	3T19			
	ex-IFRS16	IFRS16	3T19	4T18
Ativo Circulante	3.011,2	-	3.011,2	2.296,2
Caixa e Equivalentes de Caixa	271,0		271,0	136,8
Aplicações Financeiras	1.531,3		1.531,3	1.234,1
Contas a Receber de Clientes	447,3		447,3	332,3
Estoques	50,5		50,5	37,7
Despesas Diferidas	172,8		172,8	143,6
Tributos a Recuperar	220,0		220,0	61,8
Outros Ativos Circulantes	318,3		318,3	349,9
Ativo Não Circulante	6.141,8	434,7	6.576,5	3.459,6
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>1.359,6</u>	<u>4,4</u>	<u>1.364,0</u>	<u>786,6</u>
Aplicações Financeiras	29,6		29,6	28,5
Ativo Fiscal Diferido	290,9	4,4	295,3	215,4
Depósitos Judiciais e Fiscais	357,1		357,1	265,4
Despesas de Comercialização Diferidas	150,5		150,5	112,7
Outros Ativos Não Circulantes	531,5		531,5	164,6
Investimentos	0,0		0,0	0,4
Imobilizado	1.624,9		1.624,9	931,0
Direito de Uso	-	430,3	430,3	-
Intangível	3.157,3		3.157,3	1.741,6
Total do Ativo	9.153,0	434,7	9.587,7	5.755,9
Passivo Circulante	2.636,9	28,5	2.665,3	1.898,7
Fornecedores	140,0		140,0	87,7
Salários a Pagar	210,2		210,2	116,5
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	326,8		326,8	248,4
Dividendos a pagar	-		-	79,3
Empréstimos e Financiamentos	133,2		133,2	138,5
Debêntures	494,3		494,3	478,6
Provisões de IR e CSLL	144,1		144,1	6,9
Provisões Técnicas	916,7		916,7	692,6
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	179,8		179,8	-
Arrendamento Mercantil	-	28,5	28,5	-
Outros Passivos Circulantes	91,7		91,7	50,2
Passivo Não Circulante	3.842,0	415,3	4.257,3	1.517,1
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	59,3		59,3	26,4
Empréstimos e Financiamentos	66,4		66,4	140,7
Debêntures	1.751,4		1.751,4	179,4
Provisões Técnicas	246,2		246,2	106,9
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-		-	222,8
Impostos Diferidos Passivos	299,0		299,0	206,7
Provisões para Ações Judiciais	882,7		882,7	424,2
Arrendamento Mercantil	-	415,3	415,3	-
Outros Passivos Não Circulante	537,0		537,0	210,0
Patrimônio Líquido	2.674,1	(9,0)	2.665,1	2.340,1
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	626,7		626,7	593,9
Lucro acumulado	301,2	(9,0)	292,2	-
Total do Passivo	9.153,0	434,7	9.587,7	5.755,9