



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1º TRIMESTRE DE 2021



DESTAQUES | 1T21 vs. 1T20

Crescimento de Beneficiários e Diluição do G&A, Impactado Negativamente pela Pressão COVID na Sinistralidade

- **Receita Líquida (RL):** R\$2.903,5 milhões, 13,4% de crescimento em relação ao 1T20
 - **Beneficiários (Médio):** 3.732,3 mil em Saúde (+9,0%) e 2.758,4 mil em Dental (+8,6%)
 - **Beneficiários EoP:** 3.794,7 mil em Saúde (+6,5%) e 2.818,6 mil em Dental (+10,0%)
 - **Ticket Médio:** R\$234,8 em Saúde, 5,0% de aumento em relação ao 1T20
 - **Serviços Hospitalares:** R\$188,0 milhões, 1,4% maior frente o 1T20 e 15,7% melhor que 4T20
- **Sinistralidade Caixa:** 78,3%, 10,1pp desfavorável em relação ao 1T20
- **G&A Caixa:** 7,7% da RL, 1,0pp favorável em comparação com 1T20
- **EBITDA Ajustado:** R\$189,3 milhões (6,5% de margem), -52,8% vs. 1T20
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$27,9 milhões (1,0% de margem), -86,6% vs. 1T20
- **Dívida Líquida:** R\$423,0 milhões no 1T21
- **M&A:** Conclusão das aquisições de **LifeCenter, Climepe, MediSanitas, BioSaúde e Hospitais Londrina**
- **Rede Própria:** Inauguração da **Clínica para Crianças Especiais – ABC/SP**

GNDI3: R\$85,10/ação
52W Max: R\$101,45/ação
52W Min: R\$52,34/ação

Total de Ações: 615.242.127
Free-Float: 85,1%
Valor de Mercado: R\$52,4bi

Relações com Investidores:
Glauco Desiderio
Renato Bello
Thais Gomes dos Santos
ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Sumário	1T21	1T20	Var. %
Hospitais	29	23	26,1%
Leitos - Final do Período	3.448	2.702	27,6%
Beneficiários - Final do Período ('000)	6.613,3	6.127,2	7,9%
Saúde	3.794,7	3.564,4	6,5%
Odontológicos	2.818,6	2.562,8	10,0%
Número Médio de Beneficiários ('000)	6.490,6	5.966,2	8,8%
Saúde	3.732,3	3.425,6	9,0%
Odontológicos	2.758,4	2.540,6	8,6%
Receita Líquida - R\$mm	2.903,5	2.559,4	13,4%
PEONA	(41,3)	(13,5)	206,9%
Provisão SUS	(14,8)	(47,5)	-68,9%
Contas Médicas Caixa	(2.274,8)	(1.746,2)	30,3%
Sinistralidade Caixa	-78,3%	-68,2%	-10,1pp
Lucro Bruto (Ex-D&A) - R\$mm	572,6	752,3	-23,9%
(-) G&A Caixa	(224,8)	(221,4)	1,5%
(-) Despesas Comerciais	(158,4)	(130,1)	21,8%
EBITDA Ajustado - R\$mm	189,3	400,8	-52,8%
Margem EBITDA Ajustada	6,5%	15,7%	-9,1pp
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$mm	(27,9)	160,4	-117,4%
Margem Líquida	-1,0%	6,3%	-7,2pp
Lucro Líquido Ajustado - R\$mm	27,9	208,0	-86,6%
Margem Líquida Ajustada	1,0%	8,1%	-7,2pp

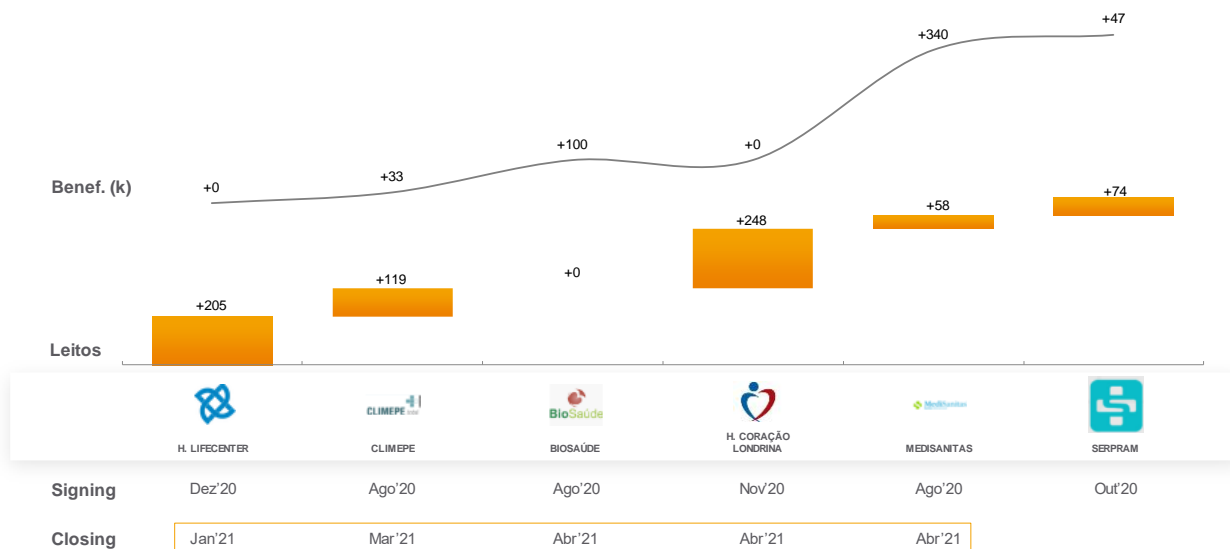


DESTAQUES OPERACIONAIS

M&A – 5 M&As Concluídos em 2021: 704 Leitos Hospitalares e 520 mil Beneficiários de Saúde

Ao longo do 1T21, o GNDI dedicou-se à conclusão das aquisições assinadas em 2020, simultaneamente com as atividades relacionadas à combinação de negócios com a Hapvida. As oportunidades de M&As continuarão a impulsionar a consolidação do mercado.

AQUISIÇÕES



INTEGRAÇÕES E SINERGIAS

GNDI Sul

Em fevereiro de 2021, o GNDI completou seu primeiro ano de operações na região Sul do Brasil, fortalecendo nossas marcas e expandindo nossa presença em território nacional. Além da Clinipam, concluímos +3 integrações na região, o Hospital do Coração em Balneário Camboriú (SC), o Hospital e Maternidade Santa Brígida em Curitiba (PR) e o plano de saúde LifeDay (SC).

Durante esse período, a filial GNDI Sul apresentou um crescimento de 16,9% da carteira de saúde, alcançando +410 mil beneficiários, além do avanço de 113% dos planos odontológicos, resultado de uma estratégia bem-sucedida de *cross-selling* e da integração das operações com a Interodonto.

Graças ao ritmo acelerado de M&A e Integração, a oferta de leitos próprios cresceu +300% na região, permitindo atender nossos clientes com mais qualidade e segurança assistencial, incrementando os níveis de verticalização nas especialidades já oferecidas no Paraná e Balneário Camboriú.

As receitas de vendas de serviços para outros convênios cresceram substancialmente, alinhados com a gestão da capacidade disponível em nossa Rede Própria, elevando sua representatividade no faturamento da filial em 6,7pp ao longo do último ano.



As integrações da Interodonto e NotreLabs com as aquisições na região ocorreram de forma rápida e eficiente, restando apenas a operação recém assumida de Londrina a ser integrada, permitindo que capturássemos as sinergias de despesas administrativas. No primeiro dia do 2T21, a LifeDay planos de saúde foi incorporada pela Clinipam, permitindo a captura de sinergias adicionais nas linhas de G&A, além de uma simplificação da grade de planos oferecidos na região.

Em março de 2021, tivemos a um importante marco na Integração da filial Sul, introduzindo a identidade visual do GNDI nas fachadas das unidades assistenciais reformadas e a customização dos canais digitais de atendimentos aos clientes e beneficiários.

GNDI Minas Gerais

A integração das empresas adquiridas em Minas Gerais e a estruturação da filial foram os focos do primeiro trimestre de 2021, e continuarão sendo ao longo do ano.

Em abril de 2021, concluímos a aquisição do Grupo MediSanitas do Brasil, um importante pilar para os esforços de integração da Filial Minas Gerais.

A Integração da Operação da Santa Monica Saúde, nas cidades de Divinópolis e Nova Serrana, já foi concluída e encontram-se sob a gestão da Filial MG.

Em janeiro de 2021, assumimos o Hospital LifeCenter com capacidade de 205 leitos e referência em alta complexidade em Belo Horizonte que inclusive já está atendendo pacientes da MediSanitas. Apesar pandemia, a integração do Hospital LifeCenter tem sido conduzida com sucesso e com forte engajamento do corpo clínico local.

Fechamos um contrato de locação com opção de compra do Hospital Santa Helena em Contagem. O hospital será reformado, modernizado e ampliado, passando dos atuais 68 leitos para 138 leitos em 2022.

Também selecionamos o imóvel para a criação do Centro Clínico de Betim, que nos trará mais robustez de Rede Própria, elevando o potencial de verticalização, na região Metropolitana de Belo Horizonte.

Ainda em março, iniciamos o processo de integração e captura de sinergias da Climepe (Poços de Caldas – Sul de Minas Gerais), carteira com 33 mil vidas e estrutura hospitalar de ótima qualidade, com capacidade de 119 leitos.



REDE PRÓPRIA

No 1T21, a Companhia contava com 29 hospitais, 88 Centros Clínicos, 23 Prontos Socorros Autônomos, 15 Centros de Medicina Preventiva, 72 pontos de coleta de análises clínicas, 12 unidades para exames de imagem e 2 Centros de Saúde exclusivamente dedicados aos idosos (“NotreLife 50+”).

No 1T21, entregamos as novas fachadas de diversas unidades hospitalares e Centros Clínicos, inclusive introduzindo a marca GNDI nas fachadas das unidades assistenciais da Clinipam já reformadas.



Hospital Salvalus



Hospital Salvalus



Hospital Santana



Hospital Samaritano



Hospital Ônix Matheus Leme



Hospital Ônix Batel



Hospital São Lucas



Hospital do Coração



Centro Clínico Água Verde



Centro Clínico Araucária



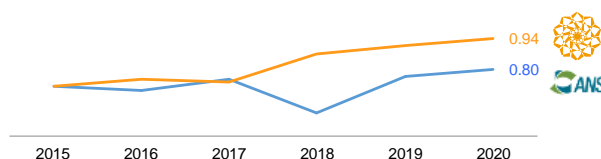
Também inauguramos a primeira Clínica para Crianças Especiais na região do ABC/SP, com ~520 m² totalmente dedicado aos cuidados a necessidades especiais.



QUALIDADE

A Companhia conta, atualmente, com 11 hospitais, 11 centros clínicos e o centro de imagens Ghelfond certificados pela **Organização Nacional de Acreditação ("ONA")** e 1 hospital e 1 centro preventivo com certificação de qualidade **Qmentum pela Accreditation Canada International**.

A Companhia demonstrou novamente significativa evolução no mais recente levantamento do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), divulgado em Marco de 2021 (ano-base 2019), e calculado a partir de indicadores definidos pela Agência Nacional de Saúde (ANS). **O Grupo NotreDame Intermédica obteve a nota de 0,9423 (de um máximo de 1,00), vs 0,9077 do ano anterior, mantendo a classificação "Ótimo", e acima da média dos principais concorrentes.**



Essa iniciativa da ANS visa estimular a qualidade do setor de Saúde Suplementar. E o IDSS próximo a 1 demonstra que o GNDI tem conseguido desenvolver boas práticas para entregar uma melhor experiência e a assistência aos seus beneficiários.

A nota 8.0 atribuída pelo Reclame Aqui ao **Grupo NotreDame Intermédica e Clinipam**, manteve-se estável no 4T20, permanecendo na categoria classificada como "Ótimo".





ASG – Ambiental, Social e Governança

A área de ASG está concluindo o modelo estratégico de governança onde os pilares ASG estão claramente alinhados com a estratégia da Companhia, permitindo um avanço sólido na incorporação dos temas relacionados a sustentabilidade, compromisso social e governança na cultura no Grupo Notre Dame Intermédica.

Dessa forma, atualmente, a estratégia ASG é discutida em diferentes níveis da companhia – Estratégico (Reuniões do Conselho de Administração, Comitê Executivo e Comitê de Sustentabilidade), Tático (Comissão de Sustentabilidade) e Operacional (Grupos de Trabalho).

Ambiental

Gestão de Resíduos – O projeto de compostagem continua avançando nos hospitais próprios do GNDI, com um enorme engajamento das equipes operacionais. +70 toneladas de resíduos que seriam encaminhados aos aterros foram transformadas em adubo de qualidade, sendo 8 toneladas de adubo destinadas para a ONG Cidade Sem Fome, adubando mais de 8.500 m² de horta orgânica e beneficiando famílias na região. Até o final de abril, o projeto será ampliado de 6 para 18 hospitais.



Eficiência Energética – Assinamos contrato de parceria com a EDP para a construção de um conjunto de usinas solares que ocuparão uma área de 155.085 m², o equivalente a 15 campos de futebol, com a geração de 8.353 MWh/ano de energia (consumo de aproximadamente 2.800 casas). As usinas serão responsáveis pelo abastecimento de cerca de 60 Centros Clínicos, e desta forma, a Companhia deixará de emitir 2.360 toneladas de CO₂, o que equivale ao plantio de 330 árvores. O investimento em geração própria de energia renovável e limpa faz parte do compromisso ESG no combate as mudanças climáticas.



Social

Em comemoração aos 53 anos da companhia, durante os meses de março e abril ocorreram diversas palestras com foco em saúde e bem-estar, diversidade, acolhimento e crescimento profissional.

Considerando os desafios dos profissionais de nossa linha de frente no atendimento aos pacientes de Covid-19, um grupo de especialistas tem prestado apoio psicológico e de fisioterapia nesse momento que exige um esforço extraordinário de nossas equipes.



Governança

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO - Com muita satisfação anunciamos que Ana Paula de Assis Bogus foi eleita como membro independente do Conselho de Administração, trazendo importante contribuição estratégica a Companhia.

CONSELHO FISCAL – Instituído pelo segundo ano consecutivo, o Conselho Fiscal foi eleito com a maioria dos membros indicados por acionistas minoritários.

Lei Geral de Proteção de Dados

O GNDI reconhece a importância da segurança e do sigilo dos dados pessoais de seus beneficiários, e por isso está comprometido em atingir as melhores práticas de governança e proteção de dados. Desta forma, vem atuando na implementação de ações consistentes e alinhadas aos valores e estratégias da companhia.

O GNDI implantou um Programa de Privacidade, com iniciativas que já vinham sendo sistematizadas desde 2019 como parte do Projeto de Adequação à LGPD, com apoio da KPMG, e com previsão de conclusão no ano de 2021. Algumas delas preveem a definição, implementação e manutenção de modelo de governança e procedimentos envolvendo pessoas (colaboradores, fornecedores e terceiros), processos e tecnologia, tais como melhoria nos controles de segurança de informação para prevenir incidentes envolvendo o comprometimento de informações, aquisição de novos equipamentos, mudança de sistemas/ processos e a adoção de controles de monitoração.

TECNOLOGIA

A IT Mídia, importante publicação na área de saúde e tecnologia, elegeu a Sra. Nancy Abe, diretora de Tecnologia da Informação do Grupo NotreDame Intermédica, como Executiva de TI do ano de 2021, na categoria Liderança.

A premiação foi conquistada com o projeto “Guerra contra COVID-19”, diante os desafios que a área de TI do GNDI teve com a pandemia, como a colocação de +2.000 colaboradores administrativos em home-office em poucas semanas e a implantação do serviço de telemedicina em tempo recorde.

Telemedicina

Em virtude do surto pandêmico ocasionado pelo Coronavírus e o atual momento de distanciamento social, o Grupo NotreDame Intermédica implementou o atendimento via **Telemedicina** para auxiliar na prevenção e diagnóstico de doenças, buscando garantir o acesso seguro dos beneficiários a consultas com nossa equipe médica.

Desde a implementação em abril de 2020, foram **805 mil consultas, 43 mil consultas multidisciplinares (Nutrição e Psicologia), 1,7 milhão de prescrições realizadas, 191 mil prescrições de receita especial**, com um nível de resolutividade de **90,0% dos pacientes com alta na própria consulta** e com mais de 1.100 médicos aptos para atender nessa modalidade.





RECEITA LÍQUIDA

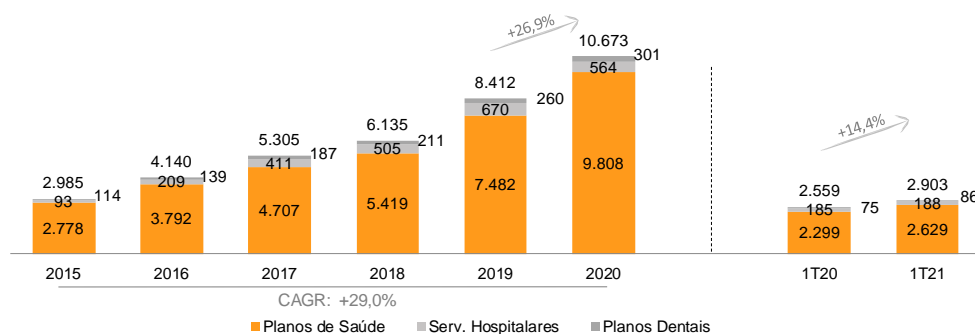
A receita líquida consolidada totalizou R\$2.903,5 milhões no 1T21, crescimento de 13,4% versus 1T20, beneficiada pelo crescimento da linha de negócio de planos de saúde e planos odontológicos. A receita de serviços hospitalares, que apresentou reflexos negativos da pandemia e do distanciamento social, especialmente no 2T20, manteve a tendência de gradual recuperação.

No 1T21, passamos a consolidar as receitas de LifeCenter (jan'21) e Climepe (mar'21).

R\$m	1T21	1T20	Var.	Var. %
Receita Líquida Consolidada	2.903,5	2.559,4	344,0	13,4%
Planos de Saúde	2.629,1	2.298,8	330,3	14,4%
Planos Odontológicos	86,4	75,3	11,1	14,8%
Serviços Hospitalares	188,0	185,3	2,6	1,4%

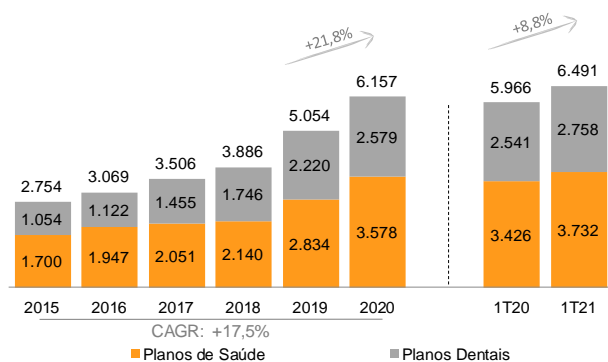
RECEITA LÍQUIDA

(R\$m)



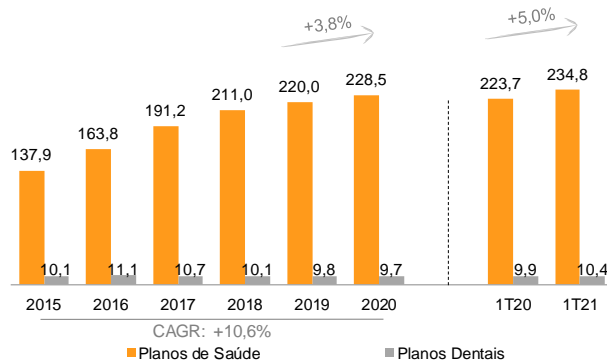
NÚMERO DE MÉDIO DE BENEFICIÁRIOS

('000 Benef.)



TICKET MÉDIO MENSAL LÍQUIDO

(R\$/mês)

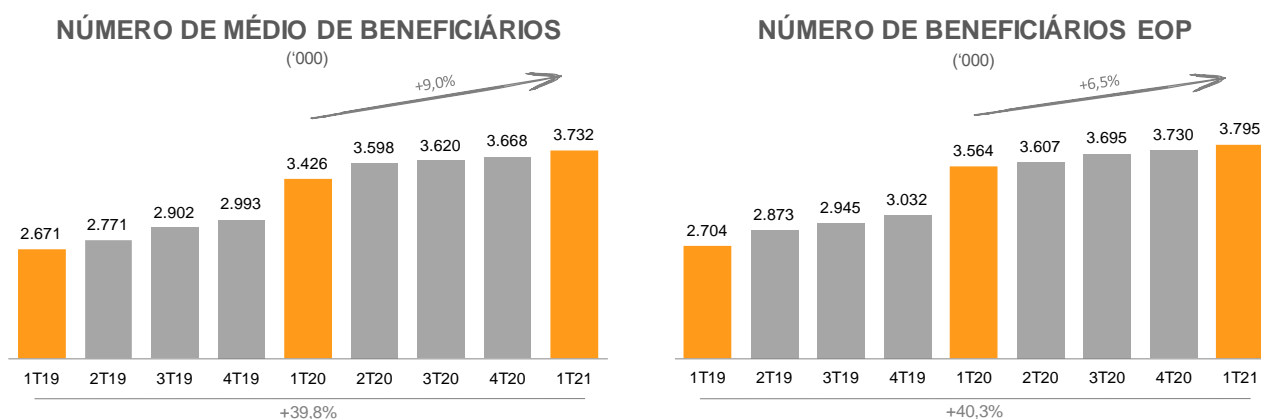




PLANOS DE SAÚDE

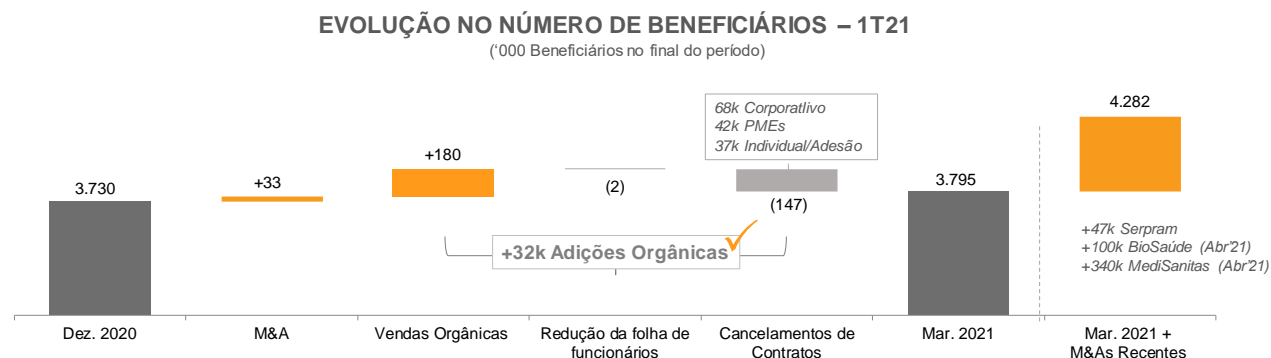
No 1T21, a receita líquida de Planos de Saúde totalizou R\$2.629,1 milhões, um crescimento de 14,4% em relação ao 1T20. Esse crescimento é resultado do aumento de 9,0% no número médio de beneficiários, passando de 3.425,6 mil para 3.732,3 mil e do incremento de 5,0% no ticket líquido médio mensal consolidado, que variou de R\$223,7 para R\$234,8.

Número de Beneficiários



No 1T21, a **Companhia** apresentou uma **adição líquida de 64,8 mil beneficiários nos planos de saúde**, sendo 32,0 mil beneficiários de maneira orgânica e 32,8 mil oriundas da aquisição da Climepe.

Entre os principais aspectos que compõem o crescimento orgânico, destacamos: (i) a manutenção de um nível elevado de vendas brutas no patamar de 180,5 mil beneficiários, (ii) a perda de 147,0 mil beneficiários oriundo de cancelamentos de contratos (68k Corporativo, 42k PME e 37k Individual/Adesão) e (iii) turnover (demissões e admissões líquidas em contratos existentes) negativo de 1,5 mil beneficiários, significativamente menor que o comportamento ao longo de 2020.

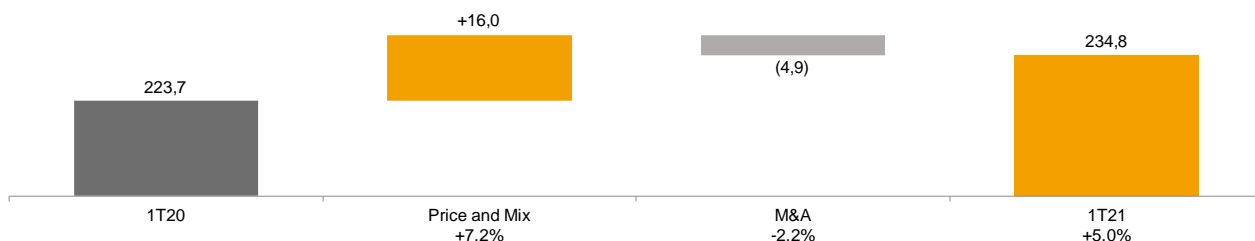


Ticket Médio

O ticket médio mensal de planos de saúde passou de R\$223,7 no 1T20 para R\$234,8 no 1T21, uma variação de 5,0%, composta pelo: (i) aumento do preço médio orgânico de 7,2%, fruto dos reajustes contratuais e mix de produtos mais verticalizados e (ii) impacto negativo do ticket inferior das aquisições realizadas nos últimos doze meses pela Companhia.



EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO – 1T21 (R\$/mês)



PLANOS ODONTOLÓGICOS

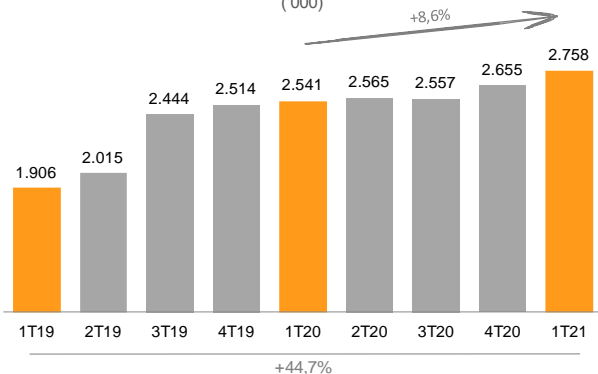
No 1T21, a receita líquida de Planos Odontológicos atingiu R\$86,4 milhões, aumento de 14,8% frente ao 1T20. Esse crescimento é resultado do aumento de 8,6% no número médio de beneficiários, passando de 2.540,6 mil para 2.758,4 mil e do incremento de 5,7% no ticket líquido médio mensal, que variou de R\$9,9 para R\$10,4.

Importante notar que a Sinistralidade Caixa da operação de planos odontológicos tem se mantido controlada ano após ano, permitindo reajustes mais baixos e preços cada vez mais competitivos.

Com a conclusão das aquisições, ampliam-se as possibilidades de crescimento da carteira dental através de iniciativas de *cross-selling*.

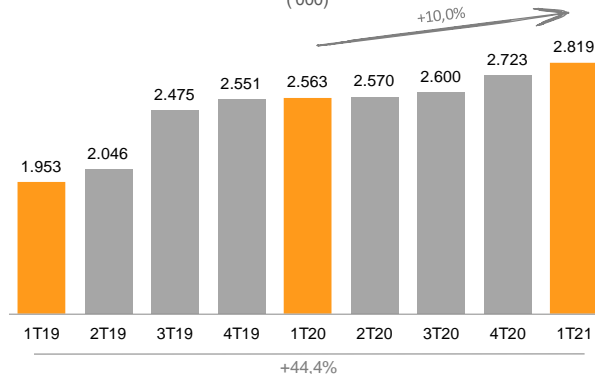
NÚMERO DE MÉDIO DE BENEFICIÁRIOS

('000)



NÚMERO DE BENEFICIÁRIOS EOP

('000)



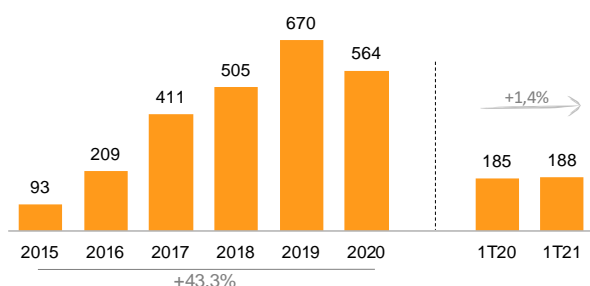


SERVIÇOS HOSPITALARES

A receita de serviços hospitalares atingiu R\$188,0 milhões no 1T21, crescimento de 1,4% em relação ao 1T20 e 15,7% acima do 4T20 refletindo a recuperação desta linha de negócios ao longo dos últimos trimestres e a adição de novos hospitais com presença mais marcante de venda de serviços hospitalares a outros convênios médicos.

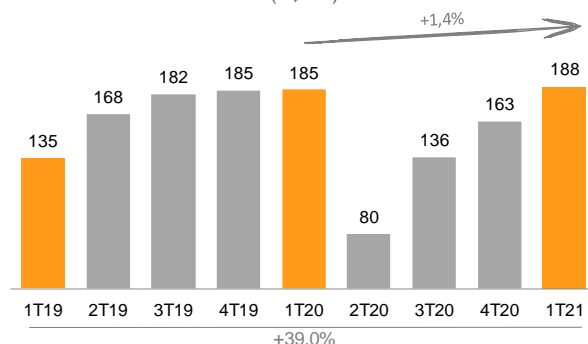
RECEITA DE SERVIÇOS HOSPITALARES

(R\$mm)



RECEITA DE SERVIÇOS HOSPITALARES

(R\$mm)



No 1T21, a receita oriunda dos novos hospitais adquiridos nos últimos 12 meses (Hospital do Coração, Santa Mônica, Santa Brígida, Climepe e LifeCenter) contribuíram com R\$66,0 milhões. A receita dos “mesmos hospitais” do 1T21 reduziu 34,2% frente o 1T20, ainda que se recuperando desde o 3T20, principalmente devido a nossa estratégia de preservar leitos para os beneficiários GNDI.



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	1T21	1T20	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	49,8	36,6	13,2	36,0%
PEONA	41,3	13,5	27,8	206,9%
Provisão SUS	14,8	47,5	(32,8)	-68,9%
Contas Médicas Caixa	2.274,8	1.746,2	528,6	30,3%
<i>Sinistralidade Caixa (Cash MLR)</i>	<i>78,3%</i>	<i>68,2%</i>		<i>10,1pp</i>
Custo dos Serviços	2.380,7	1.843,8	536,9	29,1%

No 1T21, a rubrica “D&A e Amortização IFRS16” cresceu 36,0% frente ao 1T20 (em termos nominais em linha com o 4T20), justificada pela expansão (orgânica e através dos sucessivos M&As) das operações de Rede Própria da Companhia.

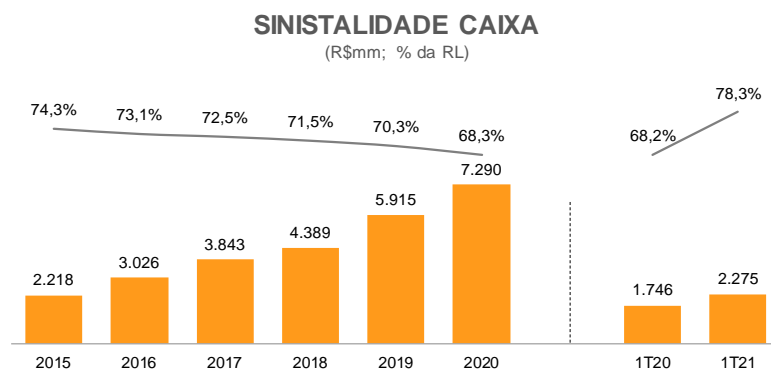
A PEONA no 1T21 aumentou 206,9% frente 1T20, principalmente reflexo do aumento da utilização da rede contratada para atendimento de pacientes COVID no 1T21.

Após o ajuste promovido pela ANS às contas SUS nos exercícios de 2019 e 2020, a Provisão SUS reportou uma tendência favorável, apresentando uma redução de quase R\$ 33 milhões frente ao 1T20, retornando aos patamares médios esperados.

CONTAS MÉDICAS CAIXA (SINISTRALIDADE CAIXA OU 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 da sazonalidade da Companhia.

No 1T21, as Contas Médicas Caixa aumentaram 30,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, passando de R\$1.746,2 milhões para R\$2.274,8 milhões, acima do crescimento de 13,4% da receita líquida consolidada, aumentando em 10,1pp a Sinistralidade Caixa.



Durante o 1Q21, vários Estados do Brasil observaram o ressurgimento da infecção por COVID, atingindo o pico de internações no final de março de 2021.



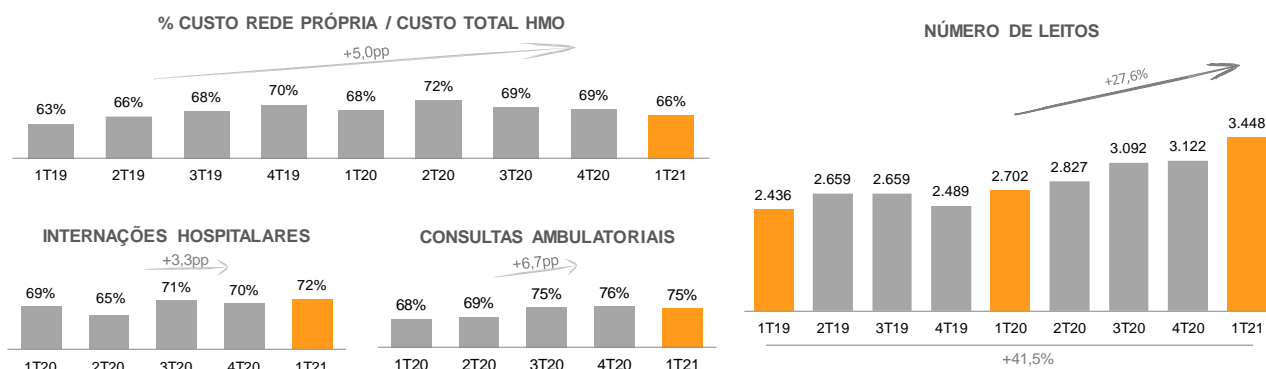
Esta nova onda de tratamentos COVID aconteceu em paralelo aos procedimentos regulares de rotina, com poucos Estados/Municípios impondo a suspensão obrigatória dos procedimentos eletivos.

O GNDI abriu +1.000 leitos hospitalares para acomodar a maior demanda temporária, mas também viu um aumento significativo em internações na rede contratada e uma frequência anormal de exames.

O aumento de 10,1pp na Sinistralidade Caixa deu-se por:

- **9,1pp ou R\$ 264,6mm** para o tratamento de pacientes COVID, tanto na Rede Própria quanto na Rede Credenciada.
- uma queda na margem devido a uma redução nos Serviços Hospitalares para outros planos de saúde.

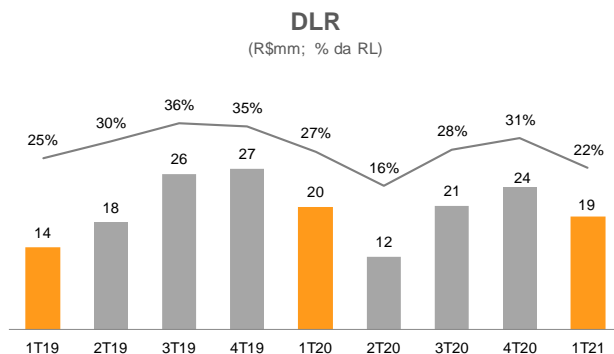
Sobre a contínua estratégia de verticalização, destacamos:



Embora os KPIs para **Internações Hospitalares** e **Consultas Ambulatoriais** tenham aumentado 3,3pp e 6,7pp no 1T21 quando comparados ao 1T20, o grau de **Verticalização HMO** diminuiu 1,6pp devido a tíquetes substancialmente mais elevados dos hospitais credenciados e a frequência anormal de exames.

Crescimento do Dental:

O isolamento social de parte da população continua a influenciar uma menor utilização dos serviços odontológicos e, por consequência, acabou refletindo de forma positiva na sinistralidade caixa dental que passou de 27,1% no 1T20 para 21,8% no 1T21.

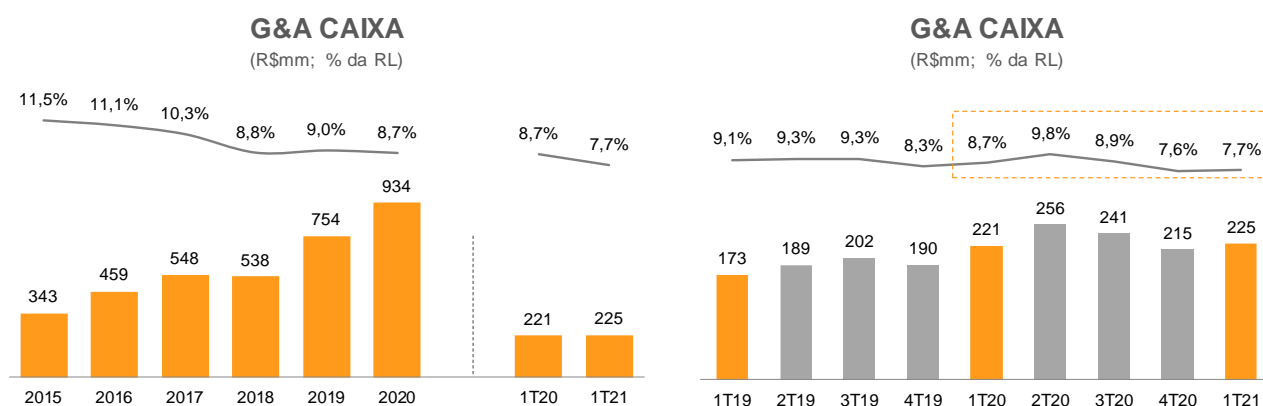




DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas (G&A Caixa) incluindo LifeCenter e Climepe, totalizaram R\$224,8 milhões no 1T21, ou 7,7% da Receita Líquida, uma diluição de 1,0pp com relação ao 1T20.



R\$mm	1T21	1T20	%RL20	%RL19
Pessoal	113,3	105,0	3,9%	4,1%
Serviços de Terceiros	51,1	51,0	1,8%	2,0%
Ocupação e Utilidades	19,7	16,9	0,7%	0,7%
PDD	22,3	22,2	0,8%	0,9%
Contingências e Taxas	16,8	7,3	0,6%	0,3%
Outros	1,6	19,0	0,1%	0,7%
G&A Caixa	224,8	221,4	7,7%	8,7%

A diluição do G&A Caixa é o resultado da gestão disciplinada, ganhos de escala, e um ambiente de inadimplência mais benigno, além dos nossos contínuos esforços para integrar as empresas recém-adquiridas.

Todas as linhas do G&A Caixa apresentaram diluição como % da receita líquida vs 1T20, exceto as rubricas de Ocupação & Utilidades e Contingências:

- **Ocupação & Utilidades:** estável vs 1T20, influenciado por M&As recém-adquiridos e maior índice de inflação IGP-M acumulado
- **Contingências:** aumento de 0,3pp devido a base de comparação menor no 1T20.

Vale mencionar que a Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa permaneceu praticamente a mesma da observada no 1T20, sendo um importante indicador do retorno pleno da normalidade da inadimplência pré-pandemia.



Conciliação do G&A com DFs:

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
G&A Caixa	224,8	221,4	7,7%	8,7%
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	1,2	10,7%
(+/-) Despesas M&A	40,3	6,7	33,5	497,9%
(+/-) Depreciação e Amort.	39,8	32,7	7,1	21,6%
G&A DF*	316,9	271,8	10,9%	10,6%

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

No 1T21, os ajustes referem-se a (i) despesas não-caixa, como a despesa contábil com os planos de *stock options* e depreciação/amortização, e também (ii) R\$40,3 milhões em despesas não recorrentes relacionadas aos gastos associados às nossas iniciativas de M&A, sendo que neste trimestre contempla honorários de assessorias para a combinação de negócios com Hapvida, além de um recolhimento de tributo extemporâneo da Greenline, sendo que no futuro tal pagamento poderá ser recuperado com garantias fornecidas pelo antigo proprietário.

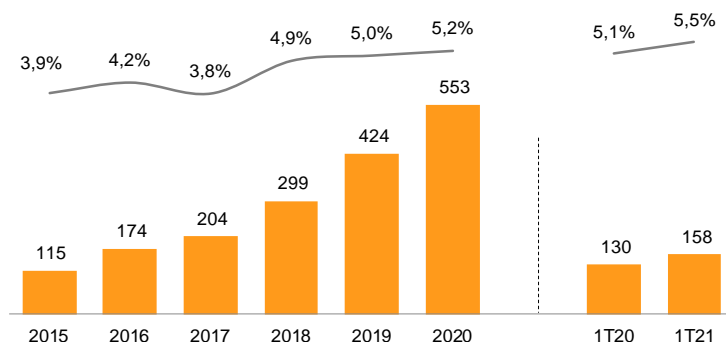
DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais da Companhia totalizaram R\$158,4 milhões no 1T21, representando 5,5% da receita líquida total.

As Despesas Comerciais têm aumentado progressivamente associadas às maiores adições brutas como resultado da estratégia comercial bem-sucedida. Nos últimos trimestres, a maior proporção de vendas de PMEs e menores receitas de serviços hospitalares pressionaram as despesas comerciais para 5,5% da receita líquida.

DESPESAS COMERCIAIS

(R\$mm; % da RL)





EBITDA AJUSTADO

No 1T21, o EBITDA Ajustado da Companhia foi de R\$189,3 milhões (6,5% da receita líquida), uma redução de 52,8% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Durante o 1T21, o GNDI manteve sua disciplina e foco na agenda estratégica, visando dar continuidade à sua estratégia de Criação de Valor com foco em crescimento, verticalização e atendimento médico de alta qualidade.

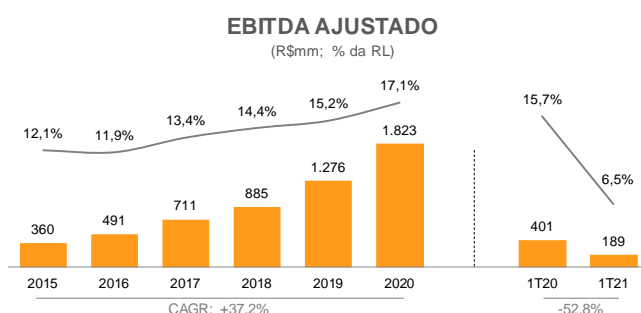
Durante o 1T21, o GNDI manteve sua disciplina e foco na agenda estratégica, visando dar continuidade à sua estratégia de Criação de Valor com foco em crescimento, verticalização e atendimento médico de alta qualidade.

Como resultado, alcançamos:

- **+254k Adições Inorgânicas** de M&As concluídos
- **+52k Adições Orgânicas** de planos de saúde
- **+217k Adições Orgânicas** de planos de odontológicos
- **+5 Novos Hospitais** que passaram a integrar a nossa Rede Própria, agora de 32 hospitais
- **1,0p.p. Diluição de G&A Caixa**

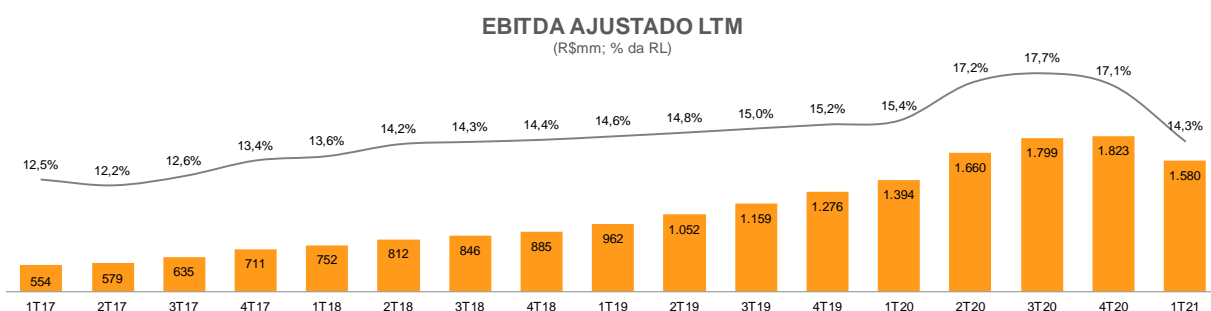
No entanto, contas mais altas de internações na rede credenciada e o tratamento mais prolongado de pacientes com COVID de impactaram negativamente o desempenho do GNDI no 1T21:

- **+ R\$ 264,6mm em Sinistralidade Caixa** devido ao tratamento de pacientes COVID, entre a Rede Própria e a Rede Credenciada.
- **Queda na Receita de Serviços Hospitalares**, prejudicando margens com menor receita por leito ocupado.
- **Aumento de R\$ 27,8mm no Peona vs 1T20** associado ao aumento da Sinistralidade Caixa dos últimos trimestres.



EBITDA AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
Lucro Líquido	(27,9)	160,4	(188,3)	-117,4%
IR e CSLL	25,4	120,6	(95,3)	-79,0%
Resultado Financeiro	49,9	32,8	17,2	52,4%
Depreciação e Amortização	89,6	69,3	20,2	29,2%
EBITDA	137,0	383,1	(246,2)	-64,3%
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	1,2	10,7%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	40,3	6,7	33,5	497,9%
EBITDA Ajustado	189,3	400,8	(211,5)	-52,8%
% margem	6,5%	15,7%		-9,1pp





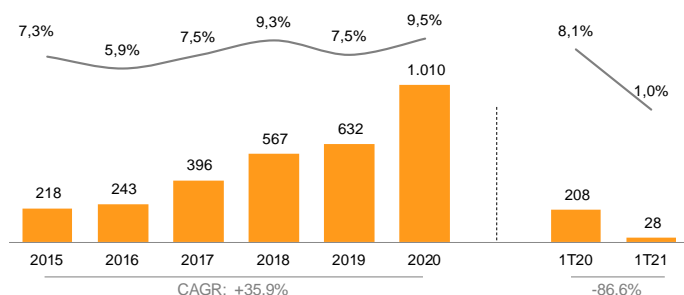
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro (Prejuízo) Líquido da Companhia atingiu R\$(27,9) milhões no 1T21, revertendo o lucro obtido no 1T20. Motivado principalmente pelo aumento da Sinistralidade, reflexo do aumento de custos com internações hospitalares na Rede Própria e Credenciada, alta frequências de exames e o tratamento de longa permanência dos pacientes COVID, impactando negativamente o resultado do GNDI no 1T21.

O Lucro Líquido Ajustado (pelos itens não-caixa de *Stock Options*, Amortização de Intangíveis e IR/CSLL diferidos) da Companhia totalizou R\$27,9 milhões no 1T21, redução de 86,6% com relação ao 1T20.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R\$mm; % da RL)



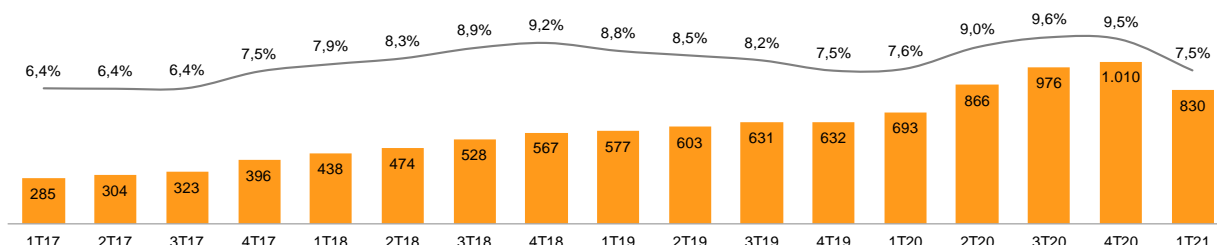
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | COMPOSIÇÃO

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
EBITDA	137,0	383,1	(246,2)	-64,3%
IR e CSLL	(25,4)	(120,6)	95,3	-79,0%
Resultado Financeiro	(49,9)	(32,8)	(17,2)	52,4%
Depreciação e Amortização	(89,6)	(69,3)	(20,2)	29,2%
Lucro Líquido	(27,9)	160,4	(188,3)	-117,4%
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	1,2	10,7%
(+/-) Amortização de intangível*	34,6	29,4	5,3	17,9%
(+/-) IR e CSLL diferido	9,1	7,3	1,8	25,3%
Lucro Líquido Ajustado	27,9	208,0	(180,0)	-86,6%
% margem	1,0%	8,1%		-7,2pp

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

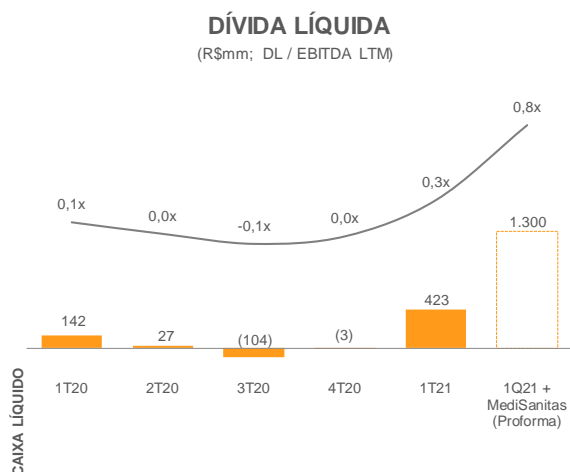
(R\$mm; % da RL)





ENDIVIDAMENTO


No 1T21, a Companhia atingiu R\$423,0 milhões de Dívida Líquida, já considerando os desembolsos relativos às aquisições de LifeCenter, Climepe e BioSaúde, bem como os investimentos na melhoria da Rede Própria e TI.



DÍVIDA LÍQUIDA | COMPOSIÇÃO

R\$mm	1T21	4T20	Var.	Var. %
Seller Note	69,4	72,9	(3,5)	-4,8%
Debêntures - BCBF	1.451,3	1.511,3	(60,0)	-4,0%
Debênture - NDI Saúde	801,7	808,4	(6,7)	-0,8%
Empréstimos e Financiamentos	1.136,6	1.168,7	(32,2)	-2,8%
Dívida Bruta	3.458,9	3.561,3	(102,4)	-2,9%
Caixa e Aplicações Financeiras	3.035,9	3.564,8	(528,8)	-14,8%
Dívida Líquida	423,0	(3,4)	426,4	-12436,5%
EBITDA Ajustado- LTM	1.580,5	1.791,9	(211,5)	-11,8%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	0,3x	0,0x	0,3x	-14087,0%

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

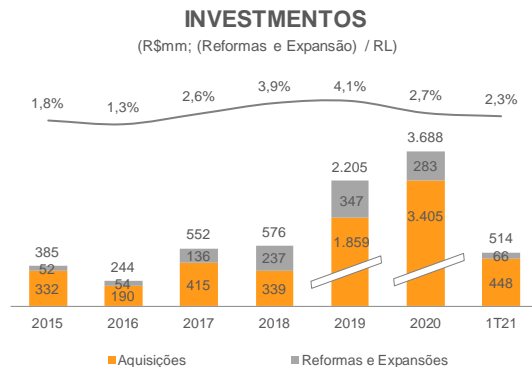
	Dezembro 2020	Março 2021	
NDIPar	SELLER'S NOTE R\$72,9mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado	SELLER'S NOTE R\$69,4mm (10,0% a.a.) Jun'2020>Prorrogado	
BCBF	DEBENTURE (BCBF12) R\$60,8mm (CDI + 2,25% a.a.) Fev'21		NOTA PROMISSÓRIA R\$187,2mm (CDI + 1,40% a.a.) Ago'21/Fev'22
	CAPITAL DE GIRO R\$521,4mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24		CAPITAL DE GIRO R\$524,1mm (CDI + 2,49% a.a.) Jun'22/Mai'23/Jun'23/Jun'24
	DEBENTURE (BCBF14) R\$752,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25		DEBENTURE (BCBF14) R\$745,5mm (CDI + 2,65% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25
	DEBENTURE (BCBF15) R\$697,6mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25		DEBENTURE (BCBF15) R\$705,8mm (CDI + 2,65% a.a.) Nov'23/Nov'24/Nov'25
NDISaúde (OpCo)	DEBENTURE (NDMI13) R\$808,4mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24	OUTROS EMPRÉSTIMOS: R\$70,0MM	DEBENTURE (NDMI13) R\$801,7mm (CDI + 1,60% a.a.) Ago'22/Ago'23/Ago'24
	CAPITAL DE GIRO R\$298,6mm (CDI + 2,3% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25		CAPITAL DE GIRO R\$298,5mm (CDI + 2,3% a.a.) Set'23/Set'24/Set'25
			OUTROS EMPRÉSTIMOS: R\$126,7MM



INVESTIMENTOS

No 1T21, a Companhia investiu R\$514 milhões, principalmente nas aquisições recentes de:

- **R\$193mm:** Climepe
- **R\$176mm:** LifeCenter
- **R\$79mm:** BioSaúde
- **R\$66mm:** Investidos em Reformas, Melhorias e Adequações da Rede Própria, além dos investimentos em tecnologia da informação, com novos sistemas e equipamentos.



EXIGÊNCIAS REGULATÓRIAS

Em 31 de março de 2021, a subsidiária NotreDame Intermédica Saúde S.A. (“Operadora” ou “NDIS”) apresentou suficiência de solvência consolidada de R\$659,3 milhões, tendo R\$2.115,0 milhões de Patrimônio Mínimo Ajustado frente uma Solvência Exigida pela ANS de R\$1.455,7 milhões.

R\$mm	1T21	4T20	Var.	Var. %
Solvência ANS	(1.940,9)	(1.869,8)	(71,1)	3,8%
<i>Diferimento da Solvência Exigida</i>	<i>75,0%</i>	<i>75,0%</i>		<i>0,0 pp</i>
Solvência Exigida	(1.455,7)	(1.402,3)	(53,4)	3,8%
Patrimônio Mínimo Ajustado (PMA)	2.115,0	2.375,1	(260,1)	-11,0%
Suficiência de Solvência	659,3	972,8	(313,4)	-32,2%

O Patrimônio Mínimo Ajustado passou de R\$2.375,1 milhões no 4T20 para R\$2.115,0 milhões no 1T21, sendo impactado principalmente por R\$271,7 milhões da aquisição das operadoras Climepe e BioSaúde.

A Solvência Consolidada Exigida passou de R\$1.402,3 milhões em 4T20 para R\$1.455,7 milhões em 1T21, essa variação é resultado do crescimento das operações da Companhia.

Em 31 de março de 2021, a Companhia tinha um caixa vinculado junto a ANS de R\$616,3 milhões, aplicados à taxa referencial CDI/SELIC, para atender as exigências regulatórias.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA E DESEMPENHO GNDI3

O Grupo NotreDame Intermédica possui atualmente 615.242.127 ações ordinárias, sendo 85,1% do seu capital como ações em circulação (free-float). No 1T21, 98,2% do free-float era composto por investidores institucionais.

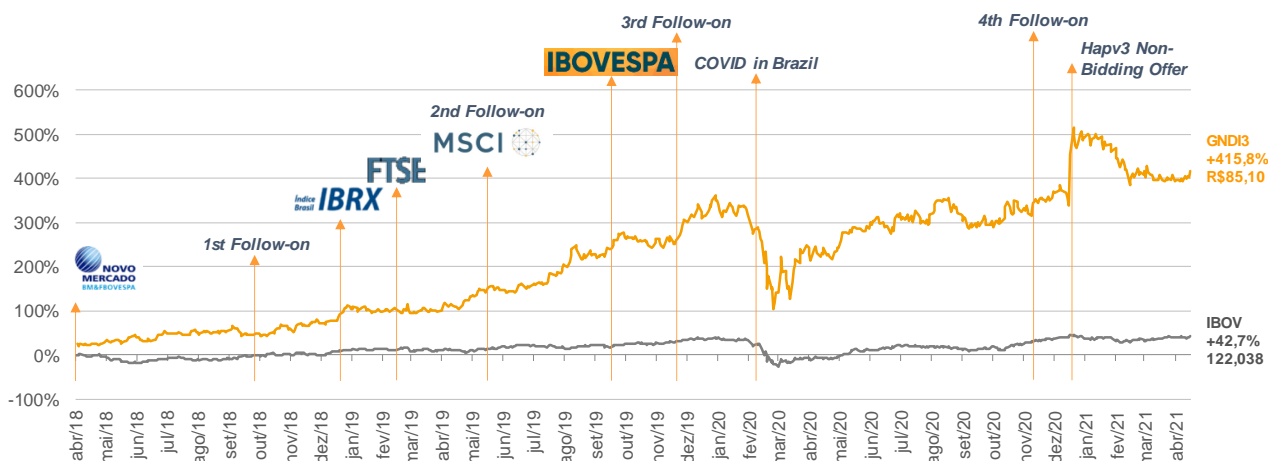
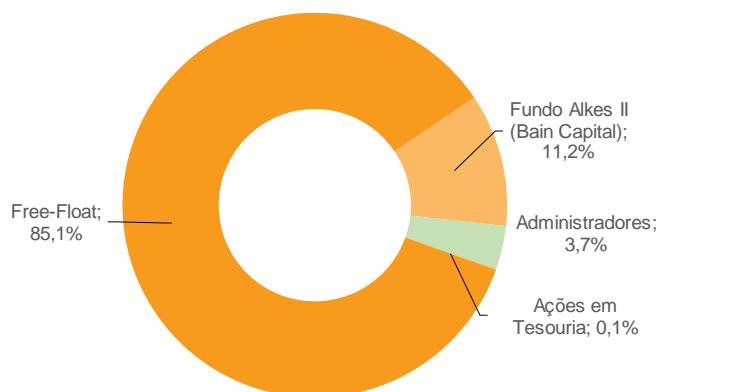
Em abril de 2021, o Conselho de Administração aprovou o aumento do capital social da Companhia com a criação de 5.454.620 novas ações em razão do exercício de opção de compra de ações outorgadas no âmbito de Plano de Opção de Compra de Ações da Companhia, dentro do limite de seu capital autorizado.

O gráfico a seguir mostra a performance da ação desde o IPO (23/04/2018) até o encerramento do dia 07 de maio de 2021. A ação GNDI3 valorizou 415,8% neste período enquanto o índice Ibovespa valorizou 42,7%.

FREE-FLOAT

1T21

Investidor Não Institucional	1,8%
Investidor Institucional	98,2%
TOTAL	100,0%
Investidor Nacional	36,5%
Investidor Internacional	63,5%
TOTAL	100,0%





DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
Receita Operacional Líquida	2.903,5	2.559,4	344,0	13,4%
Custo dos Serviços Prestados	(2.380,7)	(1.843,8)	(536,9)	29,1%
Resultado Bruto	522,8	715,7	(192,9)	-27,0%
Receitas (Despesas) Operacionais:				
Despesas Administrativas	(301,1)	(245,8)	(55,2)	22,5%
Despesas Comerciais	(158,4)	(130,1)	(28,3)	21,8%
Perdas com Créd. de Liq. Duvidosa	(22,3)	(22,2)	(0,1)	0,4%
Outras Receitas (Despesas) Líquida	6,4	(3,8)	10,1	-270,6%
Resultado antes do Resultado Finan.	47,4	313,8	(266,4)	-84,9%
Receitas Financeiras	42,7	47,2	(4,5)	-9,5%
Despesas Financeiras	(92,6)	(80,0)	(12,7)	15,9%
Resultado antes do IR/CL	(2,5)	281,0	(283,6)	-100,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social:				
Corrente	(22,2)	(134,2)	112,1	-83,5%
Diferido	(3,2)	13,6	(16,8)	-123,5%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	(27,9)	160,4	(188,3)	-117,4%

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
Lucro (Prejuízo) Líquido	(27,9)	160,4	(188,3)	-117,4%
IR e CSLL	25,4	120,6	(95,3)	-79,0%
Resultado Financeiro	49,9	32,8	17,2	52,4%
Depreciação e Amortização	89,6	69,3	20,2	29,2%
EBITDA	137,0	383,1	(246,2)	-64,3%
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	1,2	10,7%
(+/-) Despesas de M&A/Integração	40,3	6,7	33,5	497,9%
EBITDA Ajustado	189,3	400,8	(211,5)	-52,8%
% margem	6,5%	15,7%		-9,1pp

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
EBITDA	137,0	383,1	(246,2)	-64,3%
IR e CSLL	(25,4)	(120,6)	95,3	-79,0%
Resultado Financeiro	(49,9)	(32,8)	(17,2)	52,4%
Depreciação e Amortização	(89,6)	(69,3)	(20,2)	29,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido	(27,9)	160,4	(188,3)	-117,4%
(+/-) Stock Options	12,1	10,9	1,2	10,7%
(+/-) Amortização de intangível*	34,6	29,4	5,3	17,9%
(+/-) IR e CSLL diferido	9,1	7,3	1,8	25,3%
Lucro Líquido Ajustado	27,9	208,0	(180,0)	-86,6%
% margem	1,0%	8,1%		-7,2pp

* Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$mm	1T21	1T20	Var.	Var. %
D&A e Amortização IFRS16	49,8	36,6	13,2	36,0%
PEONA	41,3	13,5	27,8	206,9%
Provisão SUS	14,8	47,5	(32,8)	-68,9%
Contas Médicas Caixa	2.274,8	1.746,2	528,6	30,3%
Sinistralidade Caixa (Cash MLR)	78,3%	68,2%		10,1pp
Não Recorrente	-	15,4	(15,4)	-100,0%
Custo dos Serviços	2.380,7	1.843,8	536,9	29,1%
Sinistralidade (MLR)	82,0%	72,0%		10,0pp



BALANÇO PATRIMONIAL

R\$mm	1T21	4T20
Ativo Circulante	4.686,8	5.119,0
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.007,3	2.563,8
Aplicações Financeiras	1.028,6	1.001,0
Contas a Receber de Clientes	621,6	637,8
Estoques	124,8	100,5
Despesas Diferidas	245,3	244,0
Tributos a Recuperar	125,6	113,6
Outros Ativos Circulantes	533,6	458,3
Ativo Não Circulante	11.902,5	11.234,6
<u>Realizável a Longo Prazo</u>	<u>2.413,4</u>	<u>2.277,1</u>
Aplicações Financeiras	159,2	152,6
Ativo Fiscal Diferido	471,5	386,6
Depósitos Judiciais e Fiscais	804,7	782,0
Despesas de Comercialização Diferidas	222,0	229,6
Outros Ativos Não Circulantes	756,1	726,3
Investimentos	1,3	1,0
Imobilizado	2.294,0	2.217,4
Direito de Uso	573,9	492,5
Intangível	6.619,8	6.246,6
Total do Ativo	16.589,3	16.353,5
Passivo Circulante	2.873,5	2.797,1
Fornecedores	163,7	162,3
Salários a Pagar	203,2	212,0
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	554,9	502,8
Dividendos a pagar	174,9	174,9
Empréstimos e Financiamentos	236,7	225,1
Debêntures	13,6	81,1
Provisões de IR e CSLL	26,7	62,4
Provisões Técnicas	1.258,4	1.176,7
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	-	-
Arrendamento Mercantil	44,9	38,4
Outros Passivos Circulantes	196,6	161,4
Passivo Não Circulante	6.632,7	6.457,8
Tributos e Encargos Sociais a Recolher	59,3	62,4
Empréstimos e Financiamentos	899,9	943,7
Debêntures	2.239,4	2.238,6
Provisões Técnicas	563,5	531,5
Parcela Diferida do Preço de Aquisição	69,4	72,9
Impostos Diferidos Passivos	400,9	363,3
Provisões para Ações Judiciais	884,8	870,5
Arrendamento Mercantil	575,8	489,4
Outros Passivos Não Circulante	939,7	885,5
Patrimônio Líquido	7.083,1	7.098,7
Capital Social	5.643,7	5.643,7
(-) Ações em Tesouraria	(2,9)	(2,9)
(-) Gastos com emissões de ações	(113,9)	(113,9)
Reserva de Capital	1.583,3	1.571,2
Lucro acumulado	(28,0)	-
Participação de não controlador	0,9	0,5
Total do Passivo	16.589,3	16.353,5



EARNINGS RELEASE 1st QUARTER OF 2021



HIGHLIGHTS | 1Q21 vs. 1Q20

Members Growth and G&A Dilution, Negatively Impacted by COVID Pressure on MLR

- **Net Revenue (NR):** R\$2,903.5 million, 13.4% growth compared to 1Q20
 - **Avg Beneficiaries:** 3,732.3 thousand in Health (+9.0%) e 2,758.4 thousand in Dental (+8.6%)
 - **Beneficiaries EoP:** 3,794.7 thousand in Health (+6.5%) e 2,818.6 thousand in Dental (+10.0%)
 - **Avg Ticket:** R\$234.8 in Health, a 5.0% increase vs. 1Q20
 - **Hospital Services:** R\$188.0 million, 1.4% higher than 1Q20 and 15.7% higher than 4Q20
- **Cash MLR:** 78.3%, 10.1pp unfavorable than 1Q20
- **Cash G&A:** 7.7% of Net Revenue, 1.0pp better than 1Q20
- **Adjusted EBITDA:** R\$189.3 million (6.5% margin), -52.8% vs. 1Q20
- **Adjusted Net Income:** R\$27.9 million (1.0% margin), -86.6% vs. 1Q20
- **Net Debt:** R\$423.0 million in 1Q21
- **M&A:** Closing of LifeCenter, Climepe, MediSanitas, BioSaúde and Hospitais Londrina
- **Owned Network:** Opening of Pedriatric Special Care – ABC Region/SP

GNDI3: R\$ 85.10/share
52W Max: R\$ 101.45/share
52W Min: R\$ 52.34/share

Total Shares: 615,242,127
 Free-Float: 85.1%
 Market Cap: R\$52.4bi

Investor Relations:
 Glauco Desiderio
 Renato Bello
 Thais Gomes dos Santos
 ri@intermedica.com.br

ri.gndi.com.br

Summary	1Q21	1Q20	Var. %
Hospitals	29	23	26.1%
Beds - End of Period	3,448	2,702	27.6%
Beneficiaries -EoP ('000)	6,613.3	6,127.2	7.9%
Health plans	3,794.7	3,564.4	6.5%
Dental Plans	2,818.6	2,562.8	10.0%
Average Beneficiaries ('000)	6,490.6	5,966.2	8.8%
Health plans	3,732.3	3,425.6	9.0%
Dental Plans	2,758.4	2,540.6	8.6%
Net Revenues - R\$m	2,903.5	2,559.4	13.4%
IBNR Provision	(41.3)	(13.5)	206.9%
SUS Provision	(14.8)	(47.5)	-68.9%
Cash Medical Losses	(2,274.8)	(1,746.2)	30.3%
Cash MLR	-78.3%	-68.2%	-10.1pp
Gross Profit (Ex-D&A) - R\$mm	572.6	752.3	-23.9%
(-) Cash G&A	(224.8)	(221.4)	1.5%
(-) Selling Expenses	(158.4)	(130.1)	21.8%
Ajusted EBITDA - R\$mm	189.3	400.8	-52.8%
Adjusted EBITDA Margin	6.5%	15.7%	-9.1pp
Net Income (Losses) - R\$mm	(27.9)	160.4	-117.4%
Adjusted EBITDA Margin	-1.0%	6.3%	-7.2pp
Adjusted Net Income - R\$mm	27.9	208.0	-86.6%
Adjusted Net Margin	1.0%	8.1%	-7.2pp

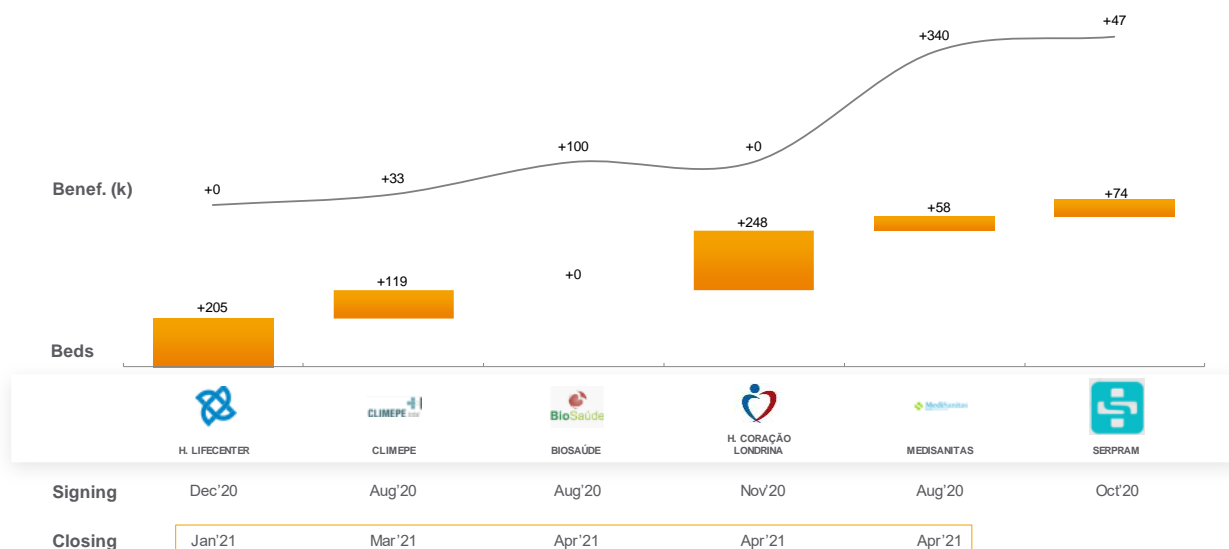


OPERATIONAL HIGHLIGHTS

M&A - 5 M&A Closings in 2021: 704 Hospital Beds and 520k Healthplan Beneficiaries

Throughout 1Q21, GNDI focused on concluding the acquisitions signed in 2020, concurrently with multitasks related to Hapvida's business combination. Available M&A opportunity will continue to drive market consolidation.

ACQUISITIONS



INTEGRATIONS AND SYNERGIES

GNDI South Branch

In February 2021, GNDI completed its first year of operations in the southern region of Brazil, strengthening our brands and expanding our presence in the national territory. In addition to Clinipam, we completed +3 integrations in the region, Hospital do Coração in Balneário Camboriú, Hospital and Maternidade Santa Brígida in Curitiba and LifeDay health plan.

During this period, GNDI's South branch grew 16.9% in the health portfolio, reaching +410 thousand beneficiaries, in addition to a 113% increase in dental plans, result of a successful cross-selling strategy and the integration of the operation with Interodonto.

Due to the fast pace of M&A and Integrations, the supply of owned beds grew + 300% in the region, allowing us to assist our customers with greater quality and care security, thus reaching record levels of verticalization in the specialties already offered in Paraná and Balneário Camboriú.

Hospital Service Revenue grew substantially, as a result of a precise management of GNDI's beds spare capacity in the region, and increasing the share of the branch's revenue by 6.7% over the last year.



Integrations with Interodonto, NotreLabs, and other acquisitions took place quickly and efficiently, leaving only Londrina's recently assumed operation to be integrated, allowing us to capture reduction in administrative expenses. On April 1st, LifeDay entity was merged into Climipam, capturing additional synergies in G&A lines, and offering a most comprehensive gridline of health plan products in the region.

In March 2021, we achieved another important milestone in the South Branch by introducing the GNDI's visual identity on the façades of the renewed care units and implemented the digital service channels to both customers and beneficiaries.

GNDI Minas Gerais Branch

The integration of the companies acquired in Minas Gerais and the structuring of the subsidiary were the main goal for the first quarter of 2021, and will continue to be throughout the year.

In April'21, we concluded the MediSanitas transaction, an important integration corner stone in Minas Gerais branch.

The Integration of the Santa Monica Saúde Operation, in the cities of Divinópolis and Nova Serrana, has already been completed and is now under the management of the Minas Gerais Branch Branch.

In January 2021, we took control of LifeCenter Hospital with a capacity of 205 beds, a high complexity reference in Belo Horizonte, and the hospital is already admitting MediSanitas patients. Despite the pandemic, the integration of LifeCenter Hospital has been successfully conducted with a strong engagement of the local clinical staff.

We entered into a long-term rental agreement, with a purchase option, of Hospital Santa Helena in Contagem. The hospital will be renovated, modernized, and expanded from the current capacity of 68 beds to 138 beds in 2022.

We also selected a property for the creation of the Betim Clinical Center, which will strength GNDI's owned network and increase the verticalization potential in the metropolitan region of Belo Horizonte.

In March'21, we started the process of integrating and capturing synergies from Climepe (Poços de Caldas - South of Minas Gerais), with a portfolio of 33 thousand lives and a top-quality hospital structure with 119 beds.



OWNED NETWORK

In 1Q21, the Company had 29 hospitals, 88 Clinics, 23 Outpatient ERs, 15 Preventive Medicine Centers, 72 clinical analysis collection points, 12 units for imaging tests, and 2 Health Centers exclusively dedicated to the elderly (“NotreLife 50+”).

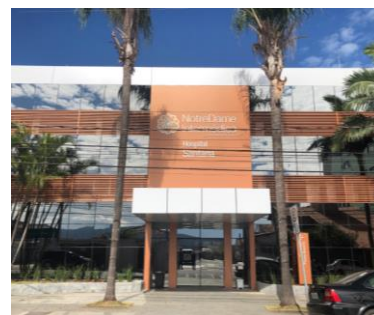
In 1Q21, we delivered GNDI visual identity of several hospitals and Clinical Centers, including Climipam network.



Salvalus Hospital



Salvalus Hospital



Santana Hospital



Samaritano Hospital



Ônix Matheus Leme Hospital



Ônix Batel Hospital



São Lucas Hospital



Hospital do Coração



Água Verde Clinical Center



Araucaria Clinical Center



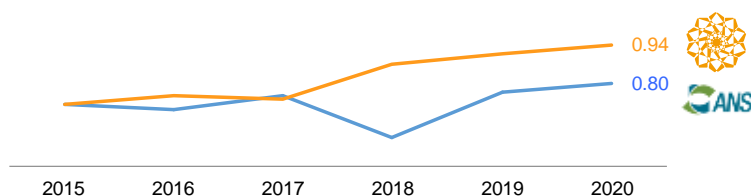
We also opened a Pediatric Special Care in ABC region (SP), with ~520 m² fully dedicated to take care of special needs.



QUALITY

The Company currently has 11 hospitals, 11 clinical centers and Ghelfond imaging center certified by the **National Accreditation Organization ("ONA")**, and 1 hospital and 1 preventive center with **Qmentum quality certification by Accreditation Canada International**.

Once again, the Company presented a continuous evolution in the most recent survey of the Supplementary Health Performance Index (IDSS), released in March 2021 (base year 2019), calculated from indicators defined by the National Health Agency (ANS). The NotreDame Intermédica Group obtained a 0.9423 score (out of a maximum of 1.00), versus 0.9077 from prior year, maintaining the classification "Great", above the competition.



This initiative by ANS aims to improve the quality of the Supplementary Health sector and the IDSS ratio close to 1 demonstrates that the NotreDame Intermédica Group has been able to develop good practices to deliver a better experience and assistance to its beneficiaries.

NotreDame Intermédica and Clinipam still maintained an 8.0 score in the Reclame Aqui indicator in 1Q21, manteing classified as "Great".





ESG – Environmental, Social, and Governance

The ESG department is concluding the strategic governance model in which the ESG pillars are clearly aligned with the Company's strategy, allowing a solidify ESG into the Notre Dame Intermédica Group's culture.

Currently, the ESG strategy is discussed at different levels of the company - Strategic (Meetings of the Board of Directors, Executive Committee, and Sustainability Committee), Tactical (Sustainability Committee), and Operational (Work Groups).

Environmental

Waste management – Our composting project continues to advance in GNDI's owned hospitals, with a strong commitment from the operational teams. +70 tons of waste that would be sent to landfills were transformed into quality fertilizer, with 8 tons of fertilizer sent to Cidade Sem Fome NGO, fertilizing more than 8,500 m² of organic garden and benefiting families in the region. By the end of April, the project will expand from 6 to 18 hospitals.



Energy Efficiency – We signed a partnership agreement with EDP for the construction of solar plants that will occupy an area of 155,085 m², equivalent to 15 soccer fields, generating 8,353 MWh/year of energy (equivalent to approximately 2,800 houses). The plants will be responsible for supplying about 60 Clinical Centers, and in this way, the Company will no longer emit 2,360 tons of CO₂, which is equivalent to planting 330 trees. Investment in the generation of clean and renewable energy is part of the ESG commitment to fight climate change.



Social

Celebrating the company's 53rd anniversary, during March and April, several lectures took place, focusing on health and well-being, diversity, customer nesting, and professional growth.

Considering the challenges our frontline professionals face while caring for Covid-19 patients, a group of specialists has been providing psychological and physiotherapy support to our employees.

Governance

BOARD OF DIRECTORS – We are very pleased to announce that Ana Paula de Assis Bogus has been elected as an independent member of the Board of Directors, bringing an important strategic contribution to the Company.



FISCAL COUNCIL - GNDI's Fiscal Council was instituted for the second consecutive year, with the majority of its members appointed by minority shareholders.

General Data Protection Law

GNDI recognizes the importance of the security and confidentiality of its beneficiaries' personal data, therefore, the group is committed to achieving the best governance and data protection practices.

GNDI implemented a Privacy Program, with initiatives that had already been implemented since 2019 as part of the LGPD (Brazilian General Data Protection Law) Adaptation Project, supported by KPMG, and expected to be concluded in 2021. Some of these initiatives comprises the definition, implementation, and maintenance of the governance model and procedures involving people (employees, suppliers, and third parties), processes, and technology, such as improved information security controls to prevent incidents involving information/sensitive data, acquisition of new equipment/technology, change of systems/processes, and the implementation of monitoring controls.

TECNOLOGY

IT Mídia, an important health and technology publication, elected Ms. Nancy Abe, Notre Dame Intermédica Group's director of Information Technology, IT Executive of the year 2021 in the Leadership category.

The award was based on the project "War against COVID-19" project, highlighting our IT department's response to pandemic challenges such as placing +2,000 administrative employees in home-office in just a few weeks and implementing the telemedicine service in a record time.

Telemedicine

With the Coronavirus pandemic outbreak and the current moment of social distancing in different parts of the country, GNDI implemented Telemedicine care to assist in disease prevention and diagnosis, seeking to ensure our beneficiaries with safe access to consultations with our medical team.

Since its implementation in April 2020, Telemedicine presented impressive numbers, including **805k consultations, 43k multispecialities consultations (Nutrition and Physical), 1.7 million prescriptions, 191k special recipe prescriptions, with 90% resolutiveness (patients' medical complaint being addressed on the teleconsultation).**





NET REVENUE

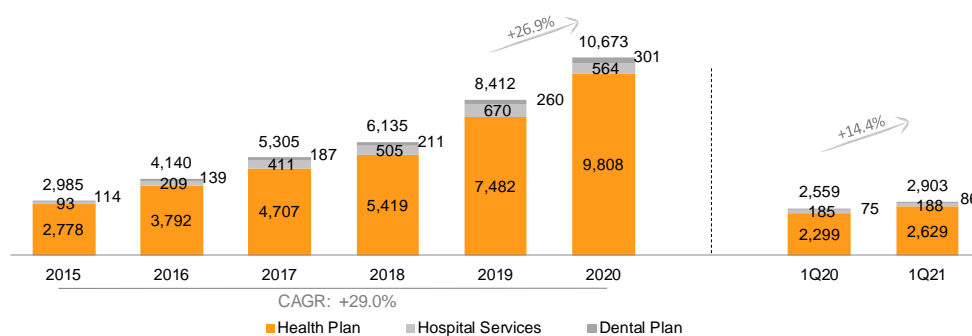
Consolidated net revenue totaled R\$2,903.5 million in 1Q21, a 13.4% over 1Q20, driven by health plan and dental plans business growth. Hospital services revenue suffered negative impacts from the COVID-19 and social distancing, especially in 2Q20, although with a trend to return to normality, reaching now pre-pandemic level (1Q20).

In 1Q21, we also started to consolidate revenues from LifeCenter (Jan'21) and Climepe (Mar'21)

R\$m	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
Net Revenue	2,903.5	2,559.4	344.0	13.4%
Health plans	2,629.1	2,298.8	330.3	14.4%
Dental Plans	86.4	75.3	11.1	14.8%
Hospital Services	188.0	185.3	2.6	1.4%

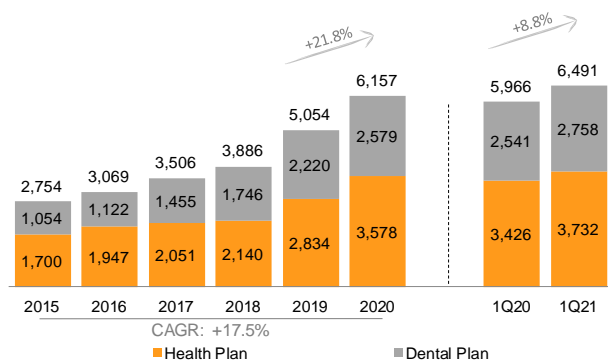
NET REVENUE

(R\$m)



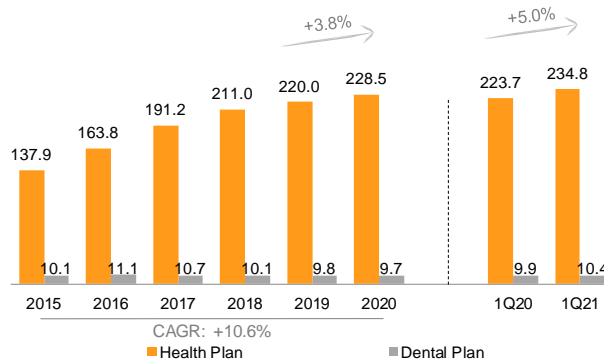
AVERAGE NUMBER OF BENEFICIARIES

('000 Benef.)



NET MONTHLY AVERAGE TICKET

(R\$/month)

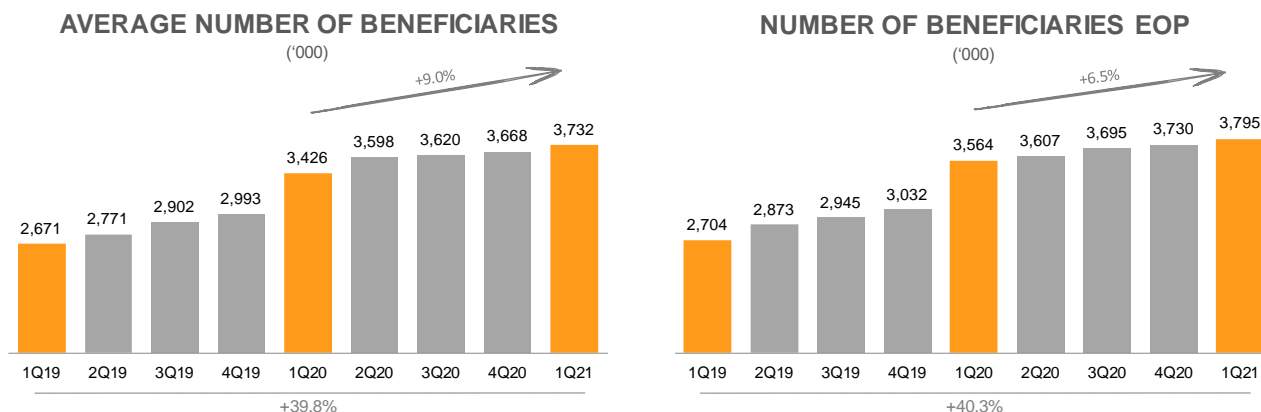




HEALTH PLANS

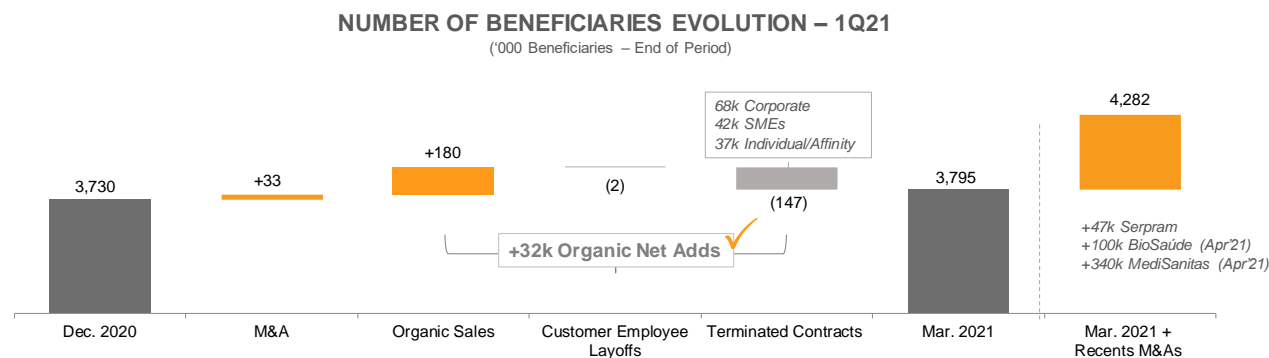
In 1Q21, Net revenue from Health Plans totaled R\$2,629.1 million, a 14.4% increase over 1Q20 due to a 9.0% increase in the average number of beneficiaries, from 3,425.6 thousand to 3,732.3 thousand, and a 5.0% increase in the consolidated average monthly net ticket, from R\$223.7 to R\$234.8.

Number of Beneficiaries



In 1Q21, the Company presented net add of 64.8 thousand health plan beneficiaries, 32.0 thousand beneficiaries from organic sales channels and 32.8 thousand from Climepe's acquisition.

Among the main aspects of organic growth, we highlight: (i) the maintenance of a high level of gross sales with 180.5 thousand beneficiaries, (ii) the loss of 147.0 thousand beneficiaries due to contract cancellations (68k Corporate, 42k SMEs and 37k Individual/Affinity) and (iii) negative turnover of 1.5 thousand beneficiaries, significantly lower than throughout 2020.

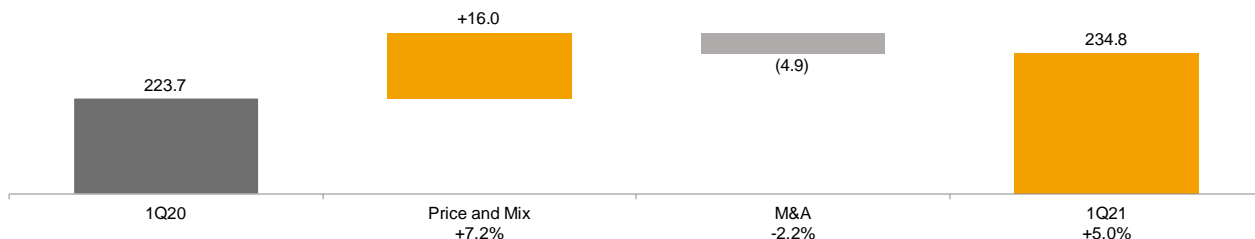


Average Ticket

The average monthly health plan ticket increased from R\$223.7 in 1Q20 to R\$ 234.8 in 1Q21, a 5.0% variation, comprising: (i) a 7.2% increase in the average organic price, as a result of contractual readjustments and a more verticalized product offering, and (ii) the negative impact from acquisitions with a lower ticket than the GNDI.



AVERAGE TICKET EVOLUTION – 1Q21 (R\$/month)



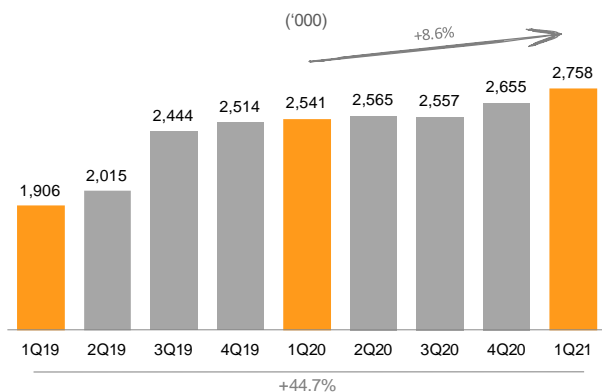
DENTAL PLANS

In 1Q21, net revenue from Dental Plans reached R\$86.4 million, a 14.8% increase over 1Q20, mainly due to a 8.6% increase in the average number of beneficiaries, from 2,540.6 thousand to 2,758.4 thousand, and a 5.7% increase in the average monthly net ticket, from R\$9.9 to R\$10.4.

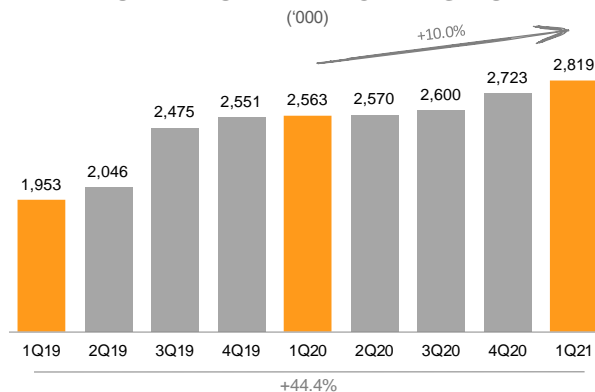
It is important to note that the Cash Loss Ratio of the dental plan's operation has been controlled and decreasing year after year, allowing for lower price readjustments and increasingly competitive prices.

With the conclusion of the acquisitions, we expand the possibilities for cross-selling initiative in the dental portfolio.

AVERAGE NUMBER OF BENEFICIARIES



NUMBER OF BENEFICIARIES EOP



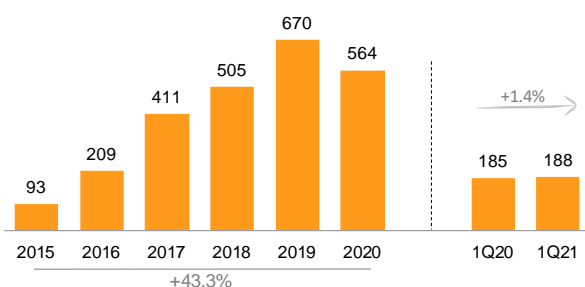


HOSPITAL SERVICES

Revenue from hospital services reached R\$188.0 million in 1Q21, an increase of 1.4% over 1Q20 and 15.7% over 4Q20, reflecting the recovery over the last quarters, and demonstrating a progressive return towards normality (pre-pandemic) in hospital services sales to other health plans.

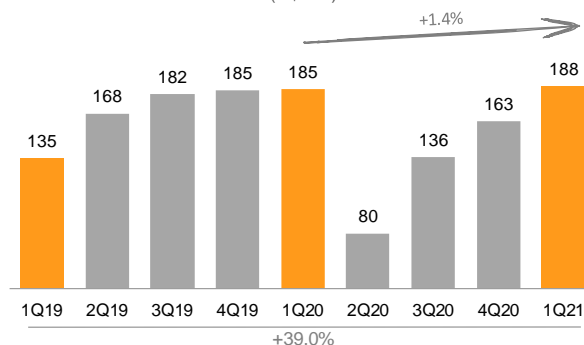
HOSPITAL SERVICES REVENUE

(R\$mm)



HOSPITAL SERVICES REVENUE

(R\$mm)



In 1Q21, revenue from new hospitals acquired in the last 12 months (Hospital do Coração, Santa Mônica, Santa Brígida, Climepe and LifeCenter) contributed with R\$66.0 million. Revenue from “same hospitals” in 1Q21 decreased 34.2% over 1Q20, picking up slowly since 3Q20, mainly due to our strategy of preserving beds for GNDI’s beneficiaries.



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	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
D&A and IFRS16 Amortization	49.8	36.6	13.2	36.0%
IBNR Provision	41.3	13.5	27.8	206.9%
SUS Provision	14.8	47.5	(32.8)	-68.9%
Medical Losses	2,274.8	1,746.2	528.6	30.3%
Cash MLR	78.3%	68.2%		10.1pp
Cost of services rendered	2,380.7	1,843.8	536.9	29.1%

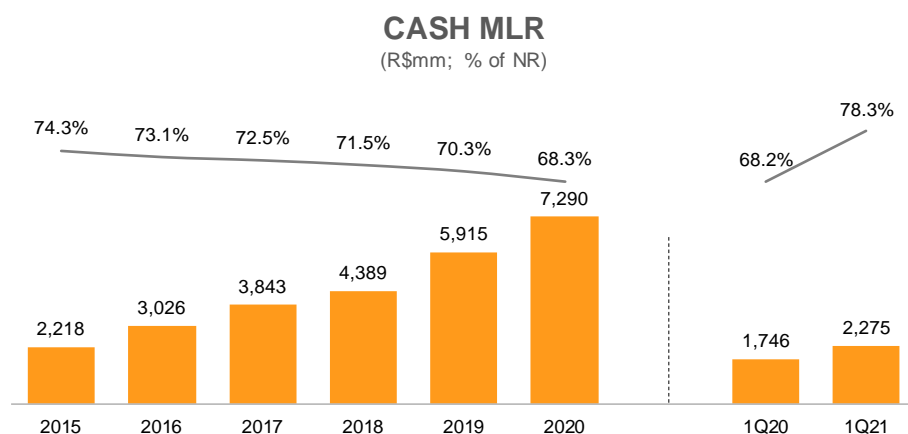
The IBNR Provision in 1Q21 increased 206.9% over 1Q20, associated to Cash MLR increase in the period.

In 1Q21, the item “D&A and Amortization IFRS16” grew 36.0% over 1Q20, nominally in line with 4Q20, due to the increase in the Company's Owned Network operations (Organic and Inorganic).

CASH MEDICAL LOSSES (CASH MLR)

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

In 1Q21, Cash MLR increased 30.3% over the same period of the previous year, from R\$1,746.2 million to R\$2,274.8 million, above the 13.4% growth in consolidated net revenue, increasing Cash MLR by 10.1pp.



During 1Q21, certain States in Brazil observed a resurgence of COVID infection, reaching a peak of hospital admissions by the end of March 2021.

This new wave of COVID treatments happened in parallel to regular routine procedures, with few States/Municipalities imposing a mandatory suspension of elective procedures.

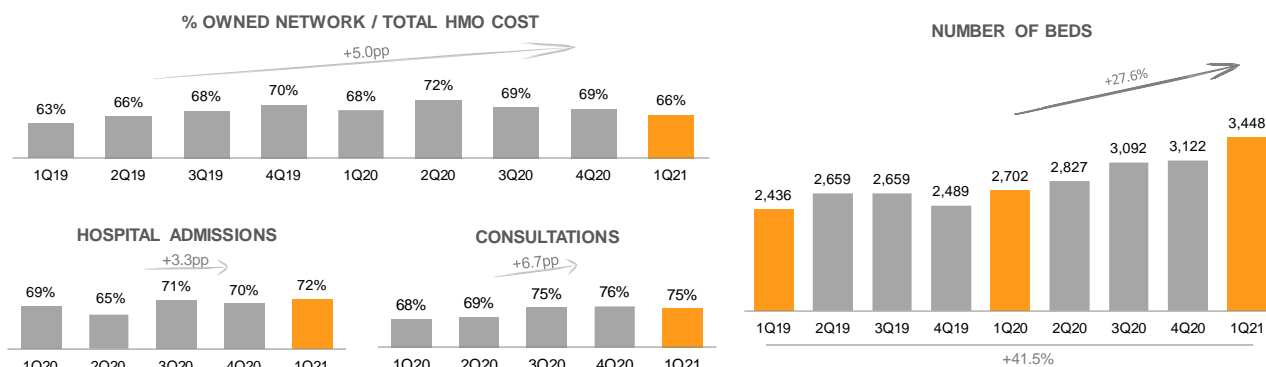
GNDI opened +1,000 hospital beds to accommodate the higher temporary demand but also saw a significant increase in the contracted network hospital admissions and an abnormal frequency in exams.



The 10.1pp Cash Medical Loss Ratio increase was impacted by:

- **9.1pp or R\$ 264.6mm** due to the treatment of COVID patients, both in the owned and contracted network
- a drop in margin due to a decrease in Hospital Services offering to other health plans

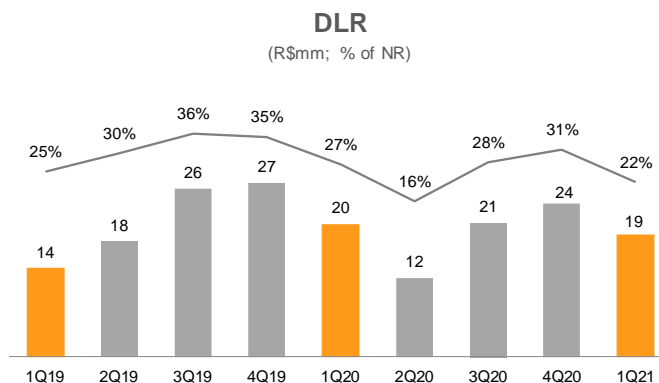
Our efforts continue on verticalization strategy of medical services, therefore:



Although the KPIs for **Hospital Admissions** and **Outpatient Consultations** increased by 3.3pp and 6.7pp in 1Q21 when compared to 1Q20, the degree of **HMO Verticalization** decreased by 1.6pp due to substantial higher tickets from contracted hospitals and an abnormal frequency of exams.

Dental Growth:

Social distance continues to influence the lower use of dental services and, as a result, reflecting positively on the dental cash loss ratio, from 27.1% in 1Q20 to 21.8% in 1Q21.

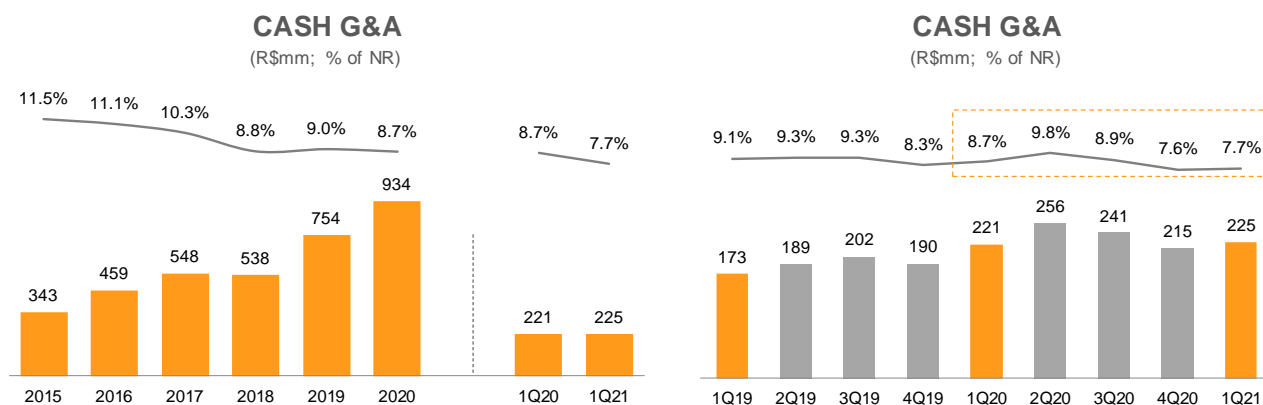




ADMINISTRATIVE AND COMMERCIAL EXPENSES

ADMINISTRATIVE EXPENSES

General & Administrative expenses (Cash G&A), including LifeCenter and Climepe, totaled R\$224.8 million in 1Q21, or 7.7% of Net Revenue, a dilution of 1.0pp when compared to 1Q20.



R\$m	1Q21	1Q20	%NR21	%NR20
Personnel	113.3	105.0	3.9%	4.1%
Third Party Services	51.1	51.0	1.8%	2.0%
Occupation and Utilities	19.7	16.9	0.7%	0.7%
Allowance for doubtful acc.	22.3	22.2	0.8%	0.9%
Contingencies	16.8	7.3	0.6%	0.3%
Others	1.6	19.0	0.1%	0.7%
Cash G&A	224.8	221.4	7.7%	8.7%

Cash G&A dilution is the result of management discipline, scale gains, a more benign delinquency environment and our continuous efforts to integrate newly acquired companies.

Most G&A items showed dilution as a percentage of Net Revenues vs 1Q20, except for Occupation & Utilities and Contingencies:

- **Occupation & Utilities:** flat vs 1Q20, influenced by newly acquired M&As and higher accumulated IGP-M inflation index.
- **Contingencies:** 0.3pp increase due to a lower comparison base in 1Q20.

Allowance for doubtful accounts was stable vs 1Q20, which demonstrates the return of the delinquency environment to pre-pandemic levels.



Cash G&A reconciliation with Financial Statement:

R\$m	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
Cash G&A	232.5	221.6	8.0%	8.7%
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	1.2	10.7%
(+/-) M&A Expenses	40.3	6.7	33.5	497.9%
(+/-) D&A	39.8	32.7	7.1	21.6%
G&A (IS)*	316.9	271.8	45.2	16.6%

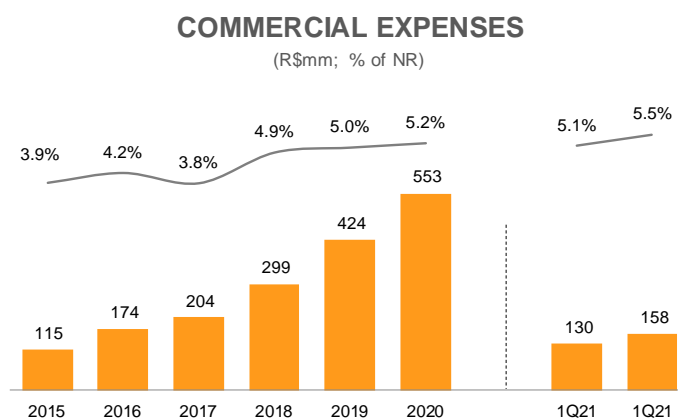
* including Administrative expenses, Impairment of receivables and Other income, net

In 1Q21, the adjustments refer only to (i) non-cash expenses, such as expenses with stock option plans, depreciation & amortization, and also (ii) R\$40.3 million in non-recurring expenses related to our M&A initiatives expenses, which in this quarter includes advisory fees for the business merger with Hapvida, in addition to an untimely tax payment by Greenline, which can be recovered using the guarantees provided by the former owner.

COMMERCIAL EXPENSES

The Company's commercial expenses totaled R\$158.4 million in 1Q21, 5.5% of total net revenue.

Commercial expenses has been progressively increasing associated to the higher gross adds. In recent quarters, the higher proportion of SME sales and lower revenues from hospital services impacted commercial expenses to 5.5% of net revenues.





ADJUSTED EBITDA

The Company's Adjusted EBITDA for 1Q21 was R\$189.3 million (6.5% of net revenue), a reduction of 52.8% versus 1Q20.

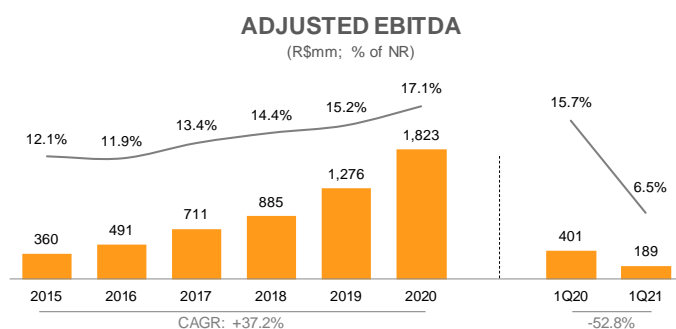
During 1Q21, GNDI maintained its discipline and focus on the strategic agenda, aiming to continue its Value Creation strategy focused on growth, verticalization and high-quality medical services.

As a result, during 1Q21 we achieved:

- **+254k Inorganic Adds** from concluded M&As
- **+52k Organic Adds** of health plan beneficiaries
- **+217k Organic Adds** of dental plan beneficiaries
- **+5 Hospitals** acquired, now with an owned network of 32 hospitals
- **1.0pp Cash G&A Dilution**

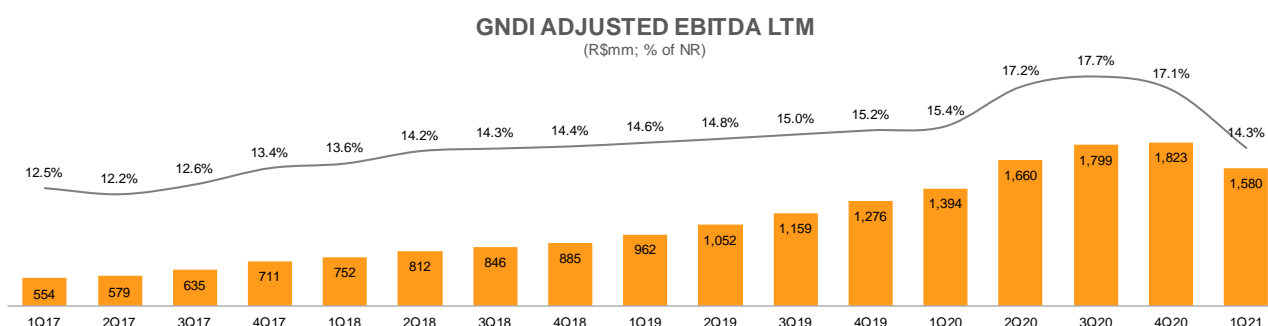
However, higher bills from hospital admissions in contracted network and the long term treatment of COVID patients negatively impacted GNDI's performance in 1Q21:

- **+R\$264.6 million in Cash MLR** due to the treatment of COVID patients, between the Owned Network and the Accredited Network
- **Drop in Revenue from Hospital Services**, harming margins with lower revenues per occupied bed
- **R\$27.8 million increase in IBNR** vs 1Q20 associated to the higher utilization of the contracted network



ADJUSTED EBITDA | BREAKDOWN

R\$m	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
Net Income	(27.9)	160.4	(188.3)	-117.4%
Income tax and social contribution	25.4	120.6	(95.3)	-79.0%
Net Interest Expenses	49.9	32.8	17.2	52.4%
Depreciation and Amortization	89.6	69.3	20.2	29.2%
EBITDA	137.0	383.1	(246.2)	-64.3%
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	1.2	10.7%
(+/-) M&A/Integration Expenses	40.3	6.7	33.5	497.9%
Adjusted EBITDA	189.3	400.8	(211.5)	-52.8%
% margin	6.5%	15.7%		-9.1pp





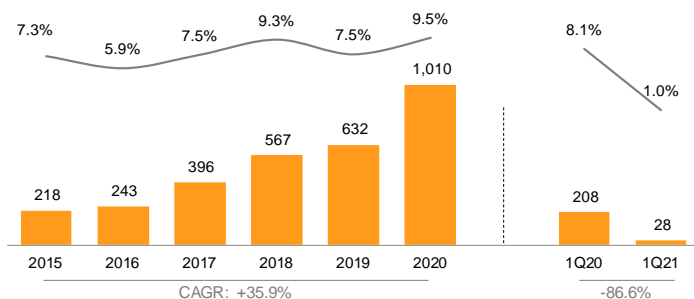
ADJUSTED NET INCOME

GNDI's Net Losses was R\$8.6 million in 1Q21, 117.4% lower than 1Q20, mainly impacted by higher MLR, a result of higher bills from hospital admissions in contracted network frequency of exams, and the long term treatment of COVID patients negatively impacting GNDI's performance in 1Q21.

The Company's Adjusted Net Income (by non-cash items of Stock Options, Intangible Asset Amortization and Deferred Taxes) was R\$27.9 million in 1Q21, a decrease of 86.6% compared to 1Q20.

ADJUSTED NET INCOME

(R\$m; % of NR)



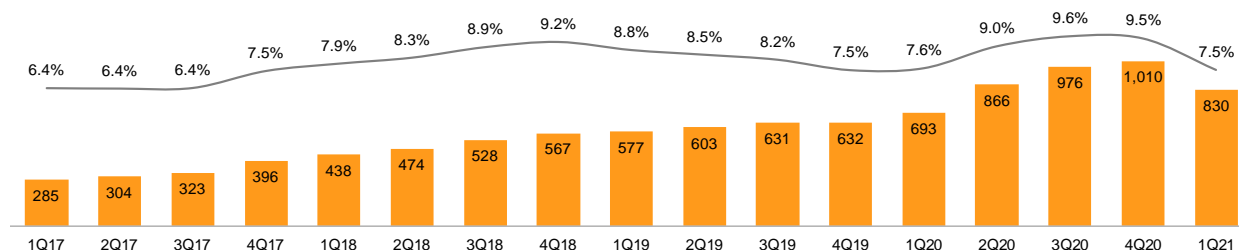
ADJUSTED NET INCOME | BREAKDOWN

R\$m	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
EBITDA	137.0	383.1	(246.2)	-64.3%
Income tax and social contribution	(25.4)	(120.6)	95.3	-79.0%
Net Interest Expenses	(49.9)	(32.8)	(17.2)	52.4%
Depreciation and Amortization	(89.6)	(69.3)	(20.2)	29.2%
Net Income	(27.9)	160.4	(188.3)	-117.4%
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	1.2	10.7%
(+/-) Intang. asset amort.*	34.6	29.4	5.3	17.9%
(+/-) Deferred taxes	9.1	7.3	1.8	25.3%
Adjusted Net Income	27.9	208.0	(180.0)	-86.6%
% margin	1.0%	8.1%		-7.2pp

* Intangible asset amortization of acquired companies

ADJUSTED NET INCOME

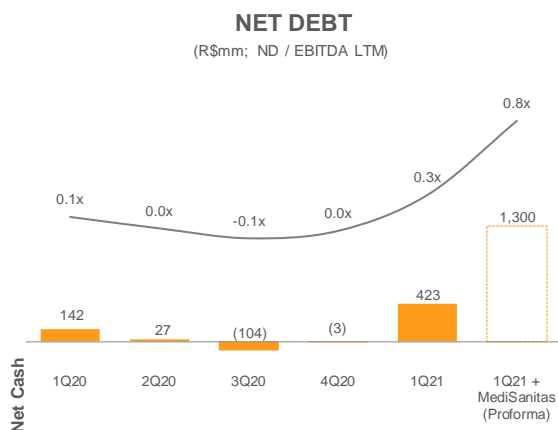
(R\$m; % of NR)





INDEBTEDNESS

In 1Q21, the Company Net Debt was R\$423.0 million, already considering the disbursement related to the acquisition of LifeCenter, Climepe and BioSaúde, as well as maintained investments to continuously improve its Owned Network, and IT.



NET DEBT | BREAKDOWN

R\$mm	1Q21	2Q20	Var.	Var. %
Seller Note	69.4	72.9	(3.5)	-4.8%
Debentures - BCBF	1,451.3	1,511.3	(60.0)	-4.0%
Debenture - NDI Saúde	801.7	808.4	(6.7)	-0.8%
Loan	1,136.6	1,168.7	(32.2)	-2.8%
Total Debt	3,458.9	3,561.3	(102.4)	-2.9%
Cash and Short-term investments	3,035.9	3,564.8	(528.8)	-14.8%
Net Debt	423.0	(3.4)	426.4	-12436.5%
Adjusted EBITDA - LTM	1,580.5	1,791.9	(211.5)	-11.8%
Net Debt/Adjusted EBITDA	0.3x	0.0x	0.3x	-14087.0%

The chart below presents GNDI's debt profile breakdown:

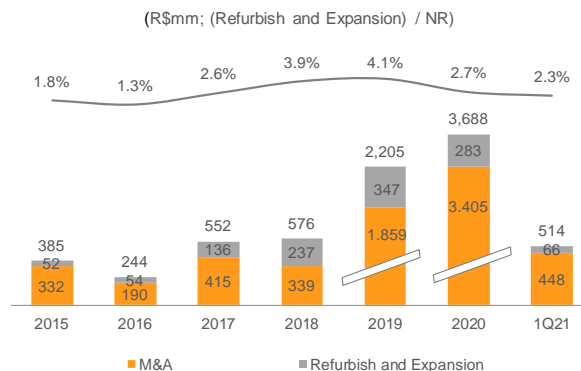
	December 2020	March 2021
NDIPar	SELLER'S NOTE R\$72.9mm (10.0% p.y.) Jun'2020>Postponed	SELLER'S NOTE R\$69.4mm (10.0% p.y.) Jun'2020>Postponed
BCBF	DEBENTURE (BCBF12) R\$60.8mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'21 PROMISSORY NOTE R\$278.7mm (CDI + 1.40% p.y.) Feb'21/Aug'21/Feb'22 BANK LOANS R\$521.4mm (CDI + 2.49% p.y.) Jun'22/May'23/Jun'23/Jun'24 DEBENTURE (BCBF14) R\$752.8mm (CDI + 2.65% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25 DEBENTURE (BCBF15) R\$697.6mm (CDI + 2.65% p.y.) Nov'23/Nov'24/Nov'25	DEBENTURE (BCBF12) R\$60.8mm (CDI + 2.25% p.y.) Feb'21 PROMISSORY NOTE R\$187.2mm (CDI + 1.40% p.y.) Aug'21/Feb'22 BANK LOANS R\$524.1mm (CDI + 2.49% p.y.) Jun'22/May'23/Jun'23/Jun'24 DEBENTURE (BCBF14) R\$745.5mm (CDI + 2.65% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25 DEBENTURE (BCBF15) R\$705.8mm (CDI + 2.65% p.y.) Nov'23/Nov'24/Nov'25
NDISaúde (OpCo)	DEBENTURE (NDM13) R\$808.4mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24 BANK LOANS R\$298.6mm (CDI + 2.3% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25 OTHER BORROWINGS: R\$70.0MM	DEBENTURE (NDM13) R\$801.7mm (CDI + 1.60% p.y.) Aug'22/Aug'23/Aug'24 BANK LOANS R\$298.5mm (CDI + 2.3% p.y.) Sep'23/Sep'24/Sep'25 OTHER BORROWINGS: R\$126.7MM



INVESTMENTS

In 1Q21, the company invested R\$514 million, mainly in recent acquisitions:

- **R\$193mm:** Climepe
- **R\$176mm:** LifeCenter
- **R\$79mm:** BioSaúde
- **R\$66mm:** Invested in Owned Network refurbishments and IT.



REGULATORY REQUIREMENTS

On March 31, 2021, the subsidiary NotreDame Intermédica Saúde SA (“Operator” or “NDIS”) presented a consolidated solvency sufficiency of R\$659.3 million, having R\$2,115.0 million of Adjusted Minimum Equity versus a Solvency Required by ANS of R\$1,455.7 million.

R\$m	1Q21	4Q20	Var.	Var. %
Solvency ANS	(1,940.9)	(1,869.8)	(71.1)	3.8%
Current Solvency Ratio	75.0%	75.0%		0.0 pp
Solvency Required	(1,455.7)	(1,402.3)	(53.4)	3.8%
Ajusted Equity	2,115.0	2,375.1	(260.1)	-11.0%
Excess Solvency	659.3	972.8	(313.4)	-32.2%

The Adjusted Minimum Equity was R\$2,375.1 million in 4Q20, and R\$2,115.0 million in 1Q21, impacted mainly by R\$271.7 million from Climepe and BioSaúde acquisitions.

Solvency Required went from R\$1,402.3 million in 4Q20 to R\$1,455.7 million in 1Q21, a result of an increased in the Company's operations.

As of March 31, 2021, the Company had a restricted cash balance of R\$616.3 million to ANS, invested at the CDI/SELIC reference rate to meet regulatory requirements.



OWNERSHIP STRUCTURE AND GNDI3 STOCK PERFORMANCE

The NotreDame Intermédica Group has 615,242,127 common shares, with 85.1% of its capital in free-float shares. In 1Q21, 98.2% of the free float was owned by institutional investors.

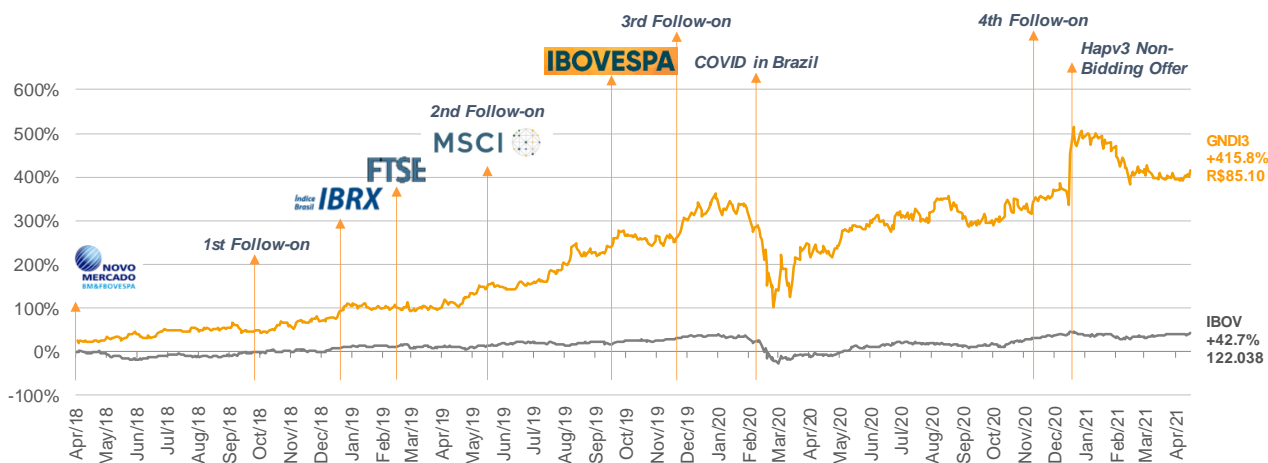
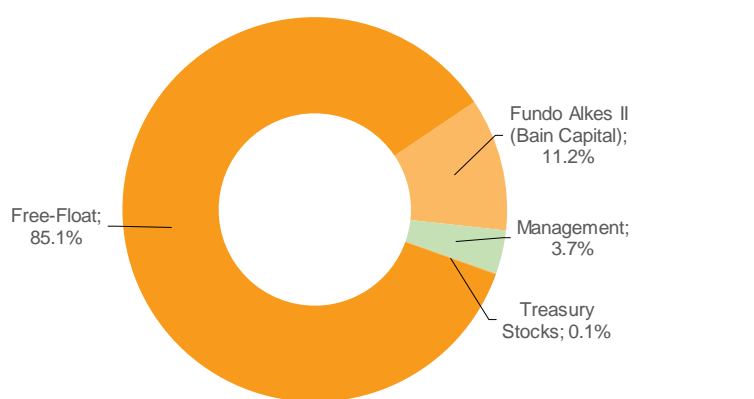
In April 2021, the Board of Directors approved an increase in the Company's capital stock with the creation of 5,454,620 new shares due to the exercise of the stock option granted under the Company's Stock Option Plan, within the limits of its authorized capital.

The chart below shows the performance of the stock from the IPO (04/23/2018) until the end of May 07, 2021. The GNDI3 share appreciated 415.8% in this period while the Ibovespa index appreciated 42.7%.

FREE-FLOAT

1Q21

Non-Institucional Investor	1.8%
Institucional Investor	98.2%
TOTAL	100.0%
National Investor	36.5%
International Investor	63.5%
TOTAL	100.0%





FINANCIAL STATEMENT

INCOME STATEMENT

R\$mm	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
Net operating revenue	2,903.5	2,559.4	344.0	13.4%
Cost of services rendered	(2,380.7)	(1,843.8)	(536.9)	29.1%
Gross Profit	522.8	715.7	(192.9)	-27.0%
Operational revenues/expenses:				
Administrative expenses	(301.1)	(245.8)	(55.2)	22.5%
Selling expenses	(158.4)	(130.1)	(28.3)	21.8%
Allowance for doubtful accounts	(22.3)	(22.2)	(0.1)	0.4%
Other income, net	6.4	(3.8)	10.1	-270.6%
Earnings before finance income and c	47.4	313.8	(266.4)	-84.9%
Financial revenues	42.7	47.2	(4.5)	-9.5%
Financial expenses	(92.6)	(80.0)	(12.7)	15.9%
Earnings before income tax and social	(2.5)	281.0	(283.6)	-100.9%
Income tax and social contribution:				
Current	(22.2)	(134.2)	112.1	-83.5%
Deferred	(3.2)	13.6	(16.8)	-123.5%
Net Income (Losses)	(27.9)	160.4	(188.3)	-117.4%

R\$mm	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
Net Income (Losses)	(27.9)	160.4	(188.3)	-117.4%
Income tax and social contribution	25.4	120.6	(95.3)	-79.0%
Net Interest Expenses	49.9	32.8	17.2	52.4%
Depreciation and Amortization	89.6	69.3	20.2	29.2%
EBITDA	137.0	383.1	(246.2)	-64.3%
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	1.2	10.7%
(+/-) M&A/Integration Expenses	40.3	6.7	33.5	497.9%
Adjusted EBITDA	189.3	400.8	(211.5)	-52.8%
% margin	6.5%	15.7%		-9.1pp

R\$mm	1Q21	1Q20	Var.	Var. %
EBITDA	137.0	383.1	(246.2)	-64.3%
Income tax and social contribution	(25.4)	(120.6)	95.3	-79.0%
Net Interest Expenses	(49.9)	(32.8)	(17.2)	52.4%
Depreciation and Amortization	(89.6)	(69.3)	(20.2)	29.2%
Net Income (Losses)	(27.9)	160.4	(188.3)	-117.4%
(+/-) Stock Options	12.1	10.9	1.2	10.7%
(+/-) Intang. asset amort.*	34.6	29.4	5.3	17.9%
(+/-) Deferred taxes	9.1	7.3	1.8	25.3%
Adjusted Net Income	27.9	208.0	(180.0)	-86.6%
% margin	1.0%	8.1%		-7.2pp

* Intangible asset amortization of acquired companies



BALANCE SHEET

R\$mm	1Q21	4Q20
Current Assets	4,686.8	5,119.0
Cash and cash equivalents	2,007.3	2,563.8
Short-term investments	1,028.6	1,001.0
Trade receivables	621.6	637.8
Inventories	124.8	100.5
Tax and social security credits	245.3	244.0
Deferred selling expenses	125.6	113.6
Other current assets	533.6	458.3
Noncurrent Assets	11,902.5	11,234.6
<u>Long-term assets</u>	<u>2,413.4</u>	<u>2,277.1</u>
Long-term investments	159.2	152.6
Deferred tax assets	471.5	386.6
Judicial and tax deposits	804.7	782.0
Deferred selling expenses	222.0	229.6
Other noncurrent assets	756.1	726.3
Investments	1.3	1.0
Property, plant and equipment	2,294.0	2,217.4
Right to Use	573.9	492.5
Intangible assets	6,619.8	6,246.6
Total Assets	16,589.3	16,353.5
Current Liabilities	2,873.5	2,797.1
Trade payables	163.7	162.3
Salaries payable	203.2	212.0
Taxes and social charges payable	554.9	502.8
Dividends payable	174.9	174.9
Loans and financing	236.7	225.1
Debentures	13.6	81.1
Provision for income tax and social contrib	26.7	62.4
Technical Provisions	1,258.4	1,176.7
Payable for acquisition of subsidiary	-	-
Lease	44.9	38.4
Other current liabilities	196.6	161.4
Noncurrent Liabilities	6,632.7	6,457.8
Taxes and social charges payable	59.3	62.4
Loans and financing	899.9	943.7
Debentures	2,239.4	2,238.6
Technical Provisions	563.5	531.5
Payable for acquisition of subsidiary	69.4	72.9
Deferred tax liabilities	400.9	363.3
Provision for lawsuits	884.8	870.5
Lease	575.8	489.4
Other noncurrent liabilities	939.7	885.5
Equity	7,083.1	7,098.7
Issued capital	5,643.7	5,643.7
(-) Treasury shares	(2.9)	(2.9)
(-) Costs with public offering of shares	(113.9)	(113.9)
Capital reserve and stock options granted	1,583.3	1,571.2
Earnings reserve	(28.0)	-
Non controllership participation	0.9	0.5
Total Liabilities and Equity	16,589.3	16,353.5