

Apresentação Institucional

Março 2023

GrupoFleury

FLRY
B3 LISTED NM

NOVO MERCADO
BOVESPA BRASIL

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ISE B3

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA



Visão Estratégica

GrupoFleury

Visão Estratégica

Ambição

Posicionamento Estratégico

Avenidas de Crescimento

Geração de Valor

Ambição para os próximos **5 anos**

Se tornar um dos
principais players do setor de saúde,
com atuação ao longo da cadeia de valor e liderança na coordenação da jornada integrada dos pacientes.

Integração da jornada de cuidado do indivíduo

Diagnósticos

Prevenção
Checkups / Genômica / Vacinas

- Checkups
- Vacinas
- Genômica

Atenção Primária
Consultas de atenção primária

- Telemedicina — saúde iD *Plataforma de Saúde*
- Consultas — saúde iD *Plataforma de Saúde*

Atenção Secundária
Consultas em especilidade médica

- Centro de Infusão
- Ortopedia / Fisioterapia
- Medicina Reprodutiva
- Oftalmologia — Anúncio Set/22

Atenção Terciária
Cirurgias

- Centro Cirúrgico Ambulatorial
- *Hospitais Parceiros (Plataforma de Saúde)*

saúde iD **Healthtechs** kortex ventures

Avenidas de Crescimento agregam valor por criar um ecossistema integrado



Medicina Diagnóstica

Crescer mantendo qualidade



Novos Elos

Construir atuação relevante na cadeia de valor



Plataforma de Saúde

Tornar-se a maior em usuários engajados

Vantagens Competitivas

- Excelência Médica
- Reputação
- Uso de Dados
- Inovação

Ampliação da jornada de cuidado dos clientes gera valor aos stakeholders





Crescimento Orgânico e Inorgânico

GrupoFleury

2022 Crescimento Orgânico

Orgânico

Inorgânico

Retrofit

Diagnósticos: 28 UAs

- **Racional:**
  - Ampliar a oferta de serviços com melhor aproveitamento de metragem

Novas Unidades

- **Diagnósticos:** 10 UAs
- **Novos Elos:** 8 UAs

(Orthopedics)

Relocação

Diagnósticos: 3 UAs

Racional:

Ampliar a oferta de serviços

Novo Núcleo Técnico Operacional (NTO) de São Paulo



Eficiência

- **2x área (**4.6 mil → 8.5 mil m²**)**
- **Ampliação da capacidade para até 120 milhões/ano (3x)**
- **Nova automação simplifica processos e** aumenta produtividade

Inovação & Diferenciação

- **Ampliação de P&D**
- **Maior parque de equipamentos do setor privado**
  - 30 espectrômetros de massa e cromatógrafos,
  - 30% em volume de exames/ano



Localização

- **Logística** com rápido acesso de insumos e amostras, unidades, hospitais e aeroporto
- Contribui **para retenção médicos e técnicos de alta especialização**

ESG

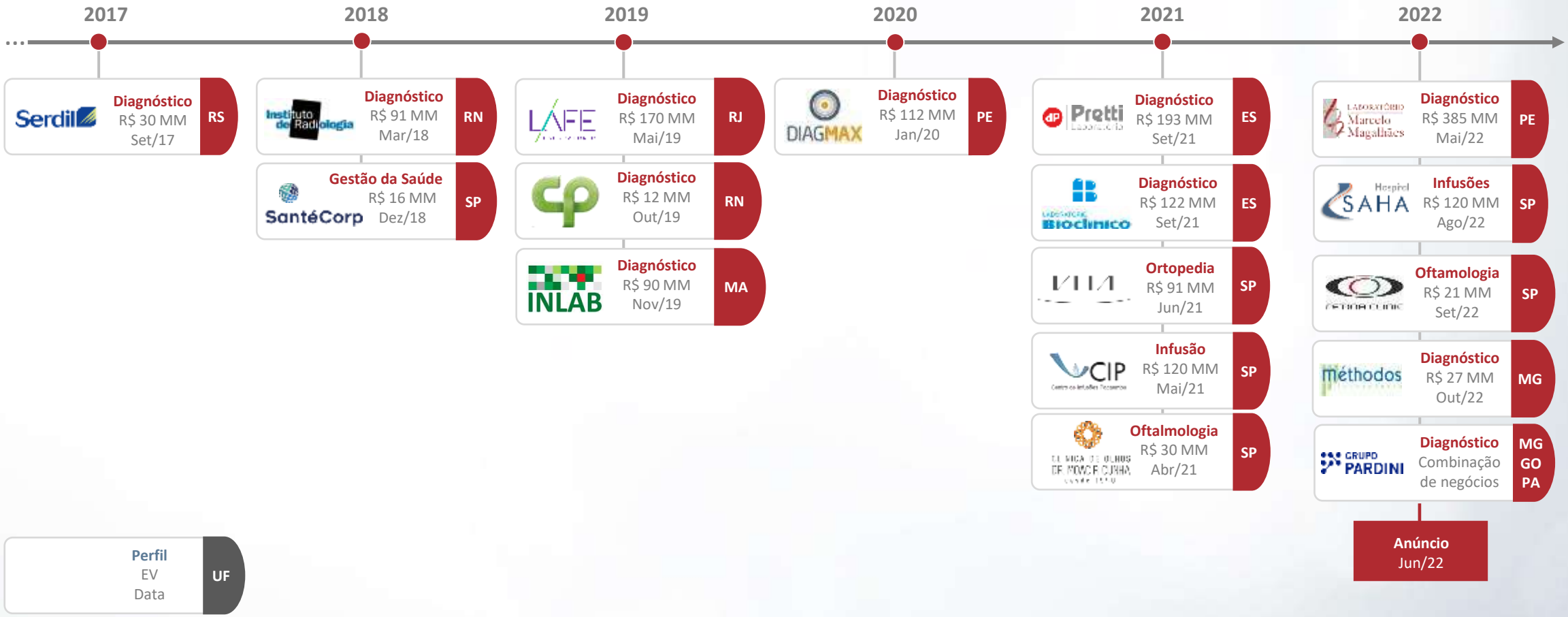
- **Eficiência energética, hidráulica e sustentabilidade**.
- Reduções de:
  - **17,8% de tubos coletados**
  - **26 t de resíduos/ano**

*2022

Inorgânico

Orgânico

16 ativos adquiridos desde 2017 além do Grupo Pardini*



* Aguarda aprovação do CADE

GrupoFleury

Processo estruturado de M&A permite alocação de capital com geração de valor aos acionistas

Avaliação de parâmetros

- ✔ Econômico-financeiros
- ✔ Estratégicos
- ✔ Culturais

Processo estruturado de integração

- ✔ Captura de sinergias (Ex: exames análises clínicas)
- ✔ Manutenção de contratos comerciais
- ✔ Fortalecimento relacionamento médico

Pipeline envolve ativos de Medicina Diagnóstica e Novos Elos

Medicina Diagnóstica

- Entrada em novos mercados/territórios
- Reconhecimento médico
- Unidades já credenciadas

Novos Elos

- Entrada em especialidades médicas
- Novas competências (equipes médicas)
- Portfólio amplo de produtos e serviços

GrupoFleury

2022 Crescimento Inorgânico

Orgânico

Inorgânico

Diagnósticos

Análises Clínicas Premium em Recife





Terceiro maior player de diagnósticos no Brasil (aguardando CADE)





Análises Clinicas no segmento básico no Sul de Minas





Novos Elos

Oftalmologia em São Paulo (aguardando fechamento)





Centro de Infusão em São Paulo





Inorgânico

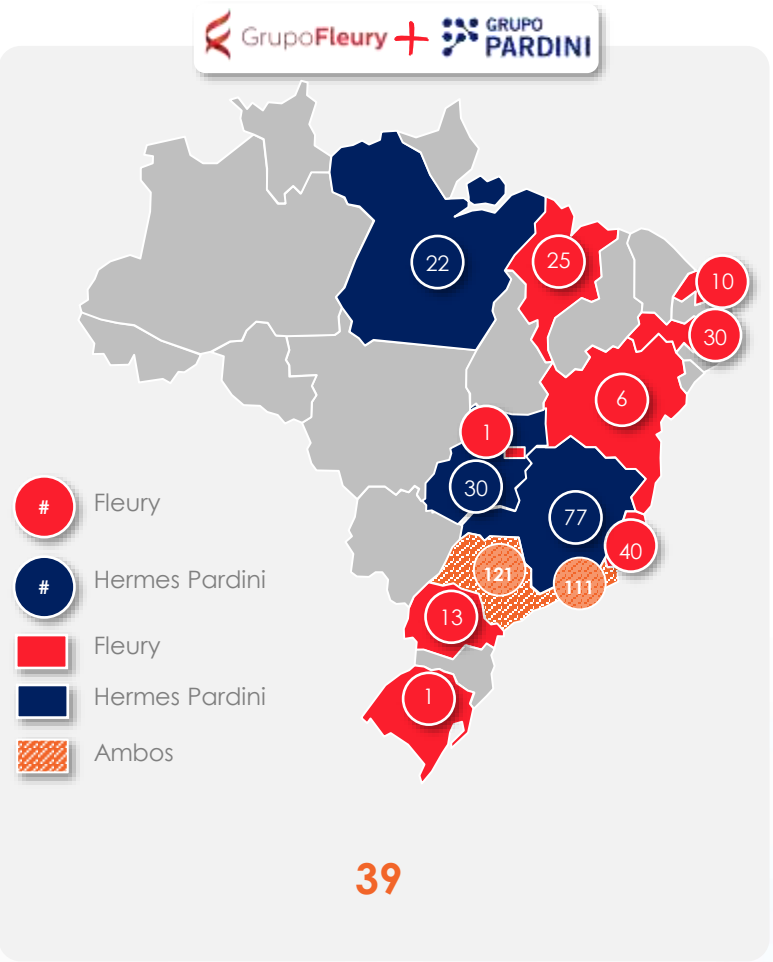
Orgânico

Empresa Combinada: Referência em Diagnósticos

Referência em Medicina Diagnóstica no Brasil

Presença Geográfica

Marcas



Números Combinados (3T22 LTM)

- **R$7,1 Bi** Receita Bruta(1) e **R$1,6 Bi** EBITDA(1)
- **Sinergias** estimadas entre **R$160 e 190 milhões**(2)
- **~500** Unidades de Atendimento e **24** Áreas Técnicas
- **13** Estados
- **+20k** Funcionários e **4,3k** Médicos
- **+245 milhões**(3) Testes / Ano
- **39** Marcas Regionais bem estabelecidas

Referência de Qualidade Técnica e Reputacional

Fonte: Documentos das Companhias.
Notes: (1) Soma Simples dos números de 2022 reportados pelas Companhias.
(2) EBITDA incremental baseado em informações preliminares. Essa estimativa não é garantia de performance futura e envolve riscos e incertezas que, como são baseadas em premissas dependem de eventos futuros que podem não ser confirmados.
(3) Inclui eliminações de 3mm no volume de exames entre Fleury e Hermes Pardini.

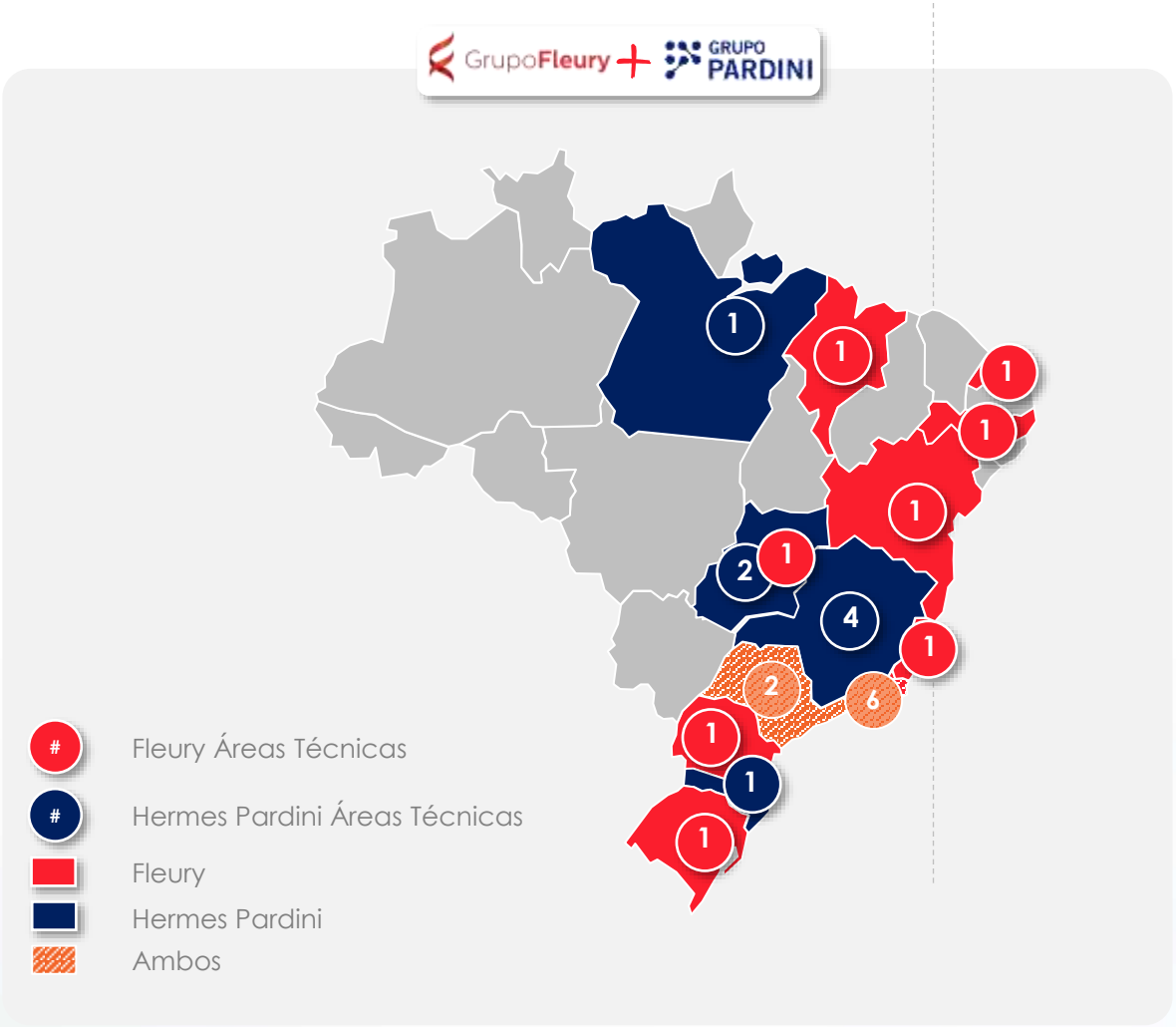
GrupoFleury

Inorgânico

Orgânico

Empresa Combinada: Referência em Diagnósticos

Complementariedade Geográfica de Áreas Técnicas



	GrupoFleury	GRUPO PARDINI	GrupoFleury + GRUPO PARDINI
Tec. Áreas (1)	10	14	24
UAs e B2B² (milhões de exames)	98	38	136
Lab-to-Lab (milhões de exames)	1	111	112
Total Exames (milhões)	99	149	248

Fonte: Documento das Companhias 1T22 LTM. Nota: (1) Cenário não considera Áreas Técnicas em Hospitais. (2) B2B excluindo Lab. de Referência e Pesquisa Clínica.

GrupoFleury



Destaques Financeiros

Destaques 2022

Receita Bruta anual de R$ 4.803,0 milhões

- Crescimento de **15,1%**
  - **8,0% Orgânico**
  - **20,2% ex-Covid**
- **Marca Fleury** com crescimento de **11,4%**
- **Atendimento Móvel** com expansão de **33,1%** vs. 2021 **(8,5% do total)**
- **Novos Elos** e **Plataforma de Saúde** atingem R$ 412,7 milhões (**8,6% do total**) com crescimento de **84,8%**
- **Genômica** com crescimento de **32,3%** atingindo R$119 milhões

EBITDA de R$ 1.189,7 milhões

- **Crescimento de 9,1%** sobre o EBITDA Ajustado de 2021
- **Margem de 26,7%**

Lucro Líquido de R$ 307,9 milhões

- **Margem de 6,9%**

Aumento de Capital Privado

- **R$ 847,3 milhões**
- Finalizado em **08/12/2022**

GrupoFleury

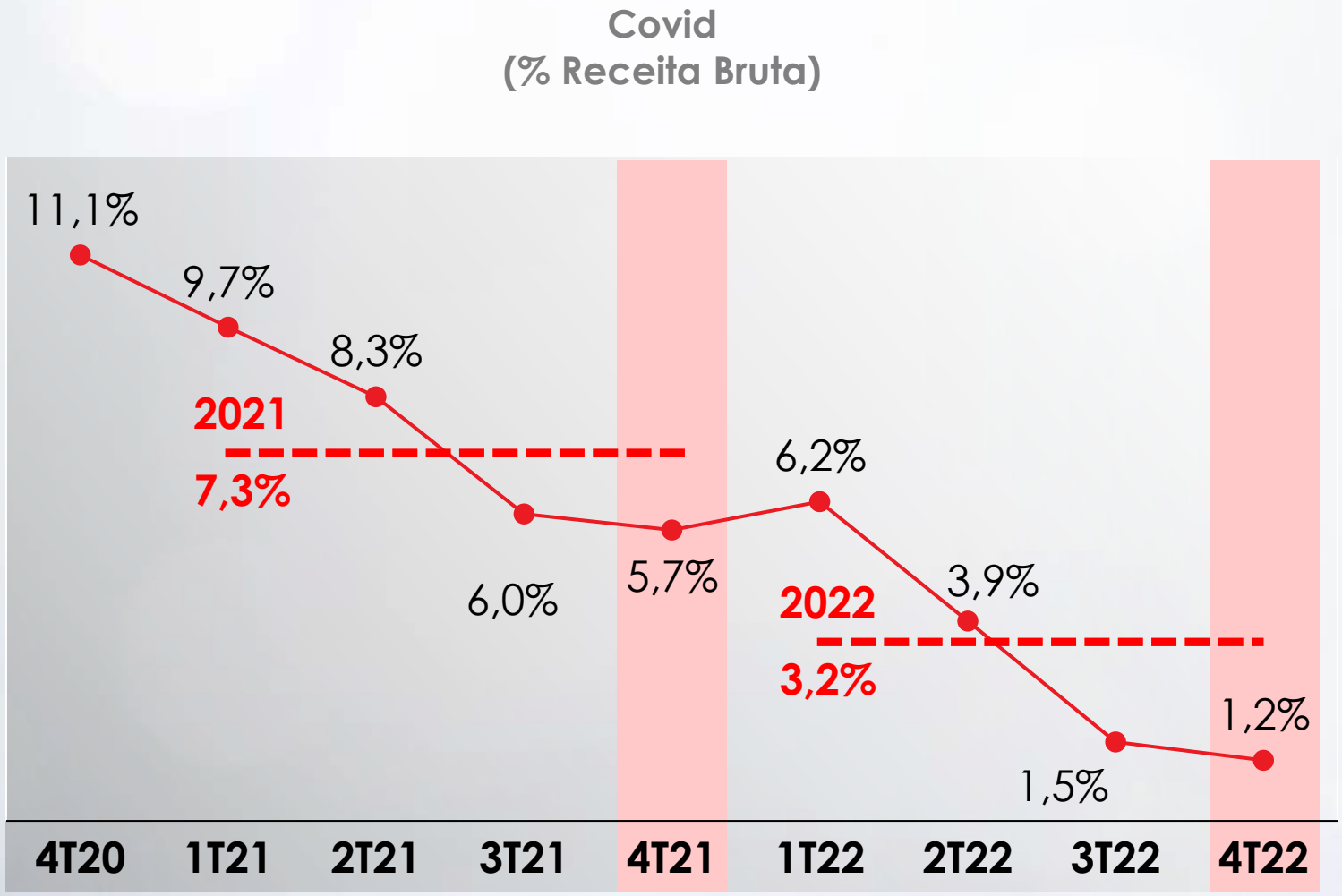
Menor patamar de testes de Covid desde o início da pandemia

4T22

- **1,2%** da Receita total

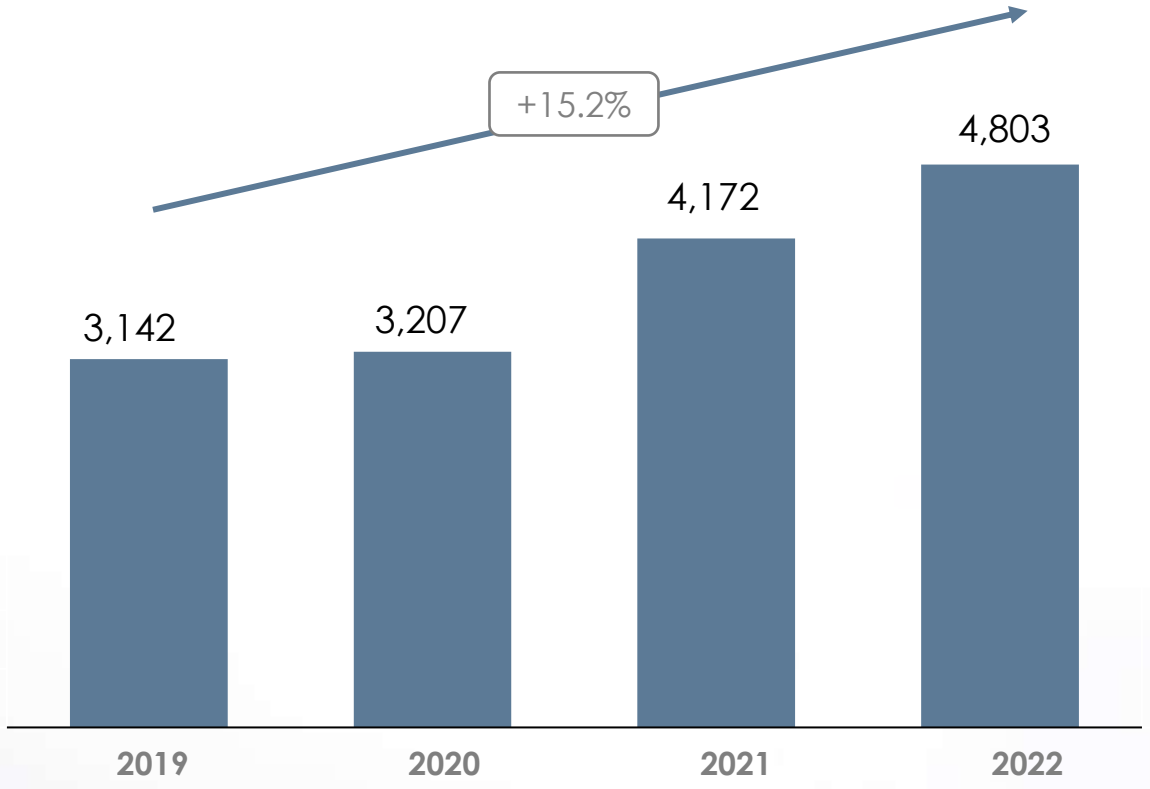
2022

- **3,2%** da Receita total
- **Menor** participação de exames de **Covid** desde o início da pandemia

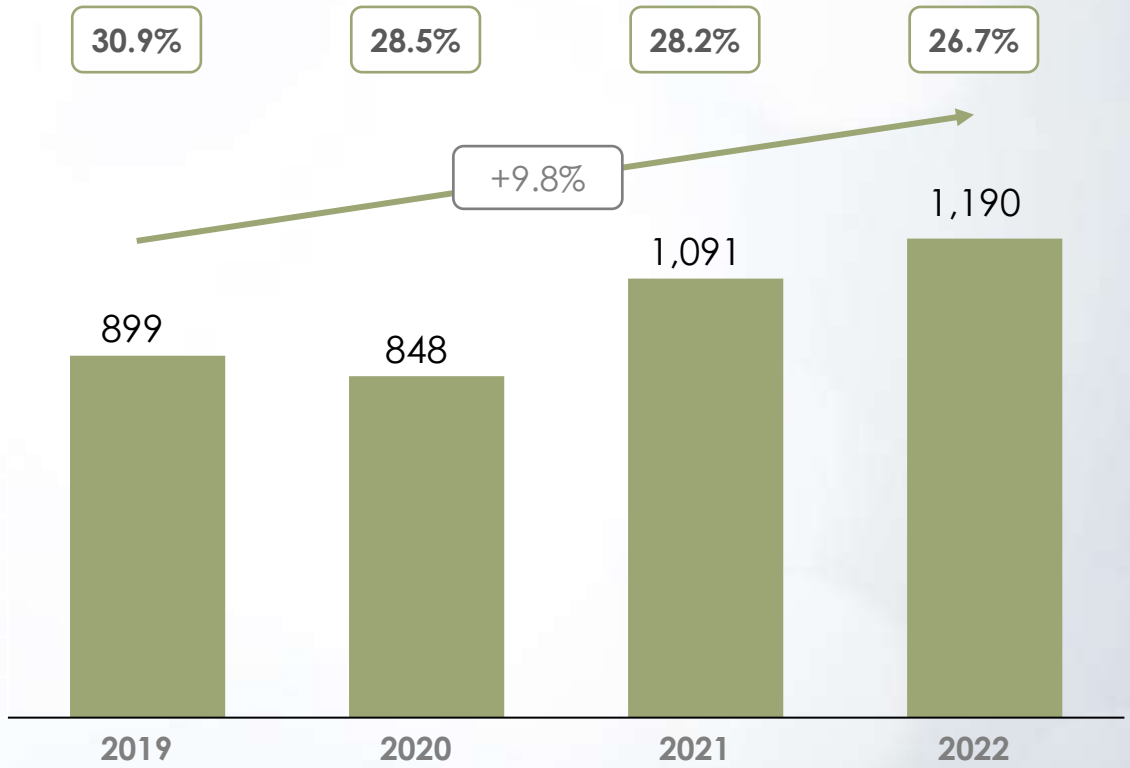


Indicadores financeiros mostram crescimento sustentável

Receita Bruta (BRL MM)



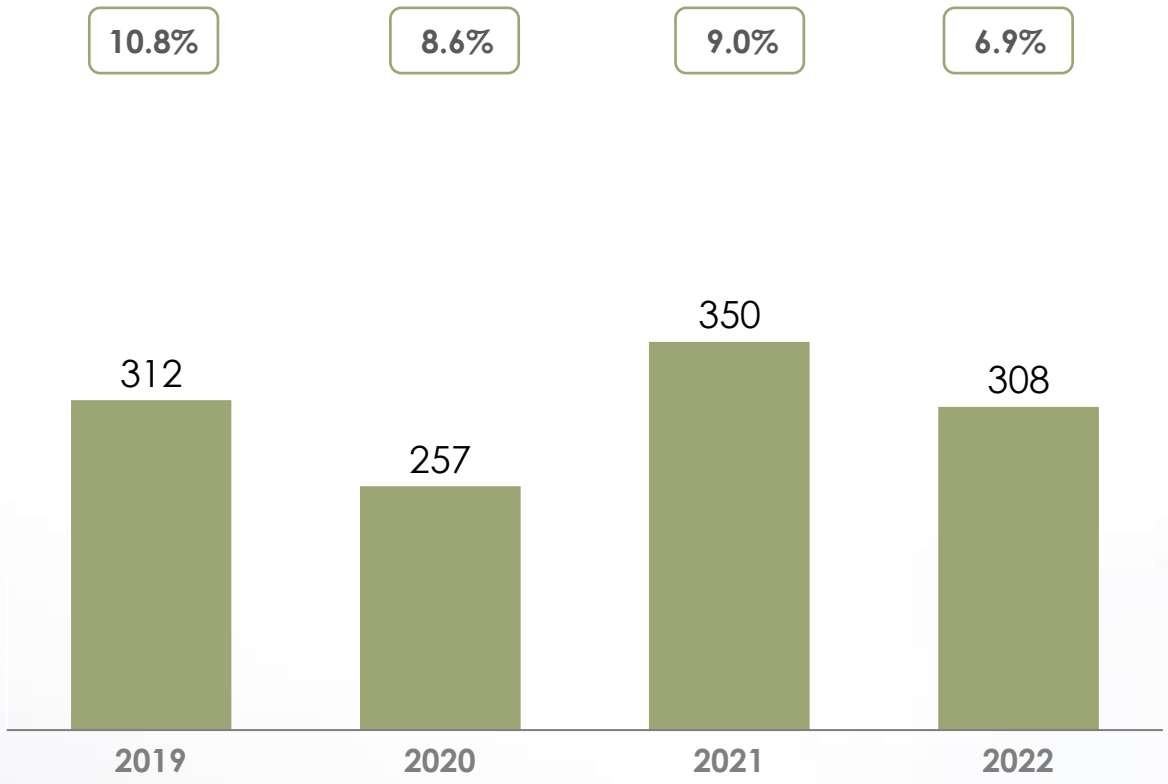
EBITDA Ajustado (BRL MM) e Margem (%)



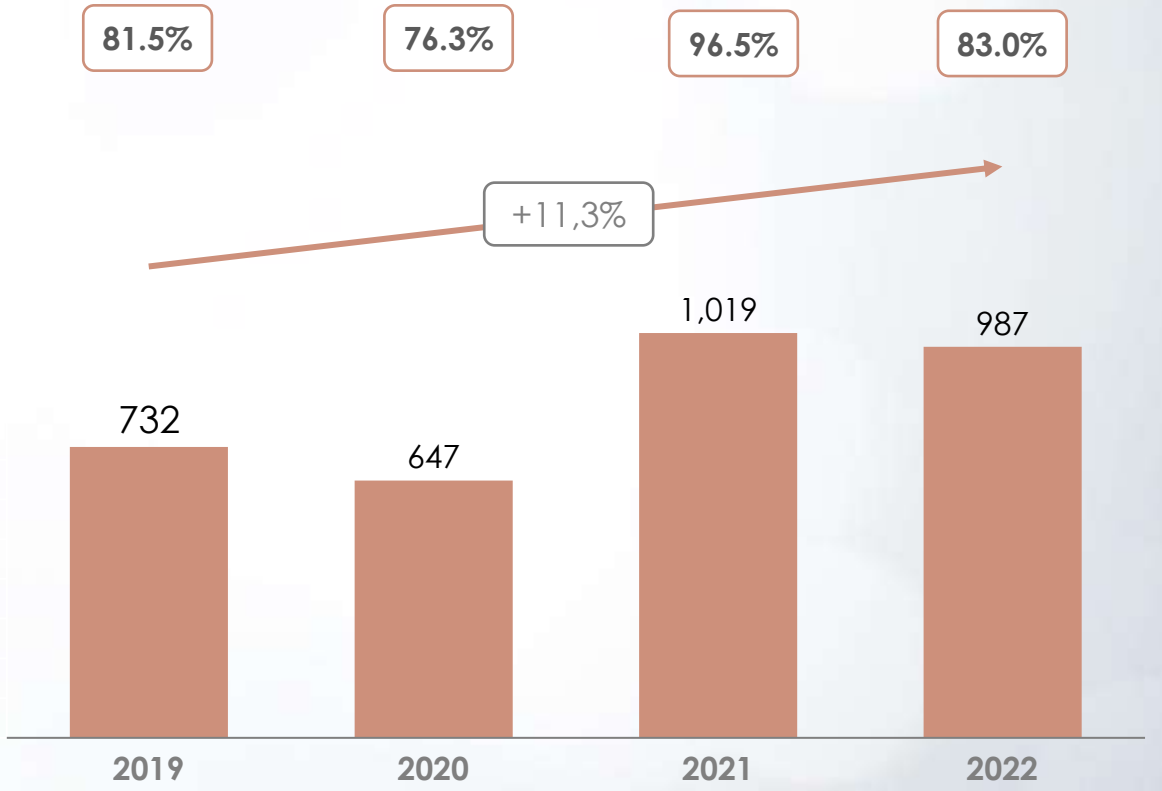
GrupoFleury

Nível de lucratividade tem sido destaque mesmo com o aumento da despesa financeira

Lucro Líquido (BRL MM) e Margem (%)



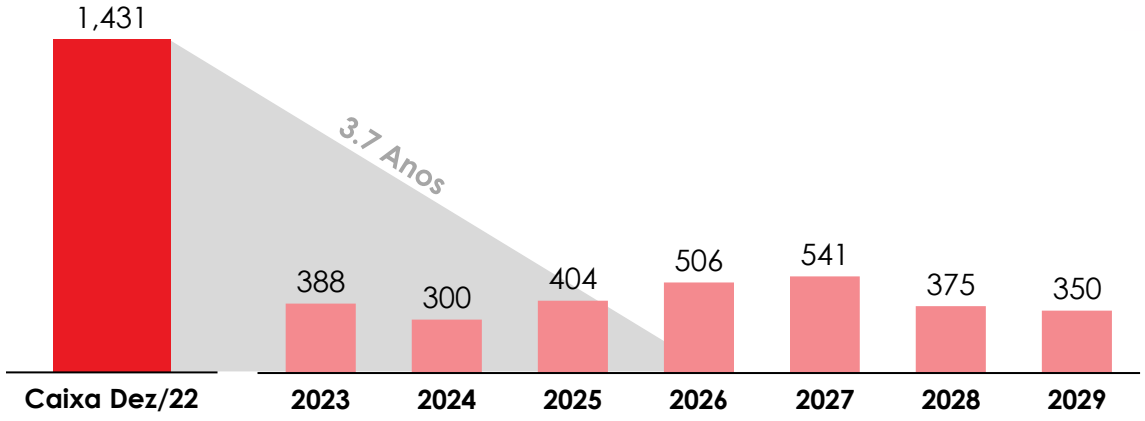
Geração de Caixa (BRL MM) e % EBITDA Ajustado



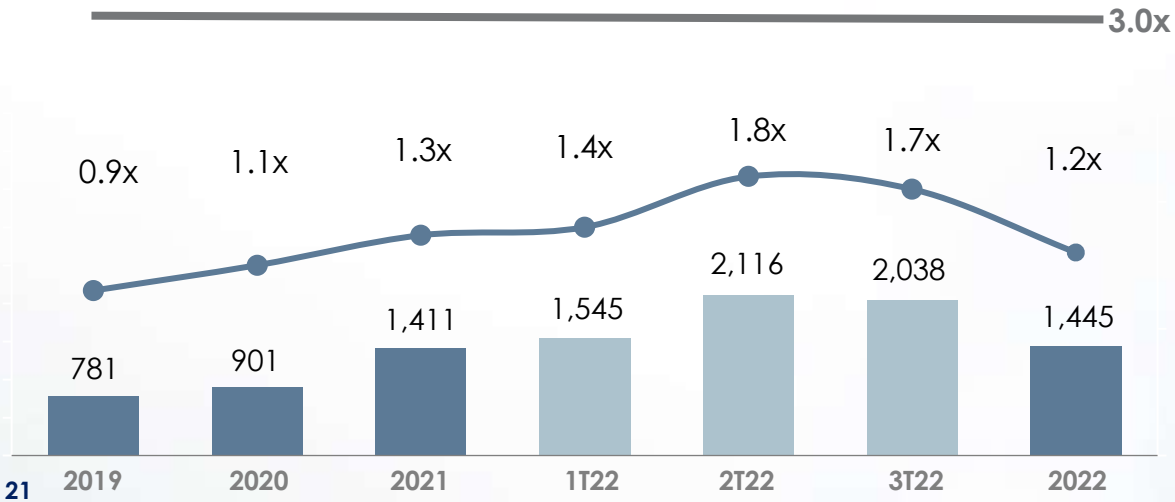
GrupoFleury

Estrutura de Capital com perfil de dívida confortável

Cronograma de Amortização (BRL MM)



Dívida Líquida (BRL MM), Nível de Alavancagem e Covenants



Perfil da Dívida

Custo Médio
CDI+1.3% (Atualmente: 15.1%)

Prazo Médio
4.0 anos

Aumento de Capital Privado
(R$ 847.3 mm/ Dez.22)

- Covenants
- Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA LTM[1])
- Dívida Líquida (BRL mm)

GrupoFleury

Feel free to reach our Investor Relations Team:



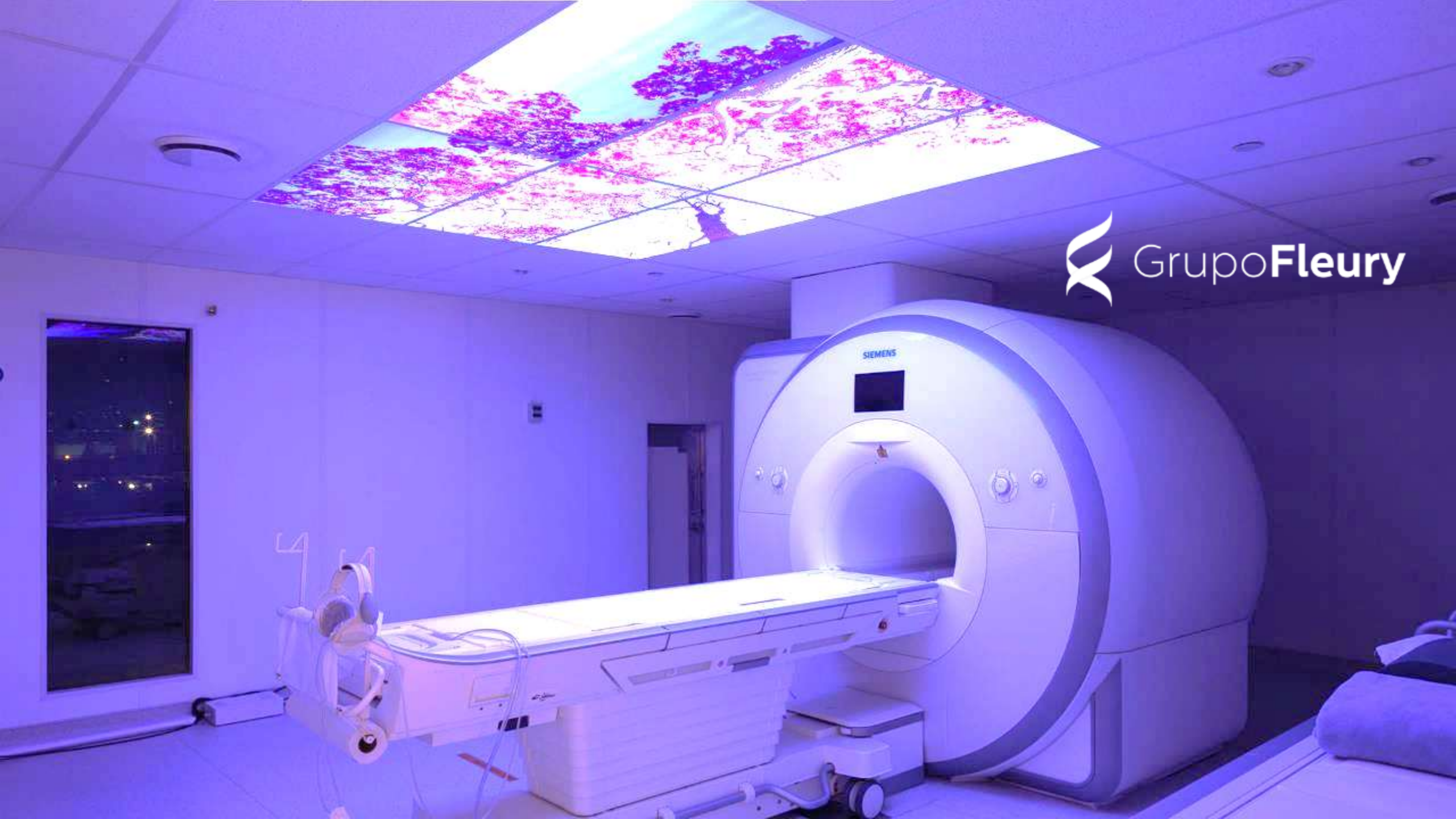
https://ri.fleury.com.br/



ri@grupofleury.com.br



+55 (11) 98133-7900


SIEMENS
GrupoFleury



Institutional Presentation

March 2023

GrupoFleury

FLRY
B3 LISTED NM

NOVO MERCADO

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

ISE B3

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Powered by the S&P Global CSA



Strategic View

GrupoFleury

Strategic View

Ambition

Strategic Position

Growth Avenues

Value Generation

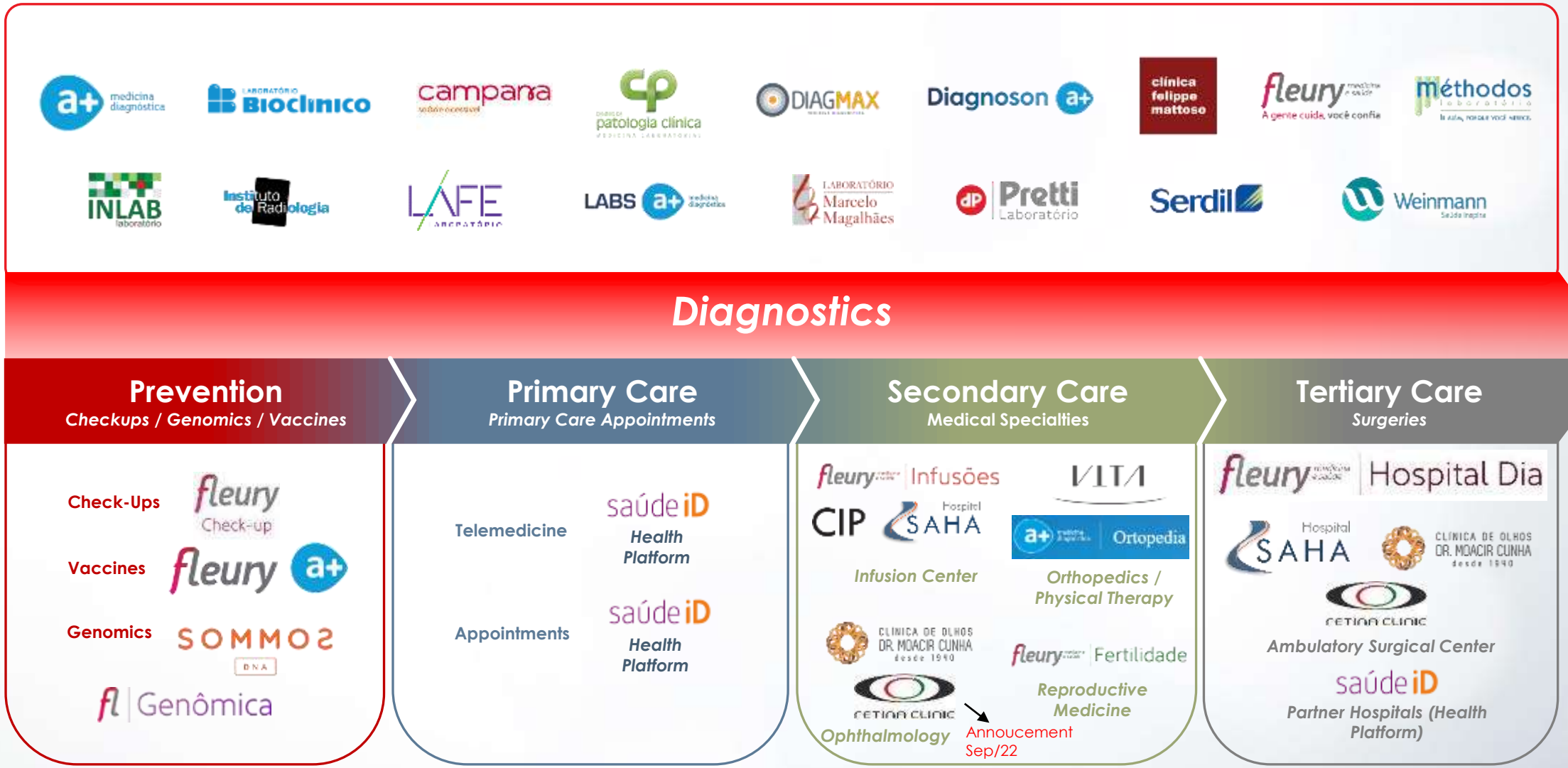
GrupoFleury

Ambition for the Next **5 Years**

One of the main players in healthcare, strengthening its position in the health value chain and leading the coordination of integrated care journey.

GrupoFleury

Integrated Care Journey Reinforces the Role of Diagnostic Medicine



Healthtechs

Growth Avenues that Add Value by an Integrated Ecosystem



Diagnostic Medicine

Growing while keeping the quality



New Links

Building a relevant position in the healthcare value chain



Health Platform

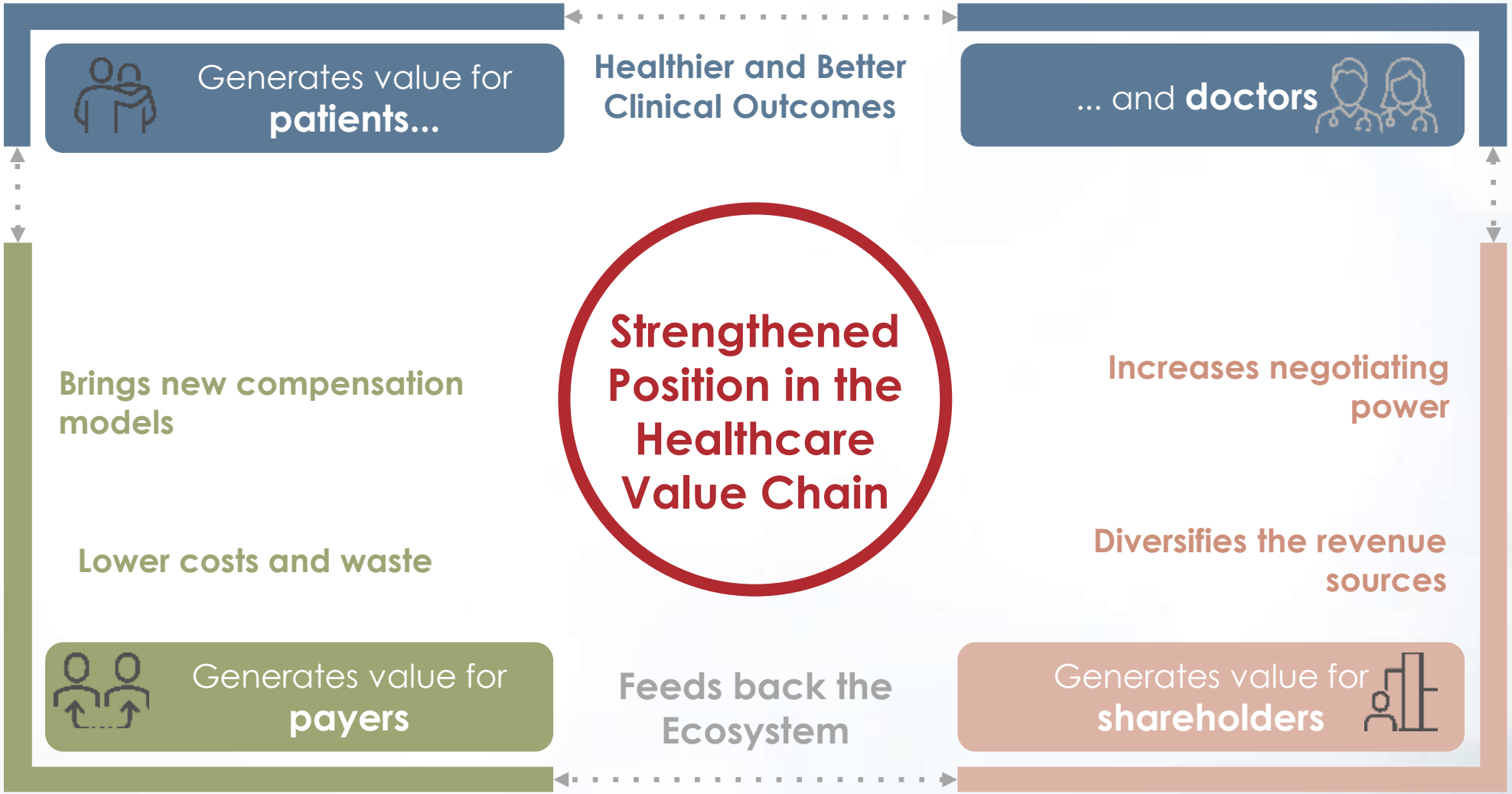
Becoming the largest in engaged users

Competitive Advantages

- Medical Excellence
- Reputation
- Data Use
- Innovation

GrupoFleury

Expanding the Integrated Care Journey Generates Value for All Stakeholders



GrupoFleury



Organic & Inorganic Growth

GrupoFleury

2022 Organic Growth

Organic

Inorganic

Retrofit

Diagnostics: 28 PSCs

- **Rationale:**
  - Expand the service offer by optimizing the footage

New Patient Service Centers

- **Diagnostics:** 10 PSCs
- **New Links:** 8 PSCs

(Orthopedics)

Relocation

Diagnostics: 3 PSCs

Rationale:

Expand the service offer

New Technical Area in São Paulo

Organic

Inorganic

Efficiency

- **2 times footage (**4.6k → 8.5k m²**)**
- **Expansion of capacity up to 120 million/year (up to 3x)**
- **New automation simplifies processes and increases** productivity

Innovation & Differentiation

- **Expansion of R&D**
- **Largest fleet of equipment of private sector**
  - 30 mass spectrometers and chromatographs,
  - 30% in volume of tests/year





Location

- **Logistics** with quickly access to inputs and samples, PSCs, hospitals and airport
- Contributes to **retention of highly specialized physicians and technicians**

ESG

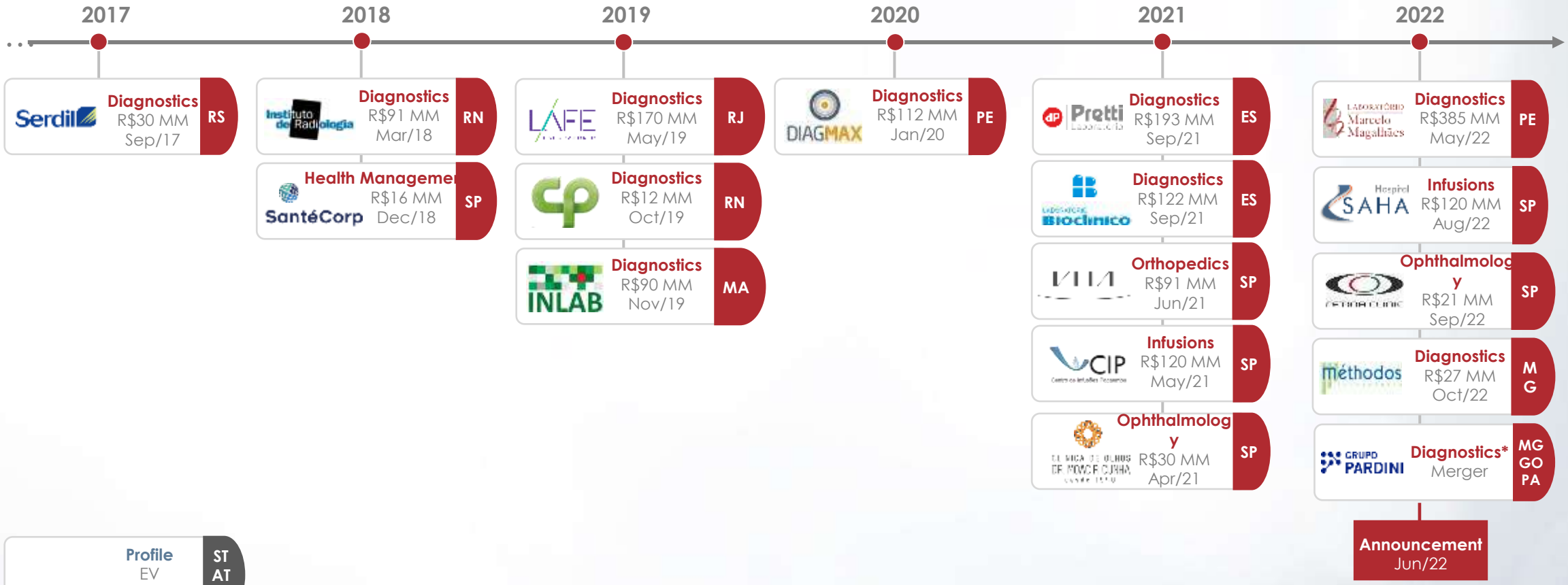
- **Energy efficiency, hydraulics and sustainability.**
- Reductions of :
  - **17,8% of collected samples**
  - **26 ton of waste/year**

*2022

16 assets acquired since 2017, in Addition to Grupo Pardini*

Organic

Inorganic



* Awaiting approval from CADE (Brazilian Antitrust Authority)

GrupoFleury

Organic

Inorganic

Structured M&A Process Allows Adequate Capital Allocation with Value Generation

Parameter Evaluation

- ✔ Economic-Financial
- ✔ Strategic
- ✔ Cultural

Structured Integration Process

- ✔ Capturing Synergies (E.g.: clinical analysis tests)
- ✔ Preserving Business Agreements
- ✔ Strengthening the Doctor's Relationship

Pipeline includes Assets from Diagnostic Medicine and New Links

Diagnostic Medicine

- Accessing new markets/territories
- Medical recognition
- PSCs already accredited

New Links

- Accessing medical specialties
- New skills (medical teams)
- Vast products and services portfolio

GrupoFleury

2022 Inorganic Growth

Organic

Inorganic

Diagnostics

Premium clinical analysis in Recife





3rd largest player in Brazil (waiting for CADE approval)





Low-end clinical analysis in the south of MG state





New Links

Ophtalmology in São Paulo (waiting for *closing*)





Infusion Center in São Paulo





The incorporation of Grupo Pardini will result in a reference in Diagnostics

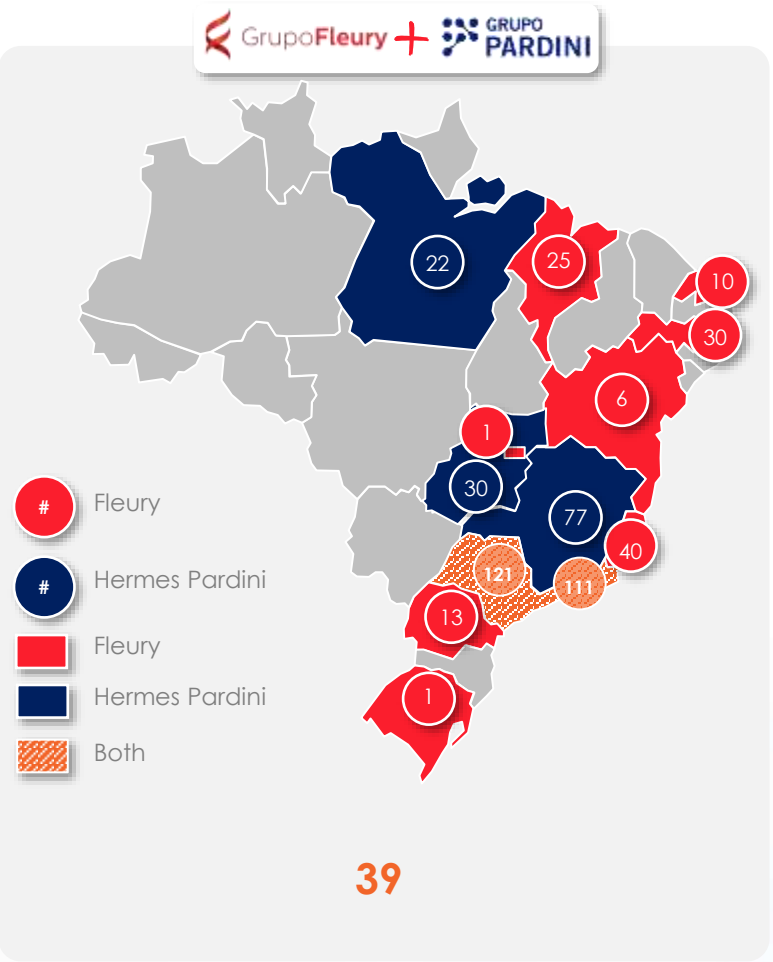
Organic

Inorganic

Reference in Diagnostic Medicine in Brazil

Geographic Footprint

Brands



Combined Numbers (3Q22 LTM)

- **R$7.1 BN** Gross Revenue(1) and **R$1.6 BN** EBITDA(1)
- **Sinergies** estimated between **R$160 and 190 million**(2)
- **~500** Patient Service Units and **24** Technical Areas
- **13** States
- **+20k** Employees and **4.3k** Doctors
- **+245 million**(3) Tests / Year
- **39** Well-established Regional Brands

Technical Quality and Reputational Benchmark

Source: Companies' Documents.
Notes: (1) Simple addition of the 2022 results released by the Companies.
(2) Incremental EBITDA estimate based on preliminary information. This estimate is not a guarantee of future performance and involves risks and uncertainties that, as they are based on assumptions, depend on future events that may not be confirmed.
(3) Includes 3mm deletions in the test volume between Fleury and Hermes Pardini.

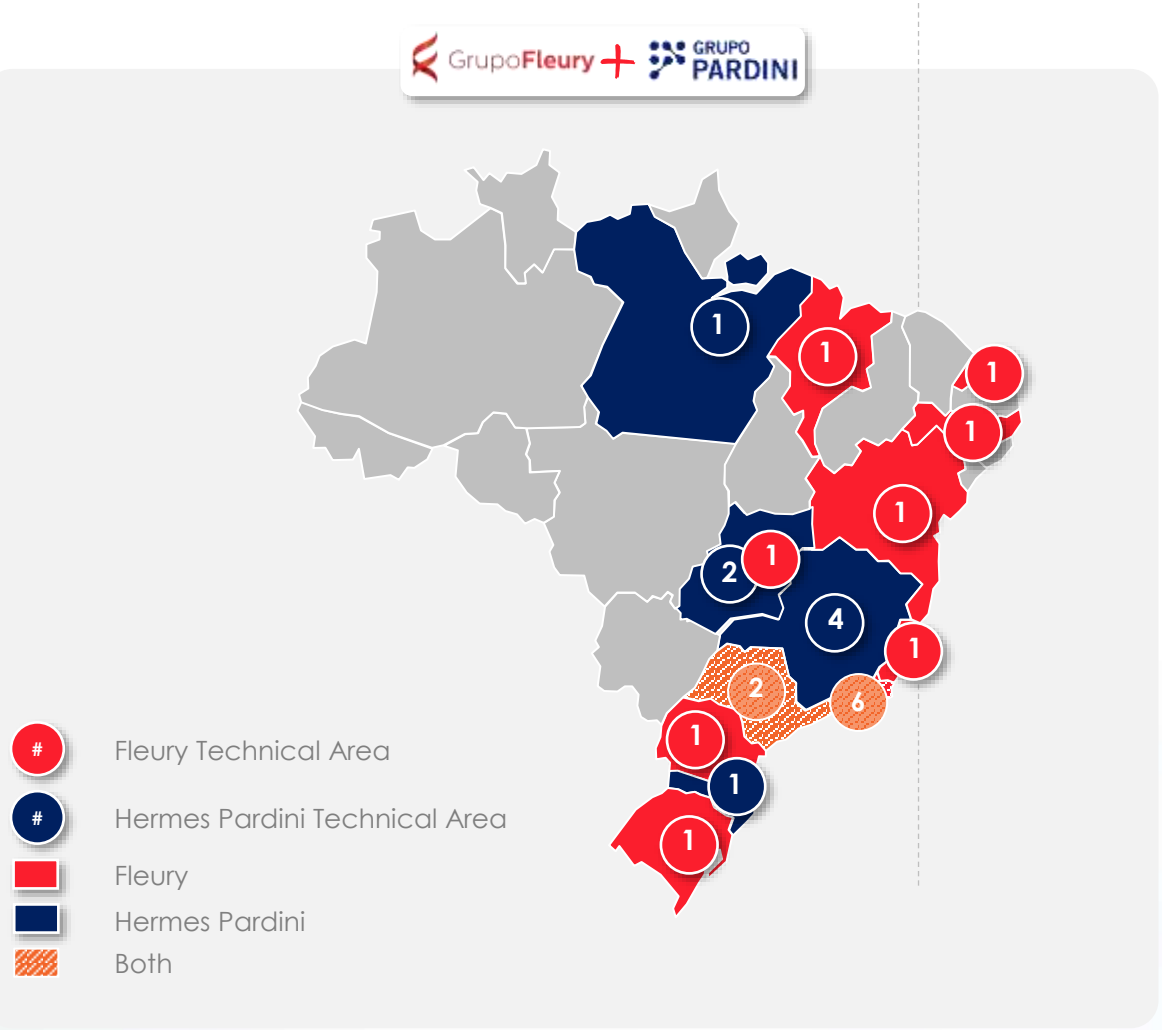
GrupoFleury

The incorporation of Grupo Pardini will result in a reference in Diagnostics

Organic

Inorganic

Geographic Complementarity in Technical Areas



	GrupoFleury	GRUPO PARDINI	GrupoFleury + GRUPO PARDINI
Tech. Areas (1)	10	14	24
PSC and B2B (2) (million exams)	98	38	136
Lab-to-Lab (million exams)	1	111	112
Total Exams (million exams)	99	149	248

Source: Companies' Filings; 1Q22 LTM data. Note: (1) Figure does not consider Technical Areas in hospitals. (2) B2B excluding Lab. of Reference and Clinical Research.

GrupoFleury



Financial Highlights

GrupoFleury

2022 Highlights

Annual Gross Revenue of R$ 4.803,0 million

- Growth of **15,1%**
  - **8,0% Organic**
  - **20,2% ex-Covid**
- **Fleury Brand** with **11,4%** growth
- **Home Service** with expansion of **33,1%** vs. 2021 **(8,5% of the revenue)**
- **New Links** and **HC Plataform** with a R$ 412,7 million Revenue (**8,6% of total Gross Revenue**), **84,8%** growth
- **Genomics** with a R$119 milllion Revenue, **32,3%** growth

EBITDA of R$ 1.189,7 million

- **9,1%** growth over 2021 Adjusted EBITDA
- **26,7% of margin**

Net Income of R$ 307,9 million

- **6,9% of margin**

Capital Increase via Private Subscription

- **R$ 847,3 million**
- Conclusion: **Dec. 8th, 2022**

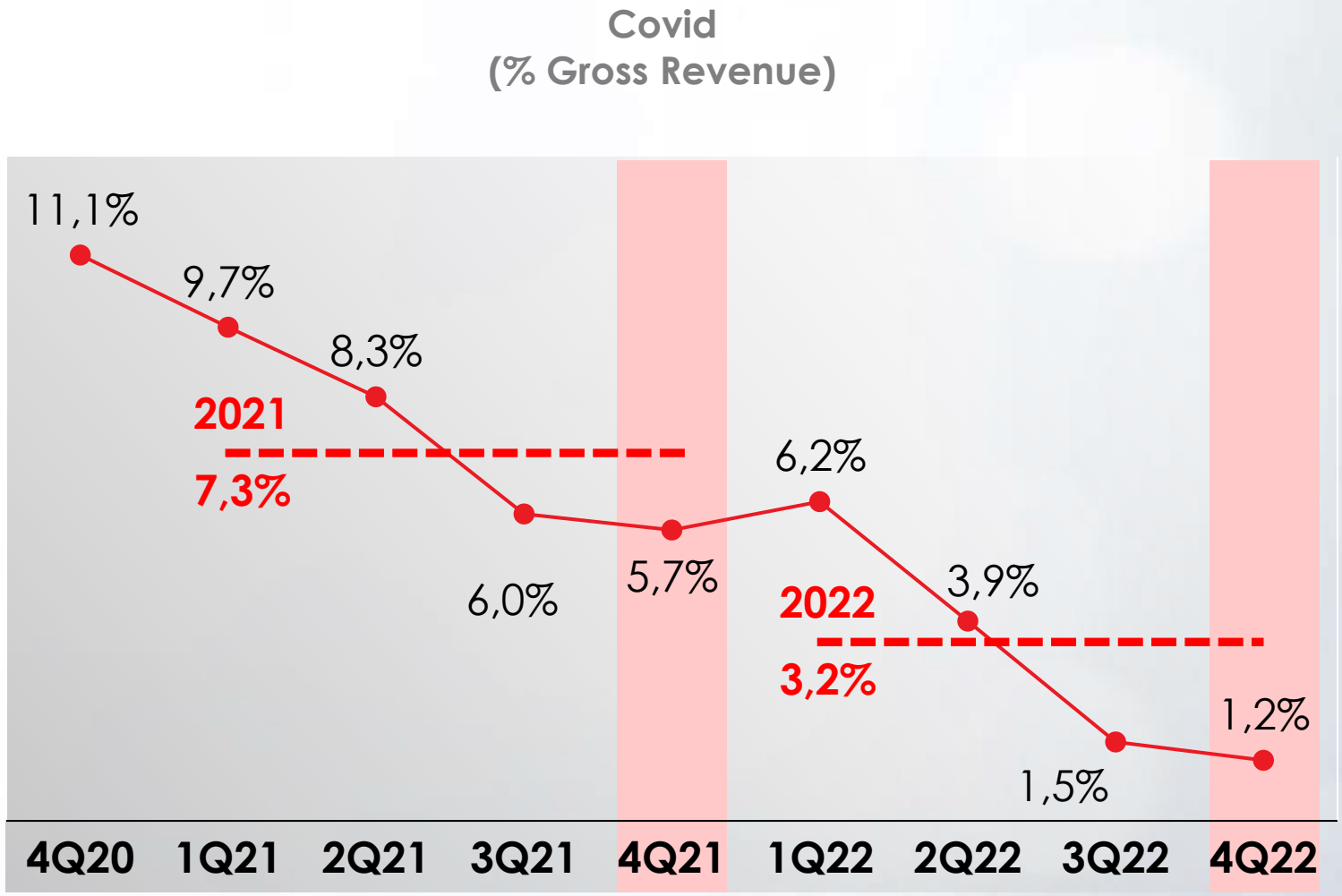
Lower Relevance of Covid Tests

4Q22

- **1,2% of the Total Revenue**

2022

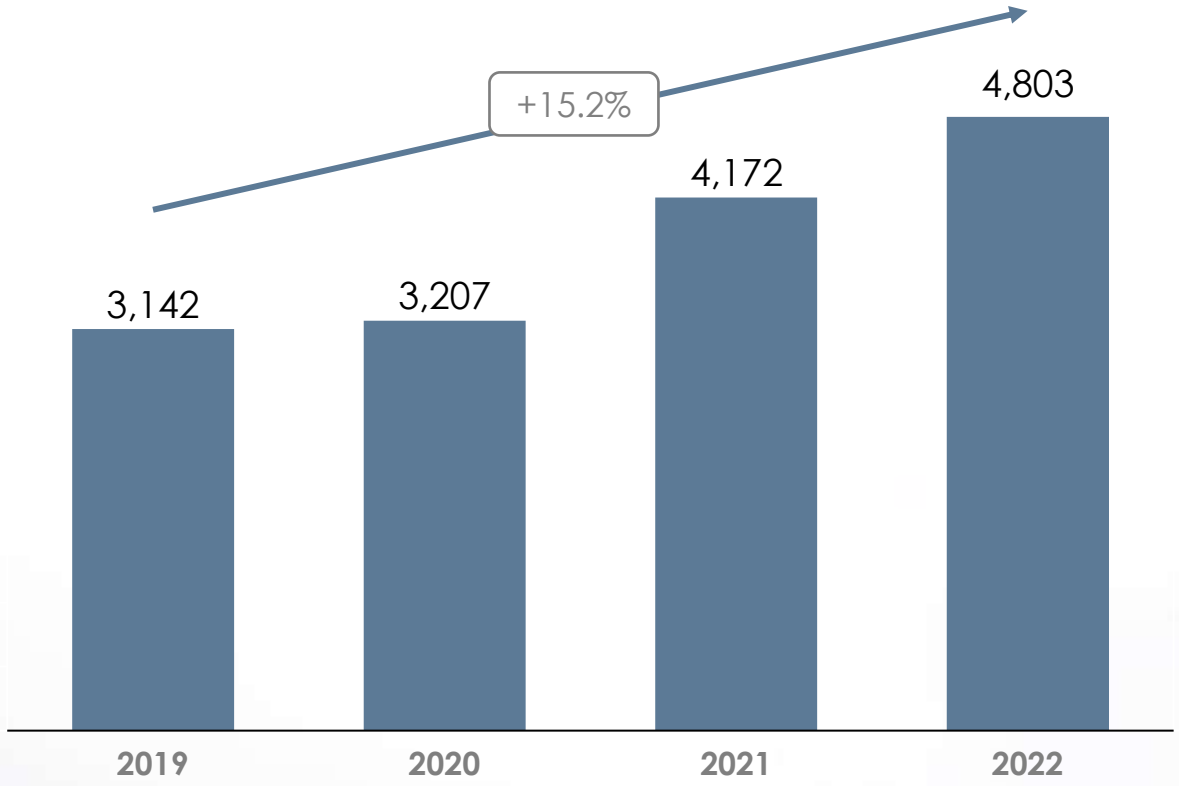
- **3,2% of the Total Revenue**
- **Lower** relevance of **Covid** tests since the beginning of the pandemic



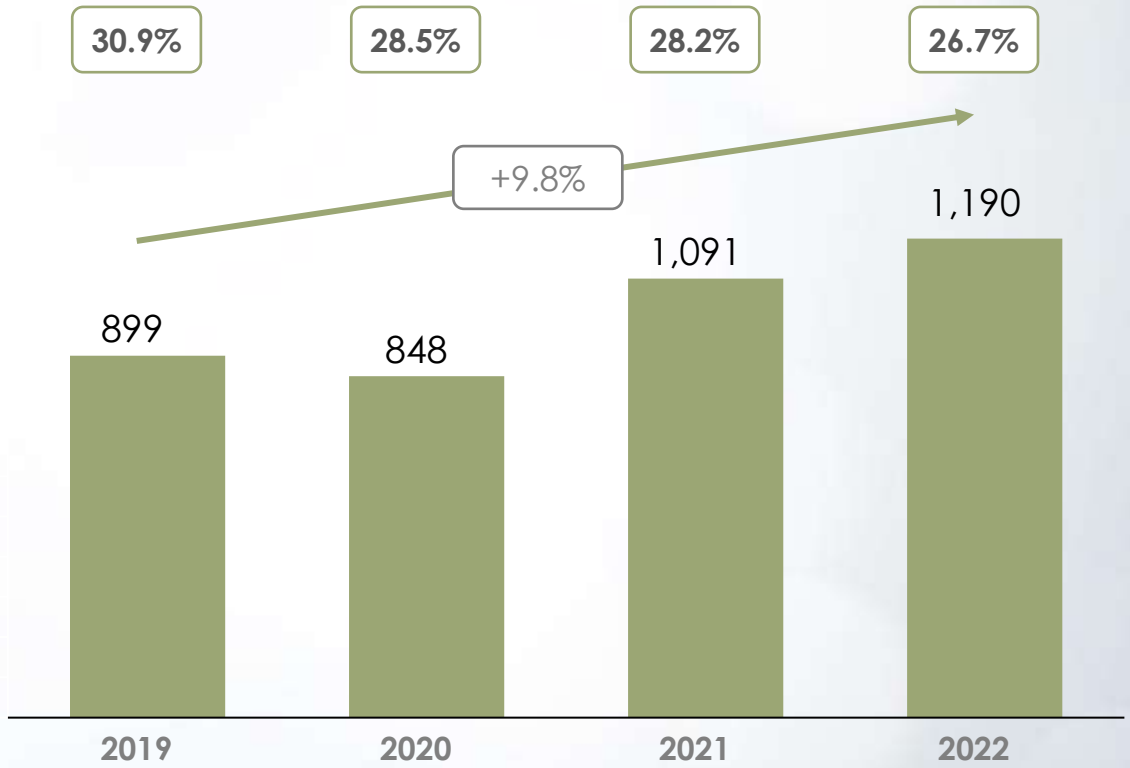
GrupoFleury

Financial indicators show a sustainable growth profile

Gross Revenue (BRL MM)



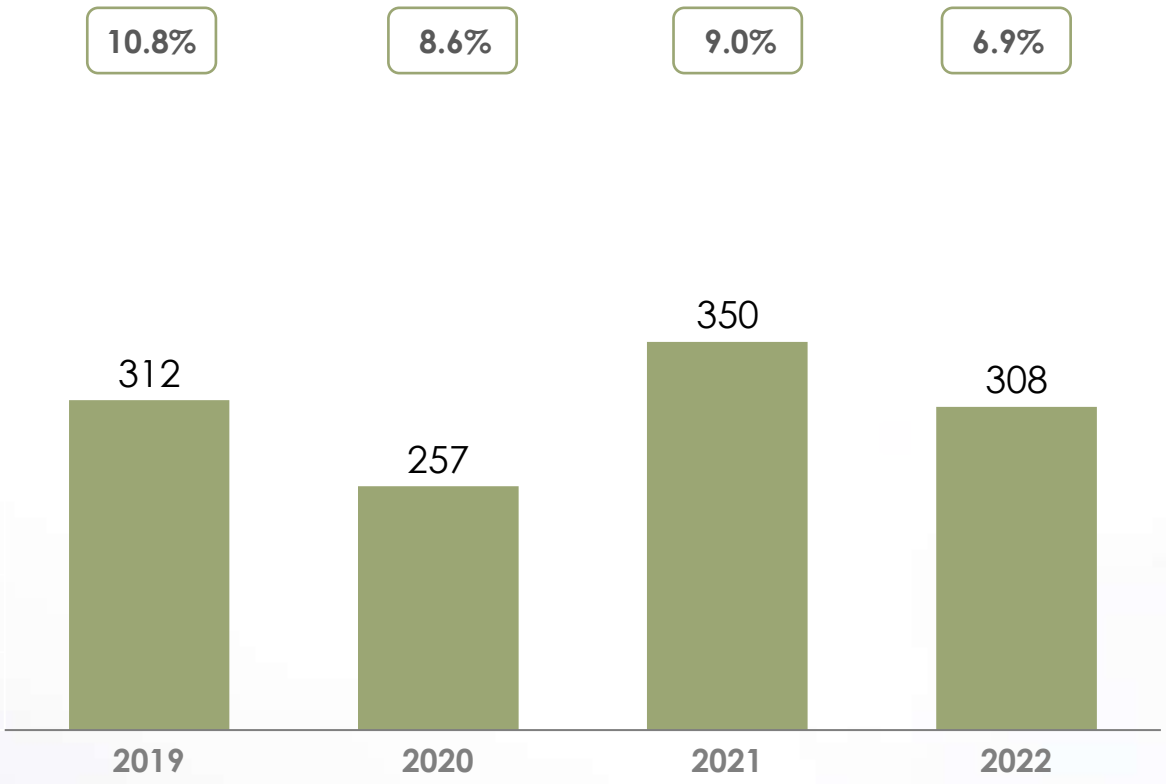
Adjusted EBITDA (BRL MM) and Margin (%)



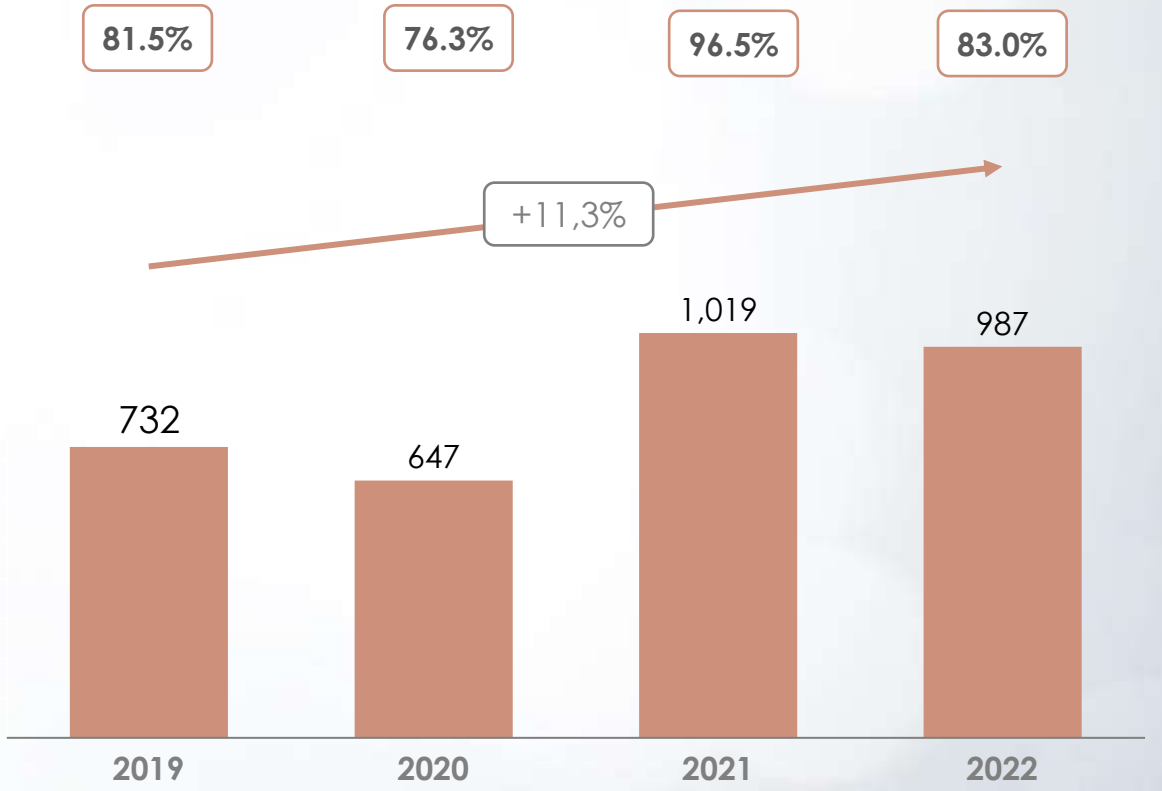
GrupoFleury

Profitability level despite the increase in financial expenses and cash generation have been highlights of the financial performance

Net income (BRL MM) and Margin (%)



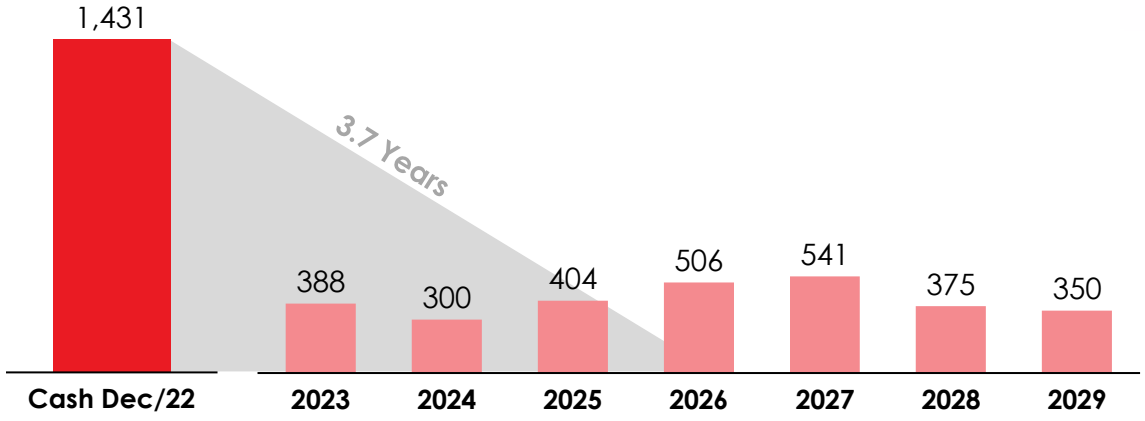
Operating Cash Flow (BRL MM) and % Adjusted EBITDA



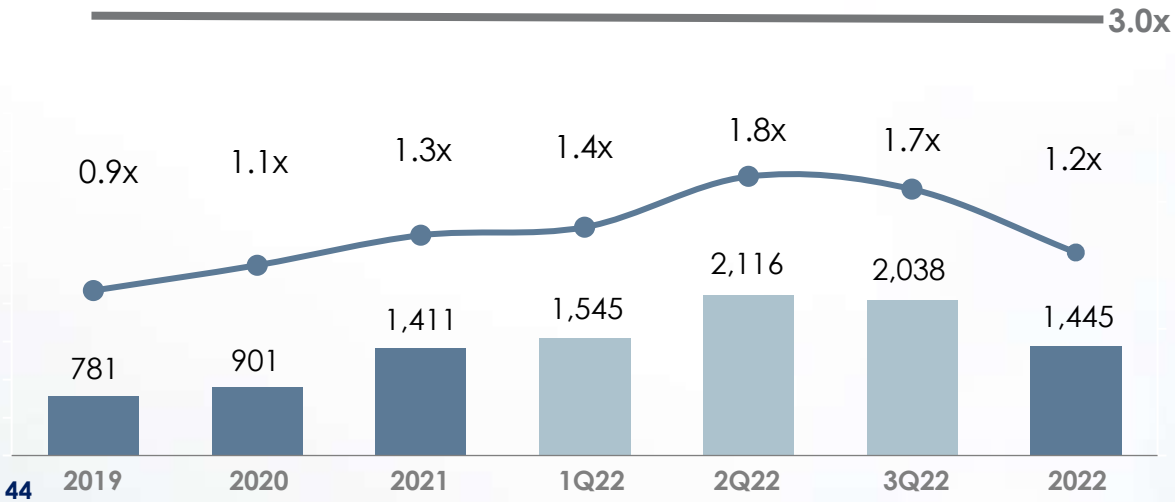
GrupoFleury

Capital Structure in constant focus with a comfortable debt profile

Amortization Schedule (BRL MM)



Net Debt (BRL MM), Leverage Ratio and Covenants



Debt Profile

AVERAGE COST OF DEBT
CDI+1.3% (Currently: 15.1%)

AVERAGE DEBT TERM
4.0 years

PRIVATE CAPITAL INCREASE
(R$ 847.3 mm/ Dec.23)

- Financial Covenants
- Leverage Ratio (Net Debt / EBITDA LTM[1])
- Net Debt (BRL million)

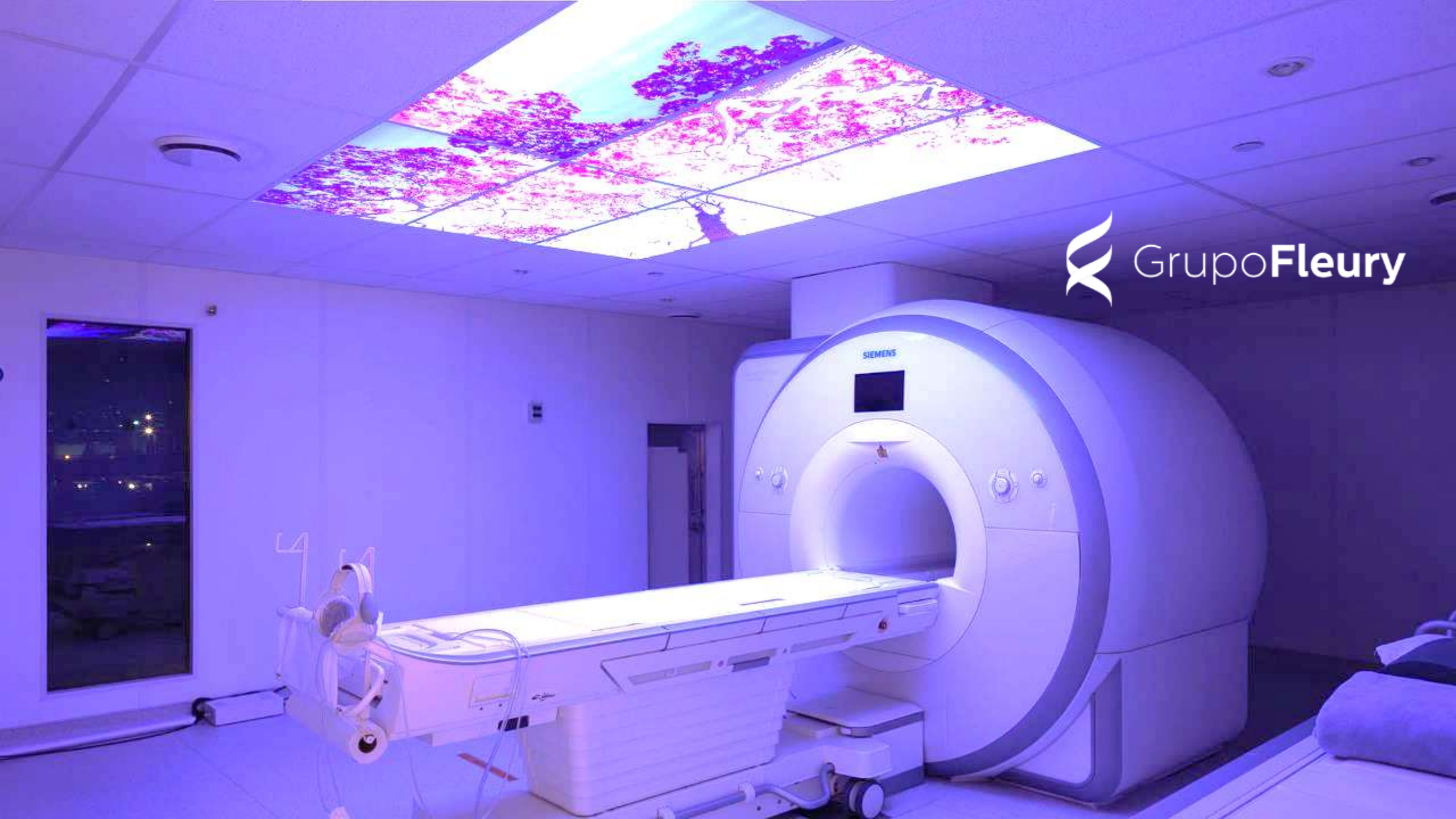
GrupoFleury

Feel free to reach our Investor Relations Team:

https://ri.fleury.com.br/

ri@grupofleury.com.br

+55 (11) 98133-7900


SIEMENS
GrupoFleury