

RESULTADOS

1T25

Receita atinge R\$ 2,2 bilhões com crescimento de 6,5%, EBITDA de R\$ 547,6 milhões (5,9% acima do 1T24; margem de 27,2%) e Lucro Líquido de R\$ 179,3 milhões (6,7% acima do 1T24)



FLRY
B3 LISTED NM



IBOVESPA B3

IBRX100 B3 ISEB3

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Pioneer for the 2021-2022 cycle



+55 11 5014-7236



www.fleury.com.br/ri



ri@grupofleury.com.br

Destaques 1T25

- **Receita Bruta de R\$ 2.188,4 milhões** com crescimento de 6,5% sobre o 1T24
 - Marca Fleury com crescimento de 5,7%
 - Demais Marcas SP com crescimento de 9,6%
 - Rio de Janeiro com crescimento de 8,4%
 - Regionais com crescimento de 14,1% (7,9% orgânico)
 - Atendimento móvel com crescimento de 11,4%, representando 7,8% da Receita total do Grupo
- **EBITDA de R\$ 547,6 milhões**, 5,9% acima de 1T24, e **margem de 27,2%**
- **Lucro Líquido de R\$ 179,3 milhões**, com crescimento de 6,7% sobre o 1T24 e **margem de 8,9%**
- **ROIC de 16,9%**, em expansão consistente desde 1T23 (+320 bps)

	1T24	1T25	Δ
Receita Bruta	2.055,6	2.188,4	6,5%
Glosas (% Receita Bruta)	-1,0%	-1,4%	-41 bps
Receita Líquida	1.904,4	2.015,1	5,8%
Lucro Bruto	565,2	572,1	1,2%
Margem Bruta (% RL)	29,7%	28,4%	-129 bps
EBITDA	517,1	547,6	5,9%
Margem EBITDA (% RL)	27,2%	27,2%	02 bps
Lucro Líquido	168,0	179,3	6,7%
Margem Líquida (% RL)	8,8%	8,9%	08 bps

Teleconferência de Resultados

- Data: 09 de maio de 2025 – 11:00 (10:00 EST)
- Webcast: ri.fleury.com.br
- [Clique aqui](#) para acessar a teleconferência

1. Comentário da Administração

O Grupo Fleury inicia o ano de 2025 com a continuidade de uma trajetória marcada pela consistência na entrega de resultados e reforço de seu posicionamento como referência em medicina diagnóstica no país. O desempenho do primeiro trimestre demonstra a solidez do nosso modelo de negócios, sustentado pela diversificação de fontes de receita, disciplina na alocação de capital, e constante foco em produtividade e melhora da experiência do cliente. Essas características nos mantêm em uma posição de resiliência financeira que, combinada à eficiência operacional, reforça nossas ofertas que acompanham toda a jornada ambulatorial de cuidado à saúde do paciente.

No 1T25, a receita bruta do Grupo Fleury atingiu R\$ 2,2 bilhões, com crescimento de 6,5% sobre o mesmo período do ano anterior. Um dos destaques do primeiro trimestre é a performance da unidade de negócios B2C, que confirma a excelência de serviços em nossas diferentes marcas, com forte relacionamento com os médicos solicitantes, ampla satisfação dos clientes e oferta de portfólio diferenciado. A marca Fleury teve crescimento de 5,7% em relação ao 1T24, um desempenho saudável de uma marca madura, com *market share* elevado, e que é referência em medicina diagnóstica e na oferta de serviços especializados. As demais marcas em São Paulo – segmento composto, entre outras, das marcas a+ São Paulo e Hermes Pardini – cresceram 9,6%, e as marcas no Rio de Janeiro avançaram 8,4% - um resultado relevante que mostra crescimento consistente com ganho de *market share* em uma praça desafiadora e altamente competitiva. As regionais também apresentaram forte desempenho, com expansão de 14,1%, sendo 7,9% orgânico e 6,2% adicionais por efeito da aquisição de São Lucas – Centro de Diagnóstico em Santa Catarina. O atendimento móvel cresceu 11,4% e representa 7,8% da receita total do Grupo, evidenciando nossa capacidade de adaptação às novas demandas dos clientes e de oferecer novas soluções em saúde.

A diversificação das unidades de negócios é um dos pilares que sustenta a resiliência do Grupo Fleury. Na unidade de negócios B2B, tivemos uma forte base de comparação com o mesmo trimestre do ano passado, devido à grande demanda por exames de toxicologia e dengue em 2024, sendo que no 1T25 a Medicina Diagnóstica B2C e Novos Elos impulsionaram nossa performance.

Seguimos com disciplina no controle de custos e despesas, reforçando nossa capacidade de equilibrar crescimento com rentabilidade. No 1T25, registramos um avanço de 5,9% no EBITDA, que chegou a R\$ 547,6 milhões, com margem de 27,2%, em linha com o mesmo período do ano anterior.

A consistência dos nossos resultados também se reflete no Lucro Líquido, que atingiu R\$ 179,3 milhões, avanço de 6,7% sobre o 1T24, com margem líquida de 8,9%. Vale enfatizar que o ROIC atingiu 16,9%, 320 bps desde 1T23. Em um ambiente macroeconômico marcado pelo aumento do custo de capital, esses resultados evidenciam a capacidade do Grupo Fleury de gerar valor e a assertividade na alocação de recursos.

Também destacamos a disciplina na gestão financeira. Encerramos o trimestre com alavancagem em 1,0x Dívida Líquida/EBITDA, abaixo do limite de 3,0x estabelecido por nossos instrumentos de dívida. A geração de caixa operacional foi de R\$ 322,3 milhões, crescimento de 46,5% sobre o 1T24, com conversão de caixa de 58,8% do EBITDA; recordamos que o primeiro trimestre tipicamente possui menor geração de caixa em

relação ao resto do ano. Esses indicadores demonstram a eficiência do nosso modelo de negócios e o compromisso com a sustentabilidade financeira da companhia.

Com um forte histórico de inovação tecnológica, a evolução digital do Grupo Fleury continua sendo um vetor importante de diferenciação e eficiência. A expansão do agendamento digital tem contribuído para a melhoria da satisfação do cliente, redução de custos operacionais e atração de novos públicos. Também avançamos na adoção de soluções baseadas em inteligência artificial, como por exemplo para otimização da produtividade em exames de imagem, roteirização do atendimento móvel e análise em tempo real para priorização de exames, o que traz benefícios claros para os clientes e médicos.

No primeiro trimestre de 2025 integramos, pela quinta vez consecutiva, a carteira do Dow Jones Sustainability Index e o ICO2 B3, índice de Carbono Eficiente da B3 que avalia o engajamento da Companhia na redução da emissão de carbono. Além disso, neste trimestre também integramos o *Global Sustainability Yearbook* da S&P Global, pela quinta vez consecutiva, que analisa mais de 9,3 mil organizações pelo mundo e classifica as melhores - 15% em cada categoria.

Nossa forte cultura organizacional nos permite seguir em 2025 com o compromisso de entregar valor a todos os *stakeholders*: clientes, médicos, parceiros, colaboradores, investidores e sociedade. A consistência da execução, aliada à flexibilidade do nosso modelo de negócios e à solidez financeira, reforça nossa confiança em atingir a ambição do Grupo Fleury de consolidar-se como um dos líderes em saúde no Brasil, oferecendo soluções cada vez mais completas, integradas e sustentáveis ao longo da jornada de saúde e bem-estar das pessoas.

Jeane Tsutsui

CEO

2. Agendamento Digital



Como parte do nosso compromisso com a excelência no atendimento e a modernização dos nossos processos, implementamos o sistema de auto agendamento, oferecendo aos nossos pacientes uma experiência mais ágil, conveniente e centrada em suas necessidades.

A solução permite que o paciente agende seus procedimentos de forma 100% online, com autonomia para escolher o melhor dia, horário e unidade de atendimento — tudo isso com poucos cliques, a qualquer hora do dia.

Essa iniciativa representa um importante avanço na digitalização dos nossos serviços, refletindo diretamente em:

Otimização de recursos operacional

Redução de chamadas e atendimento presencial

Melhoria na experiência e fidelização do paciente

Aumento da percepção de valor da marca



Esse é apenas um dos nossos investimentos contínuos em tecnologia e inovação para entregar mais qualidade, conveniência e resultados — tanto para os nossos pacientes quanto para nossos médicos e parceiros.

Esses resultados confirmam o sucesso da jornada digital, gerando conveniência para nossos clientes e eficiência para o negócio:



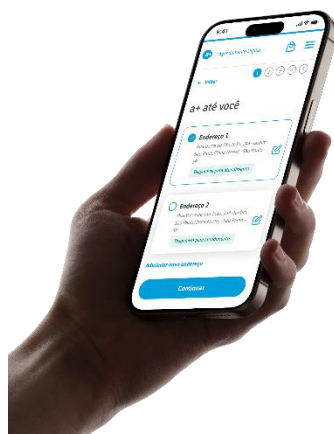
Desde maio de 2022, o canal digital representa
45%
dos agendamentos



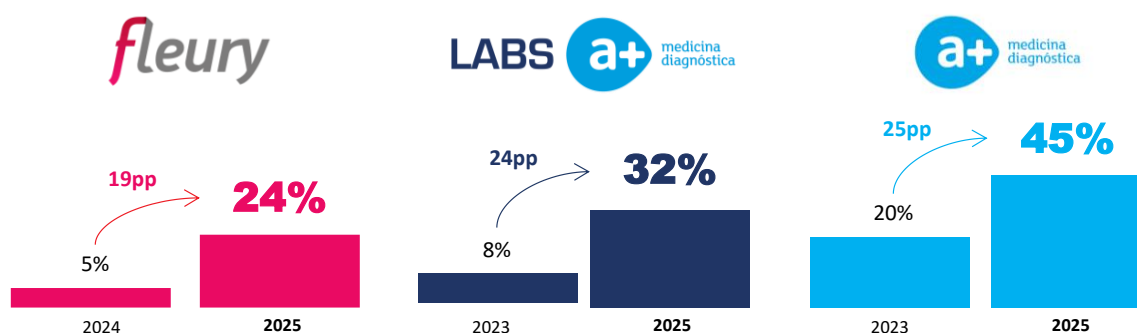
Desde outubro de 2023, atingiu
32%
dos agendamentos



Iniciado em 2024, alcançou
24%
dos agendamentos



Representatividade dos autosserviços, agendamentos digitais e economias geradas:



Desde a implantação em 2022, o agendamento digital gerou um custo evitado de *call center* estimado em R\$ 26 milhões e um NPS de 88%.

3. Eventos de Destaque

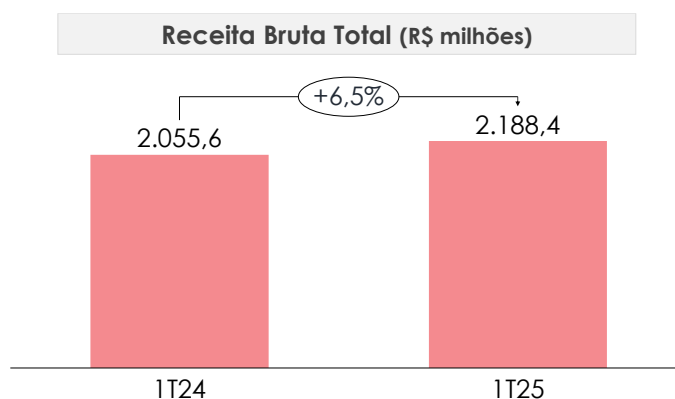
3.1. Pagamento de Dividendos em 09 de maio de 2025

Aprovada em 27 de fevereiro de 2025, a distribuição de dividendos de R\$ 254,1 milhões (R\$ 0,4661 por ação) ocorrerá em 09 de maio de 2025 aos acionistas na data base de 06 de março de 2025.

4. Demonstração do Resultado

	1T24	1T25	Δ
Receita Bruta	2.055,6	2.188,4	6,5%
Impostos sobre a Receita	(126,7)	(137,3)	8,4%
Glosas e Abatimentos	(24,5)	(36,1)	47,4%
Glosas e Abatimentos (% Receita Bruta)	-1,2%	-1,6%	-46 bps
Receita Líquida	1.904,4	2.015,1	5,8%
Custos dos Serviços Prestados	(1.339,2)	(1.443,0)	7,7%
Lucro Bruto	565,2	572,1	1,2%
Margem Bruta (% RL)	29,7%	28,4%	-129 bps
Despesas Operacionais e Equivalência Patrimonial	(238,0)	(238,9)	0,4%
Despesas (% RL)	-12,5%	-11,9%	64 bps
EBITDA	517,1	547,6	5,9%
Margem EBITDA (% RL)	27,2%	27,2%	02 bps
Resultado Financeiro	(110,3)	(103,4)	-6,3%
Lucro Antes do IR/CSLL	217,0	229,8	5,9%
Imposto de Renda e CSLL	(48,6)	(54,0)	11,0%
Taxa Efetiva	22,4%	23,5%	108 bps
Lucro Líquido	168,0	179,3	6,7%
Margem Líquida (% RL)	8,8%	8,9%	08 bps

5. Receita Bruta

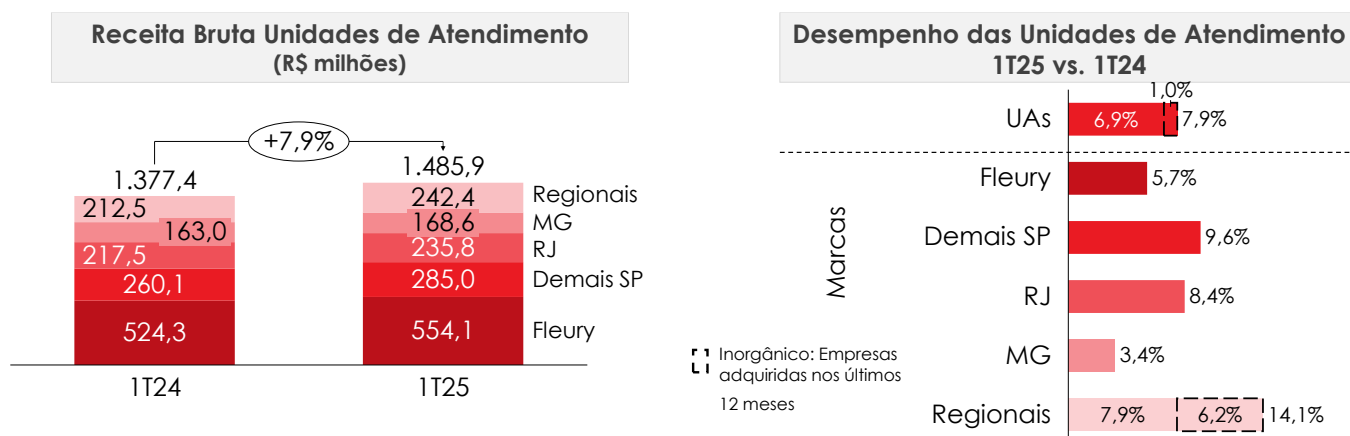


A Receita Bruta do 1T25 alcançou R\$ 2.188,4 milhões, com crescimento de 6,5% em relação ao 1T24. Tal evolução é consequência de:

- (i) Crescimento de 5,7% em Marca Fleury
- (ii) Crescimento de 9,6% em Demais SP
- (iii) Crescimento de 8,4% em RJ
- (iv) Crescimento de 14,1% em Regionais (7,9% orgânico)
- (v) Crescimento do Atendimento Móvel de 11,4%, representando 7,8% da Receita Bruta no 1T25

5.1. Medicina Diagnóstica

5.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas



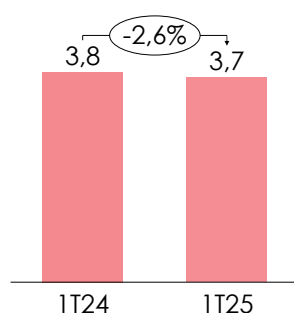
Obs.: Fleury: Marca Fleury; MG: Hermes Pardini MG, Méthodos, Ecoar, LabClass, Sete Lagoas; RJ: Lafe, Felipe Mattoso, Labs a+, Centro de Medicina; Demais SP: a+ SP, Hermes Pardini SP, IACS, Dra. Odivânia, Pardini Express; Regionais: marcas na BA, ES, GO, MA, PA, PE, PI, PR, RN, RS e SC.

A Receita Bruta de Unidades de Atendimento cresceu 7,9% no 1T25 atingindo R\$ 1.485,9 milhões, principalmente reflexo de:

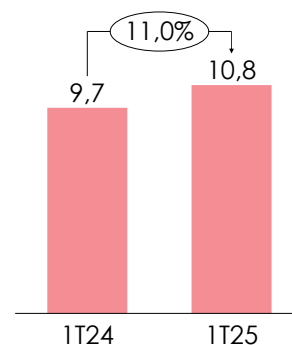
- (i) Marca Fleury (5,7%): Crescimento é resultado do ganho de *market share* de uma marca madura em um segmento que se mantém sem ganho de novas vidas.
- (ii) Demais São Paulo (9,6%): Resultado reflete boa performance orgânica com ganho de *share* nas marcas da praça com destaque para a+ e Hermes Pardini.
- (iii) Marcas MG (3,4%): Menor crescimento desta regional é reflexo de uma forte base de comparação por epidemia de dengue em Belo Horizonte no 1T24.
- (iv) Marcas RJ (8,4%): Crescimento reflete boa performance em todas as marcas da região, indicando ganho de *market share* em praça desafiadora.
- (v) Marcas Regionais (14,1%): Resultado é consequência principalmente da boa performance nos estados da BA, ES, GO e MA, além de efeito inorgânico de São Lucas (resultados capturados a partir de set/24).

5.1.2. Volumes e Receita por Exame

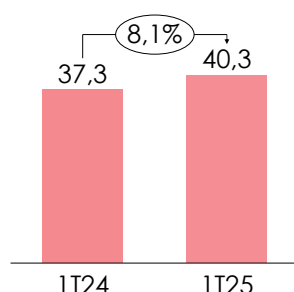
Atendimentos (milhões)



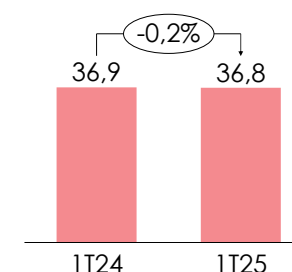
Exame por Atendimento



Exames (milhões)



Receita Bruta por Exame (R\$)



Os atendimentos atingiram 3,7 milhões no trimestre, diminuição de 2,6%.

O volume de exames totalizou 40,3 milhões, com expansão de 8,1% reflexo do crescimento orgânico, auxiliado pelo efeito inorgânico da aquisição de São Lucas (resultado capturado a partir de Set/24).

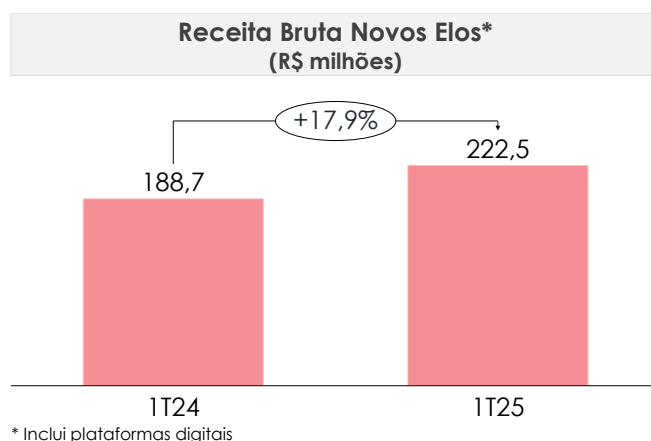
A Receita Bruta por exame foi de R\$ 36,8 no trimestre, com redução de 0,2%, reflexo de uma mudança de mix de marcas, com uma menor participação de marcas premium na receita.

5.1.3. B2B: Hospitais e Lab-to-lab

	1T24	1T25	Δ
Receita Bruta (R\$ Milhões)	489,4	480,0	-1,9%
Volume de Exames (Milhões)	44,2	49,2	11,4%
Receita Bruta por Exame (R\$)	11,1	9,7	-12,0%

A Receita Bruta de B2B contraiu 1,9%. Tal comportamento é consequência da saída de um determinado cliente em Hospitais e da forte base de comparação por conta de exames de toxicologia e dengue em Lab-to-Lab.

5.2. Novos Elos



A Receita Bruta do 1T25 de Novos Elos totalizou R\$ 222,5 milhões com crescimento de 17,9% e representou 10,2% da Receita da companhia. Neste trimestre, houve aplicação de quatro doses de medicamento de alto custo, contra apenas uma em 1T24.

6. Lucro Bruto

	1T24		1T25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Receita Líquida	1.904,4	100,0%	2.015,1	100,0%	5,8%	0 bps
Custo dos Serviços Prestados	(1.339,2)	-70,3%	(1.443,0)	-71,6%	7,7%	-129 bps
Pessoal e Serviços Médicos	(558,2)	-29,3%	(576,7)	-28,6%	3,3%	69 bps
Serv. Ocupação e Utilidades	(232,8)	-12,2%	(260,6)	-12,9%	12,0%	-71 bps
Mat. Direto e Interm. Exames	(397,7)	-20,9%	(437,9)	-21,7%	10,1%	-85 bps
Depreciação e Amortização	(147,1)	-7,7%	(160,9)	-8,0%	9,4%	-26 bps
Gastos Gerais	(3,4)	-0,2%	(6,9)	-0,3%	100,1%	-16 bps
Lucro Bruto	565,2	29,7%	572,1	28,4%	1,2%	-129 bps

O Lucro Bruto atingiu R\$ 572,1 milhões, com aumento de 1,2%, e Margem Bruta de 28,4% com redução de 129 bps. Este comportamento é explicado principalmente por:

- **Pessoal e Serviços Médicos (+69 bps):** A melhora (diluição de 69 bps) é consequência principalmente de programas recorrentes de otimização de custo.
- **Material Direto e Intermediação de Exames (-85 bps):** Este efeito (expansão de 85 bps) reflete a aplicação de quatro doses de medicamento de alto custo no 1T25 contra uma dose no 1T24.

7. Despesas Operacionais

	1T24		1T25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Bruto	565,2	29,7%	572,1	28,4%	1,2%	-129 bps
Despesas Oper. E Equivalência Patr.	(238,0)	-12,5%	(238,9)	-11,9%	0,4%	64 bps
Desp. Gerais e Administrativas	(140,0)	-7,3%	(145,0)	-7,2%	3,6%	15 bps
Despesas Comerciais	(34,7)	-1,8%	(41,8)	-2,1%	20,4%	-25 bps
Depreciação e Amortização	(42,4)	-2,2%	(51,3)	-2,5%	20,8%	-32 bps
Outras Receitas (Despesas)	(19,2)	-1,0%	(5,0)	-0,2%	-74,0%	76 bps
Reversão (Provisão) para Contingências	(1,4)	-0,1%	6,4	0,3%	-560,6%	39 bps
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0%	(2,3)	-0,1%	552,6%	-9 bps
Lucro Operacional	327,2	17,2%	333,2	16,5%	1,8%	-65 bps

As Despesas Operacionais no 1T25 apresentaram uma redução de 64 bps em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa variação é consequência principalmente de:

- **Despesas Gerais e Administrativas (+15 bps):** A melhora de 15 bps reflete o efeito de programas recorrentes de redução de despesas.
- **Despesas Comerciais (-25 bps):** Esta elevação reflete maior investimento em iniciativas de marketing no 1T25 se comparado ao mesmo período do ano anterior.
- **Outras Receitas (Despesas) (+76 bps):** Este efeito é derivado principalmente de reversões de provisões para perdas com insolventes.

8. EBITDA

	1T24		1T25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	327,2	17,2%	333,2	16,5%	1,8%	-65 bps
Depreciação e Amortização	189,6	10,0%	212,1	10,5%	11,9%	57 bps
Equivalência Patrimonial	0,3	0,0%	2,3	0,1%	552,6%	9 bps
EBITDA	517,1	27,2%	547,6	27,2%	5,9%	2 bps

O EBITDA do 1T25 totalizou R\$ 547,6 milhões, aumento de 5,9% e margem de 27,2%, em linha com o mesmo período do ano passado.

9. Resultado Financeiro e Endividamento

9.1. Resultado Financeiro

	1T24		1T25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	327,2	17,2%	333,2	16,5%	1,8%	-65 bps
Resultado Financeiro	(110,3)	-5,8%	(103,4)	-5,1%	-6,3%	66 bps
Receita Financeira	36,5	1,9%	79,1	3,9%	116,9%	201 bps
Despesa Financeira	(146,7)	-7,7%	(182,5)	-9,1%	24,3%	-135 bps
Lucro Antes de IR e CSLL	217,0	11,4%	229,8	11,4%	5,9%	1 bps

O Resultado Financeiro no 1T25 representou despesa de R\$ 103,4 milhões com redução de 66 bps em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita financeira foi beneficiada por maior caixa médio em 1T25 se comparado ao mesmo período do ano passado; elevação de 148,0% ou R\$ 1.519,1 milhões. Já a despesa financeira foi impactada pela elevação da dívida bruta em 41,2% ou R\$ 1.331,2 milhões, parcialmente compensado pela redução do custo médio da dívida (de CDI + 1,38% para CDI + 0,95%). Tanto a receita quanto a despesa financeira foram influenciadas pela elevação de juros no período (de 11,25% em mar/24 para 14,25% em mar/25).

9.2. Endividamento

	31/12/2024	31/03/2025	Δ 1T25-4T24	31/03/2024	Δ 1T25-1T24
Dívida Bruta (Debêntures, Financiamentos e Aquisições)	4.449,5	4.565,0	2,6%	3.232,3	41,2%
(-) Caixa	2.446,0	2.545,3	4,1%	1.026,2	148,0%
Dívida Líquida	2.003,5	2.019,7	0,8%	2.206,2	-8,5%
EBITDA LTM*	1.982,0	2.012,5	1,5%	1.797,5	12,0%
Dívida Líquida/EBITDA	1,0x	1,0x	0,0x	1,2x	-0,2x

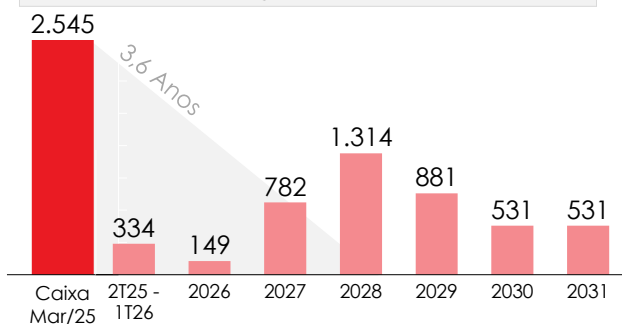
*LTM: last twelve months (últimos 12 meses), incluindo Pardini no período.

A alavancagem foi de 1,0x ao final do trimestre, em linha com trimestre anterior e inferior ao mesmo período do ano passado. Ao longo dos últimos 12 meses, realizamos operações de gestão de dívida que resultaram em redução do custo em 43 bps (de CDI + 1,38% para CDI + 0,95%) e alongamento do prazo médio em 0,8 ano (de 3,2 anos para 4,0 anos).

Desta forma, a Companhia enfrenta com resiliência o ambiente de juros elevados com alavancagem confortável em 1,0x, distante do limite de 3,0x estabelecido por instrumentos de dívida.

A seguir, apresentamos o cronograma de amortização e perfil de endividamento.

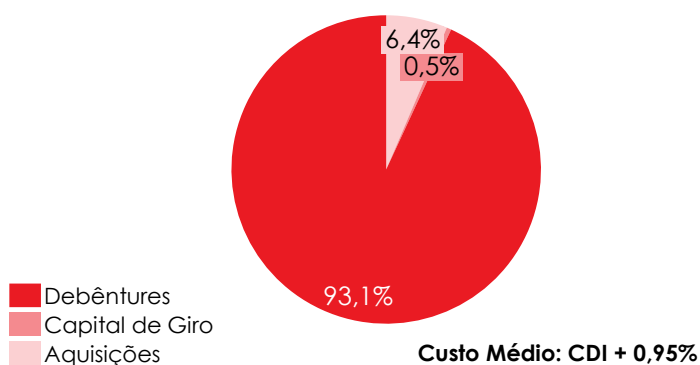
Amortização de Debêntures, Financiamentos e Aquisições (R\$ milhões)



Gestão do Passivo

	1T24	1T25
Prazo:	3,2 anos	4,0 anos
Custo:	CDI+1,38%	CDI+0,95%
Moody's:	AA+.br positivo	AAA.br estável

Perfil da Dívida



10. Lucro Líquido

	1T24		1T25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Antes do IR/CSLL	217,0	11,4%	229,8	11,4%	5,9%	1 bps
Imposto de Renda e CSLL	(48,6)	-2,6%	(54,0)	-2,7%	11,0%	-13 bps
Taxa efetiva	-22,4%	-	-23,5%	-	4,8%	-108 bps
Lucro Líq. Antes de Minoritários	168,3	8,8%	175,8	8,7%	4,5%	-11 bps
Participação de Minoritários	(0,4)	0,0%	3,5	0,2%	-	19 bps
Lucro Líquido	168,0	8,8%	179,3	8,9%	6,7%	8 bps

No trimestre, a alíquota efetiva de imposto de renda foi de 23,5%. A Companhia adota o 'efeito linearização da taxa efetiva' (norma CPC 21 R1 – item 28) que permite a aplicação da alíquota média esperada para o ano.

No 1T25, o Lucro Líquido totalizou R\$ 179,3 milhões com margem de 8,9%, 08 bps maior do que o mesmo período do ano anterior.

11. Investimentos

	1T24	1T25	Δ
CAPEX	67,3	66,9	-0,6%
TI/Digital	25,6	30,3	18,4%
Renovação de Equipamentos Diagnósticos e Manutenção	12,7	16,6	31,2%
Novas Unidades, Expansão de Oferta em Unidades e Áreas Técnicas	29,0	19,9	-31,2%

No 1T25, trimestre em que sazonalmente os investimentos estão no menor patamar do ano, o Capex totalizou R\$ 66,9 milhões, em linha ao mesmo período do ano anterior.

12. Fluxo de Caixa

	1T24	1T25	Δ
EBITDA	517,1	547,6	5,9%
Provisões (Reversões)	71,7	67,4	-6,0%
IR/CSLL pagos	(49,3)	(44,4)	-9,9%
Outros Resultados Operacionais	21,4	44,2	106,7%
Variação Capital de Giro	(341,0)	(292,4)	-14,2%
Contas a Receber	(263,6)	(195,2)	-26,0%
Fornecedores	12,0	(29,3)	-343,4%
Salários/Encargos	(80,8)	(85,5)	5,8%
Outros Ativos e Passivos	(8,6)	17,5	-303,3%
(=) Fluxo de Caixa Operacional	220,0	322,3	46,5%
CAPEX	(67,3)	(66,9)	-0,6%
Outras Atividades de Investimentos	92,8	(137,1)	-247,8%
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	245,4	118,3	-51,8%
Juros pagos/recebidos	(69,8)	(24,7)	-64,7%
Variações no Endividamento	(3,9)	(1,7)	-55,3%
Arrendamento Mercantil	(99,5)	(106,2)	6,8%
(=) Fluxo de Caixa Livre do Acionista (FCLA)	72,3	(14,3)	-119,7%
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	(0,5)	-	-100,0%
Pagamento de Aquisições	(2,3)	-	-100,0%
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	69,5	(14,3)	-120,5%

Indicadores Fluxo de Caixa	1T24	1T25	Δ
Prazo Médio de Recebimento (dias)	77	75	-2
Prazo Médio de Pagamento (dias)	60	60	+0

No 1T25, a Geração de Caixa Operacional alcançou R\$ 322,3 milhões, alta de 46,5% comparado com o mesmo período do ano anterior. O Cash Conversion foi de 58,8% do EBITDA, patamar esperado para o primeiro trimestre que é sazonalmente menor.

O prazo médio de recebimento diminuiu 2 dias e o de pagamento ficou estável.

13. Anexos

13.1. Indicadores de Desempenho

	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
DRE										
Receita Bruta	1.199,0	1.330,4	1.784,5	2.011,0	1.835,4	2.055,6	2.136,9	2.133,2	1.994,3	2.188,4
Receita Líquida	1.114,7	1.236,8	1.659,5	1.870,0	1.704,4	1.904,4	1.978,2	1.962,7	1.839,3	2.015,1
COGS	(864,8)	(880,2)	(1.204,4)	(1.342,5)	(1.303,8)	(1.339,2)	(1.410,9)	(1.405,7)	(1.385,7)	(1.443,0)
SG&A	(141,6)	(142,2)	(257,3)	(209,6)	(214,9)	(238,0)	(237,9)	(216,9)	(252,6)	(238,9)
EBIT	108,3	214,5	197,8	318,0	185,7	327,2	329,4	340,1	201,0	333,2
EBITDA	232,7	345,8	363,6	506,0	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6
EBITDA ex-Despesas One Time	232,7	345,8	429,1	506,0	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6
Resultado Financeiro Líq.	(78,2)	(89,5)	(99,5)	(102,9)	(92,7)	(110,3)	(101,3)	(96,1)	(103,6)	(103,4)
Lucro Líquido	31,0	93,9	74,4	174,2	81,3	168,0	173,6	190,7	84,0	179,3
Mais Valia de IHP (-) ETR ¹	-	-	6,9	12,5	12,5	11,4	11,1	11,3	11,6	11,3
Lucro Líquido ex-Mais Valia de IHP ²	31,0	93,9	81,4	186,7	93,8	179,4	184,7	202,0	95,6	190,6
Indicadores de Resultado										
Glosas	-0,9%	-0,9%	-0,8%	-0,7%	-0,6%	-1,0%	-1,0%	-1,4%	-1,3%	-1,4%
Margem Bruta	22,4%	28,8%	27,4%	28,2%	23,5%	29,7%	28,7%	28,4%	24,7%	28,4%
Margem EBIT	9,0%	16,1%	11,1%	15,8%	10,1%	15,9%	15,4%	15,9%	10,1%	15,2%
Margem EBITDA	20,9%	28,0%	21,9%	27,1%	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%
Margem EBITDA ex-Despesas One Time de Combinação de Negócios	20,9%	28,0%	25,9%	27,1%	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%
Taxa Efetiva de IR	0,6%	-24,9%	-24,6%	-20,1%	-12,8%	-22,4%	-24,5%	-23,5%	-21,4%	-23,5%
Margem Líquida	2,8%	7,6%	4,5%	9,3%	4,8%	8,8%	8,8%	9,7%	4,6%	8,9%
Dívida Financeira										
Caixa	1.431,1	1.399,3	1.028,6	1.098,3	1.057,6	1.026,2	2.126,9	2.337,4	2.446,0	2.545,3
Dívida Bruta	2.876,5	2.859,6	3.212,1	3.086,2	3.207,2	3.232,3	4.141,0	4.209,9	4.449,5	4.565,0
Dívida Líquida	1.445,4	1.460,4	2.183,5	1.987,9	2.149,6	2.206,2	2.014,0	1.872,5	2.003,5	2.019,7
Dívida Líquida / EBITDA LTM	1,2x	1,2x	1,7x	1,4x	1,4x	1,3x	1,1x	1,0x	1,0x	1,0x
Rentabilidade e Retorno										
ROIC sem ágio LTM	36,5%	33,7%	31,2%	32,4%	33,6%	36,1%	37,5%	37,8%	38,3%	40,0%
ROIC LTM ¹	14,6%	13,7%	14,0%	14,4%	14,6%	15,3%	15,9%	16,1%	16,4%	16,9%

¹ Excluindo mais valia e ágio da aquisição de Hermes Pardini

13.2. Balanço Patrimonial

(R\$ mil)

	31/12/2024	31/03/2025
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	21.788	7.536
Títulos e valores mobiliários	2.319.955	2.453.023
Contas a receber	1.634.904	1.789.124
Estoques	155.036	155.496
Impostos a recuperar	21.602	22.377
IRPJ e CSLL a compensar	143.242	164.655
Outros ativos	79.267	71.019
Total circulante	4.375.794	4.663.229
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários	104.218	84.732
Imposto de renda e contribuição social diferidos	20.478	21.879
Impostos a Recuperar	7.509	4.332
IRPJ e CSLL a compensar	18.341	12.276
Depósitos judiciais	27.605	28.193
Contas a receber	3.786	2.137
Outros ativos	45.529	43.041
Total do realizável a longo prazo	227.466	196.591
Investimentos	81.910	102.202
Imobilizado	1.375.065	1.348.366
Intangível	5.863.532	5.819.864
Direito de uso	1.138.643	1.140.475
Total não circulante	8.686.616	8.607.497
Total do ativo	13.062.410	13.270.727

	31/12/2024	31/03/2025
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	704.009	674.716
Empréstimos e financiamentos	22.387	20.307
Debêntures	184.370	291.792
Arrendamento	290.854	310.351
Obrigações trabalhistas	381.902	309.762
Obrigações tributárias	62.176	68.674
IRPJ e CSLL a recolher	36.405	16.838
Contas a pagar - aquisição de empres	42.573	66.129
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	-	254.535
Outros passivos	18.137	21.511
Total circulante	1.742.813	2.034.616
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	1.657	1.466
Debêntures	3.896.657	3.896.907
Arrendamento	995.637	977.075
Imposto de renda e contribuição social diferidos	571.796	580.327
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	176.249	171.746
Parcelamentos tributários	960	0
Contas a pagar - aquisição de empres	301.810	288.368
Outros passivos	-	-
Total não circulante	5.944.766	5.915.888
Patrimônio líquido		
Capital social	2.736.029	2.736.029
Reserva de capital	1.915.603	1.915.603
Reservas de lucro		
Reserva para Investimentos	-	-
Reserva legal	-	-
Lucros retidos	632.684	378.628
Ações em tesouraria	(48.065)	(35.559)
Ajustes de avaliação patrimonial	52.817	52.817
Juros sobre capital próprio	-	-
Lucro do exercício	-	179.286
Patrimônio líquido dos controladores	5.289.068	5.226.804
Participação de não controladores	85.763	93.419
Total do patrimônio líquido	5.374.831	5.320.223
Total do passivo e patrimônio líquido	13.062.410	13.270.727

13.3. Demonstrações de Resultado

(R\$ mil)

	1T24	1T25
Receita de prestação de serviços	1.904.448	2.015.074
Custo dos serviços prestados	(1.339.199)	(1.442.955)
Lucro Bruto	565.249	572.119
(Despesas) receitas operacionais		
Gerais e administrativas	(182.409)	(196.264)
Despesas comerciais	(34.716)	(41.781)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(20.545)	1.411
Equivalência patrimonial e realização de valor justo	(348)	(2.271)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	327.231	333.214
Receitas financeiras	36.466	79.100
Despesas financeiras	(146.741)	(182.470)
Resultado financeiro	(110.275)	(103.370)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição so	216.957	229.843
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(52.175)	(46.840)
Diferido	3.533	(7.173)
Lucro líquido do exercício	168.315	175.830
Atribuível aos sócios:		
Controladores	167.960	179.286
Não controladores	355	(3.456)

13.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa

(R\$ mil)

	1T24	1T25
Lucro líquido do exercício	168.314	175.830
Itens que não afetam o caixa:		
Imposto de renda e contribuição social	48.642	54.013
Receitas e despesas financeiras	110.275	103.368
Depreciações e amortizações	189.554	212.141
Equivalência patrimonial e realização do valor justo	348	2.271
Incentivo de longo prazo	5.231	6.995
Provisão de riscos tributários, trabalhistas e cíveis	1.389	(6.397)
Perdas estimadas para glosa e inadimplência	37.453	40.946
Participação nos lucros	27.639	25.854
Outros	21.381	44.189
Fluxo de caixa das atividades operacionais	610.226	659.210
Contas a receber	(263.578)	(195.166)
Estoques	7.367	(439)
Impostos a recuperar	(7.727)	(4.345)
Depósitos judiciais	101	(589)
Outros ativos	(4.870)	11.829
Fornecedores	12.033	(29.293)
Obrigações trabalhistas	(80.820)	(85.488)
Obrigações tributárias	9.707	6.882
Parcelamentos tributários	(3.206)	(1.344)
Outros passivos	(9.979)	5.505
Total de variação em ativos e passivos	(340.972)	(292.448)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(49.300)	(44.435)
Caixa líquido de atividades operacionais	219.954	322.327
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(67.268)	(66.870)
Títulos e Valores Mobiliários	100.920	(113.583)
Pagamentos de adquiridas menos caixa	(2.317)	-
Aquisição de outras participações societárias	-	-
Integralização de capital em controlada	(1.254)	(23.545)
Rendimento de aplicações financeiras	(6.913)	-
Outros	-	-
Caixa líquido de atividades de investimento	23.168	(203.998)
Captação de debêntures	-	-
Liquidação de financiamentos e debêntures	(192)	(77)
Juros pagos de financiamentos e debêntures	(68.717)	(23.627)
Comissões financeiras e outros	(1.081)	(1.044)
Compras de ações em tesouraria	-	-
Arrendamentos	(99.457)	(106.173)
Aumento de Capital	-	-
Dividendos e Juros sobre capital próprio	(496)	-
Operação risco sacado	(3.698)	(1.660)
Caixa líquido de atividades de financiamento	(173.641)	(132.581)
Aumento (redução) de caixa	69.481	(14.252)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	21.920	21.788
No fim do exercício	91.401	7.536
Variação de caixa	69.481	(14.252)

13.5. Conciliação de EBITDA

Conforme CVM nº 156 (R\$ milhões)

	1T24	1T25	Δ
	R\$ MM	R\$ MM	%
Lucro Líquido	168,0	179,3	6,7%
(-) Resultado Financeiro	(110,3)	(103,4)	-6,3%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(48,6)	(54,0)	11,0%
(+) Depreciação e Amortização	189,6	212,1	11,9%
(-) Equivalência Patrimonial	0,3	2,3	552,6%
(-) Minoritários	(0,4)	3,5	-1073,6%
EBITDA	517,1	547,6	5,9%
Margem EBITDA (% RL)	27,2%	27,2%	02 bps

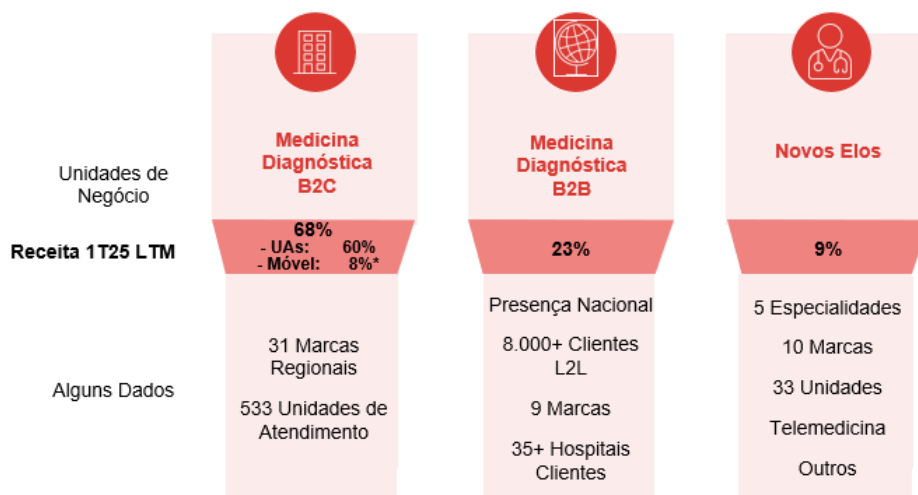
14. Sobre o Grupo Fleury

Fundada em 1926, somos uma das maiores e mais respeitadas organizações de saúde do Brasil, referência para a comunidade médica e público geral por nossa qualidade técnica, médica, de atendimento e gestão. Com mais de 22,9 mil funcionários e 4,6 mil médicos no final de 2024, detemos as melhores práticas ESG e contribuimos para a sustentabilidade do sistema de saúde. Atuação de nossas marcas na jornada de saúde do indivíduo:



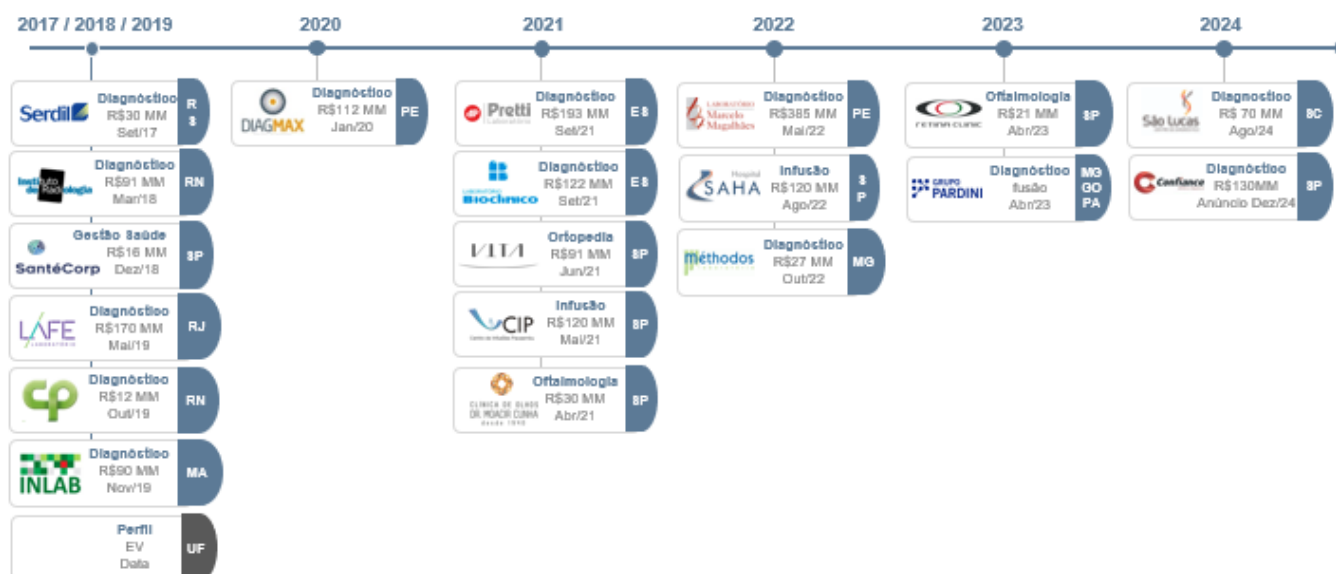
Atuamos em três unidades de negócios, sendo elas:

- **Medicina Diagnóstica B2C:** Unidades de atendimento físicas e serviço de atendimento móvel de medicina diagnóstica.
- **Medicina Diagnóstica B2B:** Prestação de serviços para laboratórios de diagnósticos (*lab-to-lab*) e em hospitais em todo o país.
- **Novos Elos:** Clínicas de Infusão de Medicamentos, Ortopedia, Oftalmologia, Centro Cirúrgico Ambulatorial, Medicina Reprodutiva, Oncologia, Plataformas digitais para integração entre marcas e laboratórios parceiros, e Marketplaces.



* Equivalente a 11,5% do B2C ou 69 unidades de atendimento

Desde 2017, foram concluídas 12 aquisições em medicina diagnóstica, que adicionaram marcas, novas unidades de atendimento e novas regiões de atuação, incluindo a combinação de negócios com o Grupo Pardini concluída em abril de 2023. Em Novos Elos, foram concluídas seis aquisições.



Sumário

1. Comentário da Administração	3
2. Agendamento Digital	5
3. Eventos de Destaque	6
3.1. Pagamento de Dividendos em 09 de maio de 2025	6
4. Demonstração do Resultado	7
5. Receita Bruta	7
5.1. Medicina Diagnóstica	8
5.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas	8
5.1.2. Volumes e Receita por Exame	9
5.1.3. B2B: Hospitais e Lab-to-lab	9
5.2. Novos Elos	10
6. Lucro Bruto	10
7. Despesas Operacionais	11
8. EBITDA	11
9. Resultado Financeiro e Endividamento	12
9.1. Resultado Financeiro	12
9.2. Endividamento	12
10. Lucro Líquido	13
11. Investimentos	14
12. Fluxo de Caixa	14
13. Anexos	15
13.1. Indicadores de Desempenho	15
13.2. Balanço Patrimonial	16
13.3. Demonstrações de Resultado	17
13.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa	18
13.5. Conciliação de EBITDA	19
14. Sobre o Grupo Fleury	20

