

**Operador:**

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Dasa para a discussão dos resultados referentes ao 1T26.

Esta teleconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da Companhia, em [www.dasa3.com.br](http://www.dasa3.com.br). A apresentação também estará disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante este evento, relativas às perspectivas de negócio, projeções e metas operacionais e financeiras da Dasa, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que as condições econômicas gerais, condições do mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Dasa.

Agora passo a palavra ao Sr. Rafael Lucchesi, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Lucchesi, pode prosseguir.

**Rafael Lucchesi:**

Boa tarde a todos. Um prazer estar com vocês aqui novamente no nosso call de resultados. Estou reunido com o Rafael Bossolani, nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, e o nosso time de RI. Vou começar com uma visão geral do 1T, depois passarei a palavra para o Bossolani, que dará mais detalhes dos resultados financeiros.

Iniciando aqui pelo slide 3. Encerramos o período com uma evolução consistente na qualidade dos nossos resultados, crescimento forte de receita e volume, e expansão de margens em mais um trimestre consecutivo, reflexo da maturação das iniciativas estruturais implementadas ao longo de 2025 e da consolidação do novo posicionamento estratégico da Companhia.

Ao longo dos últimos 12 meses, passamos por uma transformação relevante, com simplificação organizacional, foco no *core* e disciplina na alocação de capital. Como resultado, iniciamos 2026 com uma Companhia mais ágil, eficiente, e com maior previsibilidade operacional e financeira, preparada para seguir crescendo com rentabilidade. Esse novo patamar se reflete claramente nos resultados do trimestre, reforçando a trajetória positiva do negócio.

Em diagnósticos, especialmente, operamos hoje com uma estrutura mais enxuta e eficiente, ganhos relevantes de produtividade, melhor utilização da capacidade instalada e maior disciplina na gestão de custos e despesas, o que sustentou o avanço das margens no período.

A geração de caixa e o fortalecimento da estrutura de capital seguem como prioridades estratégicas. Avançamos na geração de caixa livre, sustentando a redução da alavancagem e reforçando a robustez financeira da Companhia.

Por fim, destacamos o nosso posicionamento competitivo e a nossa escala. Hoje, a Dasa é uma plataforma nacional, com marcas líderes em diagnósticos em várias regiões do país, elevada capilaridade, tanto em unidades de atendimento como em núcleos técnicos operacionais, e capacidade instalada que permite crescimento adicional sem necessidade de expansão proporcional de capital, sustentando um novo ciclo de crescimento mais eficiente, com ganho de participação de mercado, expansão de margens e geração sustentável de valor.

Para 2026 mantemos uma agenda disciplinar de execução, com foco no nosso *core*, no controle rigoroso de custos e despesas e no avanço da agenda de digitalização e aplicação de inteligência artificial, buscando avançarmos ainda mais na experiência dos nossos usuários e, ao mesmo tempo, sermos mais eficientes.

Agora indo para o slide 4, falando do crescimento de receita forte que eu comentei, um avanço de EBITDA de 25,8%, com incremento de margem importante versus o ano passado de 2,7 p.p., geração de caixa positiva mesmo com a sazonalidade do 1T e uma redução importante de alavancagem versus o mesmo período do ano anterior.

E vale o reforço de que esses resultados de curto prazo são relevantes e nos trazem bastante confiança, mas que a nossa visão é de longo prazo. Temos neste momento um conjunto de frentes estruturantes em diversas áreas, que estão preparando a Companhia para os próximos ciclos de crescimento, em um ambiente bastante diferente do que tivemos nos últimos anos, principalmente, é claro, falando de tecnologia e inteligência artificial.

Por último, queria destacar e, ao mesmo tempo, fazer um agradecimento ao nosso time, que mescla profissionais que estão conosco há muitos anos, que conhecem profundamente o nosso negócio e são guardiões de nossa cultura, e com as pessoas que se juntaram a nós desde o ano passado, e que, rapidamente, têm contribuído de forma relevante para o nosso avanço. É muito gratificante ver o nível de competência, energia e engajamento desse grupo.

Com isso, passo agora a palavra para o Bossolani, que vai detalhar os resultados do trimestre.

### **Rafael Bossolani:**

Obrigado, Lucchesi. Boa tarde a todos, e obrigado pela participação em nossa teleconferência do 1T25. O Lucchesi já comentou os principais destaques estratégicos do trimestre, então eu vou focar mais na evolução operacional e financeira da Companhia.

Eu acho que o principal mensagem aqui é que começamos 2026 com uma evolução consistente na qualidade dos nossos resultados. Quando olhamos o trimestre, vemos um crescimento de receita, expansão de margem, melhora na geração de caixa, continuidade na redução da alavancagem, tudo isso já refletindo um perímetro operacional muito mais alinhado ao posicionamento estratégico atual da Dasa.

Começando então por diagnóstico nacional, no slide de número 5, tivemos mais um trimestre bastante consistente, com crescimento de receita acima de 15% versus a base comparável do 1T25. O crescimento continua vindo principalmente de volume, com destaque para o *lab-to-lab* no nosso B2B, o atendimento domiciliar e para o segmento premium.

O mais importante é que seguimos crescendo com ganhos de eficiência. A margem bruta expandiu 50 bps no trimestre, refletindo a melhor utilização da capacidade instalada, diluição dos custos fixos e a continuidade das iniciativas de produtividade e da padronização operacional.

Outro ponto importante é que esse crescimento veio sem a necessidade relevante de expansão de capital, reforçando um dos principais atributos do negócio de diagnósticos hoje, que é uma plataforma com escala, com capilaridade e infraestrutura já instalada para continuar crescendo com retorno incremental bastante atrativo.

Indo agora para o slide de número 6, dos resultados dos hospitais e oncologia no Nordeste, que são representados pelo Hospital da Bahia e pela rede de Clínicas AMO. Aqui, o trimestre mostra uma evolução importante na qualidade da operação. A receita cresceu cerca de 2% versus a base comparável, mas o principal destaque foi a rentabilidade. Tivemos expansão de mais de 3 p.p. na margem bruta.

Essa evolução reflete melhora no mix de procedimentos, redução dos custos dos serviços prestados e a otimização da estrutura operacional, especialmente na gestão dos leitos ativos, onde seguimos avançando na melhor ocupação e na eficiência operacional hospitalar.

Então, mais do que acelerar o crescimento a qualquer custo, o foco aqui continua sendo o crescimento com disciplina e melhora de retorno. E acho que esse trimestre reforça justamente isso, uma operação mais eficiente, mais equilibrada e com melhor perfil de rentabilidade.

Passando agora para os resultados de Rede Américas, no slide número 7. Antes de entrar nos números, vale só um esclarecimento sobre a comparabilidade. Como Rede Américas foi constituída a partir do 2T25, optamos por não apresentar comparação com o mesmo período do ano anterior, uma vez que os demonstrativos atuais refletem a consolidação de operações distintas dentro da joint venture, o que poderia gerar algumas distorções importantes na análise do negócio.

Dito isso, ao longo do trimestre, Rede Américas avançou em uma agenda relevante de iniciativas operacionais e financeiras voltadas ao aumento de eficiência, captura de sinergias e à melhoria na geração de caixa. As iniciativas de eficiência estão concentradas principalmente na captura de sinergias em compras e na otimização das estruturas, contribuindo para a evolução gradual da rentabilidade das operações.

Adicionalmente, seguem em andamento iniciativas estruturantes para aprimoramento da jornada digital dos pacientes, além de ações voltadas à revisão de condições comerciais e à evolução de processos ligados ao ciclo da receita.

Destaque-se nesse contexto um amplo programa de revisão de processos e padronização de sistemas, contribuindo para a redução de glosas, melhoria operacional e gradual da redução do prazo médio de recebimento de Rede Américas.

Então, a receita bruta totalizou R\$3,4 bilhões no período, sustentada pela continuidade da atividade hospitalar, melhora na gestão dos leitos e avanço na produção com maior participação de procedimentos de maior complexidade.

Cabe destacar as frentes de eficiência na gestão de custos e serviços prestados e o avanço gradual das iniciativas de produtividade e captura de sinergias. Como consequência, o EBITDA atingiu R\$438 milhões no período, com margem de 14,2%, enquanto o lucro líquido foi positivo em R\$38 milhões no trimestre, sendo que 50% desse resultado é refletido no resultado de Dasa via equivalência patrimonial.

Já na frente de caixa, a geração operacional foi bastante sólida, totalizando R\$495 milhões no trimestre, com fluxo de caixa livre de R\$459 milhões após investimentos de R\$36 milhões.

A dívida financeira líquida encerrou o período em R\$2,6 bilhões e a alavancagem financeira reduziu para 1,66x o EBITDA LTM versus 2,08x no 4T25.

Então, de forma geral, o trimestre reforça o potencial de evolução gradual do negócio, da rentabilidade e da geração de caixa ao longo dos próximos ciclos.

Passando agora para o slide de número 8, nas despesas. As despesas comerciais, gerais e administrativas totalizaram R\$300 milhões no 1T26, o que representou um crescimento de 5,8% versus o 1T25, também em comparação com o escopo atual. Essa variação foi explicada principalmente pelo aumento das perdas por redução ao valor recuperável do contas a receber, que totalizaram R\$31 milhões no trimestre versus R\$18 milhões na base comparável, refletindo uma dinâmica mais pressionada na carteira de recebimento ao longo do trimestre. Mas, de forma geral, seguimos vendo uma dinâmica bastante controlada de despesas.

Em relação à receita líquida, o SG&A apresentou uma redução de 1,2 p.p. sobre a receita líquida, refletindo a maior diluição de custos e a diluição operacional deste indicador.

As despesas gerais e administrativas permaneceram praticamente estáveis nominalmente na comparação anual, refletindo o controle de gastos, ganhos de eficiência e avanços em diversas iniciativas de produtividade. Já as despesas comerciais, elas também acompanharam o crescimento das atividades e da expansão operacional da Companhia. Na linha de outras receitas e despesas operacionais, tivemos um saldo positivo de R\$7 milhões no trimestre, em linha com a base comparável do ano anterior.

Então, aqui também, de forma geral, a leitura continua bastante positiva. Seguimos evoluindo na disciplina de despesas e na captura de eficiência operacional, mesmo em um cenário de crescimento da operação.

Passando agora para o EBITDA, no próximo slide, de número 9. O EBITDA consolidado da Companhia totalizou R\$573 milhões no 1T26, que é um crescimento de 28,5% versus o 1T25, em escopo atual, com margem EBITDA de 25,8%, que é uma expansão de 2,7 p.p. na margem. Essa evolução reflete a captura contínua de ganhos de eficiência, de produtividade e também a melhor diluição de custos ao longo dos últimos trimestres.

Agora passando para o slide 10, com relação aos nossos investimentos, os investimentos consolidados totalizaram R\$24 milhões no trimestre, uma redução de mais de 38% versus o 1T25, também em escopo atual. Essa redução reflete uma postura mais disciplinada na alocação de capital no início do ano, combinada a um menor ritmo de execução de projetos ao longo do trimestre, com priorização de iniciativas de maior retorno e foco na preservação e eficiência dos ativos estratégicos da Companhia.

Esperamos uma normalização gradual do ritmo dos investimentos ao longo dos próximos trimestres. Neste período, no 1T, os investimentos foram direcionados principalmente para a tecnologia e para a modernização da infraestrutura operacional, que somaram R\$13 milhões, enquanto os investimentos em manutenção e expansão totalizaram R\$11 milhões.

Quando olhamos por segmento, os investimentos permaneceram concentrados principalmente em diagnóstico e às iniciativas corporativas ligadas à tecnologia, à produtividade e também à digitalização. É importante destacar também que parte dos investimentos em nossas unidades de atendimento e dos NTOs está sendo realizada por meio de parceiras estratégicas, o que reduz a necessidade de desembolsos direto de capital, sem comprometer o ritmo de modernização e a expansão da operação.

Então, a lógica aqui continua bastante clara. Seguimos investindo de forma seletiva e disciplinada, priorizando a eficiência operacional, a produtividade, a geração de valor, sempre preservando o nível de serviço dos nossos negócios.

Passando agora para o slide de número 11, olhando a geração de caixa, vimos uma geração operacional de caixa positiva, de R\$21 milhões no trimestre, que representou uma melhora de R\$64 milhões em relação ao 1T25, quando tivemos um consumo de R\$43 milhões.

É importante ressaltar aqui que o 1T do ano, historicamente, é mais pressionado, principalmente em capital de giro, principalmente em função da dinâmica de recebimento da operação, e, nessa linha, a variação de capital de giro refletiu principalmente o crescimento do contas a receber, associado à dinâmica e expansão dos negócios, além do pagamento de R\$48 milhões referente à parcela de indenização prevista no acordo de associação com a Amil.

Mesmo com esses efeitos, seguimos observando uma evolução na eficiência do giro e na melhora do ciclo de conversão de caixa, bastante importante, que reduziu em 11 dias versus o mesmo trimestre de 2025.

Nessa linha de fluxo de caixa livre, tivemos uma evolução ainda mais relevante. Saímos de um consumo de R\$96 milhões no 1T25 para uma geração positiva de R\$5 milhões no 1T26; ou seja, uma melhora de R\$101 milhões no período. Essa evolução reflete a recuperação da geração operacional, combinada à menor execução de CAPEX, conforme já mencionei no slide anterior.

Então, aqui também, de forma geral, o trimestre reforça a evolução da geração estrutural de caixa da Dasa, que é sustentada por um modelo operacional hoje que é bastante mais leve e mais eficiente, e menos intensivo em capital.

Avançando para o slide do número 12, sobre a estrutura de capital da Dasa, a dívida financeira bruta encerrou o trimestre em R\$7,2 bilhões, com prazo médio de 3,5 anos, um custo médio de CDI mais 2% ao ano. Ao final do período, a posição de caixa e de aplicações totalizou R\$1,7 bilhão, o que equivale aproximadamente 1,4x as dívidas com vencimento até o final de 2026, o que reforça uma posição de liquidez confortável da Companhia para este ano. A dívida líquida financeira, após aquisições a pagar e antecipações de recebíveis, encerrou o trimestre em R\$5,6 bilhões.

Então, em termos de alavancagem, o indicador encerrou o 1T26 em 2,99x, abaixo dos 4,17x observados no 1T25, e mantém uma trajetória consistente de redução ao longo dos últimos 12 meses.

Já a variação em relação ao 4T25, ela não reflete qualquer deterioração operacional. Ela está principalmente associada à dinâmica de cálculo do EBITDA LTM, com a saída gradual da base de comparação da contribuição dos hospitais migrados para a Rede Américas, e também das operações que foram desinvestidas ao longo de 2025.

Então, esse efeito tende a continuar aparecendo nos próximos trimestres, até que o EBITDA LTM reflita de forma mais integral o novo perímetro operacional da Companhia ao longo de 2026.

Sob uma visão comparável de perímetro, seguimos observando uma evolução operacional e financeira consistente ao longo do período. E vale destacar que o índice de alavancagem, para fins de covenant, encerrou o trimestre em 2,88x, permanecendo confortavelmente abaixo do limite de 4x que está previsto nas escrituras das dívidas.

Por fim, a leitura estrutural continua bastante positiva, onde seguimos e seguiremos avançando na desalavancagem da Companhia, com uma melhora na qualidade da geração de caixa, na estrutura de capital mais equilibrada e um perfil de vencimento adequado à liquidez da Companhia.

É importante também ressaltar que seguimos avançando ativamente na gestão do nosso passivo. Em fevereiro, utilizamos parte dos recursos provenientes do desinvestimento do Hospital São Domingos para realizar o pré-pagamento das debêntures, reduzindo a torre de investimentos que tínhamos previsto para 2026 em cerca de R\$800 milhões.

Então, em suma, entramos em 2026 com uma base bastante sólida, onde crescimento, rentabilidade e geração de caixa caminham sempre juntos.

Com isso, abrimos agora para a sessão de perguntas.

**Mauricio Cepeda, Morgan Stanley:**

Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Temos duas perguntas aqui. A primeira é sobre o CAPEX. O CAPEX realmente está ajudando bastante o seu fluxo de caixa, e ele ficou neste *quarter* particularmente mais baixo, e eu entendo que vocês mencionaram que vai ter uma retomada ao longo do ano. Mas mesmo que olhemos em uma tendência de longo prazo, já estamos observando esse nível de CAPEX mais baixo há vários *quarters*. Vocês acreditam que essa linha tenha que acelerar no médio prazo? Vocês entendem que esse CAPEX mais baixo poderia ter algum risco na atratividade de cliente, no NPS? E talvez quão confortáveis vocês estão com os mecanismos de controle para evitar risco de obsolescência dos equipamentos e dos ativos em geral?

E a segunda pergunta é sobre o segmento premium. Tanto vocês quanto o concorrente principal de vocês nesse segmento tem falado em ganho de share, e ficamos às vezes pensando um pouco sobre o que está acontecendo com esse segmento em geral. Esse segmento está crescendo, ou vocês estão penetrando, de alguma forma, em planos de tiers naturalmente menores com os serviços premium, e isso explicaria um maior número de beneficiários com acesso às suas marcas premium como, por exemplo, o Alta? Obrigado.

**Rafael Lucchesi:**

Cepeda, obrigado pelas perguntas. Sobre o CAPEX, você já trouxe mais ou menos a nossa visão. Ele não vai ficar nesse nível que ele está no 1T, ele demanda alguma aceleração. Hoje, estamos tranquilos de que o que estamos fazendo não tem impacto na qualidade dos serviços. Estamos fazendo renovação de parque, e isso não é um impacto de curto prazo, mas vemos, para o médio prazo, uma necessidade de aceleração, sim, e eu acho que isso deve se normalizar para os próximos trimestres.

E pensando mais para frente, por enquanto ainda temos uma capacidade instalada também para crescimento. Vimos ocupando um pouco mais as nossas estruturas e, como eu já comentei algumas vezes, um dos principais CAPEX que tínhamos eram as máquinas de grande porte, principalmente as ressonâncias, e com as novas tecnologias temos, com inteligência artificial, conseguido aumentar o número de exames por máquina, reduzir o tempo de slot. Então deixou de ser um investimento tão alto quanto tínhamos no passado, principalmente as grandes máquinas, para expansão.

Mas vemos sim, para frente, uma necessidade de acelerar um pouco esse CAPEX, também em metros quadrados, potencialmente, se o crescimento continuar tão forte como tem vindo, principalmente para o fim do ano ou para o começo do ano que vem. É uma gestão muito forte que fazemos no dia a dia, mas com viés de crescimento ao longo do tempo.

Sobre o segmento premium, temos um crescimento do nosso segmento premium acima da nossa média de crescimento geral. É um número que não abrimos específico, mas dá para vocês imaginarem que tem puxado para cima o nosso crescimento.

Vemos um movimento das operadoras, das seguradoras, com bastante foco nesse segmento, lançando novos produtos, tentando se posicionar competitivamente. Mas não temos uma abertura de planos de nível inferior para a marca Alta. Isso não é uma realidade. Continuamos crescendo nos produtos premium, e eu acho que essa carteira para as principais operadoras tem crescido um pouco, sim, o que vem gerando um movimento positivo para o mercado premium de forma geral, mas temos convicção também de que a nossa marca Alta cresce acima do mercado, pelo que temos visto nos números. Isso vem de uma forma consistente já há algum tempo, e também é uma fonte potencial de investimento nossa para frente.

**Renan Prata, Citi:**

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Duas perguntas aqui, rapidamente. Uma é no segmento de hospitais, especificamente na parte de oncologia. Vemos que no 4T veio bem forte o crescimento, neste trimestre acho que teve até um decréscimo em bases comparáveis. Então, queria entender um pouco essa dinâmica de oncologia do segmento de hospitais.

E a segunda pergunta é sobre desinvestimento. Queria tentar pegar um pouco do update de como que vocês estão vendo o ambiente para possíveis desinvestimentos, seja de venda de ativos, *sale leaseback*, o que puderem nos passar. Obrigado.

**Rafael Lucchesi:**

Renan, obrigado pelas perguntas. Oncologia do Nordeste, sim, teve uma redução no 1T. Tem alguns efeitos. Tem algumas operações específicas que realmente perderam volume, tem também uma gestão de carteira de clientes buscando sempre mix de receita e ticket positivo também. Isso tudo somado, tivemos um decréscimo, mas está na nossa gestão seguir para o ano com uma boa performance e principalmente com uma boa gestão de ticket, de mix e de carteira de pagadores.

Acho que o positivo da operação é que, em questão de margem, vimos bem nas operações do Nordeste, preservando a rentabilidade, seguindo firme tanto em qualidade, que temos uma percepção de qualidade de marca muito forte na AMO, como também de rentabilidade aqui durante o ano. Essa é a nossa prioridade.

Na questão de desinvestimentos, não temos nenhum fato novo. Seguimos operando essas estruturas para o melhor ganho de performance possível. Temos marcas boas, estamos bem-posicionados. Temos boas conversas com pagadores também com o interesse de parcerias conosco.

Então, o nosso foco total neste momento é a questão operacional e o avanço dessas operações que temos no Nordeste.

**Flavio Yoshida, Bank of America:**

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho duas aqui do nosso lado, a primeira com relação à unidade de diagnóstico. Vocês comentam aqui que o crescimento forte foi puxado pelo B2B, pelo premium e pelo domiciliar. Então, eu queria entender o quanto vocês ainda enxergam de espaço para crescimento por canal aqui. Se já chegou a um nível mais recorrente ou se ainda tem um *upside* por canal. Se no domiciliar vocês conseguem

ampliar o atendimento pelo escopo geográfico, se no premium conseguem ganhar mais market share, e no B2B também, obviamente.

E a minha segunda pergunta é com relação à frequência já no 2T. Já passou praticamente metade do trimestre, do 2T. Só para termos uma ideia de como está sendo o trimestre, em bases comparáveis talvez com o mesmo período do ano anterior, o que vocês estão vendo de utilização em diagnósticos, em hospitais? Acho que seria legal termos essa sensibilidade. Obrigado.

**Rafael Lucchesi:**

Flávio, obrigado pelas perguntas. Vou falar um pouco de crescimento de diagnósticos. Obviamente, o nosso crescimento foi puxado, a média foi puxada para cima por essas três frentes, de domiciliar, premium e B2B.

Falando um pouco de cada um, o domiciliar tem, sim, a oportunidade de seguir crescendo. Vimos ampliando rotas, ganhando produtividade. Implementamos roteirização inteligente, e isso torna também essas operações mais produtivas e permite que cresçamos em uma mesma base de custo. Tem ainda marcas que têm potencial de expansão de rotas, então seguimos com boas perspectivas.

E também, talvez uma característica um pouco do consumidor que experimenta esse serviço, ele tem uma recorrência importante. Portanto, é uma das avenidas de crescimento, sim, e, como você sabe, com baixo CAPEX também. Então, é bastante positiva para nós, essa expansão.

O premium, como eu falei já, vem há muitos trimestres puxando o nosso crescimento para cima. Vemos sim ainda a possibilidade de crescimento, ele cresce tanto em unidades quanto em domiciliar. Mas, ao mesmo tempo, já estamos programando alguma expansão de serviços em unidades existentes, principalmente, usando o mesmo metro quadrado, mas também avaliando, acho que falei no call passado, potencialmente algumas unidades para o ano que vem, para seguirmos com capacidade de captura de receita em um ritmo acima do mercado, como temos conquistado.

E o B2B, falando principalmente do apoio, do *lab-to-lab*, é uma frente em que, alguns anos atrás, estávamos menos focados, com todas as iniciativas que tínhamos na Companhia, e agora, com a volta aqui para o *core* de diagnósticos, voltamos a entender melhor esse negócio, a aprofundar, reestruturar o time comercial, colocar mais foco, e nós vimos que nós temos, sim, um potencial muito forte, até pela malha produtiva que temos de núcleos técnicos pelo Brasil.

Estamos fazendo uma revisão da nossa logística, como já falamos, implementando novos equipamentos de produção de análises clínicas também em diversos núcleos técnicos pelo Brasil, o que vai trazer mais capacidade, mais produtividade. E, somando todos esses fatores, é um negócio em que vemos ainda bastante oportunidade de crescimento.

Nesse negócio específico, temos um market share menor que os concorrentes, com boa oportunidade de ganhar mercado, e é um mercado que também cresce bem porque aumenta a terceirização dos laboratórios menores pelo Brasil. A taxa de terceirização aumenta, então você tem um duplo componente, do crescimento do mercado multiplicado pelo aumento da terceirização.

Somando tudo isso são boas frentes. Mas também, Flávio, vale dizer que elas puxam a nossa média para cima, mas o nosso crescimento em geral das marcas e dos outros negócios também foi alto, senão não chegaríamos aos 15%.

Então, tem outras iniciativas nas outras marcas, como frentes comerciais, como particular, como utilização dos equipamentos, que eu já falei, utilização melhor do metro quadrado, atração de novos médicos. Tem outra série de iniciativas, marketing de performance, CRM, outra série de iniciativas que também puxaram o nosso crescimento para cima nas marcas em geral e nos outros negócios, para conseguirmos ter um crescimento total no nível que tivemos.

Olhando para frente, as nossas iniciativas continuam, temos bastante coisa para vir. A frequência do 2T, ele tem um calendário um pouco pior do que o 1T versus o ano anterior, tem mais feriado, tem mais ponte, no meio de junho também tem Copa do Mundo.

Então, ainda não temos uma visão clara. Vimos com boa frequência, mas no trimestre, o que posso dizer agora é que já esperamos um calendário um pouco pior em relação ao 2T25 do que tivemos neste 1T versus o ano anterior. Vamos ver como caminham agora as próximas semanas, ainda com viés positivo, mas com esse impacto de calendário.

#### **Operador:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra para o Sr. Lucchesi, que fará as considerações finais da Companhia.

#### **Rafael Lucchesi:**

Agradecemos mais uma vez a participação de todos, o interesse no nosso trabalho, na evolução da Companhia, nos números que temos conseguido. Há alguns trimestres, temos falado muito de consistência. Consistência de execução, consistência de um time dedicado, de atração de novos talentos para as posições que precisávamos, de um ambiente de trabalho muito positivo, com visão de longo prazo, como eu falei, mas que sabemos que os resultados de curto prazo são viabilizadores do longo prazo. Então, tem aqui bastante foco também no ano de 2026.

Aprendemos todo dia, temos visto que é possível crescer com menos CAPEX, mas nunca abrindo mão do nível de serviço. Acreditamos também que essa união de crescimento mais com tecnologia e com as novas frentes de inteligência artificial vão permitir que cresçamos com bastante produtividade e rentabilidade.

Tem muita coisa na esteira, até temos falado pouco, vamos trazer mais detalhes nos próximos trimestres. Temos uma esteira de aplicação de inovação e de inteligência artificial muito forte aqui dentro, em várias dimensões.

E muito otimistas com esse começo de ano, com o que vem pela frente, bem-posicionados, investindo nas marcas, investindo em marketing, no relacionamento médico, com diversas frentes abertas e com otimismo do que conseguimos executar. E esse 1T foi uma boa consequência do que temos plantado, mas, como eu sempre falo aqui, com muitas boas sementes plantadas para frente, para seguirmos firme, crescendo, tendo uma Empresa sustentável para o longo prazo, sendo a preferência dos clientes, pacientes e médicos, com bom relacionamento com as operadoras e com uma ambição, claro, de representar cada vez mais como um player relevante do setor de saúde, trazendo benefício para toda a cadeia.

Obrigado a todos, e nos vemos no próximo trimestre.

#### **Operador:**

A teleconferência da Dasa está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. IA MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”