



1T25

Divulgação de Resultados

TELECONFERÊNCIA
SEX | 16.05.25 | 14h

[ACESSE AQUI](#)

ÍNDICE

DESTAQUES DO PERÍODO.....	3
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	4
PERFIL CORPORATIVO	8
DESEMPENHO OPERACIONAL	10
RECEITA BRUTA	11
LUCRO BRUTO / MARGEM BRUTA	13
EBITDA / MARGEM EBITDA.....	14
RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO	16
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	18
RESULTADO LÍQUIDO	18
INVESTIMENTOS	19
DESEMPENHO FINANCEIRO.....	20
BALANÇO PATRIMONIAL.....	21
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	22
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	23
AVISO LEGAL.....	24

ALLIANÇA DIVULGA RESULTADOS DO 1T25

São Paulo, 15 de maio de 2025 - **Alliança Saúde e Participações S.A.**, (“Alliança” ou “Companhia”) (B3: AALR3), uma das empresas líderes em medicina diagnóstica do país, anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25) destacando os principais indicadores financeiros e o desempenho de seu negócio. Para informações complementares, números e séries históricas (quando disponíveis) podem ser obtidos em: <http://ri.allianca.com>.

Destaques (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
Receita Bruta Ajustada ¹	321,4	301,4	6,6%
Receita Líquida Ajustada ¹	298,9	279,1	7,1%
Lucro Bruto	72,8	80,6	-9,7%
Margem Bruta ²	24,4%	28,9%	-4,5 p.p.
EBITDA Ajustado ³	68,9	46,9	47,0%
Margem EBITDA Ajustada ²	23,1%	16,8%	6,3 p.p.
Resultado Líquido	(21,2)	(76,8)	-72,4%

¹ Exclui “receita de construção”, lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia);

² As margens são calculadas em relação à receita líquida ex.construção PPP;

³ Exclui baixa de ativo financeiro e despesas não-recorrentes (conforme capítulo EBITDA).

DESTAQUES DO PERÍODO

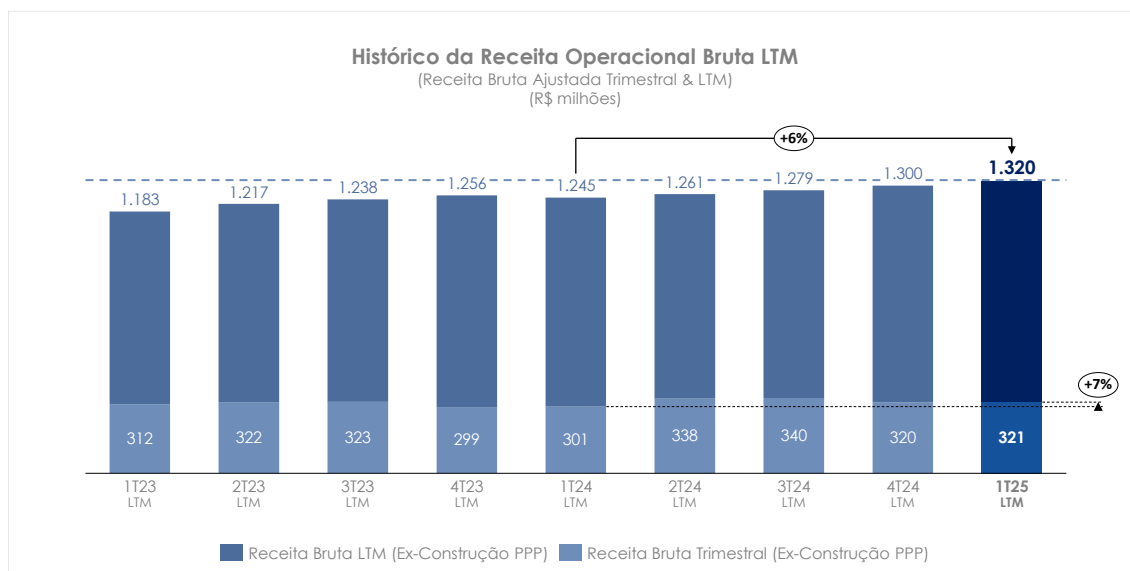
- **Maior Receita Bruta em um primeiro trimestre reportada:** R\$ 321 milhões, evolução de 7% em comparação a 1T24;
- Receita Bruta da unidade de negócio **B2B** apresentou crescimento de **143%**, alcançando a marca de **R\$ 11 milhões**;
- **EBITDA Ajustado de R\$ 69 milhões**, crescimento de mais de 47% versus o mesmo período do ano anterior, com margem de 23%;
- **Aumento de mais de 6% no volume de exames de imagem** em relação ao 1T24, acompanhado por uma maior produtividade dos equipamentos de Ressonância Magnética;
- **Redução de 33% no SG&A** versus 1T24, mostrando a disciplina do nosso Plano Estratégico de Eficiência Contínua e Crescimento;
- **Redução** do índice de **Alavancagem Financeira**, para **2,1x**; um dos menores níveis de endividamento registrados na série histórica;
- **Redução do Prejuízo Líquido em 72%** quando comparado a 1T24.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

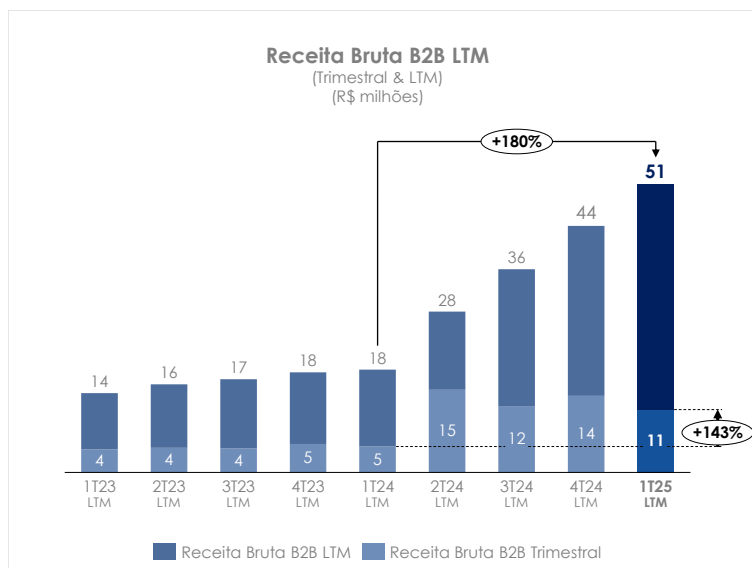
É com grande satisfação que anunciamos ao mercado os resultados da Allianz Saúde referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25). Os números apresentados refletem os frutos de uma gestão disciplinada, ancorada em crescimento sustentável, eficiência operacional e decisões estratégicas bem fundamentadas.

Desempenho Geral

No 1T25, a Companhia registrou alta de 7% na receita bruta, alcançando R\$ 321 milhões – o maior valor já apurado para um primeiro trimestre. Em base LTM, a receita atingiu o recorde de R\$ 1.320 milhões, evidenciando o êxito do plano estratégico para expansão da receita. Tal desempenho refletiu a ampliação da carteira de clientes, a maior diversificação de fontes de receita e o *ramp-up* dos contratos estratégicos firmados, reforçando a solidez do nosso modelo de negócios, que combina inteligência de mercado, excelência operacional e parcerias de longo prazo.

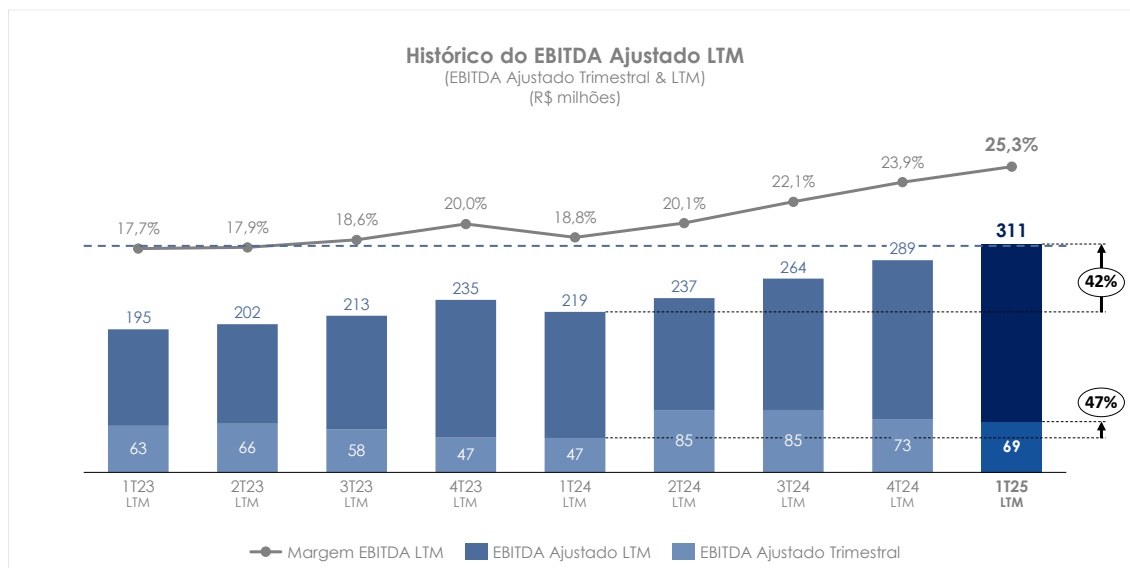


O segmento B2B permaneceu como importante propulsor do desempenho da Companhia, reforçando a posição da Allianz como parceira integrada em medicina diagnóstica para operadoras e instituições de saúde. No 1T25, a receita proveniente desse segmento somou R\$ 11 milhões, avanço de 143% em comparação ao 1T24. Em base LTM, houve expansão de 15%, totalizando R\$ 50 milhões.



Eficiência e Rentabilidade

Mantivemos a disciplina na execução do nosso **Plano Estratégico de Eficiência Contínua e Crescimento**, voltado à alocação inteligente de recursos, otimização de processos e ganhos operacionais consistentes. Como resultado, o EBITDA Ajustado do 1T25 atingiu R\$ 69 milhões, um crescimento de 47% em relação ao 1T24, acompanhado de uma expansão da Margem EBITDA, que atingiu 23%. No acumulado dos últimos doze meses, o EBITDA Ajustado somou R\$ 311 milhões, crescimento de 42% e aumento de 6,5 p.p. na margem.



Expansão Estratégica

M&A Oportunístico – Aquisição Cura Medicina Diagnóstica

Em linha com nossa agenda de crescimento inorgânico e ampliação de portfólio, anunciamos em fevereiro de 2025 a aquisição de 100% da Cura Medicina Diagnóstica, uma marca tradicional com mais de 40 anos de atuação e reconhecida por sua

excelência técnica. A transação está estruturada com pagamento diferido ao longo de 36 meses, permitindo expansão com mínima exposição de caixa no curto prazo. Com a entrada dessas duas unidades estratégicas na cidade de São Paulo, a operação da Allianz terá um incremento esperado de aproximadamente R\$ 80 milhões em receita bruta anual. É importante ressaltar que os números apresentados para o 1T25 não capturam os resultados obtidos pelo Cura, uma vez que o fechamento da operação ainda não aconteceu.

Relacionamento Comercial e Expansão da Base de Acesso de Beneficiários

Reforçando nossa atuação no segmento B2B, celebramos em março um contrato com uma das maiores operadoras de saúde do país, ampliando o acesso à nossa marca CDB a mais de 280 mil beneficiários na Grande São Paulo – uma vez que a formalização de tal contrato se deu nos últimos dias do trimestre, o impacto na receita advinda desses beneficiários foi pouco representativo. A parceria fortalece nossa presença em regiões estratégicas e amplia significativamente nossa base de atendimento.

Eventos Subsequentes

Governança Corporativa

Em 29 de abril, promovemos importantes mudanças em nossa estrutura de governança, em linha com o nosso Plano Estratégico de Eficiência Contínua e de Crescimento. Isabella Tanure, que vinha liderando a Companhia como Diretora Presidente, passou a ocupar a Presidência do nosso Conselho de Administração. Essa transição reforça a nossa visão estratégica de longo prazo, trazendo para o Conselho toda a sua expertise na construção de alianças sustentáveis e na condução de ciclos bem-sucedidos de expansão, eficiência e inovação.

Nossa Diretoria Executiva passa a ser composta por Ricardo Sartim como Diretor Presidente, Pedro Gibbon como Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e José Luiz Mendes Ramos Júnior como Diretor Jurídico e de Compliance. Essa configuração reforça a governança e incrementa a agilidade na execução das iniciativas estratégicas, essenciais para impulsionar a Allianz em sua próxima fase de crescimento.

Considerações Finais

Seguimos firmes e confiantes em nosso modelo de negócio, guiados pelo propósito de **gerar valor duradouro** para clientes, parceiros e acionistas. A Allianz Saúde avança em uma trajetória de crescimento sustentável, combinando inovação tecnológica, excelência operacional e responsabilidade socioambiental para transformar o setor da saúde.

Agradecemos aos **mais de 4 mil colaboradores e mais de 2 mil médicos parceiros** que, com dedicação e talento, sustentam nosso desempenho; aos nossos acionistas e parceiros estratégicos, que compartilham de nossa visão; e aos milhões de clientes distribuídos por todas as regiões do Brasil, cuja confiança inspira nossa jornada.

Com os sólidos resultados apresentados, reafirmamos nosso compromisso de **voltar às origens, resgatando o DNA que sempre nos posicionou como referência e protagonista** em nossa área de atuação. Essa reconexão implica:

- **Foco absoluto no paciente** – colocando a experiência, a segurança e os desfechos clínicos no centro de cada decisão.

- **Inovação contínua** – adotando tecnologias de ponta, inteligência de dados e processos ágeis para ampliar o acesso e a eficiência.
- **Sustentabilidade econômica e ambiental** – reforçando práticas ESG, controlando custos e alocando capital de forma disciplinada para gerar valor de longo prazo.
- **Desenvolvimento de pessoas** – investindo em capacitação, diversidade e bem-estar, essenciais para fomentar engajamento e altas performances.
- **Excelência operacional** – integrando unidades, aprimorando processos com foco em produtividade e economia, e elevando padrões de qualidade em toda a cadeia de serviços.

Estamos certos de que, **mantendo disciplina, governança e visão de futuro**, seguiremos avançando de maneira consistente, entregando resultados sólidos, rentáveis e sustentáveis para todos os *stakeholders* que compõem a nossa Allianz.

Administração

ALLIANÇA EXCELÊNCIA EM SAÚDE



Alliança – Excelência em Saúde. Somos uma empresa que objetiva valorizar e fortalecer o sentido de aliança entre **Crescimento, Eficiência, Clientes, Pessoas e Saúde de Qualidade** – nossos cinco pilares. Alliança representa também o estreitamento das nossas alianças estratégicas e parcerias. A Alliança busca novos caminhos para mudar o segmento de saúde no Brasil. Isso significa reinventar modelos de negócios e assegurar protagonismo, dando visibilidade a uma empresa atenta, moderna e jovem, mesmo dentro de um segmento tradicional. Sob a marca Alliança, o nosso propósito é seguir inovando e levando serviço de qualidade aos nossos clientes.

PERFIL CORPORATIVO

Nossas plataformas de negócio

Core Business

Marcas Fortes, Consolidadas e Reconhecidas pela Qualidade Médica



Parcerias Público-Privada (PPP)

Atendimento e qualidade médica de excelência com NPS acima de 90%

Out of pocket

Inovação e Diversificação ampliam acesso



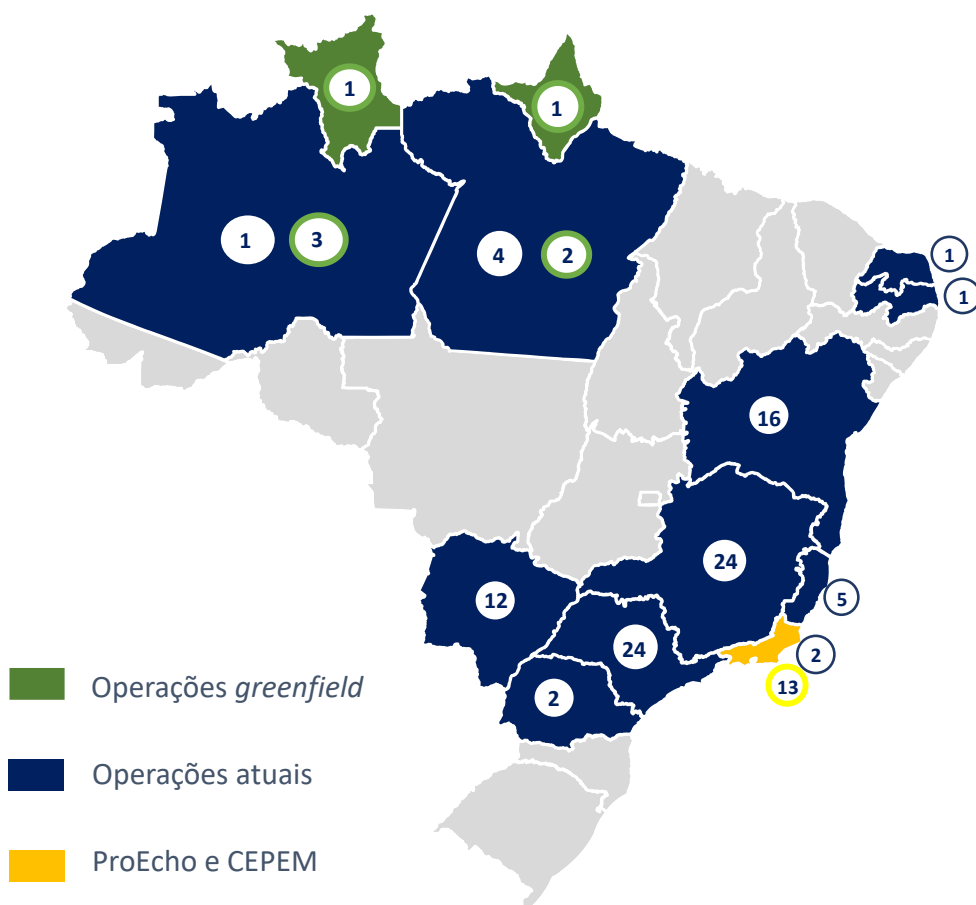
Healthtech - iDr

1ª empresa do mundo a operar remotamente RM e TC de todos os fabricantes

A ALLIANÇA É UM DOS MAIORES E MAIS CONCEITUADOS SISTEMAS DE DIAGNÓSTICO DE SAÚDE DO PAÍS

Presente em **45 cidades** de 11 estados brasileiros, operando 105 unidades¹ de atendimento, estrategicamente distribuídas. A companhia se destaca como uma das principais operadoras de diagnóstico do Brasil, detendo um dos maiores parques instalados de equipamentos de ressonância magnética, além de uma ampla infraestrutura de equipamentos de imagem. Esse posicionamento é fruto de investimentos contínuos e estratégicos na incorporação de tecnologias de última geração, reforçando seu compromisso com a excelência clínica e a inovação no cuidado com a saúde.

COBERTURA NACIONAL



¹ Considera o acordo de gestão operacional com ProEcho e CEPem – essas marcas não estão consolidadas nos números da Companhia.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Indicadores Operacionais	Ativos
Final do período	1T25
Unidades	92
Mega	17
Padrão	64
Postos de Coleta	11
Gestão Operacional – ProEcho e CEPEM	13
Equipamentos de RM	109

No 1T25, o volume de exames de **análises clínicas avançou 22%** ante 1T24, impulsionado pelo trabalho que visa o ganho de *market share*. Tal ganho de escala foi resultado do trabalho de relacionamento com as principais operadoras de saúde. Houve uma queda do ticket médio em torno de 12%, em função do mix de exames realizados que foi em parte compensada por reduções de custo em Insumos e Laboratórios de Apoio, conforme detalharemos adiante.

O volume de exames de imagem cresceu 6% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado da ampliação de acesso a nossas unidades fruto das parcerias com as operadoras de saúde e crescimento do mercado privado e público. O **ticket médio recuou 2%**, efeito sobretudo da mudança no mix de procedimentos: exames de menor valor agregado, como ultrassonografia, ganharam participação sobre modalidades de maior ticket, como **Ressonância Magnética (RM)** e **Tomografia Computadorizada (TC)**, ambos os exames apresentaram crescimento em seu ticket médio na comparação trimestral.

Paralelamente, a execução do nosso **Plano Estratégico de Eficiência Contínua e de Crescimento** impulsionou em **1% a produtividade do parque de RM**, reforçando nossa disciplina operacional e nosso compromisso com resultados sustentáveis.

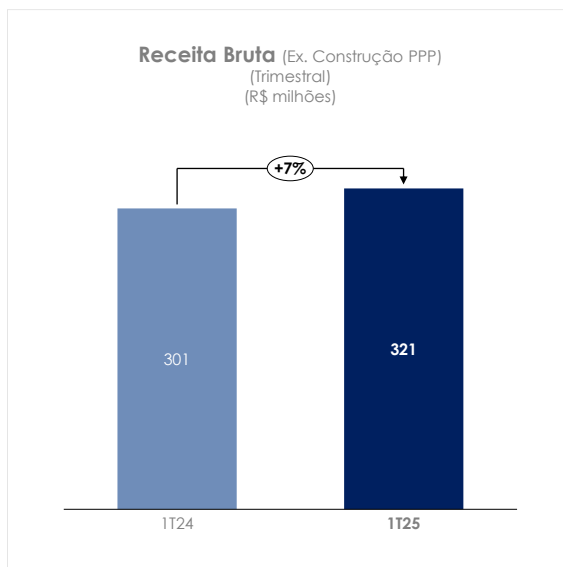
	Performance (ex-RBD e B2B)		
	1T25	1T24	YoY
Atendimentos			
Exames de Imagem ¹ (mil)	1.109,8	1.047,2	6,0%
Exames de AC (mil)	2.352,5	1.926,9	22,1%
Ticket Médio			
Ticket Médio Imagem ¹ (R\$)	246,9	251,2	-1,7%
Ticket Médio AC (R\$)	15,4	17,5	-12,0%
Produção Média Diária			
Exames de RM/equip./dia	29,4	29,1	1,0%

¹Exclui dados do IDR da base de cálculo

RECEITA BRUTA

No 1T25, alcançamos uma **Receita Bruta Ajustada** de **R\$ 321 milhões**, o maior valor já registrado para um primeiro trimestre na história da Companhia, representando um **crescimento de 7%** em relação ao mesmo período do ano anterior.

Dando continuidade ao nosso plano de **expansão de parcerias comerciais**, em meados de março, tivemos a **ampliação do credenciamento junto a uma das principais operadoras de saúde do país**, o que possibilitou o acesso de mais 280 mil beneficiários à marca CDB na Grande São Paulo. Com esse movimento, esperamos um maior reconhecimento da nossa marca junto ao público final, acompanhado de um aumento em nossa receita.



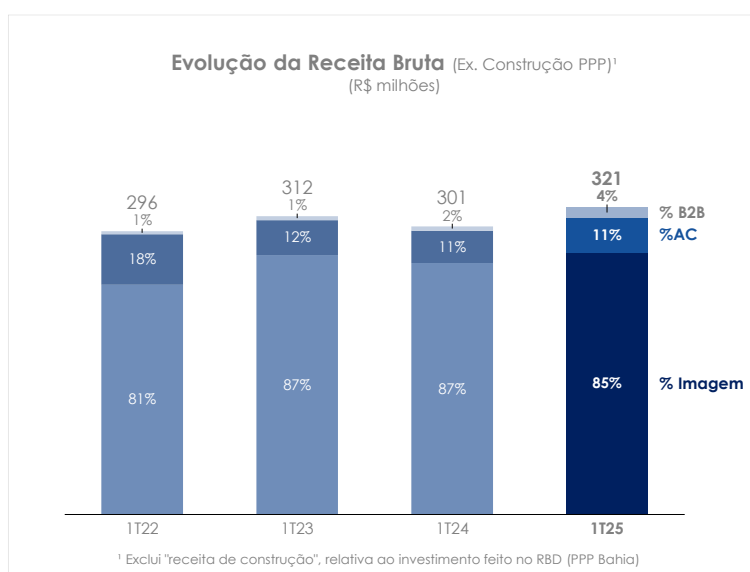
Outra evolução importante foi a assinatura de **aditivos ao contrato de concessão da RBD** em parceria com o Governo do Estado da Bahia. Esse avanço fortalece nossa presença no setor de diagnóstico por imagem no estado, ao incorporar novos serviços e expandir a operação para uma 13ª unidade de imagem. Com isso, estimamos um incremento de aproximadamente R\$ 30 milhões em receita adicional anual, com a realização de cerca de 124 mil exames por ano.

Em relação aos **exames particulares**, o volume apresentou um crescimento de 8% em relação ao 1T24, consolidando-se como uma das principais alavancas de rentabilidade da Companhia. Com ticket médio superior e menor prazo de recebimento, melhorando o ciclo financeiro da Companhia.

Com esses avanços recentes e outras iniciativas em curso, seguimos confiantes na trajetória de crescimento sustentável da Companhia. Quando observamos a Receita Bruta na métrica dos últimos doze meses (LTM), fica evidente o avanço consistente trimestre após trimestre — reflexo direto da execução do nosso plano estratégico, da diversificação das fontes de receita e da expansão de parcerias estratégicas. Esse crescimento contínuo reforça a resiliência do nosso modelo de negócios, mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador, e demonstra nossa capacidade de gerar valor de forma recorrente.

Receita Bruta (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
Receita Bruta Ajustada ¹	321,4	301,4	6,6%
Diagnósticos por imagem	274,0	267,6	2,4%
RM	109,3	104,9	4,2%
Imagem ex-RM	164,7	162,8	1,2%
Análises clínicas	36,2	33,7	7,4%
B2B	11,1	4,6	143,1%
Receitas de Construção	8,6	1,7	408,0%
Receita Bruta	330,0	303,1	8,9%
Deduções	(23,0)	(22,3)	2,8%
Receita Líquida	307,1	280,7	9,4%
Receita Líquida Ajustada ¹	298,9	279,1	7,1%

¹Exclui "receita de construção" lançamento contábil referente ao investimento realizado no RBD (PPP Bahia)



LUCRO BRUTO / MARGEM BRUTA

Lucro Bruto Trimestre (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY	% RL 1T25	% RL 1T24
Receita Líquida ajustada¹	298,9	279,1	7,1%	-	-
Custos ajustado¹	(226,1)	(198,5)	13,9%	-75,6%	-71,1%
Honorários médicos	(65,0)	(58,9)	10,4%	-21,7%	-21,1%
Pessoal	(65,7)	(57,1)	15,1%	-22,0%	-20,5%
Insumos e labs. de apoio	(29,6)	(25,1)	17,7%	-9,9%	-9,0%
Manutenção	(11,5)	(4,6)	147,6%	-3,8%	-1,7%
Ocupação	(12,9)	(10,6)	20,8%	-4,3%	-3,8%
Serv. de terceiros e outros	(16,0)	(16,4)	-2,8%	-5,3%	-5,9%
Depreciação (custo)	(25,5)	(25,7)	-0,7%	-8,5%	-9,2%
Lucro Bruto	72,8	80,6	-9,7%	24,4%	28,9%
Custo de construção	(8,2)	(1,6)	408,0%	-2,7%	-0,6%

¹ Exclui "receita de construção PPP" e "custo de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).

O **Lucro Bruto** totalizou **R\$ 73 milhões** no 1T25, representando uma redução de 10% versus 1T24, registrando uma **Margem Bruta** de **24%**.

O aumento no volume de exames de diagnóstico por imagem e a expansão da linha de negócios B2B neste trimestre impulsionaram o crescimento da receita, resultando em um impacto proporcional nos custos com **Honorários Médicos**, que avançaram 10% no período, refletindo a forte expansão das operações B2B. Ainda assim, a eficiência operacional da Companhia garantiu a ampliação da margem de contribuição.

No 1T25, registramos um aumento de 18% na linha de **Insumos e Laboratórios de Apoio** em relação ao mesmo período de 2024. No entanto, o crescimento no volume de exames de análises clínicas superou proporcionalmente esse aumento de custo, demonstrando a nossa efetividade no gerenciamento e controle das despesas operacionais. Com uma elevação de 7% na receita de exames de AC, observamos uma redução no custo médio por exame em comparação ao 1T24, evidenciando ganhos de eficiência e reforçando nossa capacidade de operar com mais inteligência, mesmo diante de um crescimento acelerado da demanda e com grande pressão de custos.

Mantivemos uma gestão disciplinada dos fatores que influenciam nossa Margem Bruta, mesmo diante de pressões pontuais. A linha de **Pessoal** apresentou crescimento de 15% no trimestre, impulsionada pela ampliação estratégica das equipes nas operações B2B e por custos não recorrentes relacionados à reestruturação de áreas operacionais. Se esta linha fosse ajustada pelo custo não recorrente, o crescimento seria de 8%, em linha com aumento da volumetria de exames.

As demais linhas de custos — incluindo **Manutenção, Ocupação, e Serviços de Terceiros e Outros** — registraram um aumento combinado de 28% no trimestre. Importante destacar que esse crescimento reflete ajustes **pontuais** na estrutura.

Entretanto, mesmo com essa redução na Margem Bruta, conseguimos mitigar os impactos por meio de uma revisão criteriosa das demais despesas operacionais, o que nos permitiu sustentar margens saudáveis e reforçar nosso compromisso com a geração de valor aos acionistas, conforme detalhamos na seção a seguir.

EBITDA / MARGEM EBITDA

EBITDA Trimestre (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY	% RL 1T25	% RL 1T24
Receita Líquida ajustada	298,9	279,1	7,1%	-	-
Lucro Bruto	72,8	80,6	-9,7%	24,4%	28,9%
Desp. Gerais	(48,7)	(73,1)	-33,4%	-16,3%	-26,2%
Pessoal	(35,8)	(38,8)	-7,6%	-12,0%	-13,9%
Ocupação, 3 ^{os} e outros	(10,9)	(32,4)	-66,4%	-3,6%	-11,6%
Depreciação (despesa)	(2,0)	(1,9)	4,2%	-0,7%	-0,7%
Programa de incentivo	(0,0)	(0,0)	-46,2%	0,0%	0,0%
Outras despesas, líquidas	(2,7)	(3,5)	-23,1%	-0,9%	-1,3%
Resultado part. societária	0,0	(0,0)	-138,9%	0,0%	0,0%
EBIT	21,4	4,0	431,0%	7,2%	1,4%
(+) Depreciação e amort. (total)	27,5	27,6	-0,4%	9,2%	9,9%
EBITDA	48,9	31,6	54,7%	16,4%	11,3%
(+) Aj. baixa ativo financeiro ¹	11,0	9,2	19,5%	3,7%	3,3%
(+) Itens não-recorrentes	9,0	6,1	48,9%	3,0%	2,2%
Pessoal	5,4	3,6	0,0%	1,8%	1,9%
Ocupação, 3 ^{os} e outros	3,7	2,4	0,0%	1,2%	1,3%
Outras despesas, líquidas	0,0	(0,0)	N/A	0,0%	0,0%
EBITDA Ajustado	68,9	46,9	47,0%	23,1%	16,8%

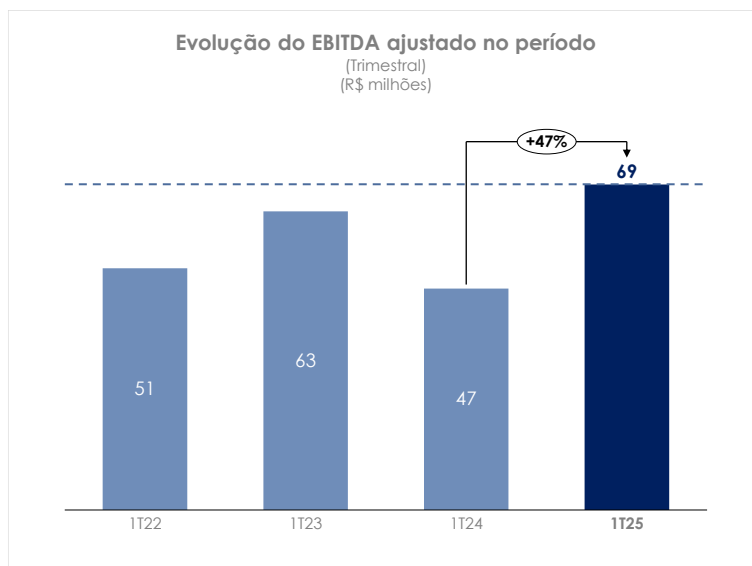
¹ Exclui "receita de construção PPP" e "custo de construção", lançamento contábil referente ao investimento realizado na RBD (PPP Bahia).

No primeiro trimestre de 2025, o **EBITDA Ajustado** atingiu **R\$ 69 milhões**, um crescimento de 47% em relação ao mesmo período de 2024, com **Margem EBITDA** de **23%**, um avanço de 6 p.p. sobre o período anterior. Esses resultados refletem a execução diligente do nosso Plano Estratégico de Eficiência Contínua e Crescimento.

Mesmo diante de pressões sobre o Lucro Bruto devido ao aumento pontual de alguns custos, conseguimos preservar a nossa rentabilidade por meio de uma gestão disciplinada e eficiente das despesas operacionais. No primeiro trimestre de 2025, **a soma das linhas de custos e despesas gerais** registrou um aumento marginal de apenas 1% em relação ao 1T24, o que evidencia nossa capacidade de conter gastos, mesmo em um ambiente desafiador.

Entre os principais destaques do trimestre, a otimização da nossa estrutura de backoffice resultou em uma redução de 8% nas despesas com **Pessoal** em comparação ao 1T24. Já nas linhas de **Ocupação, Terceiros e Outros**, registramos uma retração superior a 66% impulsionada, principalmente, por revisões contratuais e renegociações com fornecedores, o que reforça nosso compromisso com a construção de uma rentabilidade sustentável e escalável.

Os ganhos de margem demonstram a capacidade da Companhia em gerar ganhos operacionais por meio da racionalização de custos, aumento da produtividade, revisão da estrutura administrativa e avanço em contratos de maior rentabilidade. Seguimos focados em fortalecer o caixa operacional e ampliar nossa rentabilidade, mantendo um crescimento sólido e responsável. Esse desempenho reforça nossa convicção de que estamos no caminho certo para gerar valor sustentável aos nossos *stakeholders*.

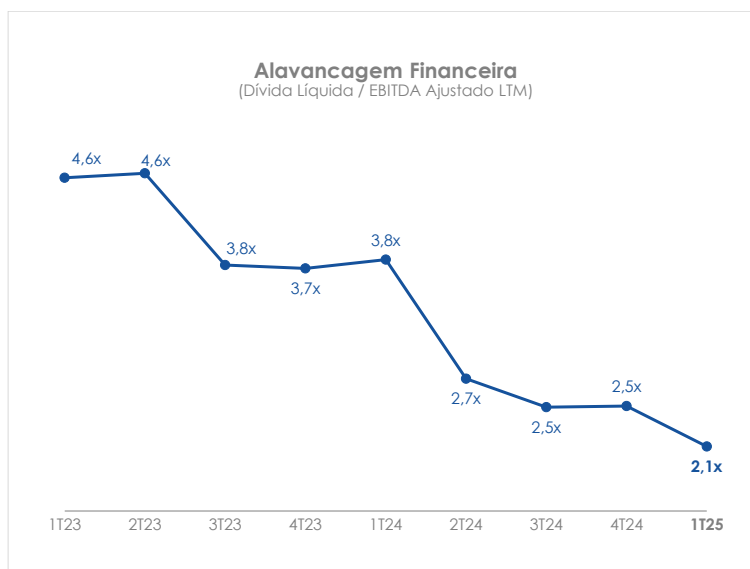


RESULTADO FINANCEIRO E ENDIVIDAMENTO

Resultado Financeiro (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
Receita Financeira	3,3	4,9	-31,9%
Despesa Financeira	(36,4)	(68,9)	-47,2%
Juros de Arrendamento	(6,5)	(7,1)	-8,9%
Total	(39,6)	(71,1)	-44,4%

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com um **Resultado Financeiro** de (R\$ 40 milhões), o que representa uma melhora superior a 44% em comparação ao 1T24.

O principal fator de destaque para esse desempenho foi a melhora significativa no custo financeiro da Companhia, que reduziu mais de 47%, impulsionada por amortizações relevantes de dívidas realizadas ao longo do período. Além disso, com a quitação planejada de outras dívidas de maior custo ao longo dos próximos trimestres, esperamos uma trajetória contínua de queda nas despesas financeiras, o que contribuirá positivamente para o resultado líquido e fortalecerá ainda mais nossa capacidade de criação de valor aos acionistas.



Endividamento (R\$ Milhões)	mar/25	dez/24	mar/24	YoY
Empréstimos e Debêntures	665,6	721,7	867,7	-23,3%
Instrumentos fin. derivativos	0,0	0,0	0,0	n/a
Dívida Bruta Bancária	665,6	721,7	867,7	-23,3%
Dívida Bruta Bancária R\$ ¹	665,6	721,7	867,7	-23,3%
Dívida Bruta Bancária US\$	0,0	0,0	0,0	n/a
Parcelamento de impostos	89,8	87,3	43,3	107,6%
Aq. de empresas a pagar	15,7	15,5	17,9	-12,4%
Dívida Bruta Total	771,1	824,4	928,9	-17,0%
Caixa, Equivalentes e Títulos	122,3	115,0	97,8	25,0%
Dívida Líquida Total	648,8	709,5	831,1	-21,9%
EBITDA Ajustado LTM	311,0	288,9	218,6	42,3%
Dív. Líquida Total / EBITDA Ajust. LTM	2,09 x	2,46 x	3,80 x	-45,1%

Ao final do 1T25, o saldo em **Caixa, Equivalentes e Títulos** foi de R\$ 122 milhões, enquanto a **Dívida Bruta Total** alcançou R\$ 771 milhões. Com esses movimentos, alcançamos uma **Dívida Líquida Total** de R\$ 649 milhões, 22% menor do que o saldo do 1T24.

Como resultado, o **índice de alavancagem financeira** fechou em **2,09x**, menor nível de alavancagem **da Companhia desde a mudança de controle em 2022**.

Ao longo dos últimos trimestres, temos conduzido iniciativas relevantes de redução do endividamento, por meio da quitação antecipada de dívidas mais onerosas, e renegociação de prazos e condições. Esses avanços tornam-se ainda mais relevantes considerando o desafiador cenário macroeconômico, marcado por taxas de juros historicamente elevadas no país. Seguiremos comprometidos em fortalecer nossa geração de caixa e buscar alternativas estratégicas que contribuam para um perfil de endividamento mais saudável e sustentável.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

Imposto de Renda (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
LAIR	(18,2)	(67,1)	-72,9%
IRCS	(3,0)	(9,7)	-68,7%
IRCS Corrente	(4,4)	(10,9)	-59,8%
IRCS Diferido	1,4	1,2	12,8%
Alíquota efetiva	n/a	n/a	n/a

RESULTADO LÍQUIDO

Resultado Líquido (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
Atribuído aos acionistas control.	(19,8)	(78,7)	-74,8%
Atribuído aos acionistas não control.	(1,4)	1,9	n/a
Resultado Líquido	(21,2)	(76,8)	-72,4%
(+) Despesas não-recorrentes	9,0	6,1	48,9%
Margem Líquida	-7,1%	-27,5%	20,4 p.p.
Resultado por ação (em R\$)	(0,1)	(0,7)	-80,4%

Como reflexo direto do nosso Plano Estratégico e das ações implementadas para elevar a eficiência da operação, encerramos o primeiro trimestre de 2025 com um **Resultado Líquido** de (R\$ 21 milhões) — **uma redução expressiva de R\$ 56 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior**. Essa melhoria significativa reforça o compromisso da Allianz Saúde com a busca por sustentabilidade financeira e geração de valor no longo prazo.

Essa conquista é fruto de um trabalho contínuo e coordenado em diversas frentes: promovemos ganhos relevantes de produtividade a partir da reestruturação do *backoffice*, implementamos iniciativas de controle e racionalização de custos, renegociamos contratos com foco em eficiência e conduzimos uma revisão criteriosa da nossa estrutura de capital. Todos esses movimentos, aliados à disciplina na execução do nosso plano de eficiência operacional, têm contribuído de forma concreta para a melhoria dos nossos resultados e para o fortalecimento da Companhia.

INVESTIMENTOS

Investimentos (R\$ Milhões)	1T25	1T24	YoY
Expansão orgânica	6,3	14,9	-57,7%
Manutenção	6,1	6,0	0,4%
Outros	3,9	4,1	-4,1%
Total CAPEX	16,3	25,0	-34,8%
Ativo financeiro (RBD)	8,6	1,7	407,9%
TOTAL	24,9	26,7	-6,6%

No primeiro trimestre de 2025, reduzimos nossos investimentos em **R\$ 9 milhões** em relação ao 1T24, direcionando os recursos prioritariamente para atualização tecnológica e aumento da capacidade instalada — iniciativas alinhadas ao crescimento consistente no volume de exames realizados. Essa alocação estratégica reforça nosso compromisso com um modelo operacional mais eficiente e escalável, sustentado por uma abordagem *asset light*. Seguimos investindo com disciplina financeira, sem comprometer a estrutura de capital da Companhia.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Demonstrativo de Resultados	1T25	1T24	YoY
Receita Bruta Ex. Construção PPP ¹	321,4	301,4	6,6%
Deduções Ajustadas ¹	(22,5)	(22,3)	1,0%
Receita Líquida Ex. Construção PPP¹	298,9	279,1	7,1%
CSP Ajustado ¹	(226,1)	(198,5)	13,9%
Lucro Bruto	72,8	80,6	-9,7%
Margem Bruta	24,4%	28,9%	-4,5 p.p.
Despesas gerais	(48,7)	(73,1)	-33,4%
Outras (despesas) receitas op. Líq.	(2,7)	(3,5)	-23,1%
Resultado em participação societária	0,0	(0,0)	n/a
(+) Depreciação e Amortização (total)	27,5	27,6	-0,4%
EBITDA	48,9	31,6	54,7%
(+) Ajuste RBD (PPP na Bahia)	11,0	9,2	19,5%
(+) Despesas Não-Recorrentes	9,0	6,1	48,9%
EBITDA Ajustado	68,9	46,9	47,0%
Margem EBITDA Ajustada	23,1%	16,8%	6,3 p.p.
(-) Depreciação e Amortização (total)	(27,5)	(27,6)	-0,4%
Resultado Financeiro	(39,6)	(71,1)	-44,4%
LAIR	(18,2)	(67,1)	-72,9%
IRCS	(3,0)	(9,7)	-68,7%
Alíquota Efetiva IR&CS	n/a	n/a	n/a
Resultado Líquido	(21,2)	(76,8)	-72,4%
Margem Líquida	-7,1%	-27,5%	20,4 p.p.
Resultado Líquido Ajustado²	(12,2)	(70,8)	-82,8%
Margem Líquida Ajustada	-4,1%	-25,4%	21,3 p.p.
Participação Minoritários	(1,4)	1,9	n/a

¹Ajuste recorrente referente à recuperação de investimentos realizados pela RDB na parceria público-privada com o Estado da Bahia e a despesas não recorrentes.

N/A = não aplicável

BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE MARÇO DE 2025 E 31 DE MARÇO DE 2024

(Em milhares de reais - R\$)

ATIVOS			PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
	31/03/2025	31/03/2024		31/03/2025	31/03/2024
CIRCULANTES			CIRCULANTES		
Caixa e equivalentes de caixa	122.270	97.788	Fornecedores	129.216	135.789
Contas a receber	456.427	234.380	Salários, obrigações sociais e previdenciárias	119.356	94.068
Estoques	10.613	11.700	Empréstimos, financiamentos e debêntures CP	287.602	255.889
Ativo financeiro de concessão CP	37.469	16.247	Arrendamento mercantil CP	13.220	27.090
Impostos a recuperar	80.206	65.453	Obrigações tributárias	160.796	96.968
Partes relacionadas CP	85	85	Parcelamento de impostos CP	19.086	39.838
Instrumento financeiro derivativo Ativo	-	-	Contas a pagar - aquisição de empresas CP	15.685	17.898
Outras contas a receber CP	27.297	15.648	Dividendos a pagar	104	3.305
Total dos ativos circulantes	734.367	441.301	Instrumento financeiro derivativo CP	-	-
			Outras contas a pagar CP	1.918	2.037
			Total dos passivos circulantes	746.983	672.882
NÃO CIRCULANTES			NÃO CIRCULANTES		
Títulos e valores mobiliários LP	-	-	Empréstimos, financiamentos e debêntures LP	377.952	611.852
Depósitos judiciais	29.135	26.813	Arrendamento mercantil LP	208.198	225.467
Garantia de reembolso de contingências	1.470	9.729	Partes relacionadas Passivo	310.299	(152)
Partes relacionadas LP	51.617	34.153	Parcelamento de impostos LP	70.749	3.434
Tributos Diferidos Ativo	210.688	204.776	Contas a pagar - aquisição de empresas LP	-	-
Ativo financeiro de concessão LP	26.246	55.327	Tributos diferidos Passivo	5.529	6.572
Investimentos	6.489	6.599	Provisão para riscos legais	23.934	55.075
Imobilizado	593.859	567.804	Outras contas a pagar LP	447	1.147
Intangível	1.003.504	1.002.968	Total dos passivos não circulantes	997.108	903.395
Direito de uso de arrendamento	201.631	224.207	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total dos ativos não circulantes	2.124.639	2.132.376	Capital social	1.123.422	612.412
			Adiantamento para futuro aumento de capital	-	330.581
			Reservas de capital	608.254	612.698
			Ações em tesouraria	(1.899)	(1.899)
			Prejuízos acumulados	(654.802)	(584.601)
			Outros resultados abrangentes	-	-
			Total do patrimônio líquido dos acionistas controladores	1.074.975	969.191
			Participação dos acionistas não controladores	39.940	28.209
			Total do patrimônio líquido	1.114.915	997.400
TOTAL DOS ATIVOS	2.859.006	2.573.677	TOTAL DOS PASSIVOS E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.859.006	2.573.677

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

PARA OS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2025 E 31 DE MARÇO DE 2024 (Em milhares de reais – R\$)

Consolidado (R\$ Milhões)	1T25	1T24
Receita líquida de serviços	307.063	280.709
Custo dos serviços prestados	(234.272)	(200.092)
Lucro bruto	72.791	80.617
(Despesas) receitas operacionais		
Despesas gerais e administrativas	(48.695)	(73.091)
Outras (despesas) receitas, líquidas	(2.689)	(3.495)
Resultado em participação societária	-	-
Lucro operacional antes do resultado financeiro	21.407	4.031
Resultado financeiro	(39.572)	(71.143)
Despesas financeiras	(42.911)	(76.020)
Receitas financeiras	3.339	4.877
Lucro (prejuízo) operacional e antes do imposto de renda e da contribuição social	(18.165)	(67.112)
Imposto de renda e contribuição social	-	-
Corrente e diferido	(3.043)	(9.732)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(21.208)	(76.844)
Atribuível aos acionistas controladores	(19.828)	(78.744)
Atribuível aos acionistas não controladores	(1.380)	1.900

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

EM 31 DE MARÇO DE 2025 E 31 DE MARÇO DE 2024

(Em milhares de reais - R\$)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	31/03/20 25	31/03/20 24
Prejuízo do período	(21.208)	(76.844)
Ajustes para reconciliar o lucro (prejuízo) líquido do período com o caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais:	100.197	79.317
Depreciação e amortização	21.765	27.564
Ações restritas reconhecidas	-	382
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	-	-
Valor residual de ativos imobilizados e de direito de uso baixados	3.432	57
Encargos financeiros e variação cambial	38.169	50.206
Atualização do ativo financeiro de concessão	(3.675)	(4.349)
Resultado em participação societária	-	-
Provisão para créditos de liquidação duvidosa, líquida	1.335	3.811
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários, líquidas	40.772	3.023
Impostos diferidos	(1.601)	(1.377)
	78.989	2.473
Redução (aumento) nos ativos operacionais:	(89.333)	(35.977)
Contas a receber	371	(26.827)
Estoques	1.005	561
Outros ativos	(82.070)	(8.010)
Ativo financeiro de concessão	(8.639)	(1.701)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:	84.248	39.193
Fornecedores	50.900	6.932
Salários, obrigações sociais e previdenciárias	19.241	14.512
Obrigações tributárias e parcelamento de impostos	20.598	42.966
Outros passivos	(781)	(23.379)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.781)	(2.896)
Dividendos e JSCP recebidos de controladas	(3.929)	1.058
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	73.904	5.689
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aplicações financeiras	-	-
Contraprestação paga por aquisição de controladas, líquido do caixa recebido	-	(591)
Aquisição de participação minoritária	-	-
Partes relacionadas	52.535	5.189
Adição em investimentos	-	-
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(16.186)	(25.009)
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	36.349	(20.411)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Recebimento (pagamento) de instrumento financeiro derivativo	-	-
Pagamento ações restritas	-	(382)
Partes Relacionadas Passivo	10	130.481
Aumento de Capital - AFAC	(704)	3.002
Dividendos pagos	9.077	30.000
Captação líquida de empréstimos e debêntures	(23.279)	(34.006)
Juros pagos	-	-
Amortização de empréstimos, financiamentos, derivativos e arrendamento mercantil	(88.059)	(235.179)
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	(102.955)	(106.085)
AUMENTO LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	7.298	(120.807)
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
No início do período	114.972	218.595
No fim do período	122.270	97.788

AVISO LEGAL

Este relatório de resultados pode conter certas perspectivas e informações relativas à Allianz Saúde e Participações S.A., atual denominação de Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliança) e suas controladas, que refletem as visões atuais e / ou expectativas da Companhia a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "antecipa", "espera", "estima", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Tais afirmações estão sujeitas a uma série de riscos, incertezas e suposições. Alertamos que um número de fatores importantes pode causar resultados reais diferentes, quaisquer terceiros (inclusive investidores) são única e exclusivamente responsáveis por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada em confiança nas informações e declarações contidas neste relatório ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similar. A Allianz não se obriga a atualizar ou revisar este relatório mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. Além dos fatores identificados em outro lugar neste relatório, os seguintes fatores, entre outros, podem causar resultados reais diferentes materialmente das declarações prospectivas ou desempenho histórico: mudanças nas preferências e condição financeira de nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que atuamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e de negócios no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulatório, a nossa capacidade para competir com sucesso; mudanças em nossos negócios, a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; nossa identificação de oportunidades de negócios, a nossa capacidade para desenvolver e introduzir novos produtos e serviços, mudanças no custo dos produtos e os custos operacionais; nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras, a nossa capacidade de atrair novos clientes; inflação no Brasil, a desvalorização do real frente ao dólar dos EUA e flutuações da taxa de juros, mudanças presentes ou futuras nas leis e regulamentos, e nossa capacidade de manter relacionamentos de negócios existentes e criar novos relacionamentos.



1Q25

Earnings Release

CONFERENCE CALL
FRI | MAY 16, 2025 |
02:00 P.M

[CLICK HERE](#)

INDEX

HIGHLIGHTS OF THE PERIOD	3
MANAGEMENT'S MESSAGE.....	4
CORPORATE PROFILE.....	8
OPERATIONAL PERFORMANCE	10
GROSS REVENUE	11
GROSS PROFIT / GROSS MARGIN	13
EBITDA / EBITDA MARGIN	14
FINANCIAL RESULT AND INDEBTEDNESS	16
INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION.....	18
NET INCOME.....	18
INVESTMENTS	19
FINANCIAL PERFORMANCE.....	20
BALANCE SHEET.....	21
INCOME STATEMENT	22
CASH FLOW STATEMENT	23
DISCLAIMER	24

ALLIANÇA ANNOUNCES ITS 1Q25 RESULTS

São Paulo, May 15, 2025 - **Alliança Saúde e Participações S.A.**, (“Alliança” or “Company”) (B3: AALR3), one of Brazil's largest diagnostic medicine companies, announces today its results for the fourth quarter of 2023 (4Q23) highlighting its main financial indicators and business performance. For further information, figures, and historical series (when available) can be accessed at <https://ri.allianca.com/en/>.

Highlights (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Gross Revenue (ex-construction) ¹	321.4	301.4	6.6%
Net Revenue (ex-construction) ¹	298.9	279.1	7.1%
Gross Profit	72.8	80.6	-9.7%
Gross Margin ²	24.4%	28.9%	-4.5 p.p.
Adjusted EBITDA ³	68.9	46.9	47.0%
Adjusted EBITDA Margin ²	23.1%	16.8%	6.3 p.p.
Net Income	(21.2)	(76.8)	-72.4%

¹ Excludes “construction revenue”, an accounting entry referring to the investment made in RBD (PPP Bahia);

² Margins are calculated on net revenue ex-PPP construction;

³ Excludes the write-off of financial assets and non-recurring expenses (see chapter on EBITDA).

HIGHLIGHTS OF THE PERIOD

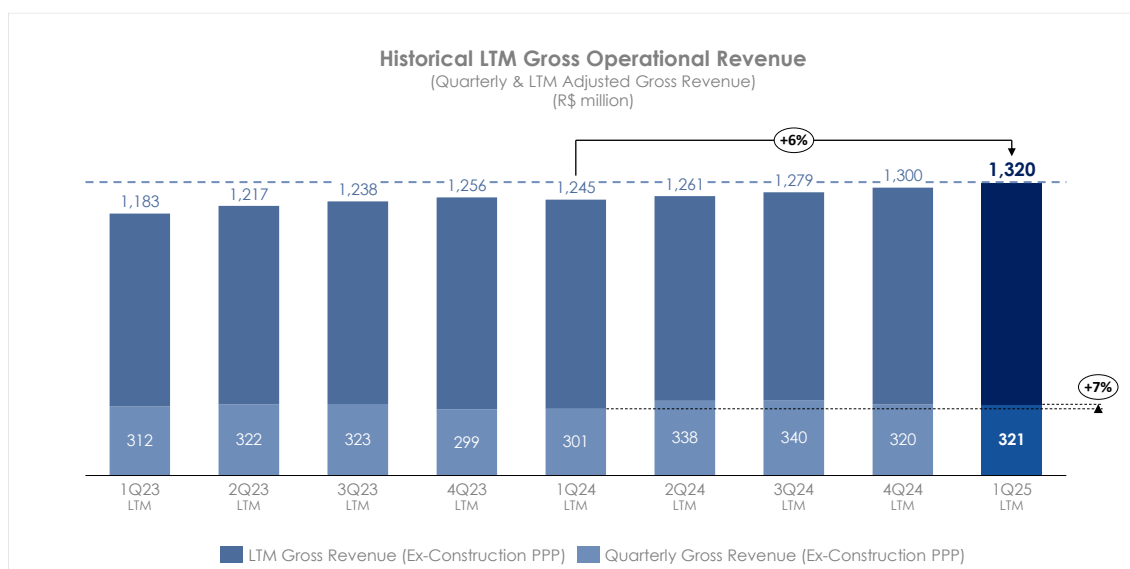
- **Highest Gross Revenue ever recorded in a first quarter:** R\$ 321 million, 7% higher than in 1Q24;
- Gross Revenue for the **B2B** business line grew by **143%**, reaching the mark of **R\$ 11 million**;
- **Adjusted EBITDA** reached **R\$ 69 million**, increasing by more than 47% than in the same period of the previous year, with a margin of 23%;
- **Image exams volume increased by more than 6%** over 1Q24, followed by higher productivity in MRI equipment;
- **SG&A expenses reduced by 33%** from 1Q24, demonstrating the discipline of our Strategic Plan for Continuous Efficiency and Growth;
- **Financial Leverage reduced to 2.1x**, one of the lowest debt levels recorded in the Company's history;
- **Net Loss reduced by 72%** compared to 1Q24.

MANAGEMENT'S MESSAGE

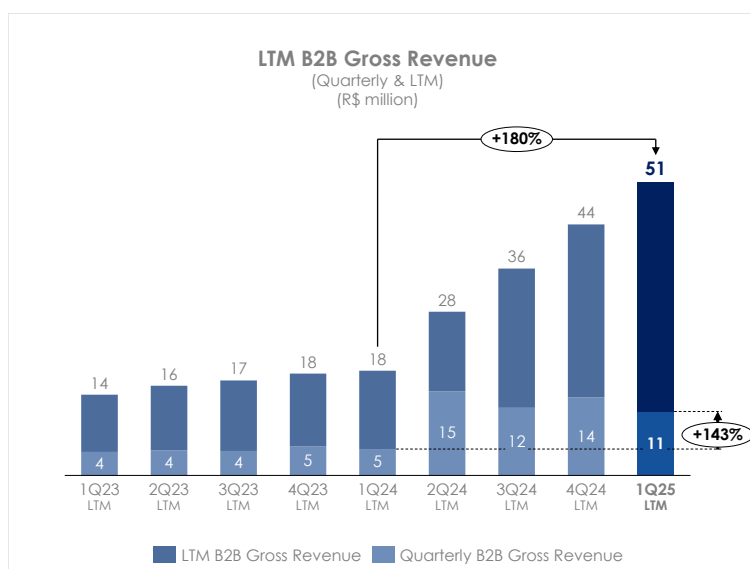
It is with great satisfaction that we announce to the market the results of **Alliança Saúde** for the first quarter of 2025 (1Q25). The figures presented reflect the results of the disciplined management, anchored in sustainable growth, operational efficiency and well-founded strategic decisions.

Overall Performance

In 1Q25, the Company recorded a 7% increase in gross revenue, reaching R\$ 321 million – the highest amount ever recorded in a first quarter. On an LTM basis, we achieved a record revenue of R\$ 1,320 million, demonstrating the success of our strategic revenue expansion plan. This performance reflected the growth of our client portfolio, a higher diversification in revenue sources, and the ramp-up of strategic contracts that had been signed, reinforcing the solidity of our business model, which combines market intelligence, operational excellence and long-term partnerships.

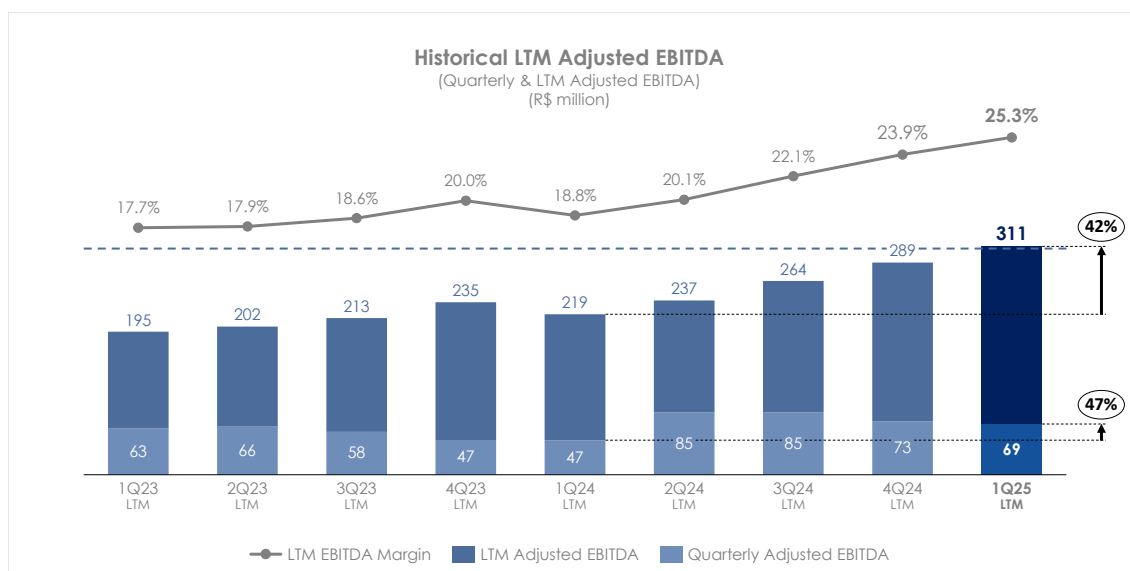


The B2B segment remained one of the Company's important performance drivers, reinforcing **Alliança's** position as an integrated partner in diagnostic medicine for healthcare operators and institutions. Revenue from this segment totaled R\$ 11 million in 1Q25, increasing by 143% over 1Q24. On an LTM basis, this line expanded by 15%, totaling R\$ 50 million.



Efficiency and Profitability

We maintained discipline in the execution of our **Strategic Plan for Continuous Efficiency and Growth**, aimed at intelligently allocating resources, optimizing processes and achieving consistent operational gains. As a result, Adjusted EBITDA reached R\$ 69 million in 1Q25, growing by 47% from 1Q24, followed by an expansion in EBITDA Margin, reaching 23%. In the last twelve months, Adjusted EBITDA totaled R\$ 311 million, increasing by 42%, with a 6.5 p.p. increase in margin.



Strategic Expansion

Opportunistic M&A - Acquisition of Cura Medicina Diagnóstica

In line with our inorganic growth and portfolio expansion agenda, we announced, in February 2025, the acquisition of 100% of Cura Medicina Diagnóstica, a traditional brand with more than 40 years of history and renowned for its technical excellence. The

transaction is structured with a deferred payment schedule lasting 36 months, allowing growth through a minimum cash exposure in the short term. With the entry of these two strategic units in the city of São Paulo, Alliança's gross annual revenue is expected to increase by approximately R\$80 million. It is important to highlight that the figures presented in 1Q25 do not capture the results obtained by Cura, given that the transaction has not yet closed.

Commercial Relationship and Expansion of the Beneficiary Access Base

Reinforcing our performance in the B2B segment, in March, we signed a contract with one of the largest healthcare operators in the country, allowing more than 280,000 beneficiaries access to our CDB brand in Greater São Paulo – since this contract was formalized in the last days of the quarter, revenue was not materially impacted from this increase in beneficiaries. This partnership strengthens our presence in strategic regions and significantly expands our service base.

Subsequent Events

Corporate Governance

On April 29, we made important changes to our governance structure, in line with our Strategic Plan for Continuous Efficiency and Growth. Isabella Tanure, who had been leading the Company as CEO, transitioned to Chair of our Board of Directors. This transition reinforces our long-term strategic vision, in which the Board of Directors will benefit from Mrs. Tanure expertise in building sustainable alliances and she will contribute to driving successful expansion, efficiency and innovation cycles.

Our Executive Board is now composed of Ricardo Sartim as Chief Executive Officer, Pedro Gibbon as Chief Financial and Investor Relations Officer, and José Luiz Mendes Ramos Júnior as Chief Legal and Compliance Officer. This configuration reinforces governance and increases agility in executing our strategic initiatives, all of which are essential to drive Alliança into its next growth phase.

Final Considerations

We remain confident in our business model, guided by the purpose of **generating long-lasting value** for our customers, partners, and shareholders. Alliança Saúde continues its trajectory of sustainable growth, combining technological innovation, operational excellence and socio-environmental responsibility to transform the healthcare sector.

We thank our **more than 4,000 employees and more than 2,000 partner doctors** who, through dedication and talent, support our performance; our shareholders and strategic partners, who share our vision; and the millions of customers across all regions of Brazil, whose trust inspires our journey.

These solid results reaffirm our commitment to **returning to our origins, rescuing the DNA that has always positioned us as a reference and protagonist** in our area of activity. This reconnection implies in:

- **Absolute focus on the patient** – placing experience, safety and clinical outcomes at the core of every decision.
- **Continuous innovation** – adopting cutting-edge technologies, data intelligence and agile processes to expand access and efficiency.
- **Economic and environmental sustainability** – reinforcing ESG practices,

controlling costs and allocating capital in a disciplined way to generate long-term value.

- **People development** – investing in training, diversity and well-being, which are key to foster engagement and high performance.
- **Operational excellence** – integrating units, improving processes focused on productivity and savings, and raising quality standards across the service chain.

We are certain that, by maintaining **discipline, governance and a vision for the future**, we will continue to make consistent advancements, delivering solid, profitable and sustainable results for all Alliança's stakeholders.

Management

“ALLIANÇA EXCELÊNCIA EM SAÚDE”



Alliança – Excelência em Saúde. We are a company aimed at valuing and strengthening a sense of alliance between **Growth, Efficiency, Customers, People, and Quality Health** - our 5 pillars. Alliança also represents the strengthening of our strategic alliances and partnerships. Alliança seeks new ways to change the health sector in Brazil. This implies in reinventing business models and ensuring leadership, giving visibility to a Company that is conscience, modern and young, even in a traditional segment. Our purpose under the Alliança brand will be to continue innovating and providing quality service to our customers.

CORPORATE PROFILE

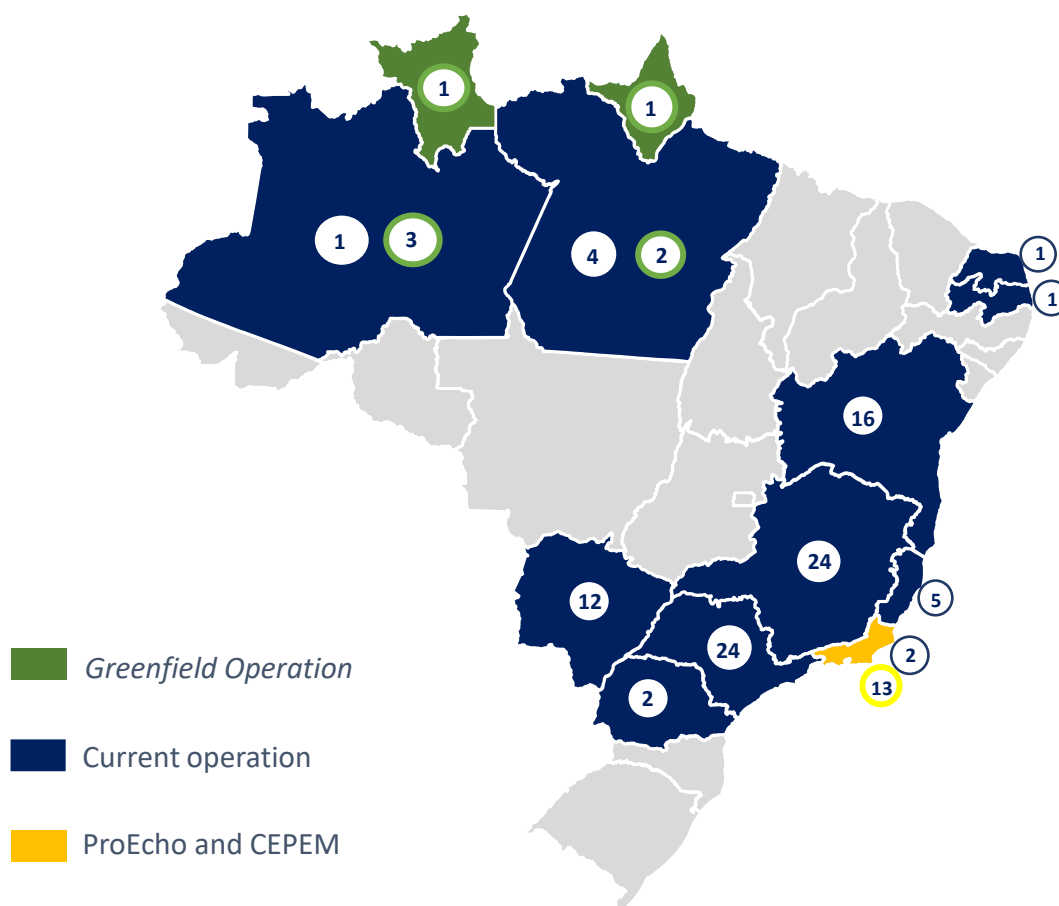
Our business platforms



ALLIANÇA IS ONE OF BRAZIL'S LARGEST AND MOST RENOWNED HEALTH DIAGNOSIS SYSTEMS

Presente em **45 cidades** de 11 estados brasileiros, operando 105 unidades¹ de atendimento, estrategicamente distribuídas. A companhia se destaca como uma das principais operadoras de diagnóstico do Brasil, detendo um dos maiores parques instalados de equipamentos de ressonância magnética, além de uma ampla infraestrutura de equipamentos de imagem. Esse posicionamento é fruto de investimentos contínuos e estratégicos na incorporação de tecnologias de última geração, reforçando seu compromisso com a excelência clínica e a inovação no cuidado com a saúde.

NATIONWIDE COVERAGE



¹ Consider the operational management agreement with ProEcho and CEPEN – these brands are not consolidated in the Company's figures.

OPERATIONAL PERFORMANCE

Assets	
End of Period	1Q25
Units	92
Mega	17
Standard	64
Collection units	11
CEPEM & ProEcho	13
MRI equipment	109

In the first quarter of 2025, the production of **clinical analysis tests grew 22%**, driven by efforts aimed at gaining market share. This increase in scale results from our relationship with the main healthcare operators. Average ticket declined by around 12%, due to the mix of tests performed, which was partly offset by cost reductions in Supplies and Support Laboratories, which will be provided in further detail.

The **volume of imaging exams increased by 6%** from the same period in the previous year, due to the expanded access to our units through partnerships with healthcare providers, and the growth in private and public markets. The **average ticket fell by 2%**, mainly due to changes in mix of procedures: lower value-added exams, such as ultrasounds, gained more representativeness over modalities with higher tickets, such as **Magnetic Resonance Imaging (MRI) and Computed Tomography (CT)**, both of which recorded higher average ticket in the quarterly comparison.

Simultaneously, the execution of our **Strategic Plan for Continuous Efficiency and Growth boosted productivity of our RM park by 1%**, reinforcing our operational discipline and commitment to sustainable results.

	Performance (ex-RBD and B2B)		
	1Q25	1Q24	YoY
Services			
MRI Exams ¹ ('000)	1,109.8	1,047.2	6.0%
CA Exams ('000)	2,352.5	1,926.9	22.1%
MRI Average Ticket			
MRI Avg. Ticket ¹ (R\$)	246.9	251.2	-1.7%
CA Avg. Ticket (R\$)	15.4	17.5	-12.0%
Average Daily Production			
MRI Exams/Equipment/Day	29.4	29.1	1.0%

¹Excludes iDR's data from the calculations

GROSS REVENUE

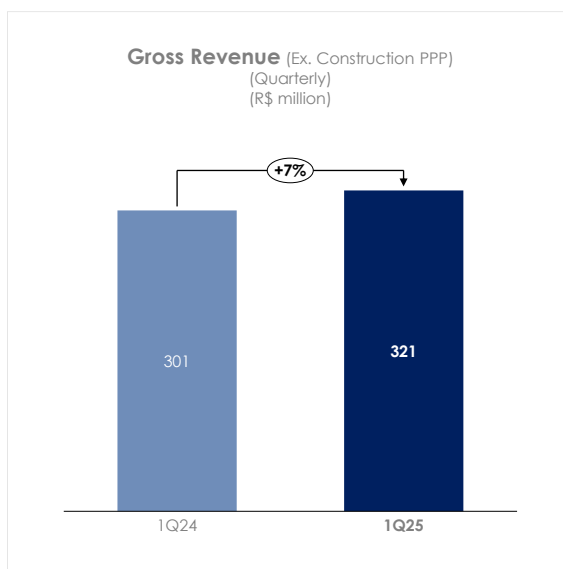
In 1Q25, Adjusted Gross Revenue reached **R\$ 321 million**, the highest revenue in a first quarter ever recorded in the Company's history, **growing by 7%** from the same period of the previous year.

Continuing our plan to **expand commercial partnerships**, in mid-March, we **expanded our accreditation with one of the most prominent health insurance providers in the country**, allowing more than 280 thousand beneficiaries access to our CDB brand in the Greater São Paulo region. With this move we expect our brand to gain higher recognition with our end consumer, followed by an increase in revenue.

Another important development was the signing of **addendums to the RBD concession contract**, in partnership with the Government of the State of Bahia. This advancement strengthens our presence in the diagnostic imaging sector in the State of Bahia, as we will incorporate new services and expand operations to a 13th imaging unit. With this, we expect our annual revenues to increase by R\$ 30 million, and to perform approximately 124 thousand exams per year.

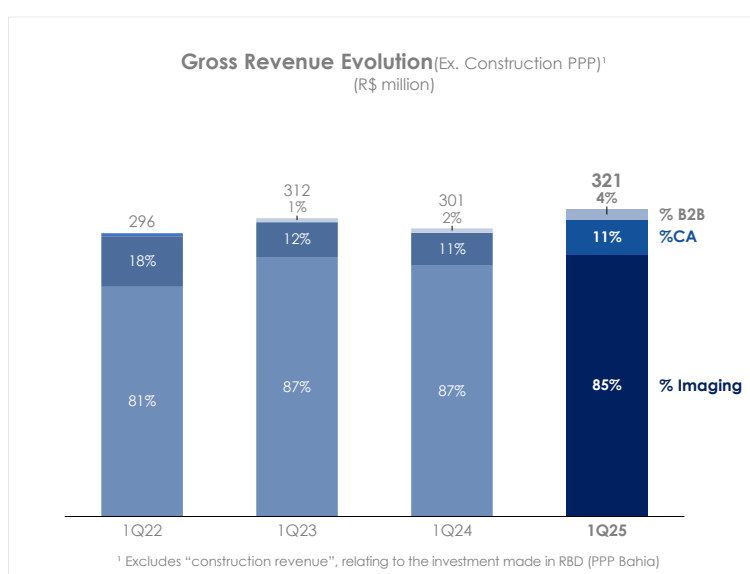
Private exams grew by 8% over 1Q24, consolidating its position as one of the Company's primary drivers for profitability. Due to its higher average ticket and shorter receivable period, this line has improved the Company's financial cycle.

With these recent advancements and other ongoing initiatives, we remain confident in the Company's sustainable growth trajectory. When analyzing Gross Revenue in the last twelve months, we recorded consistent growth, quarter after quarter, which directly reflects the execution of our strategic plan, our diversified revenue sources, and the increase of strategic partnerships. This continued growth reinforces the resilience of our business model, even with a challenging macroeconomic environment, demonstrating our ability to generate value on a recurring basis.



Gross Revenue (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Gross Revenue (ex-construction)	321.4	301.4	6.6%
Diagnostic Imaging	274.0	267.6	2.4%
MRI	109.3	104.9	4.2%
Ex-MRI imaging	164.7	162.8	1.2%
Clinical Analysis	36.2	33.7	7.4%
B2B	11.1	4.6	143.1%
Construction Revenue	8.6	1.7	408.0%
Gross revenue	330.0	303.1	8.9%
Deductions	(23.0)	(22.3)	2.8%
Net Revenue	307.1	280.7	9.4%
Net Revenue (ex-construction) ¹	298.9	279.1	7.1%

¹ Excludes "construction revenue", an accounting entry referring to the investment made in RBD (PPP Bahia).



GROSS PROFIT / GROSS MARGIN

Gross Profit (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY	% NR 1Q25	% NR 1Q24
Adjusted Net Revenue¹	298.9	279.1	7.1%	-	-
Adjusted Costs¹	(226.1)	(198.5)	13.9%	-75.6%	-71.1%
Medical services	(65.0)	(58.9)	10.4%	-21.7%	-21.1%
Personnel	(65.7)	(57.1)	15.1%	-22.0%	-20.5%
Supplies and support labs	(29.6)	(25.1)	17.7%	-9.9%	-9.0%
Maintenance	(11.5)	(4.6)	147.6%	-3.8%	-1.7%
Occupancy	(12.9)	(10.6)	20.8%	-4.3%	-3.8%
Third-party services and others	(16.0)	(16.4)	-2.8%	-5.3%	-5.9%
Depreciation (cost)	(25.5)	(25.7)	-0.7%	-8.5%	-9.2%
Gross Profit	72.8	80.6	-9.7%	24.4%	28.9%
Construction costs	(8.2)	(1.6)	408.0%	-2.7%	-0.6%

¹ Excludes "construction revenue", an accounting entry referring to the investment made in RBD (PPP Bahia).

Gross Profit totaled **R\$ 73 million** in 1Q25, reducing by 10% over 1Q24, with a **Gross Margin** of **24%**.

The increase in volume for diagnostic imaging exams and the expansion of the B2B business line in the quarter were the revenue growth drivers, proportionally impacting costs with **Medical Fees**, which increased 10% in the period due to the strong expansion of B2B operations. Even so, the Company's operational efficiency guaranteed the rise in contribution margin.

In 1Q25, we recorded an 18% increase in the **Supplies and Support Laboratories** over the same period in 2024. However, the growth in production of clinical analysis exams was proportionally higher than this increase in cost, demonstrating our effectiveness in managing and controlling operating expenses. With the 7% growth in revenue from clinical analysis exams, we also recorded a reduction in average cost per exam over 1Q24, demonstrating gains in efficiency and reinforcing our ability to operate with more intelligence, even with an accelerated growth in demand and significant cost pressure.

We maintained disciplined management of the factors that influence our Gross Margin, even when faced with specific pressures. The **Personnel** line grew by 15% in the quarter, driven by the strategic team expansion in our B2B operations and non-recurring costs related to the restructuring of operational areas. If this line had been adjusted for non-recurring costs, the recorded growth would have been 8%, in line with the increase in exam volumes.

The remaining cost lines — including **Maintenance, Occupancy, and Third Party Services and Others** — had a combined increase of 28% in the quarter. It is important to highlight that this growth reflects **non-recurring** adjustments to the structure.

However, even with the reduction in Gross Margin, impacts were mitigated by a diligent review of other operating expenses, which allowed us to sustain healthy margins and reinforce our commitment to generating value for shareholders, as detailed in the following section.

EBITDA / EBITDA MARGIN

EBITDA (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY	% NR 1Q25	% NR 1Q24
Adjusted Net Revenue¹	298.9	279.1	7.1%	-	-
Gross Profit	72.8	80.6	-9.7%	24.4%	28.9%
General Expenses	(48.7)	(73.1)	-33.4%	-16.3%	-26.2%
Personnel	(35.8)	(38.8)	-7.6%	-12.0%	-13.9%
Occupancy, third parties, others	(10.9)	(32.4)	-66.4%	-3.6%	-11.6%
Depreciation (expense)	(2.0)	(1.9)	4.2%	-0.7%	-0.7%
Incentive program (shares)	(0.0)	(0.0)	-46.2%	0.0%	0.0%
Other expenses, net	(2.7)	(3.5)	-23.1%	-0.9%	-1.3%
Earnings (loss) of subsidiaries	0.0	(0.0)	-138.9%	0.0%	0.0%
EBIT	21.4	4.0	431.0%	7.2%	1.4%
(+) Depreciation and amortization	27.5	27.6	-0.4%	9.2%	9.9%
EBITDA	48.9	31.6	54.7%	16.4%	11.3%
(+) Adj. write-down of financ. assets ¹	11.0	9.2	19.5%	3.7%	3.3%
(+) Non-Recurring Expenses	9.0	6.1	48.9%	3.0%	2.2%
Personnel	5.4	3.6	0.0%	1.8%	1.9%
Occupation, 3rd and others	3.7	2.4	0.0%	1.2%	1.3%
Other expenses, net	0.0	(0.0)	N/A	0.0%	0.0%
Adjusted EBITDA	68.9	46.9	47.0%	23.1%	16.8%

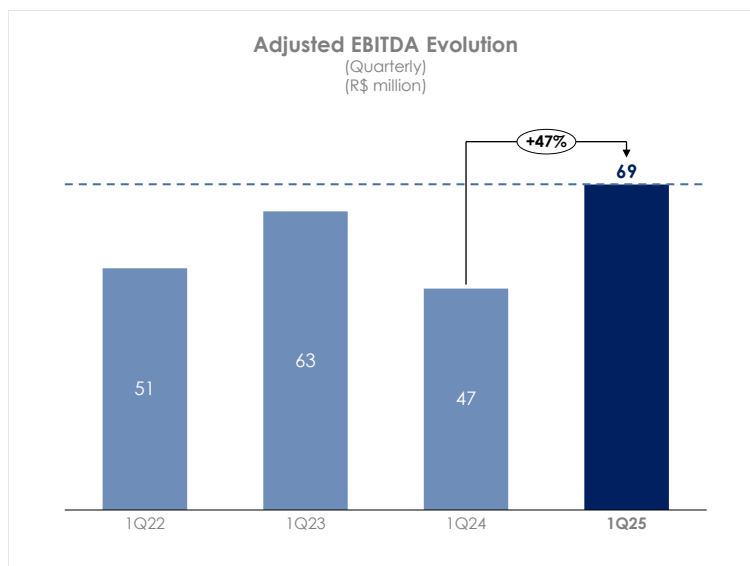
¹ Excludes "construction revenue", an accounting entry referring to the investment made in RBD (PPP Bahia).

Adjusted EBITDA reached **R\$ 69 million** in the first quarter of 2025, growing by 47% from the same period in 2024, with an **EBITDA Margin** of **23%**, increasing by 6 p.p. from the previous quarter. These results reflect our diligent execution of our Strategic Plan for Continuous Efficiency and Growth.

Even with the pressures on Gross Profit, due to the non-recurring increase in certain costs, we preserved our profitability by carrying out a disciplined and efficient management of operating expenses. In the first quarter of 2025, **the sum of the costs and general expenses lines** had a marginal increase of just 1% over 1Q24, which highlights our ability to contain expenses, even with a challenging environment.

Among the main highlights of the quarter was the 8% reduction in **Personnel** expenses, in relation to 1Q24, resulting from the optimization of our back-office structure. The **Occupancy, Third Parties and Others** lines declined by more than 66%, mainly driven by contractual reviews and renegotiations with suppliers, reinforcing our commitment to building sustainable and scalable profitability.

The Company's increase in margins demonstrates its ability to generate operational gains by rationalizing costs, improving productivity, reviewing its administrative structure and advancing through more profitable contracts. We remain focused on strengthening our operating cash flow and increasing our profitability to maintain solid and responsible growth. This performance reinforces our conviction that we are on the right path to generate sustainable value for our stakeholders.

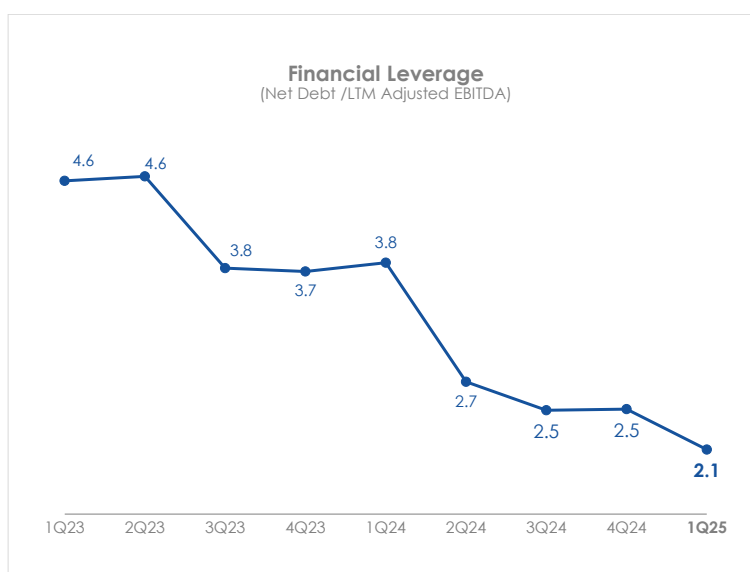


FINANCIAL RESULT AND INDEBTEDNESS

Financial Result (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Financial revenue	3.3	4.9	-31.9%
Financial expenses	(36.4)	(68.9)	-47.2%
Lease interest	(6.5)	(7.1)	-8.9%
Total Financial Result	(39.6)	(71.1)	-44.4%

We closed the first quarter of 2025 with a **Financial Result** of (R\$ 40 million), corresponding to a 44% improvement over 1Q24.

The main factor behind this performance was the significant improvement in the Company's financial costs, which fell by more than 47%, driven by important debt amortizations in the period. Furthermore, by executing the planned amortization of other more expensive debts in the coming quarters, we expect to continue our downward trajectory in terms of financial expenses, thus positively contributing to net income and further strengthening our ability to create shareholder value.



Indebtedness (R\$ Million)	mar/25	dec/24	mar/24	YoY
Loans and debentures	665.6	721.7	867.7	-23.3%
Derivative fin. instruments	0.0	0.0	0.0	n/a
Gross Bank Debt	665.6	721.7	867.7	-23.3%
Gross Bank Debt R\$ ¹	665.6	721.7	867.7	-23.3%
Gross Bank Debt US\$	0.0	0.0	0.0	n/a
Tax installment payments	89.8	87.3	43.3	107.6%
Acquisitions of companies	15.7	15.5	17.9	-12.4%
Total Gross Debt	771.1	824.4	928.9	-17.0%
Cash and equivalents	122.3	115.0	97.8	25.0%
Total Net Debt	648.8	709.5	831.1	-21.9%
Adjusted EBITDA LTM	311.0	288.9	218.6	42.3%
Total Net Debt / Adj. EBITDA	2.09 x	2.46 x	3.80 x	-45.1%

At the end of 1Q25, the balance of **Cash, Equivalents, and Securities** | was R\$ 122 million, while **Total Gross Debt** reached R\$ 771 million. With these movements, we achieved a **Total Net Debt of R\$ 649 million**, 22% lower than the balance in 1Q24.

As a result, the **financial leverage ratio** closed at 2.09x, the Company's **lowest leverage since the change of control, in 2022**.

Over the last few quarters, we conducted significant debt reduction initiatives, such as the early settlement of more expensive debts and the renegotiation of terms and conditions. These advances are even more relevant considering the challenging macroeconomic scenario, marked by historically high interest rates in the country. We remain committed to the goal of strengthening our cash generation and seeking alternatives that contribute to a healthier and more sustainable debt profile.

INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION

Income Taxes (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Income before taxes on income	(18.2)	(67.1)	-72.9%
Taxes on income	(3.0)	(9.7)	-68.7%
Current taxes on income	(4.4)	(10.9)	-59.8%
Deferred taxes on income	1.4	1.2	12.8%
Effective tax rate	n/a	n/a	n/a

NET INCOME

Net Income (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Attributed to the controlling shareholders	(19.8)	(78.7)	-74.8%
Attributed to non-controlling shareholders	(1.4)	1.9	n/a
Net Income	(21.2)	(76.8)	-72.4%
(+) Non-recurring Expenses	9.0	6.1	48.9%
Net Margin	-7.1%	-27.5%	20.4 p.p.
Earnings per share (R\$)	(0.1)	(0.7)	-80.4%

As a direct reflection of our Strategic Plan and the actions carried out to increase operational efficiency, we ended the first quarter of 2025 with a **Net Income** of (R\$ 21 million), **strongly reducing by R\$ 56 million from the same period of the previous year**. This significant improvement reinforces Alliança Saúde's commitment to pursuing financial sustainability and long-term value generation.

This result was achieved through continuous and coordinated efforts on several fronts: we promoted significant productivity gains by restructuring our back office, implementing cost control and rationalization initiatives, renegotiating contracts focusing on efficiency, and conducting a careful review of our capital structure. All these movements, coupled with a disciplined execution of our operational efficiency plan, concretely contributed to improving our results and strengthening the Company.

INVESTMENTS

Investments (R\$ Million)	1Q25	1Q24	YoY
Organic expansion	6.3	14.9	-57.7%
Maintenance	6.1	6.0	0.4%
Others	3.9	4.1	-4.1%
Total CAPEX	16.3	25.0	-34.8%
Financial assets (RBD)	8.6	1.7	407.9%
TOTAL	24.9	26.7	-6.6%

Capex reduced by **R\$ 9 million** in 1Q25 over 1Q24, with investments mainly aimed at technological updates and increasing installed capacity, aligned with the consistent growth in the volume of exams performed. This strategic allocation reinforces our commitment to a more efficient and scalable operating model, supported by an asset-light approach. We continue to invest with financial discipline, without compromising the Company's capital structure.

FINANCIAL PERFORMANCE

Income Statement	1Q25	1Q24	YoY
Gross Revenue Ex. PPP Construction ¹	321.4	301.4	6.6%
Adjusted Deductions ¹	(22.5)	(22.3)	1.0%
Net Revenue Ex. PPP Construction¹	298.9	279.1	7.1%
Adjusted CSP ¹	(226.1)	(198.5)	13.9%
Gross Profit	72.8	80.6	-9.7%
Gross Margin	24.4%	28.9%	-4.5 p.p.
General Expenses	(48.7)	(73.1)	-33.4%
Other operating income (expenses), net	(2.7)	(3.5)	-23.1%
Income from equity investments	0.0	(0.0)	n/a
(+) Depreciation and amortization (total)	27.5	27.6	-0.4%
EBITDA	48.9	31.6	54.7%
(+) RBD adjustment (PPP in Bahia)	11.0	9.2	19.5%
(+) Non-Recurring Expenses	9.0	6.1	48.9%
Adjusted EBITDA	68.9	46.9	47.0%
Adjusted EBITDA Margin	23.1%	16.8%	6.3 p.p.
(-) Depreciation and Amortization (total)	(27.5)	(27.6)	-0.4%
Financial Results	(39.6)	(71.1)	-44.4%
EBT	(18.2)	(67.1)	-72.9%
IRCS (Income Taxes)	(3.0)	(9.7)	-68.7%
Effective IR&CS rate	n/a	n/a	n/a
Net Profit	(21.2)	(76.8)	-72.4%
Net Margin	-7.1%	-27.5%	20.4 p.p.
Adjusted Net Profit²	(12.2)	(70.8)	-82.8%
Adjusted Net Profit Margin	-4.1%	-25.4%	21.3 p.p.
Minority Participation	(1.4)	1.9	n/a

¹ Recurring adjustment, corresponding to the recovery of investments made by RBD in the PPP with the State of Bahia and non-recurring expenses.
N/A = not applicable

BALANCE SHEET

BALANCE SHEETS ON MARCH 31, 2025 AND MARCH 31, 2024

(BRL '000)

ASSETS			LIABILITIES AND EQUITY		
	03/31/2025	03/31/2024		03/31/2025	03/31/2024
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	122,270	97,788	Trade payables	129,216	135,789
Accounts receivable	456,427	234,380	Payroll and benefits	119,356	94,068
Inventories	10,613	11,700	Borrowings and financing	287,602	255,889
Financial assets	37,469	16,247	Leases	13,220	27,090
Taxes recoverable	80,206	65,453	Tax obligations	160,796	96,968
Related parties	85	85	Tax installment payments	19,086	39,838
Derivative financial instruments	-	-	Accounts payable - acquisition of companies	15,685	17,898
Other accounts receivable	27,297	15,648	Dividends payable	104	3,305
Total current assets	734,367	441,301	Derivative financial instruments	-	-
			Other accounts payable	1,918	2,037
			Total current liabilities	746,983	672,882
NONCURRENT ASSETS			NONCURRENT LIABILITIES		
Securities	-	-	Borrowings and financing	377,952	611,852
Escrow deposits	29,135	26,813	Leases	208,198	225,467
Contingency reimbursement guarantee	1,470	9,729	Related parties	310,299	(152)
Related parties	51,617	34,153	Tax installment payments	70,749	3,434
Deferred income and social contribution taxes	210,688	204,776	Accounts payable - acquisition of companies	-	-
Financial assets	26,246	55,327	Deferred income and social contribution taxes	5,529	6,572
Investments	6,489	6,599	Provision for legal contingencies	23,934	55,075
Property and equipment	593,859	567,804	Other accounts payable	447	1,147
Intangible assets	1,003,504	1,002,968	Total non-current liabilities	997,108	903,395
Usage rights	201,631	224,207	EQUITY		
Total noncurrent assets	2,124,639	2,132,376	Capital stock	1,123,422	612,412
			Advance for future capital increase	-	330,581
			Capital reserves	608,254	612,698
			Treasury shares	(1,899)	(1,899)
			Accrued losses	(654,802)	(584,601)
			Other comprehensive income	-	-
			Controlling shareholders' equity	1,074,975	969,191
			Minority interest	39,940	28,209
			Total equity	1,114,915	997,400
TOTAL ASSETS	2,859,006	2,573,677	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	2,859,006	2,573,677

INCOME STATEMENT

FOR THE PERIODS ENDED MARCH 31, 2025 AND MARCH 31, 2024

(BRL '000)

Consolidated (R\$ Million)	1Q25	1Q24
Net revenues	307,063	280,709
Cost of services	(234,272)	(200,092)
Gross profit	72,791	80,617
Operating (expenses) income		
General and administrative expenses	(48,695)	(73,091)
Other (expenses) income, net	(2,689)	(3,495)
Equity in the earnings (loss) of subsidiaries	-	-
Operating income before financial result	21,407	4,031
Financial result	(39,572)	(71,143)
Financial expenses	(42,911)	(76,020)
Financial income	3,339	4,877
income and social contribution taxes		
	(18,165)	(67,112)
Income and social contribution taxes		
Current and deferred	(3,043)	(9,732)
Net income (loss) for the period	(21,208)	(76,844)
Attributable to controlling shareholders	(19,828)	(78,744)
Attributable to non-controlling shareholders	(1,380)	1,900

CASH FLOW STATEMENT

ON MARCH 31, 2025 AND MARCH 31, 2024

(BRL '000)

CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	03/31/2025	03/31/2024
Net Income (loss) for the period	(21,208)	(76,844)
Adjustments to reconcile net income to net cash generated by (used in) operating activities:	100,197	79,317
Depreciation and amortization	21,765	27,564
Stock options granted and restricted stocks	-	382
Result with Financial Derivatives	-	-
Residual value of property, plant and equipment and rights of use disposed of, and investments	3,432	57
Finance charges, foreign exchange effect and derivatives	38,169	50,206
Financial asset update	(3,675)	(4,349)
Income (loss) from subsidiaries	-	-
Allowance for doubtful debts	1,335	3,811
Provisions for civil, labor and tax risks	40,772	3,023
Deferred Taxes	(1,601)	(1,377)
	78,989	2,473
Decrease (increase) in operating assets	(89,333)	(35,977)
Decrease (increase) in clients	371	(26,827)
Decrease (increase) in inventories	1,005	561
Decrease (increase) in other assets	(82,070)	(8,010)
Decrease (increase) in Financial Asset	(8,639)	(1,701)
Increase (decrease) in operating liabilities:	84,248	39,193
Increase (decrease) in trade payables	50,900	6,932
Increase (decrease) in payroll and related taxes	19,241	14,512
Increase (decrease) in taxes payable and taxes in installments	20,598	42,966
Increase (decrease) in other liabilities	(781)	(23,379)
Income Tax and Social Contribution paid	(1,781)	(2,896)
Dividends and interest on equity received	(3,929)	1,058
Net Cash generated by Operating Activities	73,904	5,689
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES	-	-
Acquisition of subsidiaries, net of cash received	-	(591)
Acquisition of minority participation	-	-
Related Parties	52,535	5,189
Increase in Investments	-	-
Purchase of property, plant and equipment and intangible assets	(16,186)	(25,009)
Net cash used in investing activities	36,349	(20,411)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES	-	-
Receipt (payment) of derivative financial instrument	-	-
Payment for restricted shares	-	(382)
Related Parties - Liabilities	10	130,481
Capital increase - AFAC	(704)	3,002
Dividends paid	9,077	30,000
Net borrowings from loans and debentures	(23,279)	(34,006)
Interest paid	-	-
Amortization of loans, financing, derivatives and leasing	(88,059)	(235,179)
Net cash used in financing activities	(102,955)	(106,085)
INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	7,298	(120,807)
CASH AND CASH EQUIVALENTS		
At the beginning of the period	114,972	218,595
At the end of the period	122,270	97,788

DISCLAIMER

This report may contain certain forward-looking statements and information relating to Aliança Saúde e Participações S.A., the current name of Centro de Imagem Diagnósticos S.A. (Alliança) and its subsidiaries that reflect the current views and/or expectations of the Company's management with respect to its performance, business, and future events. Forward-looking statements include, without limitation, any statement that may predict, forecast, indicate, or imply future results, performance, or achievements, and may contain words like "believe", "anticipate", "expect", "estimate", "could", "envisage", "potential", "will likely result", or any other words or phrases of similar meaning. Such statements are subject to a number of risks, uncertainties and assumptions. Please note that a number of important factors can lead to different actual results and that third parties (including investors) are solely and exclusively responsible for any investment or business decision made or action taken in reliance on the information and statements contained in this report or for any consequential, special or similar damages. Aliança does not undertake any obligation to update or revise this report as a result of new information and/or future events. In addition to factors identified elsewhere in this report, the following factors, among others, could cause actual results to differ materially from the forward-looking statements or historical performance: changes in the preferences and financial condition of our consumers, and competitive conditions in the markets we serve; changes in economic, political and business conditions in Brazil; government interventions resulting in changes in the Brazilian economy, taxes, tariffs or regulatory environment; our ability to compete successfully; changes in our business; our ability to successfully implement marketing strategies; our identification of business opportunities; our ability to develop and introduce new products and services; changes in the cost of products and our operating costs; our level of indebtedness and other financial obligations; our ability to attract new customers; inflation in Brazil; depreciation of the real against the U.S. dollar and interest rate fluctuations; present or future changes in laws and regulations; and our ability to maintain existing business relationships and create new relationships.