



DOJO

RESULTADOS

3T25

Novembro/2025

Considerações iniciais

▪ Considerações sobre as informações financeiras e operacionais

As informações financeiras apresentadas neste documento foram extraídas das informações contábeis intermediárias (“Informações Trimestrais – ITR”) para os períodos de três e nove meses findos em 30 de setembro de 2025, preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro do *International Financial Reporting Standards* (IFRS), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB) e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais - ITR.

Para melhor discussão dos resultados eles são apresentados consolidados e divididos nas verticais (i) Diagnósticos e (ii) Hospitais e Oncologia Nordeste, além da análise do resultado de equivalência patrimonial proveniente da participação de 50% na Ímpar Serviços Hospitalares (“Rede Américas”). Para refletir a forma interna de gestão da Companhia, as informações das verticais incluem reclassificações entre custos e despesas e as informações referentes a períodos anteriores refletem a composição atual da vertical. Para fins do cálculo de alavancagem financeira previsto nas debêntures emitidas, a Companhia exclui das despesas gerais e administrativas e, portanto, do EBITDA as despesas com plano de opções de compra de ações, conforme previsto nas respectivas escrituras das debêntures. Dessa forma, a Companhia se refere às informações com as alterações acima com a palavra “ajustado”, por conterem reclassificações e ajustes às informações constantes das Informações Trimestrais - ITR. As informações financeiras e operacionais incluídas nessa discussão de resultados são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nas tabelas e gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. A soma das informações financeiras das verticais pode não corresponder às informações financeiras consolidadas da Dasa, em decorrência da eliminação de transações ocorridas entre segmentos, sem efeito no EBITDA e lucro líquido.

▪ Previsões acerca de eventos futuros

Este documento pode conter considerações referentes às perspectivas futuras do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, perspectivas de crescimento da Companhia e outros eventos futuros. Os textos neste documento que representam pontuações prospectivas incluem, porém não se limitam, a palavras como, por exemplo, "antecipar", "acreditar", "estimar", "esperar", "projetar", "planejar", "prever", "visar", “almejar”, “buscar”, bem como todas as suas variações, e outras palavras de significado similar, têm como objetivo identificar estas situações prospectivas. As referidas situações envolvem vários fatores, riscos ou incertezas, conhecidos ou não, que podem resultar em diferenças relevantes entre os dados atuais e as eventuais projeções contidas neste documento e não representam qualquer garantia com relação ao desempenho futuro da Companhia.

Todos os textos deste documento têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidos. A Companhia não se compromete a revisá-los ou atualizá-los, de qualquer forma, com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros. O leitor/investidor é o único e exclusivo responsável por qualquer decisão de investimento, negócio ou ação tomada com base nas informações contidas neste documento. O leitor/investidor não deve considerar apenas as informações contidas neste documento para tomar decisões em relação à negociação dos títulos e valores mobiliários emitidos pela Companhia. Para obter informações mais detalhadas, consulte nossas Demonstrações Financeiras, o Formulário de Referência e outras informações relevantes em nosso site de relações com investidores <https://www.dasa3.com.br/>.

Este documento não constitui uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário.

Visão Geral | 3T25

Diagnósticos como *Core Business* – Liderança nacional em medicina diagnóstica, com escala e excelência reconhecida

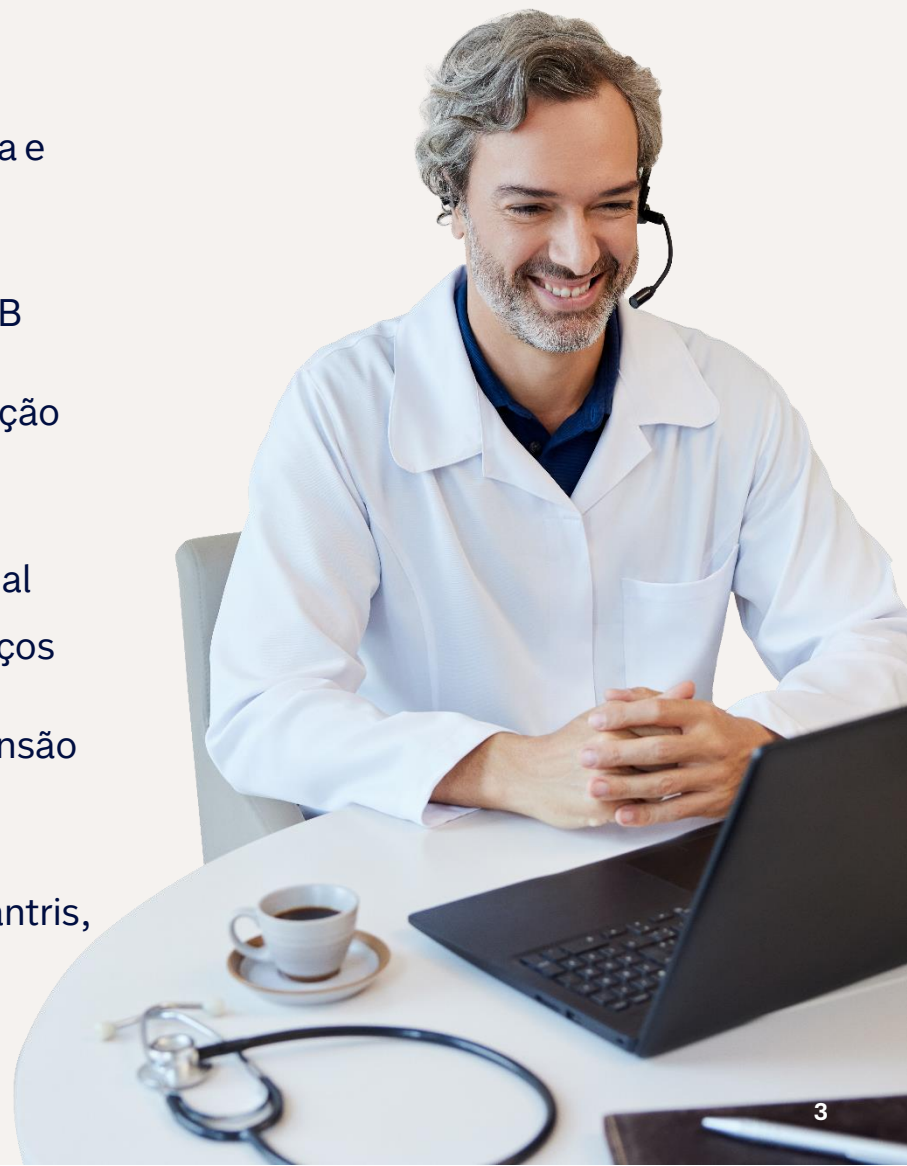
Crescimento da Receita – Destaque para o segmento *premium*, atendimento domiciliar e B2B

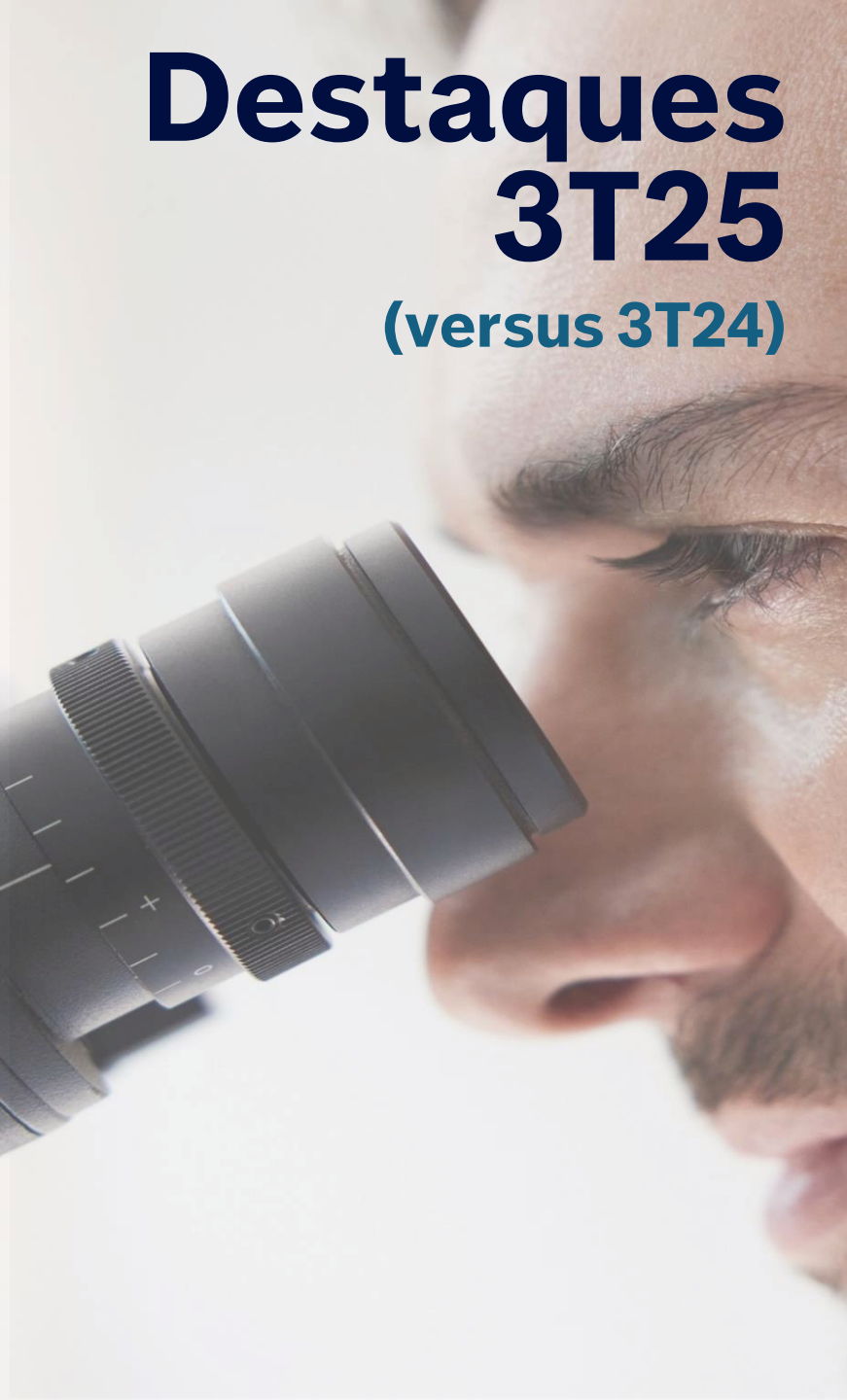
Produtividade e Eficiência – Padronização de processos, integração de sistemas, modernização de núcleos técnicos e descontinuidade de unidades de menor performance

Digitalização e Inovação – Jornada do paciente mais digital, soluções com inteligência artificial para exames de imagem e agendamentos, e ampliação do portfólio de novos produtos e serviços

Disciplina de Execução – Estrutura mais simples e orientada a resultados, com foco em expansão seletiva, e continuidade da otimização de custos

Estrutura de Capital Fortalecida – Alianças estratégicas das operações na Argentina e Mantris, garantindo a menor alavancagem desde 2021





Destques 3T25 (versus 3T24)

Receita Bruta R\$2,9 bi

Diagnósticos **+12%**

Hospitais e Onco NE **+7%**

**Geração Operacional
de Caixa**

R\$ 481 **(+113%)**

Margem Bruta +5,0 p.p.

Diagnósticos **39,5%¹** (+3,6 p.p.)

Hospitais e Onco NE **37,4%¹** (+6,2 p.p.)

**Alavancagem
para fins de *Covenant***
2,38x (-1,12x)

EBITDA Consolidado

R\$691 milhões

Margem EBITDA Consolidado

26,5% (+7,6 p.p.)

NPS

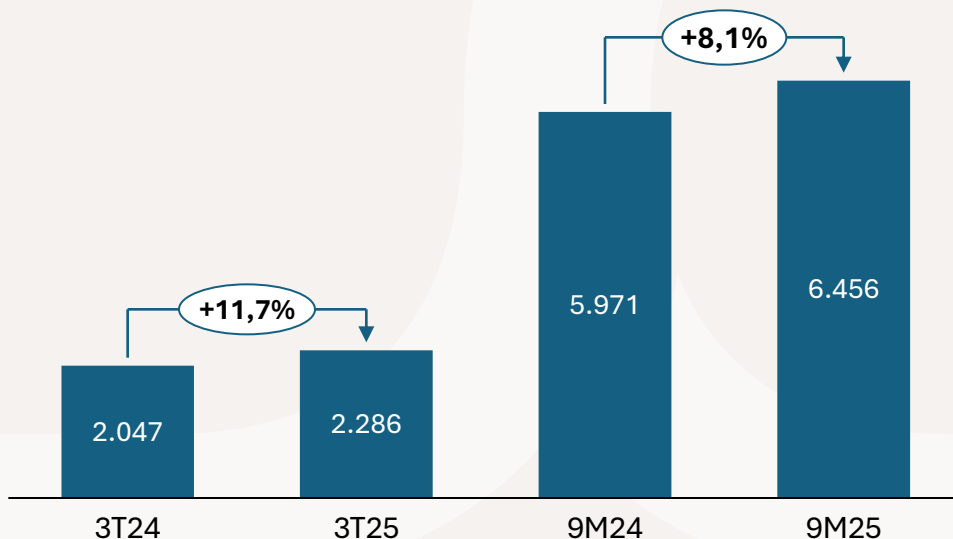
Diagnósticos Nacional

76.9 (+0.5 p.p.)

Diagnósticos

Receita bruta

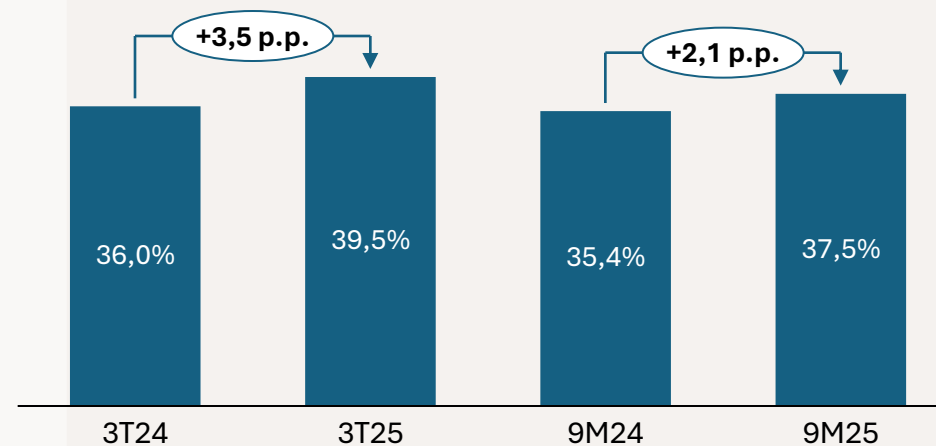
R\$ milhões



- **Diagnósticos Nacional** **+14,6%** vs. 3T24
 - Destaques: *Premium*, atendimento domiciliar e B2B
 - **Exames +13,8%** vs. 3T24
 - **Ticket médio¹ +0,5%** vs. 3T24
- **Diagnósticos Internac.** **-30,5%** vs. 3T24
 - Variação cambial negativa

Margem bruta ajustada

% receita líquida



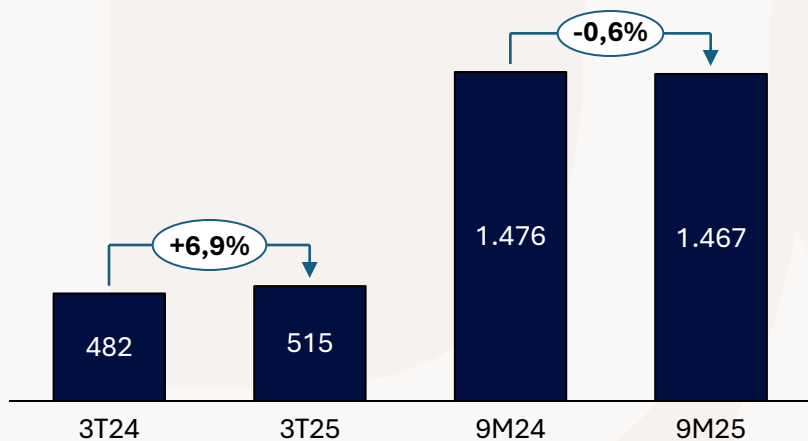
- **Lucro bruto ajustado +23,1%** vs. 3T24
- **Eficiência e alavancagem operacional**
- **Digitalização**
- Programa de **produtividade**, controle de **custos** e **despesas**

¹ Ticket médio Diagnósticos = receita bruta Diagnósticos / número de exames.

Hospitais e Oncologia Nordeste

Receita bruta

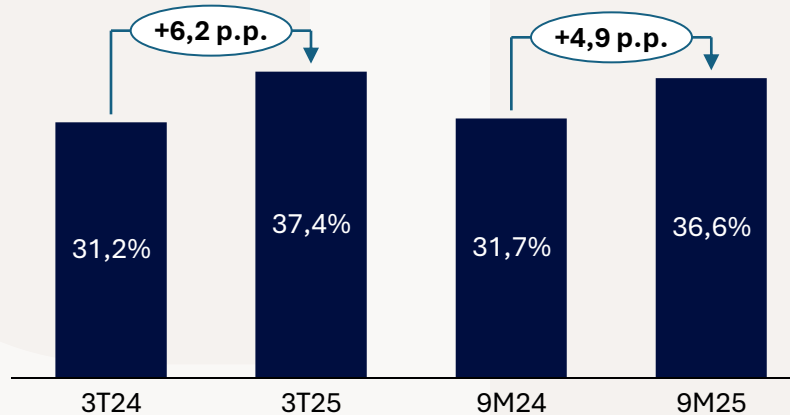
R\$ milhões



- **Hospitais +8,2% e Oncologia +4,4% vs. 3T24**
 - **Novos credenciamentos** de operadoras
 - Procedimentos de **maior complexidade**
 - **Reposicionamento estratégico** das unidades
- **Taxa ocupação +6.3 pp** vs. 3T24
- **Ticket médio¹ +26,5%** vs. 3T24

Margem bruta ajustada

% receita líquida



- **Lucro bruto ajustado: + 22,1%** vs. 3T24
- **Redução de 7,2%** de custo serviços prestados
- **Otimização de leitos ativos**



¹ Ticket médio = receita bruta H&O NE / número de pacientes.

Demonstração dos Resultados

(Equivalência patrimonial)

(R\$ milhões)	3T25	2T25	Δ	6M25
Receita bruta	3.412	3.239	5,3%	6.651
Impostos e deduções	(295)	(379)	-22,2%	(674)
Receita líquida	3.117	2.860	9,0%	5.977
Custo dos serviços prestados	(2.458)	(2.393)	2,7%	(4.851)
Lucro bruto	659	467	41,0%	1.126
<i>Margem bruta</i>	<i>21,1%</i>	<i>16,3%</i>	<i>4,8 p.p.</i>	<i>37,5%</i>
Despesas gerais e administrativas	(422)	(253)	66,5%	(675)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	222	(29)	-862,0%	193
Lucro operacional (LAJIR)	459	184	148,7%	643
Resultado financeiro líquido	(297)	(283)	4,9%	(580)
Imposto de renda e contribuição social	(42)	(41)	2,3%	(83)
Lucro (prejuízo) líquido	120	(140)	-185,8%	(20)
EBITDA	611	318	92,2%	929
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>19,6%</i>	<i>11,1%</i>	<i>8,5 p.p.</i>	<i>30,7%</i>

- **Início** da Rede Américas em **01/04/2025**
- **Receita bruta +5,3%**, impulsionada por maior produção hospitalar, mix mais complexo e gestão de leitos mais eficiente
- **Margem bruta +4,8 p.p.**, sustentada por alavancagem operacional e melhora na eficiência de compras
- **Despesas gerais e administrativas** influenciadas por (i) 2T25 registrou **reversão de perdas**, compensado pelo reconhecimento de **glosas** e refletido em impostos e **deduções** mais altos; e (ii) 3T25 com maior **investimento** em **publicidade e marketing**
- **Outras receitas com ganhos não recorrentes no 3T25**, principalmente indenização relacionada ao ajuste de dívida líquida entre DASA-Ímpar e ganho com a atualização de taxas e prazos de contratos de arrendamento
- **EBITDA ex-não recorrentes R\$ 406 milhões**, margem de 13,0% (+1,9 p.p. vs 2T25), refletindo recuperação estrutural



Resultado consolidado

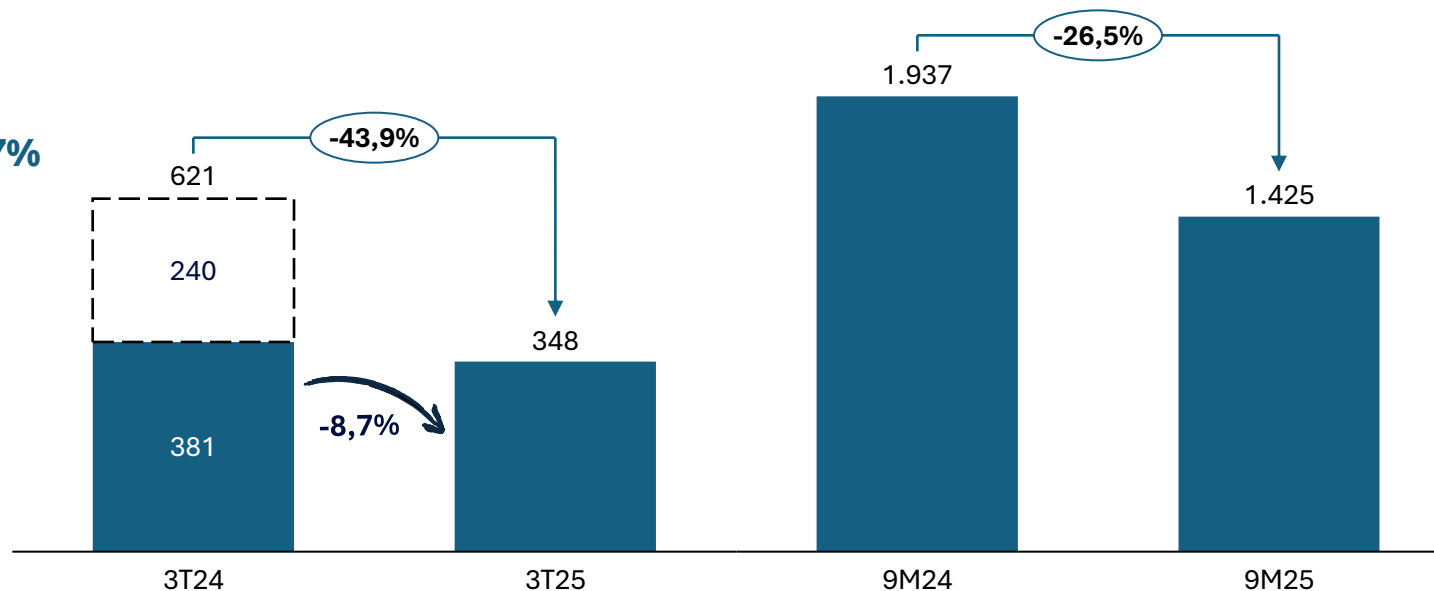
Despesas comerciais, gerais e administrativas

R\$ milhões

□ Efeitos da desconsolidação Hospitais JV

Despesas comparáveis -8,7%
vs. 3T24

- Avanço do programa de produtividade e eficiência
- Otimização da estrutura organizacional
- Gestão de cobrança com controle de inadimplência



Outras receitas e despesas operacionais

- Ganho na venda das operações na Argentina e Mantris
- Indenização relacionada ao ajuste de dívida líquida entre DASA-Ímpar

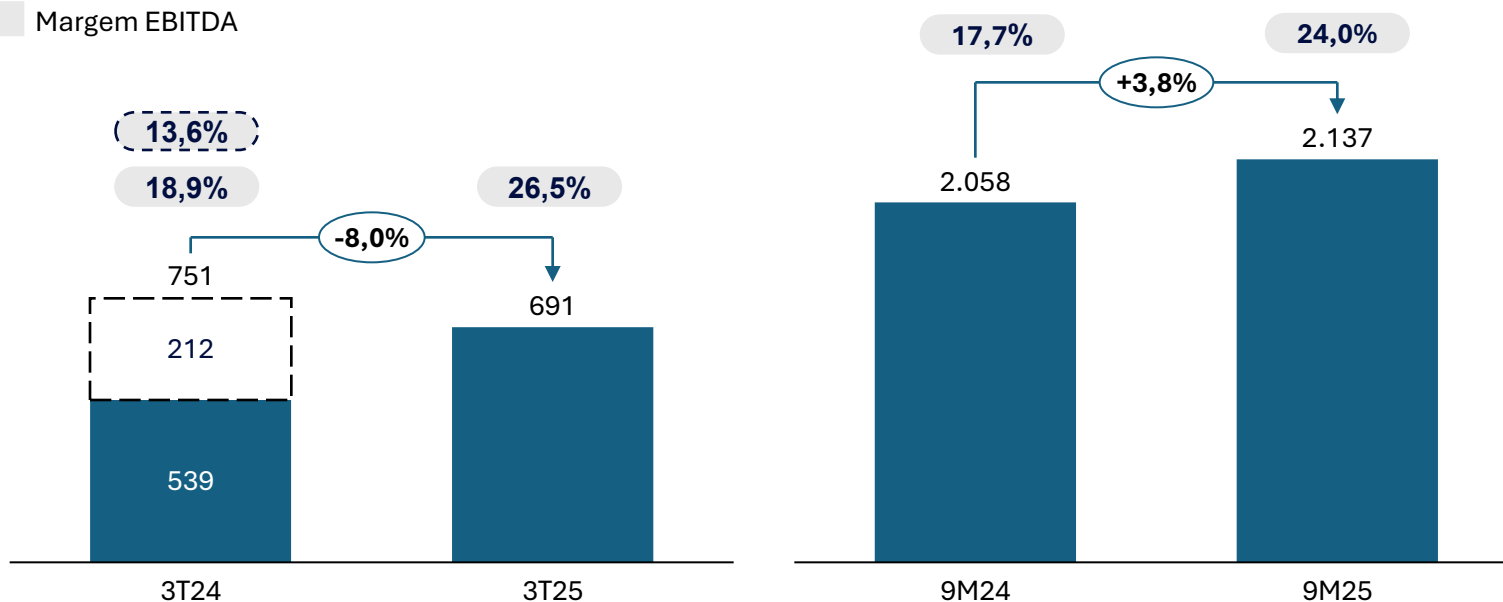
Resultado consolidado

EBITDA

R\$ milhões

Desconsolidação Hospitais JV

Margem EBITDA



Margem EBITDA 26,5%, (+7,6 p.p. vs. 3T24)

- Crescimento da Receita
- Evolução da rentabilidade de todos os segmentos
- Eficiência de custos e despesas

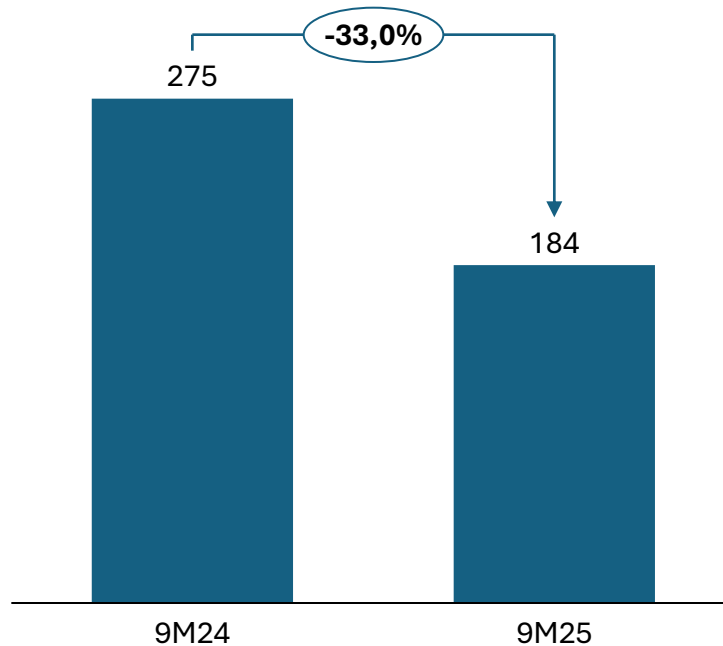
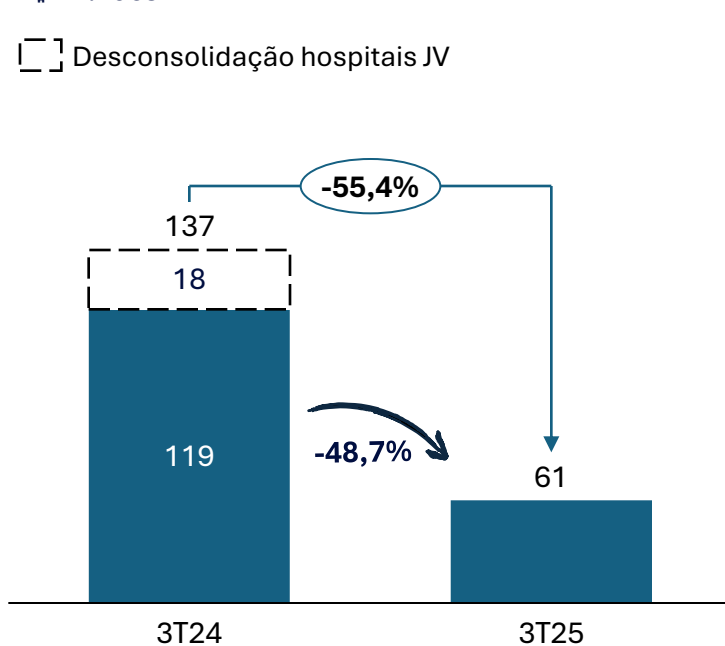
EBITDA ex-eventos não recorrentes 3T25 e ex-hospitais Ímpar 3T24: +26,9% vs. 3T24

Resultado consolidado

Investimentos

R\$ milhões

Desconsolidação hospitais JV



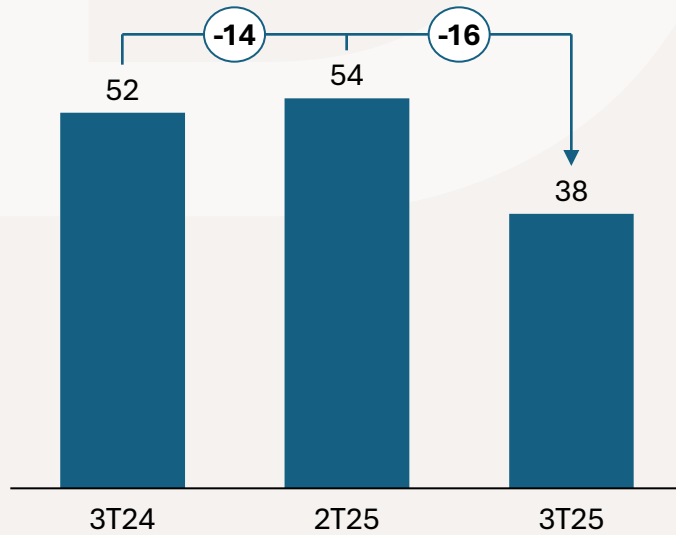
- **Efeito da desconsolidação** dos hospitais de Ímpar representaram **R\$18 milhões no 3T24**
- **Manutenção do plano** de:
 - Foco na otimização dos investimentos
 - Priorização de projetos com maior retorno
 - Faseamento dos investimentos

Capital de giro

(Diagnósticos + Hospitais e Oncologia NE)

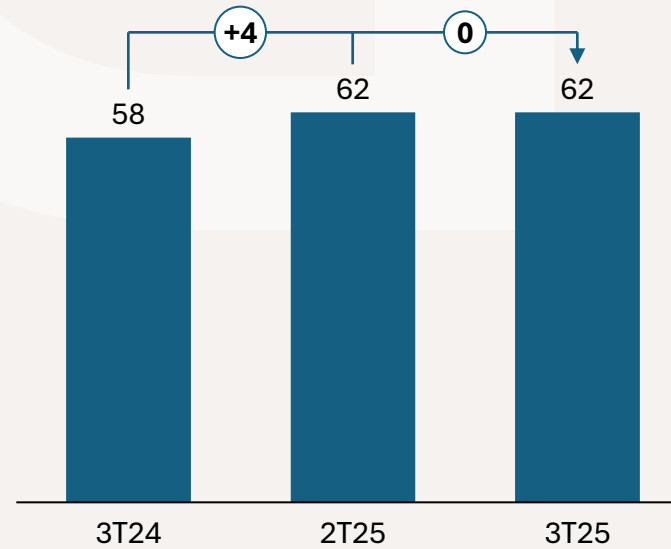
PME

em dias



PMP

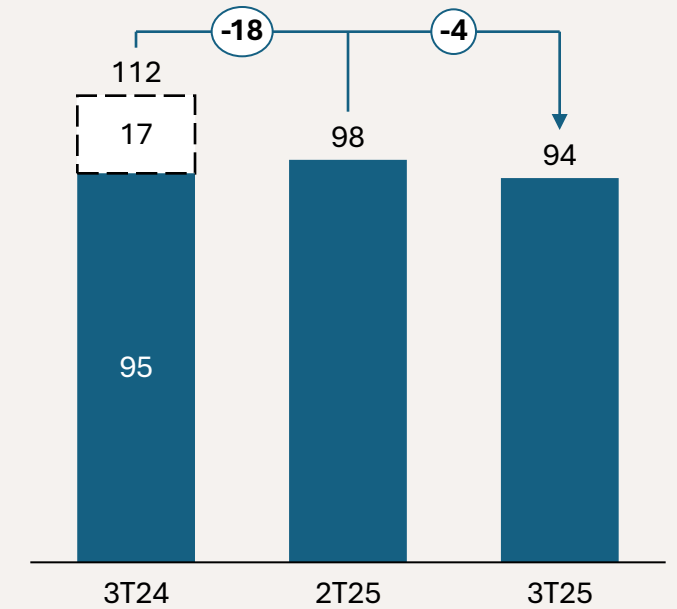
em dias



PMR (ex-antecipações)

em dias

□ Hospitais desconsolidados JV



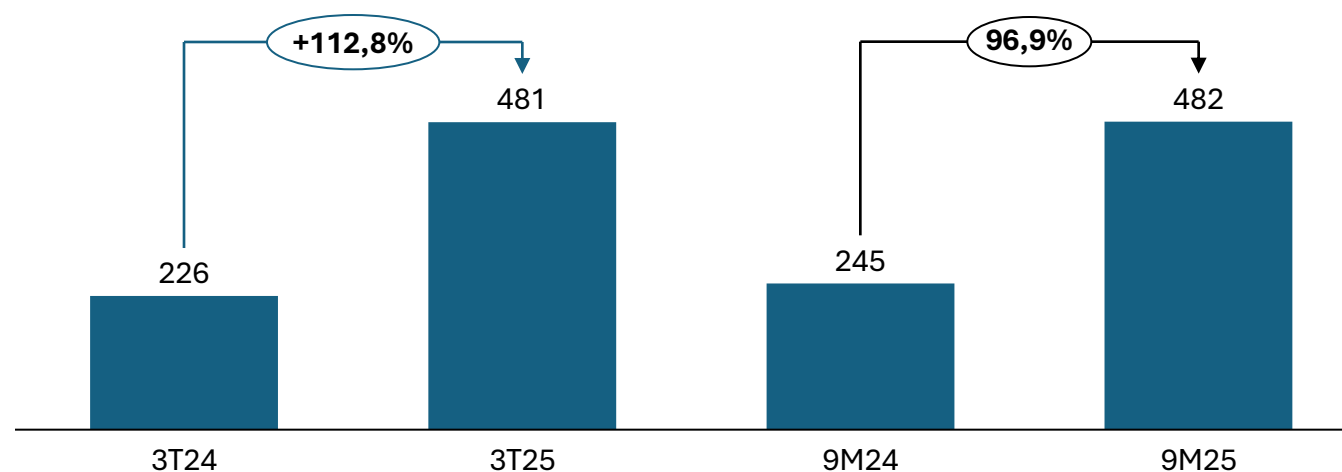


Resultado consolidado

Geração Operacional de Caixa

R\$ milhões

- Crescimento do **resultado operacional**
- Gestão do **capital de giro**
- **Disciplina de Investimentos**
- Redução do **ciclo de caixa**



Fluxo de Caixa Livre

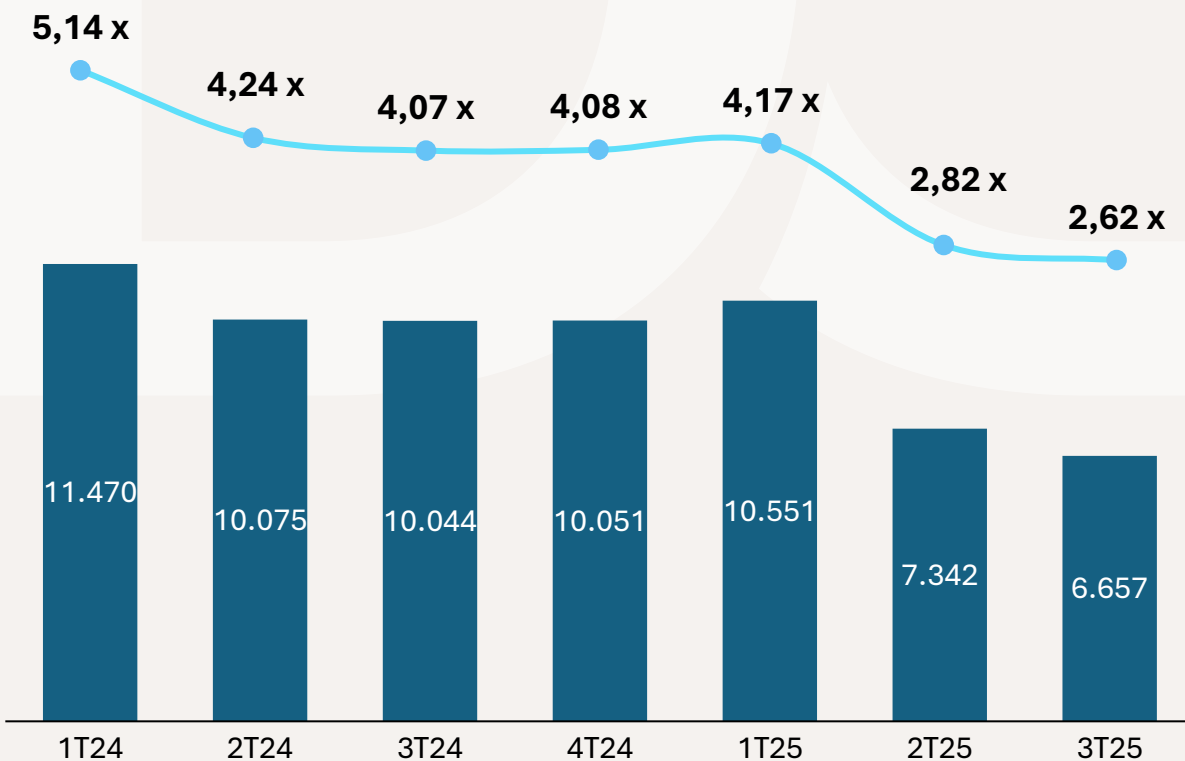
- **R\$415 mi no 3T25**
(vs. R\$ 118 mi no 3T24)
- **R\$300 mi no 9M25**
(vs. R\$17 mi no 9M24)
- Reflexo de **disciplina nos investimentos e eficiência operacional**

Estrutura de capital

Dívida líquida financeira + aquisições a pagar + antecipação de recebíveis

R\$ milhões

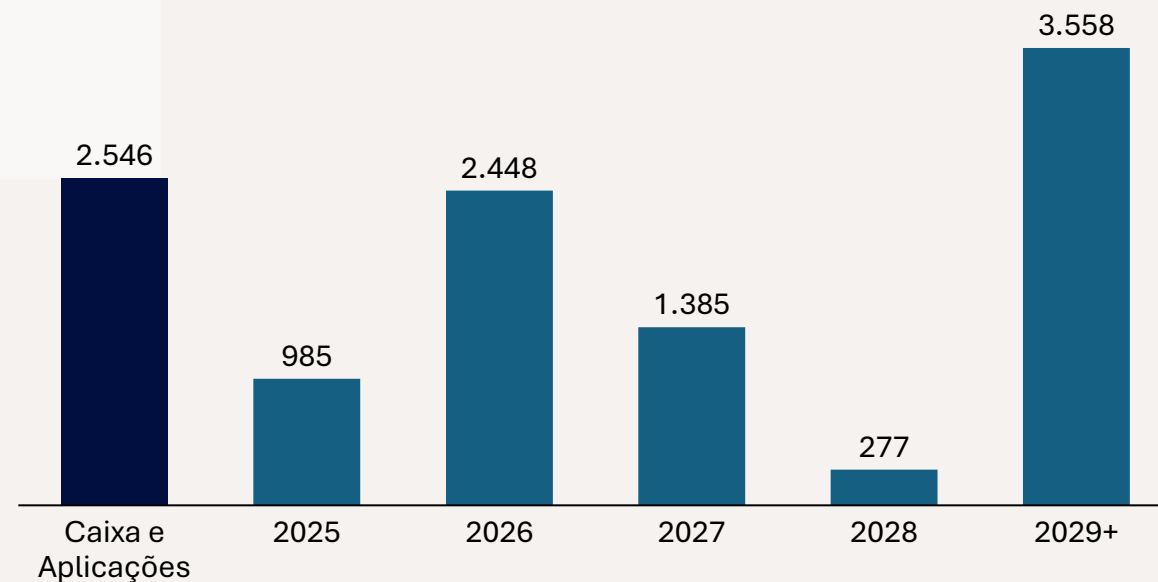
— Dívida líquida financeira/ EBITDA



Cronograma de amortização Dívida financeira bruta

R\$ milhões

- Prazo médio da dívida de 3,0 anos
- Custo médio da dívida: CDI + 1,78% Dasa (ex-Ímpar)



Q&A

RESULTADOS

3T25





dasa

Relações com Investidores

www.dasa3.com.br

ir@dasa.com.br



DOJO

**3Q25
RESULTS**

November 2025

Initial considerations

▪ Considerations on financial and operational information

The financial information presented here was taken from the interim accounting information (“Quarterly Information – ITR”) for the quarter and nine-month period ended September 30, 2025, and prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and the *International Financial Reporting Standards* (IFRS) issued by the *International Accounting Standards Board* (IASB) and with the standards issued by the Brazilian Securities Commission (CVM) applicable to the preparation of Quarterly Information (ITR).

To facilitate the interpretation of the results, they are presented on a consolidated basis and divided into the verticals (i) Diagnostics and (ii) Hospitals and Oncology Northeast, in addition to the analysis of the equity in results arising from 50% interest in Ímpar Serviços Hospitalares (“Rede Américas”). To reflect the Company's internal management, the information presented for each vertical includes reclassifications between costs and expenses. Data from prior periods reflect the current structure of each vertical. To calculate the financial leverage established in connection with the debentures issued, the Company excludes from general and administrative expenses and, therefore, from EBITDA, expenses with the stock option plan, as determined in the related indentures. Accordingly, the Company uses the word “adjusted” to refer to information with the above alterations, since these reclassifications and adjustments are included in the information presented in the Quarterly Information (ITR). The financial and operational information in this release is subject to rounding off and, consequently, total amounts shown in the tables and graphs may differ from the direct sum of the numbers that precede them. The sum of the financial information of the verticals may not correspond to Dasa's consolidated financial information, due to the elimination of transactions that occurred between segments, with no effect on EBITDA and net income.

▪ Predictions about future events

This document may contain forward-looking statements regarding the Company's business, estimates of operating and financial results and growth prospects, as well as other future events. Forward-looking statements in this document include, but are not limited to, words such as, “anticipate,” “believe,” “estimate,” “expect,” “project,” “plan,” “foresee,” “aim,” and “seek,” as well as all their variations, and other words with similar meanings, which are used to identify possible situations. Said situations involve various factors, risks or uncertainties, known or unknown, which could result in material differences between current data and any projections contained herein, and do not represent any guarantee regarding the Company's future performance.

All statements in this document are based on information and data available on the date they were made. The Company does not undertake to review or update them in any way with the emergence of new information or future events. The reader/investor is solely and exclusively responsible for any investment decision, trade or action taken based on information contained herein. The reader/investor should not consider only the information herein to make decisions concerning the trading of securities issued by the Company. For more detailed information, consult our Financial Statements, Reference Form, and other relevant information on our investor relations website <https://www.dasa3.com.br/>.

This document does not constitute an offer to sell or a solicitation to buy any security.

Overview | 3Q25

Diagnostics as *Core Business* – National leadership in diagnostic medicine, with recognized scale and excellence

Revenue Growth – Highlight for the *premium* segment, home care, and B2B

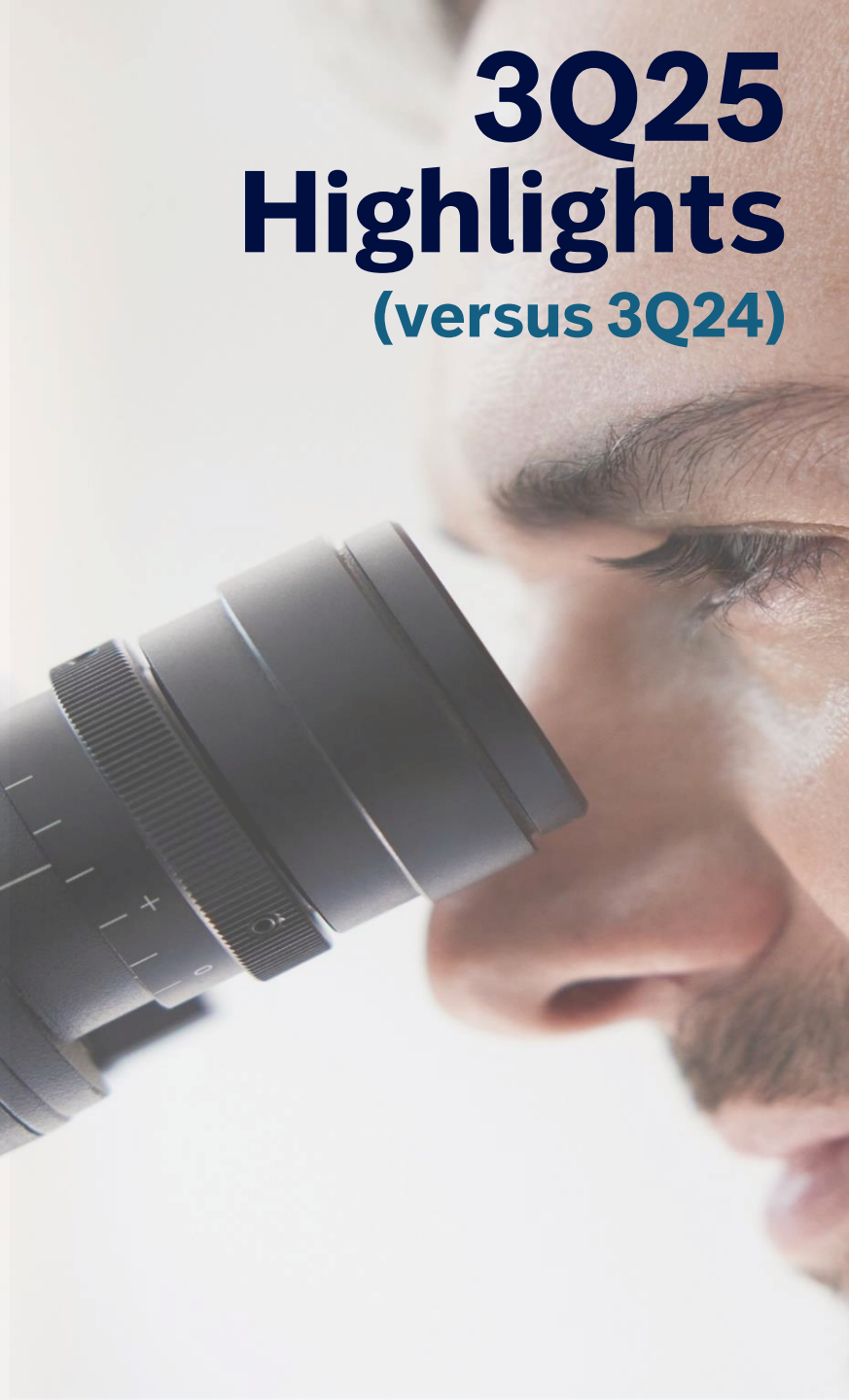
Productivity and Efficiency – Standardization of processes, integration of systems, modernization of technical centers and discontinuation of lower performance units

Digitalization and Innovation – A more digital patient journey, AI-powered solutions for imaging exams and scheduling, and expansion of the portfolio of new products and services

Operational Discipline – Simpler and results-oriented structure, with a focus on selective expansion, and continuity of cost optimization

Strengthened Capital Structure – Strategic sales of operations in Argentina and of Mantris, ensuring the lowest leverage since 2021





3Q25 Highlights (versus 3Q24)

Gross Revenue R\$2.9
billion

Diagnostics **+12%**
Hospitals and Oncology NE **+7%**

**Operating Cash
Generation**

R\$481 **(+113%)**

Gross Margin +5.0 p.p.

Diagnostics **39.5%¹** (+3.6 p.p.)
Hospitals and Oncology NE **37.4%¹**
(+6.2 p.p.)

Leverage
for Covenant purposes
2.38x (-1.12x)

Consolidated EBITDA
R\$691 million

Consolidated EBITDA Margin
26.5% (+7.6 p.p.)

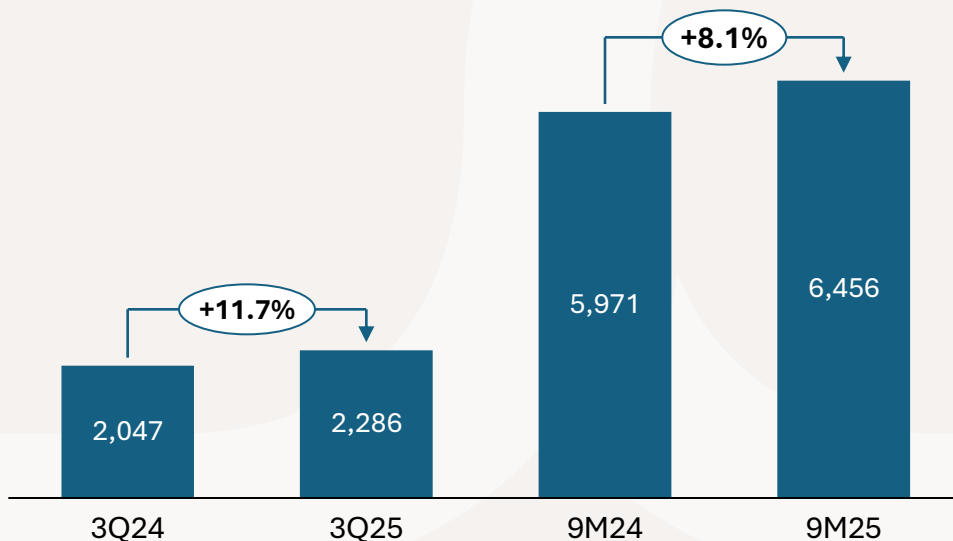
NPS
Diagnostics - Domestic
76.9 (+0.5 p.p.)

¹ Gross of depreciation and amortization expenses.

Diagnostics

Gross revenue

R\$ million



Diagnostics - Domestic

+14.6% vs. 3Q24

- Highlights: Premium, home care and B2B
- **Exams: +13.8%** vs. 3Q24
- **Average ticket¹: +0.5%** vs. 3Q24

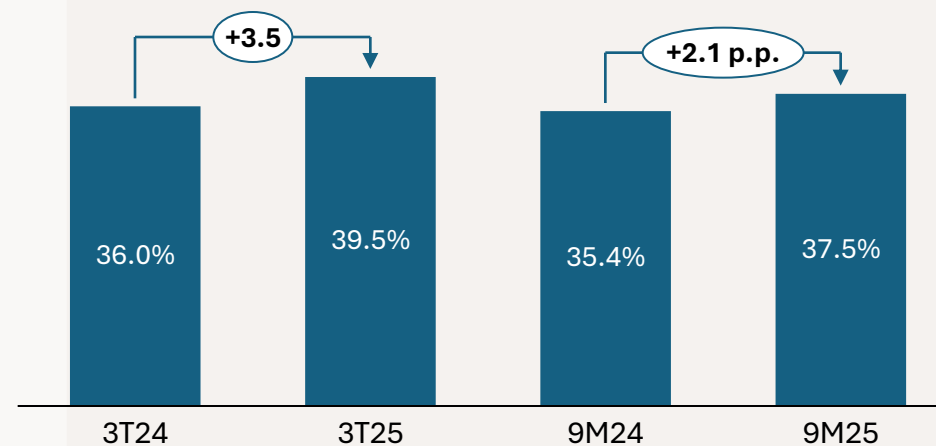
Diagnostics - International

-30.5% vs. 3Q24

- Negative FX variation

Adjusted gross margin

% net revenue



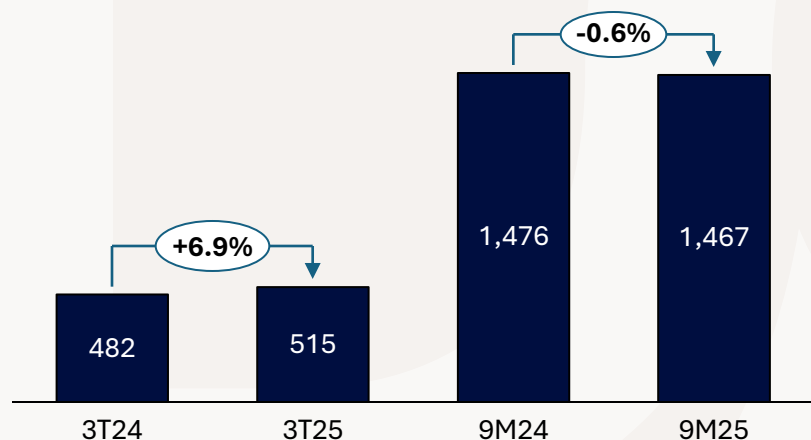
- **Adjusted gross profit +23.1%** vs. 3Q24
- **Efficiency** and **operational leverage**
- **Digitalization**
- **Productivity, cost** and **expenses** control program

¹Diagnostics average ticket = Diagnostics gross revenue / number of exams.

H&O Hospitals and Oncology Northeast

Gross revenue

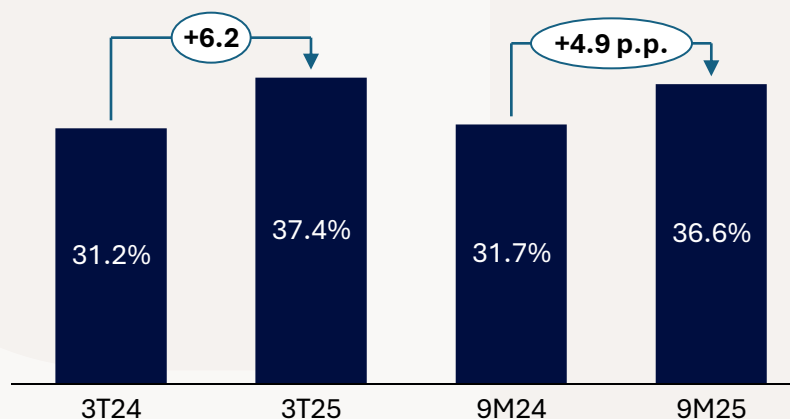
R\$ million



- **Hospitals +8.2% and Oncology +4.4% vs. 3Q24**
 - New operator accreditations
 - More complex procedures
 - Strategic repositioning of the units
- **Occupancy rate: +6.3 p.p. vs. 3Q24**
- **Average ticket¹: +26.5% vs. 3Q24**

Adjusted gross margin

% net revenue



- **Adjusted gross profit: +22.1% vs. 3Q24**
- **Reduction of 7.2%** in the cost of services provided
- **Optimization of active beds**



¹Average ticket = H&O NE gross revenue / number of patient.

Income Statement

(Equity method)

(R\$ million)	3Q25	2Q25	Δ	6M25
Gross revenue	3,412	3,239	5.3%	6,651
Taxes and deductions	(295)	(379)	-22.2%	(674)
Net revenue	3,117	2,860	9.0%	5,977
Costs of services provided	(2.458)	(2.393)	2.7%	(4.851)
Gross profit	659	467	41.0%	1,126
<i>Gross margin</i>	<i>21.1%</i>	<i>16.3%</i>	<i>4.8 p.p.</i>	<i>37.5%</i>
General and administrative expenses	(422)	(253)	66.5%	(675)
Other operating income (expenses), net	222	(29)	-862.0%	193
Operating profit (EBIT)	459	184	148.7%	643
Net financial result	(297)	(283)	4.9%	(580)
Income tax and social contribution	(42)	(41)	2.3%	(83)
Net income (loss)	120	(140)	-185.8%	(20)
EBITDA	611	318	92.2%	929
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>19.6%</i>	<i>11.1%</i>	<i>8.5 p.p.</i>	<i>30.7%</i>

- **Launch** of Rede Américas on **4/1/2025**
- **Gross revenue +5.3%**, driven by increased hospital output, more complex service mix and more efficient bed management
- **Gross margin +4.8 p.p.**, driven by operational leverage and enhanced procurement efficiency
- **General and administrative expenses** influenced by (i) a 2Q25 that recorded **reversal of losses**, offset by the recognition of **disallowances** and reflected in higher taxes and **deductions**; and (ii) a 3Q25 with greater **investment in advertising and marketing**
- **Other income from non-recurring gains in 3Q25**, mainly compensation related to the net debt adjustment between DASA-Ímpar and gain from the adjustment of rates and terms in lease agreements
- **EBITDA excluding non-recurring R\$406 million**, margin of 13% (+1.9 p.p. vs 2Q25), reflecting structural recovery



Consolidated result

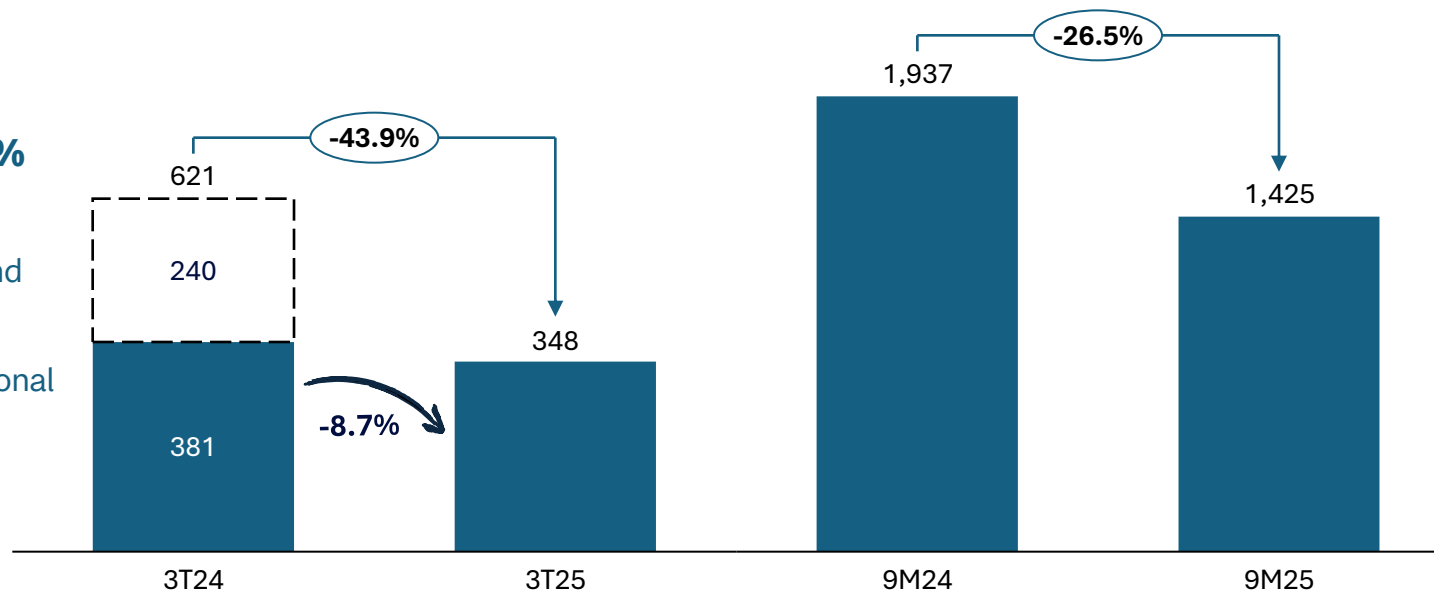
Selling, general, and administrative expenses

R\$ million

□ Effects of deconsolidation - JV Hospitals

Comparable expenses -8.7%
vs. 3Q24

- Progress in the productivity and efficiency program
- Optimization of the organizational structure
- Collection management with delinquency control



Other operating income and expenses

- Gain on the sale of operations in Argentina and of Mantris
- Indemnity related to the net debt adjustment between DASA-Ímpar



Consolidated result

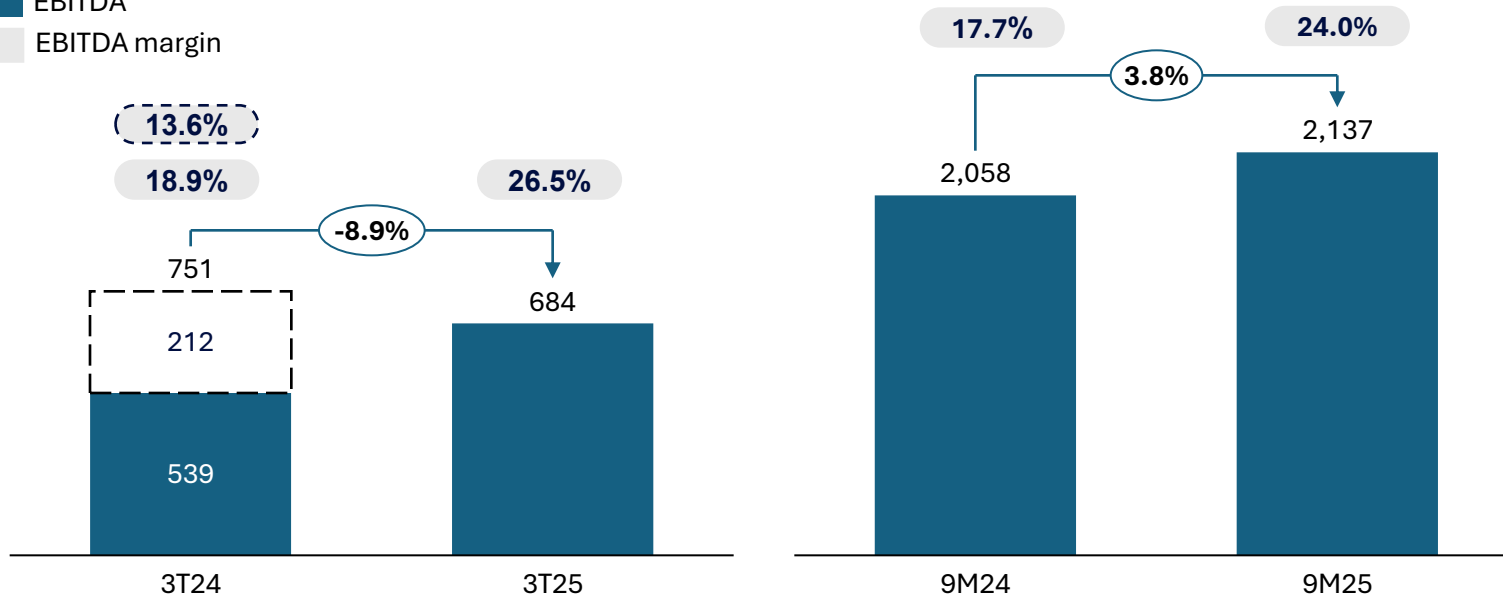
EBITDA

R\$ million

□ Eventos não recorrentes, desconsolidação Hospitais JV e Equivalência Patrimonial

■ EBITDA

■ EBITDA margin



EBITDA margin 26.5%, (+7.6 p.p. vs. 3Q24)

- Revenue Growth
- Profitability evolution across all segments
- Cost and expense efficiency

EBITDA excluding non-recurring events 3Q25 and excluding Ímpar hospitals 3Q24: +26.9% vs. 3Q24



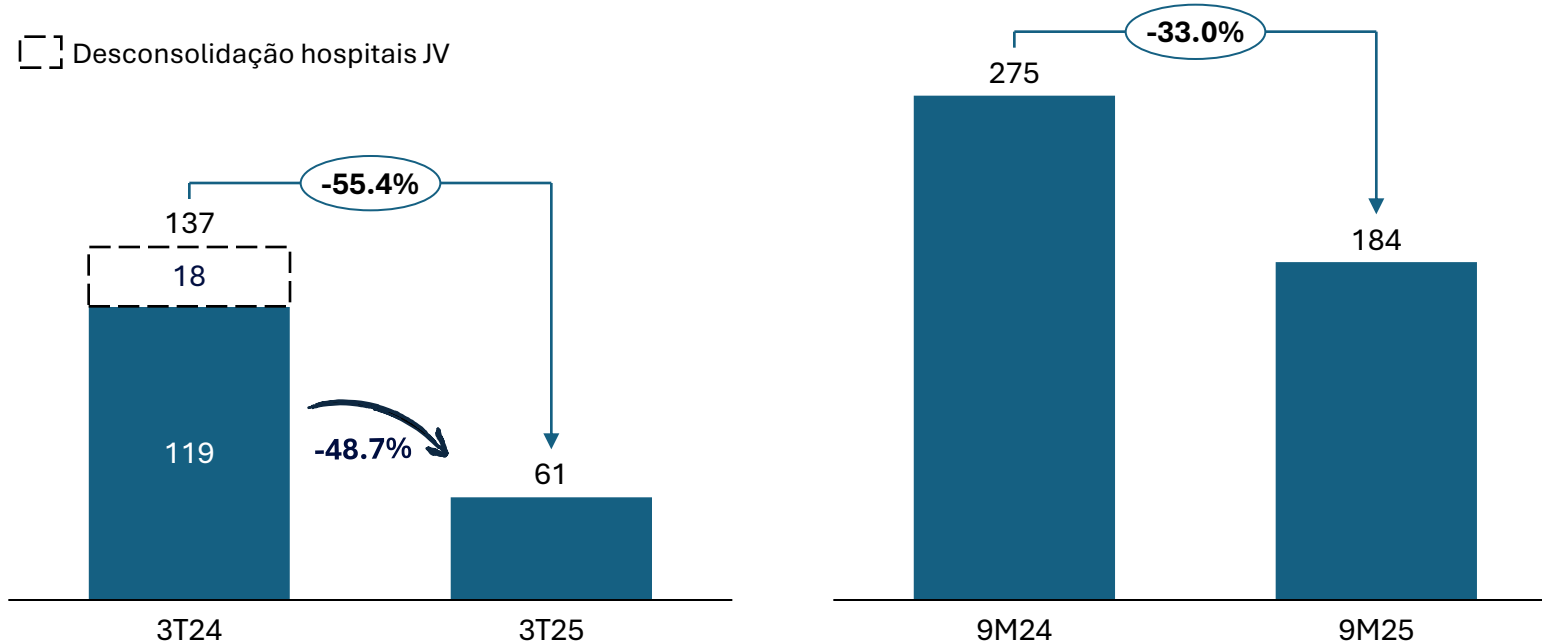
Consolidated result



Investments

R\$ million

Desconsolidação hospitais JV

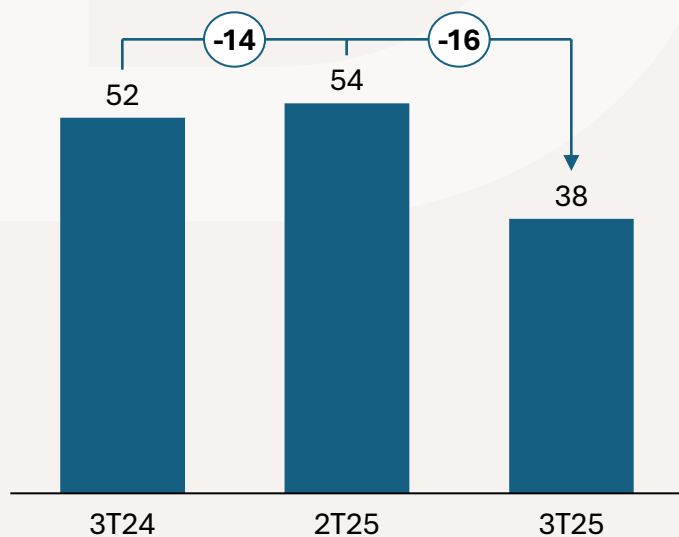


- **The effect of the deconsolidation** of Ímpar hospitals amounted to **R\$18 million in 3Q24**
- **Maintenance of the plan** of:
 - Focusing on optimizing investments
 - Prioritizing projects with higher returns
 - Phasing of investments

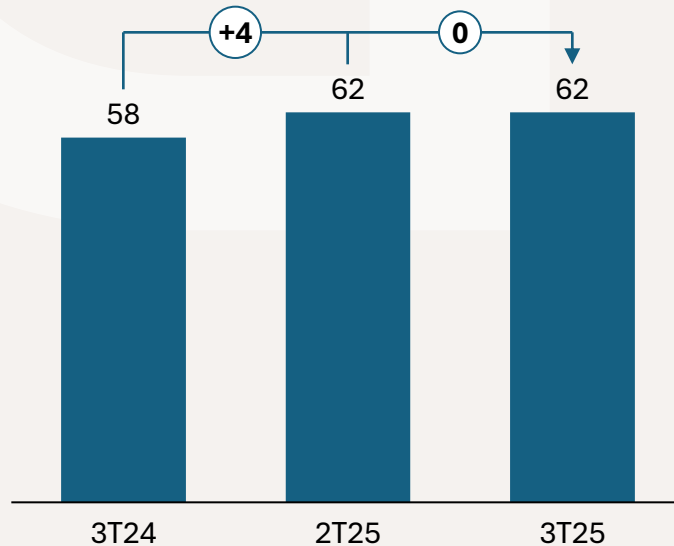
Working capital

(Diagnostics + Hospitals and Oncology NE)

Average Inventory Period in days

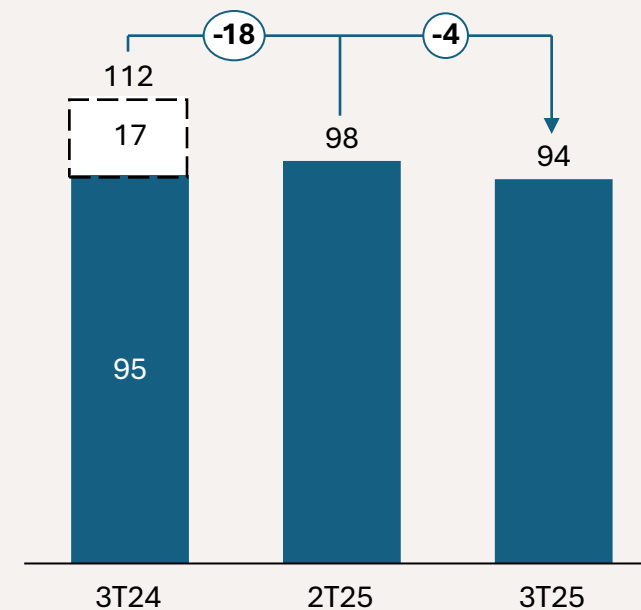


Average Payment Term in days



Average Receipt Term (excluding advances) in days

□ Hospitais desconsolidados JV



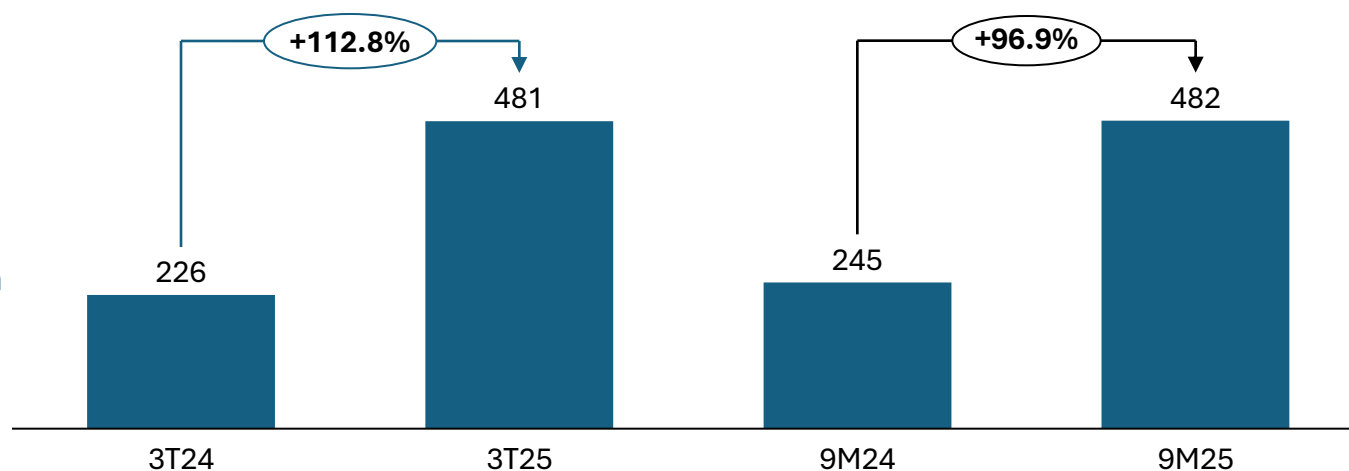


Consolidated result

Operating Cash Generation

R\$ million

- Growth of **operating results**
- **Working capital** management
- **Discipline in investments**
- Reduction of **cash conversion cycle**



Free Cash Flow

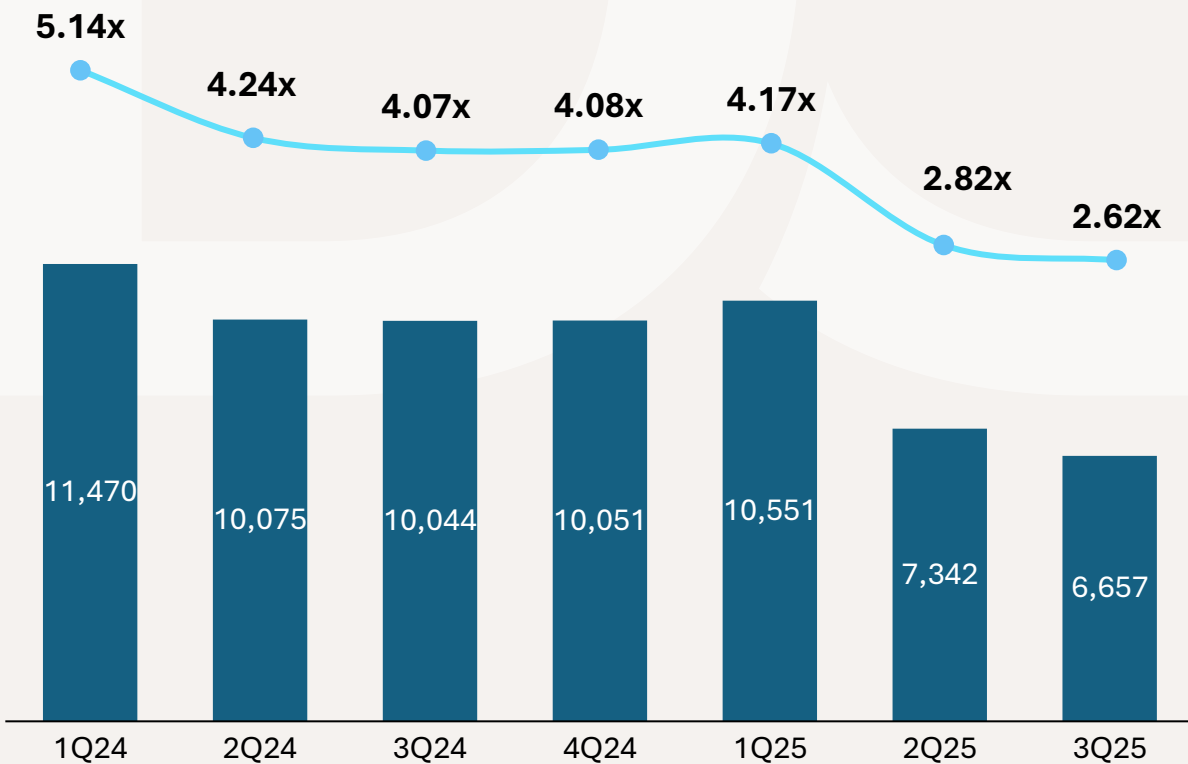
- **R\$415 million in 3Q25**
(vs. R\$118 million in 3Q24)
- **R\$300 million in 9M25**
(vs. R\$17 million in 9M24)
- A reflection of **discipline in investments and operational efficiency**

Capital structure

Net financial debt + acquisitions payable + advances on receivables

R\$ million

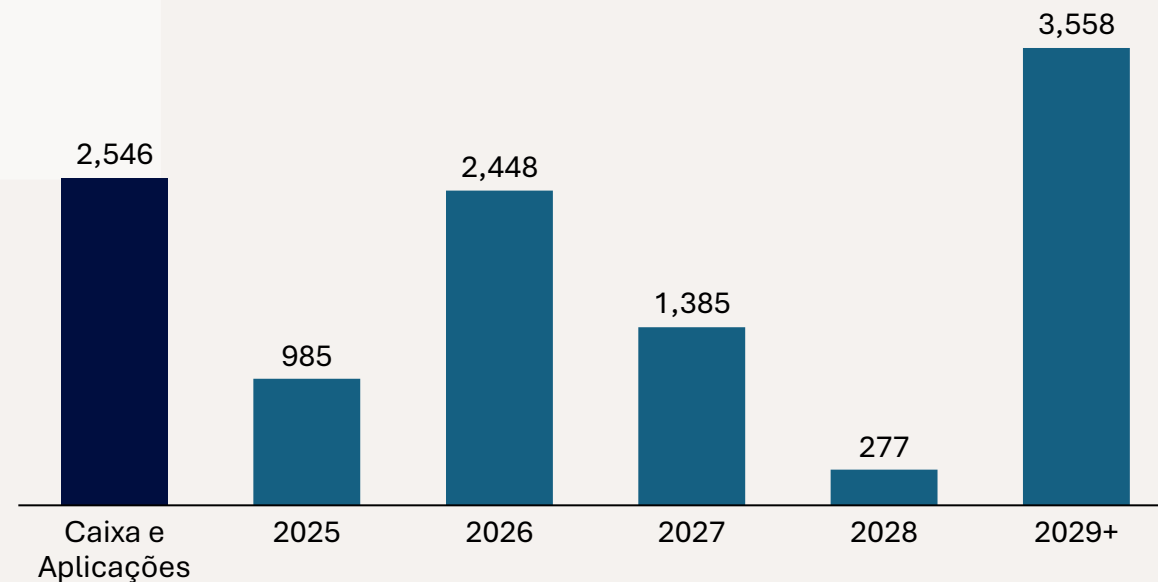
Net financial debt / EBITDA



Repayment schedule Gross financial debt

R\$ million

- Average debt term of 3.0 years
- Average debt cost: CDI + 1.78% Dasa (ex-Ímpar)



Q&A

3Q25
RESULTS





dasa

Investor Relations

www.dasa3.com.br

ir@dasa.com.br