

RESULTADOS

2T25

Receita atinge R\$ 2,2 bi
com avanço de 7,2%
em negócios B2C,
EBITDA de R\$ 531,1 mm
com margem estável
de 26,3% e Lucro Líquido
de R\$ 152,3 mm



FLRY
B3 LISTED NM



IBOVESPA B3

IBRX100 B3 ISEB3

Member of
Dow Jones
Sustainability Indices
Incorporated in the USA 1998



+55 11 5014-7413



www.fleury.com.br/ri



ri@grupofleury.com.br

Destaques 2T25

- **Receita Bruta de R\$ 2.197,8 milhões** com crescimento de 2,8% sobre o 2T24
 - **B2C** com crescimento de **7,2%**
 - Marca Fleury com crescimento de 4,3%
 - Demais Marcas SP com crescimento de 6,2%
 - Rio de Janeiro com crescimento de 7,9%
 - Regionais com crescimento de 16,5% (10,2% orgânico)
 - Atendimento móvel com crescimento de 8,7%, representando 8,0% da Receita total
 - B2B e Novos Elos com redução de 6,1%
- **EBITDA de R\$ 532,1 milhões e margem de 26,3%**
- **Lucro Líquido de R\$ 152,3 milhões e margem de 7,5%**

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
Receita Bruta	2.136,9	2.197,8	2,8%	4.192,5	4.386,2	4,6%
Glosas (% Receita Bruta)	-1,0%	-1,4%	-39 bps	-1,0%	-1,4%	-40 bps
Receita Líquida	1.978,2	2.024,5	2,3%	3.882,7	4.039,6	4,0%
Lucro Bruto	567,3	528,0	-6,9%	1.132,6	1.100,1	-2,9%
Margem Bruta (% RL)	28,7%	26,1%	-260 bps	29,2%	27,2%	-194 bps
EBITDA	522,0	532,1	1,9%	1.039,2	1.079,7	3,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,4%	26,3%	-11 bps	26,8%	26,7%	-04 bps
Lucro Líquido	173,6	152,3	-12,3%	341,5	331,6	-2,9%
Margem Líquida (% RL)	8,8%	7,5%	-125 bps	8,8%	8,2%	-59 bps

Teleconferência de Resultados

- Data: 08 de agosto de 2025 – 11:00 (10:00 EST)
- [Clique aqui](#) para acessar a teleconferência

1. Comentário da Administração

O Grupo Fleury encerra o segundo trimestre de 2025 com mais um período de consistência na execução da sua estratégia, mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador. Celebramos dois anos da integração bem-sucedida entre Grupo Fleury e Pardini, reforçando nosso posicionamento de liderança em medicina diagnóstica com vantagens competitivas únicas, eficiência operacional e robustez financeira. Em um contexto que combinou menos dias úteis no trimestre e efeitos pontuais de base de comparação, o desempenho do segundo trimestre demonstra a resiliência do nosso modelo de negócios, sustentado pela diversificação de receitas, controle de despesas e investimentos focados em produtividade e melhora na experiência do cliente, o que nos permite seguir entregando crescimento com equilíbrio e disciplina.

No 2T25, a Receita Bruta totalizou R\$ 2,2 bilhões, com crescimento de 2,8% na comparação com o mesmo período de 2024. Destacamos a performance de nossa unidade de negócios B2C, que avançou 7,2%, refletindo a força das nossas marcas e a excelência na jornada de atendimento ao cliente. A marca Fleury, em particular, teve crescimento de 4,3% no trimestre e 5,0% no acumulado do semestre, reforçando sua maturidade e reconhecimento em medicina diagnóstica. A marca Fleury permanece com elevado *market share* no segmento premium, forte relacionamento médico e portfólio diferenciado, incluindo os Centros Diagnósticos Integrados voltados à investigação de condições clínicas complexas, como o Centro Integrado de Neurologia e Centro Integrado de Endometriose lançados em 2024. O Rio de Janeiro manteve trajetória consistente de crescimento, com expansão de 7,9% no trimestre e 8,2% no semestre, refletindo ganho de *market share* no segundo maior mercado onde atuamos, com ofertas que abrangem os segmentos premium, intermediário e básico. Vale destacar que as marcas regionais apresentaram um crescimento expressivo de 16,5%. O atendimento móvel também evoluiu positivamente, representando 8,0% da Receita Bruta total do Grupo.

Efeitos sazonais e contextuais do trimestre impactaram as demais unidades de negócios, B2B e Novos Elos, que retraíram na geração de Receita Bruta considerando a forte base de comparação com o segundo trimestre do ano anterior, como os efeitos de calendário, exames de toxicologia e dengue. Neste cenário, a diversificação do portfólio do Grupo Fleury segue como um importante diferencial, permitindo o equilíbrio entre frentes de atuação em diferentes estágios de maturidade e performance, e contribuindo para a solidez dos resultados consolidados.

No trimestre, o EBITDA atingiu R\$ 532,1 milhões, com crescimento de 1,9% e margem de 26,3%, o que reflete nossa disciplina no controle de custos e despesas. O Lucro Líquido foi de R\$ 152,3 milhões, com margem de 7,5%. O maior efeito de depreciação ocorre devido à nossa estratégia de investimentos em tecnologia que permitem ganhos de produtividade. Os efeitos da modernização de nossos sistemas já estão sendo capturados e também representam alavanca importante de aumento de eficiência futura, fundamental para potencializar crescimento com rentabilidade. Nossa disciplina na gestão financeira permitiu encerrar o período com alavancagem de 1,1x Dívida Líquida/EBITDA, mantendo um patamar confortável frente ao contexto macroeconômico de juros elevados. O ROIC foi de 16,4%, refletindo a continuidade de uma trajetória sólida de retorno sobre o capital investido.

Mantivemos, no 2T25, nossa estratégia de alocar capital com responsabilidade e visão de longo prazo, com movimentações alinhadas ao histórico disciplinado de aquisições do Grupo e com foco em sinergias operacionais e crescimento sustentável. Concluímos a aquisição do Confiance Medicina Diagnóstica, com 25 unidades em Campinas e região (Indaiatuba, Hortolândia, Paulínia, Valinhos, Vinhedo e Sumaré), fortalecendo nosso posicionamento de marca em uma importante região do estado de São Paulo, e já iniciamos o processo de integração para captura de sinergias. Também anunciamos a aquisição do Hemolab, laboratório tradicional com 15 unidades de atendimento nas cidades de Conselheiro Lafaiete, Jaceaba, Carandaí, Ouro Branco, Entre Rios de Minas, Congonhas, Cristiano Ottoni, Queluzito e Resende Costa, municípios que integram uma região importante para o desenvolvimento do país, principalmente por sua diversidade econômica, posição geográfica estratégica e tradição histórica em atividades industriais e agropecuárias. A operação reforça nossa presença em Minas Gerais, onde passaremos a atuar com 119 unidades.

Seguimos executando nosso posicionamento de diferenciação em inovação, ciência e tecnologia. Iniciativas como o agendamento digital das marcas Fleury, a+ SP e Labs a+ têm ampliado a conveniência para nossos clientes, reduzido custos operacionais e permitido atração de novos públicos. Também avançamos na auto abertura de fichas na marca a+ e na leitura automatizada de pedidos e carteirinhas, garantindo mais agilidade no atendimento e aumento de produtividade.

Reforçamos nosso compromisso com a geração de valor de forma consistente, por meio de uma plataforma diversificada, gestão eficiente e visão de futuro. A robustez do modelo de negócios do Grupo Fleury, a execução disciplinada das nossas prioridades estratégicas e a sólida estrutura de capital nos colocam em posição diferenciada para continuar evoluindo na jornada de cuidado à saúde e bem-estar das pessoas.

Ao longo dos 99 anos de existência do Grupo Fleury, temos mudado nosso tamanho e impacto, mas temos mantido nessa travessia do tempo o nosso compromisso com a excelência técnica, médica e em atendimento, gerando resultados com retorno aos nossos acionistas e para a sociedade. Por isso, agradeço a todos os nossos colaboradores e médicos que todos os dias constroem uma empresa mais forte, com cultura de foco no cliente, contribuindo para aumentar o acesso à saúde no Brasil e para a sustentabilidade do sistema.

Jeane Tsutsui

CEO

2. Inovação como pilar de diferenciação do Grupo Fleury

O Grupo Fleury sempre teve um forte histórico de inovação que o colocou em um posicionamento de vanguarda em medicina diagnóstica e uma referência nacional em portfólio de exames diferenciados. Nosso modelo de inovação é guiado por três grandes objetivos: ganho de eficiência, diferenciação na oferta de produtos e serviços de forma a promover uma boa experiência para os clientes, e novas receitas e mercados para habilitar crescimento.

Entre os benefícios, as inovações agregam um dinamismo significativo no portfólio de produtos e serviços da empresa – nos últimos 3 anos foram desenvolvidos 1592 novos exames e alterações de metodologias que contribuem para redução de custos, prazos e resíduos, beneficiando clientes e o meio ambiente. Um exemplo é a nova técnica de dosagem de vitaminas A e E com redução no tempo de processamento dos exames de 14 horas para 21 minutos, mantendo a acurácia do teste, o que nos permitiu praticar uma redução de 90% na geração de resíduos químicos. Essa visão de como novos produtos e serviços agregam valor à empresa é fundamental em um momento de aumento de custo de capital onde temos que fazer escolhas certas na priorização de recursos. Como resultado, em 2024 a companhia alcançou uma economia de mais de R\$ 23 milhões.



Mudança no método de análise das vitaminas A e E (HPLC para LDTD)

A inovação também foi intensificada com aplicação efetiva e retorno dos recursos advindos da utilização de ciência de dados, inteligência artificial (IA) e avanços nos serviços digitais. Atualmente temos o maior parque instalado da América Latina de equipamentos de ressonância magnética com uso nova tecnologia que resulta em ganho de receita por m2. Essa nova técnica chamada de aceleração por compressão de sensibilidade utiliza IA para acelerar a coleta e o processamento de dados. Como resultado, temos redução de até 50% no tempo de captura dos exames, com imagens de melhor qualidade. Ou seja, o uso de tecnologia permite dobrar o número de exames realizados por hora, um exemplo prático de ganho de eficiência operacional. Também no serviço de Lab-to-Lab temos aplicado tecnologia com desenvolvimento interno de solução de IA para otimização de giro de estoque aos laboratórios clientes. Modelos de machine learning realizam a previsão mensal da quantidade de cada insumo a ser enviado ao laboratório conveniado, o que nos levou a uma redução de 40% no custo referente a insumos.

Ressonância Magnética

- IA acelera a coleta e processamento de imagens
- Redução de 50% no tempo de exame
- Maior parque da América Latina com essa tecnologia



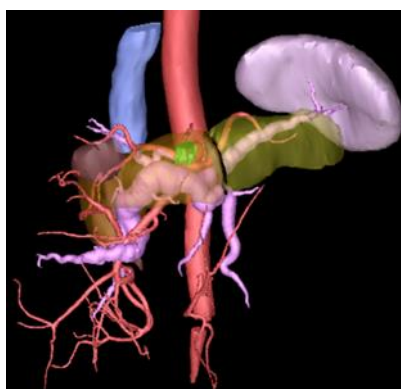
Lab-to-Lab

- IA otimiza o giro de estoque nos laboratórios clientes
- Redução de 40% no custo de perda de insumos



No serviço de atendimento móvel, que hoje já corresponde a 8% da receita total do Grupo, implementamos uso de plataforma de roteirização que utiliza IA para fazer gestão de rota. Com essa ferramenta, conseguimos 15% de aumento na oferta de agendamento, 32% de aumento na disponibilidade de coletores, melhora de 4 pontos percentuais no net promoter score refletindo melhor satisfação de clientes.

Avançamos também no uso de ferramentas de pós-processamento de imagens radiológicas, com o lançamento do serviço de Planejamento Cirúrgico Virtual para as marcas Fleury e Felipe Mattoso. Essa inovação, baseada em exames de Tomografia Computadorizada e Ressonância Magnética, cria representações tridimensionais detalhadas para casos de tumores de pulmão, fígado, pâncreas, rim e reto. O serviço permite a interação entre radiologistas e cirurgiões na simulação de estratégias cirúrgicas, fortalecendo a cultura de proximidade com médicos solicitantes e reforça o nosso compromisso com o desfecho positivo dos pacientes, por meio da entrega de soluções completas que vão muito além do resultado do exame.



Reconstrução tridimensional de imagens

Acreditamos que a inovação contínua, estruturada e conectada à estratégia é um diferencial competitivo relevante, com impacto direto na geração de valor para nossos acionistas e na construção de um sistema de saúde mais eficiente, acessível e centrado no paciente.

3. Eventos de Destaque

3.1. Aquisição do Hemolab (Sul de MG)

A Companhia concluiu a aquisição em 01 de agosto do Hemolab Laboratório de Patologia Clínica Ltda. Através de 15 unidades, atua em análises clínicas e vacinação em nove municípios de Minas Gerais.

Em 2024, o Hemolab apresentou Receita Bruta de R\$ 31 milhões. O valor da aquisição foi de R\$ 39,5 milhões e o **múltiplo é de 3,4x EV/EBITDA pós sinergias** (4,7x EV/EBITDA).

3.2. Aquisição do Confiance (Campinas e região)

A Companhia concluiu em 03 de junho de 2025 a aquisição do Confiance Medicina Diagnóstica, laboratório que atua em análises clínicas e vacinas em Campinas e sete cidades da região.

O múltiplo no anúncio da aquisição era de 5,5x EV/EBITDA pós sinergias (6,3x EV/EBITDA ago/24 LTM antes de sinergias). Devido boa performance entre o anúncio e o fechamento, **o múltiplo foi de 4,1x EV/EBITDA pós sinergias** (5,3x EV/EBITDA mar/25 LTM).

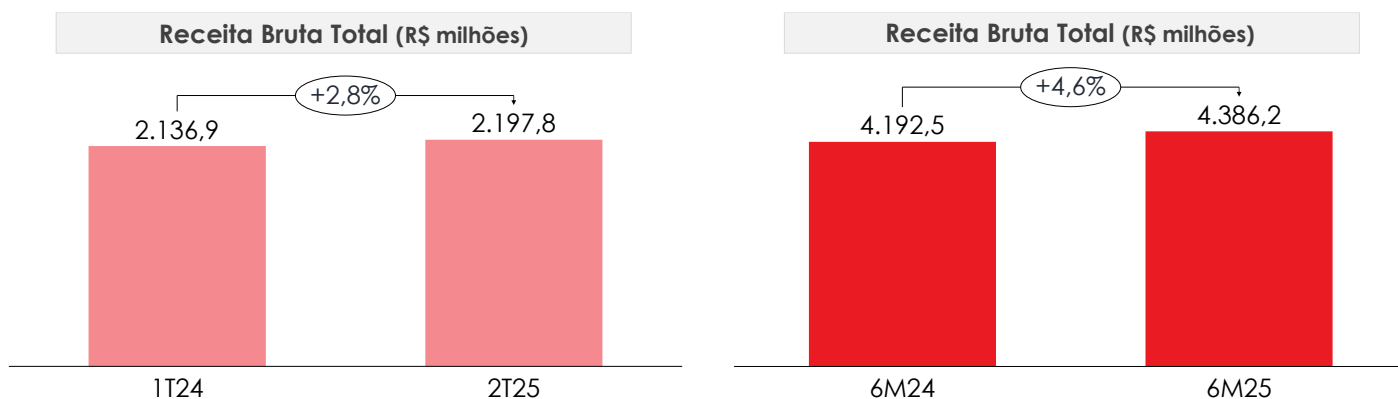
3.3. Pagamento de JCP

O Conselho de Administração aprovou em 07 de agosto de 2025 o pagamento de juros sobre o capital próprio de R\$ 169.008.511,50 (R\$ 0,31 por ação). O pagamento será em 03 de outubro.

4. Demonstração do Resultado

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
Receita Bruta	2.136,9	2.197,8	2,8%	4.192,5	4.386,2	4,6%
Impostos	(133,2)	(138,3)	3,8%	(259,8)	(275,5)	6,0%
Glosas e Abatimentos	(25,5)	(35,0)	37,3%	(50,0)	(71,1)	42,2%
Glosas e Abatimentos (% Receita Bruta)	-1,2%	-1,6%	-40 bps	-1,2%	-1,6%	-43 bps
Receita Líquida	1.978,2	2.024,5	2,3%	3.882,7	4.039,6	4,0%
Custos dos Serviços Prestados	(1.410,9)	(1.496,6)	6,1%	(2.750,1)	(2.939,5)	6,9%
Lucro Bruto	567,3	528,0	-6,9%	1.132,6	1.100,1	-2,9%
Margem Bruta (% RL)	28,7%	26,1%	-260 bps	29,2%	27,2%	-194 bps
Despesas Operacionais e Equivalência Patrimonial	(237,9)	(221,1)	-7,1%	(475,9)	(460,0)	-3,3%
Despesas (% RL)	-12,0%	-10,9%	111 bps	-12,3%	-11,4%	87 bps
EBITDA	522,0	532,1	1,9%	1.039,2	1.079,7	3,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,4%	26,3%	-11 bps	26,8%	26,7%	-04 bps
Resultado Financeiro	(101,3)	(118,0)	16,4%	(211,6)	(221,3)	4,6%
Lucro Antes do IR/CSLL	228,1	189,0	-17,2%	445,1	418,8	-5,9%
Imposto de Renda e CSLL	(55,9)	(44,4)	-20,6%	(104,6)	(98,4)	-5,9%
Taxa Efetiva	24,5%	23,5%	-103 bps	23,5%	23,5%	00 bps
Lucro Líquido	173,6	152,3	-12,3%	341,5	331,6	-2,9%
Margem Líquida (% RL)	8,8%	7,5%	-125 bps	8,8%	8,2%	-59 bps

5. Receita Bruta

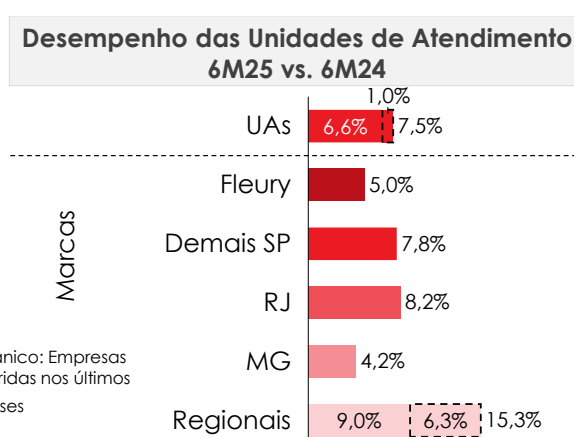
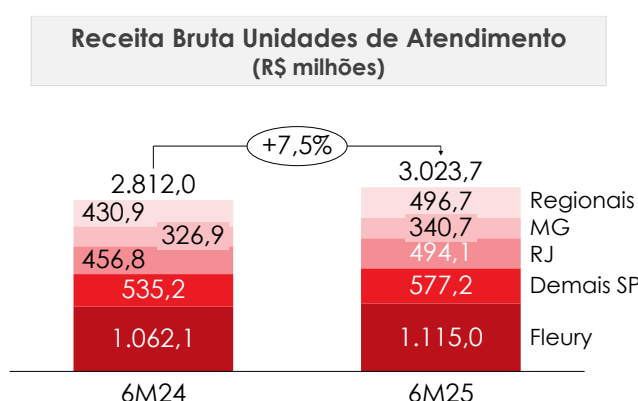
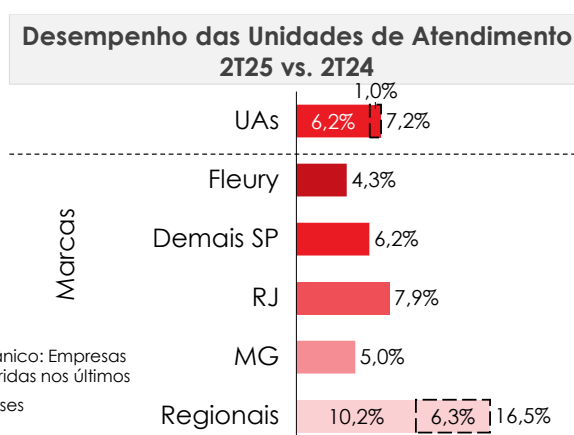
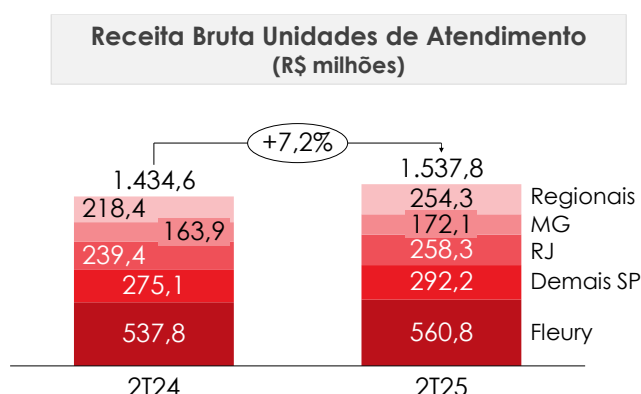


A Receita Bruta do 2T25 alcançou R\$ 2.197,8 milhões, com crescimento de 2,8% em relação ao 2T24. Tal evolução é consequência de:

- (i) B2C com crescimento de 7,2%
 - a. Atendimento Móvel: 8,7% (8,0% da Receita Bruta no 2T25)
 - b. Marca Fleury: 4,3%
 - c. Demais SP: 6,2%
 - d. RJ: 7,9%
 - e. Regionais: 16,5% (10,2% orgânico)
- (ii) B2B com redução de 3,1%
- (iii) Novos Elos com redução de 13,2%

5.1. Medicina Diagnóstica

5.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas

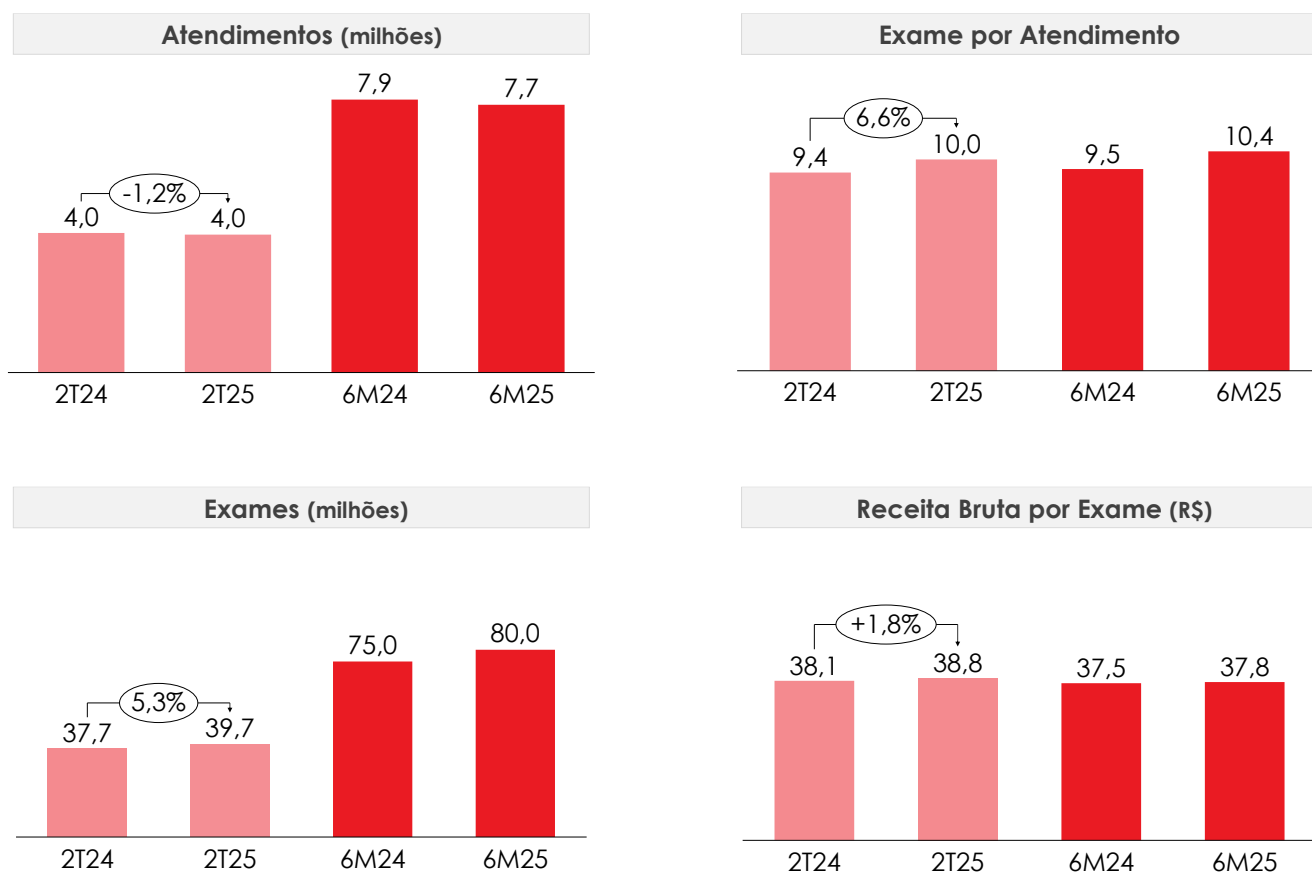


Obs.: Fleury: Marca Fleury; MG: Hermes Pardini MG, Métodos, Ecoar, LabClass, Sete Lagoas; RJ: Lafe, Felipe Mattoso, Labs a+, Centro de Medicina; Demais SP: a+ SP, Hermes Pardini SP, IACS, Dra. Odivânia, Pardini Express; Regionais: marcas na BA, ES, GO, MA, PA, PE, PR, RN, RS e SC.

A Receita Bruta de Unidades de Atendimento cresceu 7,2% no 2T25 atingindo R\$ 1.537,8 milhões, principalmente reflexo de:

- Marca Fleury (4,3%): Em linha com o esperado para uma marca madura e resiliente, mesmo em um trimestre impactado por menos dias de operação.
- Demais São Paulo (6,2%): Reflete ganho de *market share* mesmo com impacto do efeito calendário negativo.
- Marcas MG (5,0%): É explicado por impacto de efeito calendário negativo, e forte base de comparação de exames de dengue e influenza no 2T24.
- Marcas RJ (7,9%): Consequência de boa performance orgânica em todas as marcas da praça, apesar do efeito calendário negativo.
- Marcas Regionais (15,3%): Boa performance orgânica em BA, GO, MA e RS (boa performance orgânica desconsiderando os efeitos das chuvas no 2T24). Além disso, houve efeito inorgânico pela entrada de São Lucas em Set/24.

5.1.2. Volumes e Receita por Exame



Os atendimentos atingiram 4,0 milhões no trimestre, diminuição de 1,2%.

O volume de exames totalizou 39,7 milhões, com expansão de 5,3% reflexo do crescimento orgânico, auxiliado pelo efeito inorgânico da aquisição de São Lucas (resultado capturado a partir de Set/24).

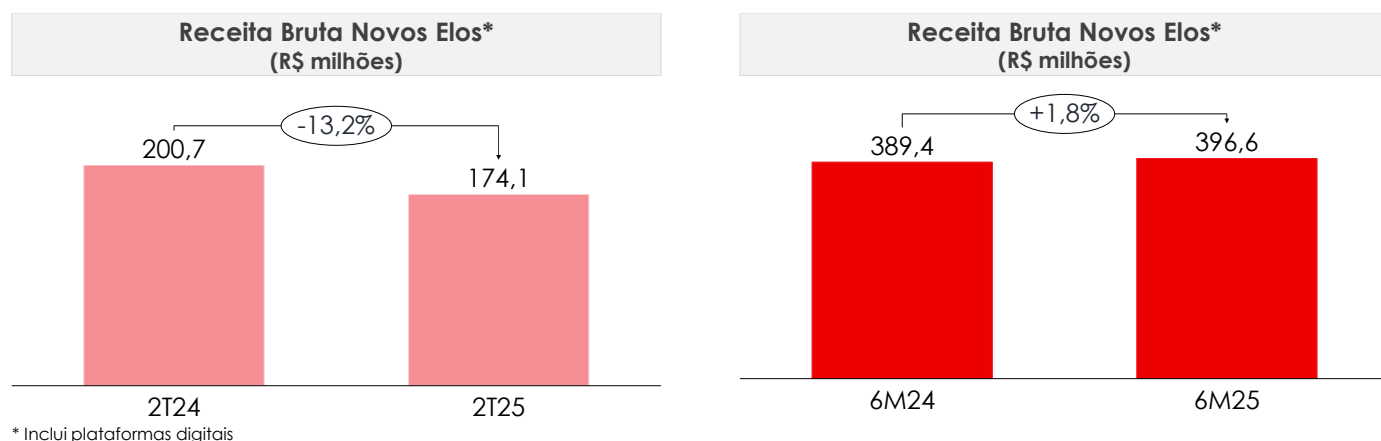
A Receita Bruta por exame foi de R\$ 38,8 no trimestre, com expansão de 1,8%, reflexo de maior mix de exames de imagem no trimestre.

5.1.3. B2B: Hospitais e Lab-to-Lab

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
Receita Bruta (R\$ Milhões)	501,6	485,9	-3,1%	991,1	966,0	-2,5%
Volume de Exames (Milhões)	47,7	49,7	4,2%	91,9	99,0	7,7%
Receita Bruta por Exame (R\$)	10,5	9,8	-7,0%	10,8	9,8	-9,5%

A Receita Bruta de B2B contraiu 3,1%. Tal comportamento é consequência da saída de um determinado cliente em Hospitais, efeito calendário negativo, e forte base de comparação por conta de exames de toxicologia e dengue em Lab-to-Lab.

5.2. Novos Elos



A Receita Bruta do 2T25 de Novos Elos totalizou R\$ 174,1 milhões com redução de 13,2%. Este comportamento é explicado por maior oferta de serviços de infusão no mercado, impacto de menor volume de exames de dengue em plataformas, além da alteração da nossa operação no Hospital Dia para medicina diagnóstica. Os Novos Elos representaram 7,9% da Receita da companhia no 2T25.

6. Lucro Bruto

	2T24		2T25		Δ		6M24		6M25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Receita Líquida	1.978,2	100,0%	2.024,5	100,0%	2,3%	0 bps	3.882,7	100,0%	4.039,6	100,0%	4,0%	00 bps
Custo dos Serviços Prestados	(1.410,9)	-71,3%	(1.496,6)	-73,9%	6,1%	-260 bps	(2.750,1)	-70,8%	(2.939,5)	-72,8%	6,9%	-194 bps
Pessoal e Serviços Médicos	(593,8)	-30,0%	(628,8)	-31,1%	5,9%	-104 bps	(1.152,0)	-29,7%	(1.205,5)	-29,8%	4,7%	-17 bps
Serv. Ocupação e Utilidades	(243,4)	-12,3%	(268,4)	-13,3%	10,3%	-95 bps	(476,1)	-12,3%	(529,0)	-13,1%	11,1%	-83 bps
Mat. Direto e Interm. Exames	(419,0)	-21,2%	(424,9)	-21,0%	1,4%	19 bps	(816,7)	-21,0%	(862,8)	-21,4%	5,7%	-33 bps
Depreciação e Amortização	(150,0)	-7,6%	(170,0)	-8,4%	13,3%	-81 bps	(297,1)	-7,7%	(330,9)	-8,2%	11,4%	-54 bps
Gastos Gerais	(4,7)	-0,2%	(4,4)	-0,2%	-5,9%	2 bps	(8,1)	-0,2%	(11,3)	-0,3%	38,6%	-07 bps
Lucro Bruto	567,3	28,7%	528,0	26,1%	-6,9%	-260 bps	1.132,6	29,2%	1.100,1	27,2%	-2,9%	-194 bps

O Lucro Bruto atingiu R\$ 528,0 milhões, com redução de 6,9%, e Margem Bruta de 26,1% com redução de 260 bps. Este comportamento é explicado principalmente por:

- **Pessoal e Serviços Médicos (-104 bps):** A expansão é consequência de dissídio salarial, da desalavancagem operacional por efeito calendário desfavorável e maior participação de exames de imagem neste trimestre.
- **Serviços de Ocupação e Utilidades (-95 bps):** Esta expansão é explicada pelo efeito da desalavancagem operacional por conta de um calendário desfavorável por maior número de feriados prolongados no trimestre em relação ao mesmo período em 2024.
- **Depreciação e Amortização (-81 bps):** A elevação ocorre devido à estratégia de investimentos em tecnologia que permitem ganhos de produtividade.

7. Despesas Operacionais

	2T24		2T25		Δ		6M24		6M25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Bruto	567,3	28,7%	528,0	26,1%	-6,9%	-260 bps	1.132,6	29,2%	1.100,1	27,2%	-2,9%	-194 bps
Despesas Oper. E Equivalência Patr.	(237,9)	-12,0%	(221,1)	-10,9%	-7,1%	111 bps	(475,9)	-12,3%	(460,0)	-11,4%	-3,3%	87 bps
Desp. Gerais e Administrativas	(146,0)	-7,4%	(126,6)	-6,3%	-13,3%	113 bps	(285,9)	-7,4%	(271,6)	-6,7%	-5,0%	64 bps
Despesas Comerciais	(49,6)	-2,5%	(41,4)	-2,0%	-16,5%	46 bps	(84,3)	-2,2%	(83,2)	-2,1%	-1,3%	11 bps
Depreciação e Amortização	(41,8)	-2,1%	(52,4)	-2,6%	25,4%	-48 bps	(84,2)	-2,2%	(103,6)	-2,6%	23,1%	-40 bps
Outras Receitas (Despesas)	(0,5)	0,0%	0,3	0,0%	-155,6%	4 bps	(19,7)	-0,5%	(4,7)	-0,1%	-76,1%	39 bps
Reversão (Provisão) para Contingências	0,8	0,0%	1,8	0,1%	139,2%	5 bps	(0,6)	0,0%	8,2	0,2%	-1389,0%	22 bps
Equivalência Patrimonial	(0,8)	0,0%	(2,8)	-0,1%	246,1%	-10 bps	(1,2)	0,0%	(5,0)	-0,1%	338,9%	-10 bps
Lucro Operacional	329,4	16,7%	306,9	15,2%	-6,8%	-149 bps	656,7	16,9%	640,1	15,8%	-2,5%	-107 bps

As Despesas Operacionais no 2T25 apresentaram uma redução de 111 bps em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa variação é consequência principalmente de:

- **Despesas Gerais e Administrativas (+113 bps):** Esta diluição reflete a contínua disciplina da Companhia na gestão de despesas.
- **Despesas Comerciais (+46 bps):** Esta diluição é consequência de redução de investimentos em marketing neste trimestre.
- **Depreciação e Amortização (-48 bps):** A elevação ocorre devido à estratégia de investimentos em tecnologia para ganhos de produtividade.

8. EBITDA

	2T24		2T25		Δ		6M24		6M25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	329,4	16,7%	306,9	15,2%	-6,8%	-149 bps	656,7	16,9%	640,1	15,8%	-2,5%	107 bps
Depreciação e Amortização	191,8	9,7%	222,4	11,0%	16,0%	129 bps	381,4	9,8%	434,5	10,8%	13,9%	93 bps
Equivalência Patrimonial	0,8	0,0%	2,8	0,1%	246,1%	10 bps	1,2	0,0%	5,0	0,1%	338,9%	10 bps
EBITDA	522,0	26,4%	532,1	26,3%	1,9%	-11 bps	1.039,2	26,8%	1.079,7	26,7%	3,9%	-4 bps

O EBITDA do 2T25 totalizou R\$ 532,1 milhões, aumento de 1,9% e margem de 26,3%, 11 bps abaixo do mesmo período no ano passado.

9. Resultado Financeiro e Endividamento

9.1. Resultado Financeiro

	2T24		2T25		Δ		6M24		6M25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	329,4	16,7%	306,9	15,2%	-6,8%	-149 bps	656,7	16,9%	640,1	15,8%	-2,5%	-107 bps
Resultado Financeiro	(101,3)	-5,1%	(118,0)	-5,8%	16,4%	-70 bps	(211,6)	-5,5%	(221,3)	-5,5%	4,6%	-3 bps
Receita Financeira	39,2	2,0%	80,6	4,0%	105,5%	200 bps	75,7	1,9%	159,7	4,0%	111,0%	200 bps
Despesa Financeira	(140,5)	-7,1%	(198,6)	-9,8%	41,3%	-270 bps	(287,3)	-7,4%	(381,0)	-9,4%	32,6%	-203 bps
Lucro Antes de IR e CSLL	228,1	11,5%	189,0	9,3%	-17,2%	-220 bps	445,1	11,5%	418,8	10,4%	-5,9%	-110 bps

O Resultado Financeiro no 2T25 representou despesa de R\$ 118,0 milhões com aumento de 70 bps em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita financeira foi beneficiada por maior nível de juros do que o mesmo período do ano passado; 10,5% em jun/24 contra 15,0% em jun/25. Já a despesa financeira foi impactada pela alteração do patamar de juros e elevação da dívida bruta em 8,9% ou R\$ 369,8 milhões, parcialmente compensado pela redução do custo médio da dívida (de CDI + 1,17% para CDI + 0,95%).

9.2. Endividamento

	31/03/2025	30/06/2025	Δ 2T25-1T25	30/06/2024	Δ 2T25-2T24
Dívida Bruta (Debêntures, Financiamentos e Aquisições)	4.565,0	4.510,8	-1,2%	4.141,0	8,9%
(-) Caixa	2.545,3	2.190,8	-13,9%	2.126,9	3,0%
Dívida Líquida	2.019,7	2.320,0	14,9%	2.014,0	15,2%
EBITDA LTM*	2.012,5	2.022,6	0,5%	1.921,0	5,3%
Dívida Líquida/EBITDA	1,0x	1,1x	0,1x	1,0x	0,1x

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

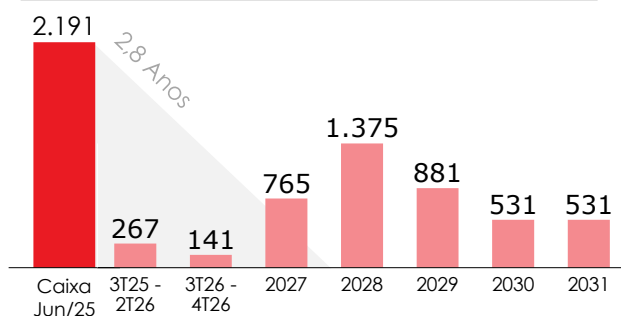
A alavancagem foi de 1,1x ao final do trimestre, em linha com trimestre anterior e ao mesmo período do ano passado. Ao longo dos últimos 12 meses, realizamos operações de gestão de dívida que resultaram em redução do custo em 22 bps (de CDI + 1,17% para CDI + 0,95%).

Em julho de 2025, a Moody's reafirmou o rating AAA.br com perspectiva estável.

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

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

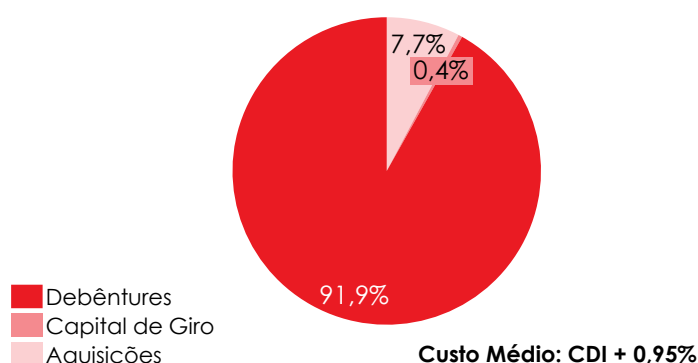
Amortização de Debêntures, Financiamentos e Aquisições (R\$ milhões)



Gestão do Passivo

	2T24	2T25
Prazo:	3,6 anos	3,7 anos
Custo:	CDI+1,17%	CDI+0,95%
Moody's:	AAA.br estável Jun/24	AAA.br estável Jul/25

Perfil da Dívida



10. Lucro Líquido

	2T24		2T25		Δ		6M24		6M25		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Antes do IR/CSLL	228,1	11,5%	189,0	9,3%	-17,2%	-220 bps	445,1	11,5%	418,8	10,4%	-5,9%	110 bps
Imposto de Renda e CSLL	(55,9)	-2,8%	(44,4)	-2,2%	-20,6%	63 bps	(104,6)	-2,7%	(98,4)	-2,4%	-5,9%	26 bps
Taxa efetiva	-24,5%	-	-23,5%	-	-4,2%	103 bps	-23,5%	-	-23,5%	-	0,0%	0 bps
Lucro Líq. Antes de Minoritários	172,2	8,7%	144,6	7,1%	-16,0%	-156 bps	340,5	8,8%	320,4	7,9%	-5,9%	-84 bps
Participação de Minoritários	1,4	0,1%	7,7	0,4%	444,6%	31 bps	1,1	0,0%	11,2	0,3%	949,2%	25 bps
Lucro Líquido	173,6	8,8%	152,3	7,5%	-12,3%	-125 bps	341,5	8,8%	331,6	8,2%	-2,9%	-59 bps

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

No 2T25, o Lucro Líquido totalizou R\$ 152,3 milhões com margem de 7,5%, 125 bps menor do que o mesmo período do ano anterior.

11. Investimentos

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
CAPEX	97,6	141,5	44,9%	164,9	208,3	26,4%
TI/Digital	44,6	86,9	94,7%	70,3	117,2	66,9%
Renovação de Equipamentos Diagnósticos e Manutenção	17,8	24,0	34,8%	30,4	40,6	33,3%
Novas Unidades, Expansão de Oferta em Unidades e Áreas Técnicas	35,2	30,6	-13,2%	64,2	50,5	-21,3%

No 2T25, o Capex totalizou R\$ 141,5 milhões, 44,9% acima do mesmo período do ano anterior. Este crescimento é consequência de maiores investimentos em tecnologia para ganhos de produtividade.

12. Fluxo de Caixa

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
EBITDA	522,0	532,1	1,9%	1.039,2	1.079,7	3,9%
Provisões (Reversões)	54,2	66,5	22,8%	125,9	133,9	6,4%
IR/CSLL pagos	(16,6)	(7,9)	-52,7%	(65,9)	(52,3)	-20,7%
Outros Resultados Operacionais	11,6	(0,5)	-104,3%	33,0	43,7	32,5%
Variação Capital de Giro	17,1	(103,2)	-704,6%	(323,9)	(395,6)	22,1%
Contas a Receber	(54,8)	(109,4)	99,6%	(318,4)	(304,5)	-4,3%
Fornecedores	44,0	(18,8)	-142,8%	56,1	(48,1)	-185,8%
Salários/Encargos	43,0	30,2	-29,8%	(37,8)	(55,3)	46,2%
Outros Ativos e Passivos	(15,2)	(5,1)	-66,1%	(23,8)	12,4	-152,0%
(=) Fluxo de Caixa Operacional	588,2	487,1	-17,2%	808,2	809,4	0,2%
CAPEX	(97,6)	(141,5)	44,9%	(164,9)	(208,3)	26,3%
Outras Atividades de Investimentos	(1.187,1)	357,9	-130,2%	(1.094,3)	220,8	-120,2%
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	(696,5)	703,5	-201,0%	(451,1)	821,8	-282,2%
Juros pagos/recebidos	(104,4)	(229,6)	119,9%	(174,2)	(254,3)	46,0%
Variações no Endividamento	1.010,7	(1,5)	-100,2%	1.006,8	(3,3)	-100,3%
Arrendamento Mercantil	(100,4)	(105,5)	5,1%	(199,8)	(211,6)	5,9%
(=) Fluxo de Caixa Livre do Acionista (FCLA)	109,5	366,9	235,2%	181,8	352,7	94,0%
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	(80,5)	(254,0)	215,5%	(81,0)	(254,0)	213,5%
Pagamento de Aquisições	(109,9)	(113,0)	2,8%	(112,2)	(113,0)	0,6%
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	(81,0)	(0,1)	-99,9%	(11,5)	(14,4)	24,7%

Indicadores Fluxo de Caixa	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
Prazo Médio de Recebimento (dias)	75	77	2	76	77	+1
Prazo Médio de Pagamento (dias)	64	61	-3	64	62	-2

No 2T25, a Geração de Caixa Operacional alcançou R\$ 487,1 milhões, redução de 17,2% comparado com o mesmo período do ano anterior. O Cash Conversion foi de 91,5% do EBITDA.

O prazo médio de recebimento aumentou 2 dias e o de pagamento diminuiu 3 dias.

13. Anexos

13.1. Indicadores de Desempenho

	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
DRE										
Receita Bruta	1.330,4	1.784,5	2.011,0	1.835,4	2.055,6	2.136,9	2.133,2	1.994,3	2.188,4	2.197,8
Receita Líquida	1.236,8	1.659,5	1.870,0	1.704,4	1.904,4	1.978,2	1.962,7	1.839,3	2.015,1	2.024,5
COGS	(880,2)	(1.204,4)	(1.342,5)	(1.303,8)	(1.339,2)	(1.410,9)	(1.405,7)	(1.385,7)	(1.443,0)	(1.496,6)
SG&A	(142,2)	(257,3)	(209,6)	(214,9)	(238,0)	(237,9)	(216,9)	(252,6)	(238,9)	(221,1)
EBIT	214,5	197,8	318,0	185,7	327,2	329,4	340,1	201,0	333,2	306,9
EBITDA	345,8	363,6	506,0	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6	532,1
EBITDA ex-Despesas One Time	345,8	429,1	506,0	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6	532,1
Resultado Financeiro Líq.	(89,5)	(99,5)	(102,9)	(92,7)	(110,3)	(101,3)	(96,1)	(103,6)	(103,4)	(118,0)
Lucro Líquido	93,9	74,4	174,2	81,3	168,0	173,6	190,7	84,0	179,3	152,3
Indicadores de Resultado										
Glosas	-0,9%	-0,8%	-0,7%	-0,6%	-1,0%	-1,0%	-1,4%	-1,3%	-1,4%	-1,4%
Margem Bruta	28,8%	27,4%	28,2%	23,5%	29,7%	28,7%	28,4%	24,7%	28,4%	26,1%
Margem EBIT	16,1%	11,1%	15,8%	10,1%	15,9%	15,4%	15,9%	10,1%	15,2%	14,0%
Margem EBITDA	28,0%	21,9%	27,1%	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%	26,3%
Margem EBITDA ex-Despesas One Time de Combinação de Negócios	28,0%	25,9%	27,1%	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%	26,3%
Taxa Efetiva de IR	-24,9%	-24,6%	-20,1%	-12,8%	-22,4%	-24,5%	-23,5%	-21,4%	-23,5%	-23,5%
Margem Líquida	7,6%	4,5%	9,3%	4,8%	8,8%	8,8%	9,7%	4,6%	8,9%	7,5%
Dívida Financeira										
Caixa	1.399,3	1.028,6	1.098,3	1.057,6	1.026,2	2.126,9	2.337,4	2.446,0	2.545,3	2.190,8
Dívida Bruta	2.859,6	3.212,1	3.086,2	3.207,2	3.232,3	4.141,0	4.209,9	4.449,5	4.565,0	4.510,8
Dívida Líquida	1.460,4	2.183,5	1.987,9	2.149,6	2.206,2	2.014,0	1.872,5	2.003,5	2.019,7	2.320,0
Dívida Líquida / EBITDA LTM	1,2x	1,7x	1,4x	1,4x	1,3x	1,1x	1,0x	1,0x	1,0x	1,1x
Rentabilidade e Retorno										
ROIC sem ágio LTM	33,7%	31,2%	32,4%	33,6%	36,1%	37,5%	37,8%	38,3%	40,0%	38,6%
ROIC LTM ¹	13,7%	14,0%	14,4%	14,6%	15,3%	15,9%	16,1%	16,4%	16,9%	16,4%

¹ Excluindo mais valia e ágio da aquisição de Hermes Pardini

13.2. Balanço Patrimonial

(R\$ mil)

	Consolidado	
	30/06/2024	30/06/2025
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	10.412	7.432
Títulos e valores mobiliários	1.993.649	2.077.180
Contas a receber	1.759.050	1.859.620
Estoques	139.551	149.579
Impostos a recuperar	15.285	20.753
IRPJ e CSLL a compensar	169.898	174.606
Outros ativos	79.884	78.917
Total circulante	4.167.729	4.368.087
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários	122.887	106.180
Imposto de renda e contribuição social diferidos	37.285	11.582
Impostos a Recuperar	-	4.457
IRPJ e CSLL a compensar	-	9.671
Depósitos judiciais	27.021	28.171
Contas a receber	2.764	2.072
Outros ativos	45.715	39.806
Total do realizável a longo prazo	235.672	201.939
Investimentos	93.409	241.834
Imobilizado	1.320.192	1.338.359
Intangível	5.783.283	5.825.380
Direito de uso	1.202.109	1.096.847
Total não circulante	8.634.665	8.704.359
Total do ativo	12.802.394	13.072.446

	Consolidado	
	30/06/2024	30/06/2025
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	676.475	652.937
Empréstimos e financiamentos	19.513	17.480
Debêntures	293.475	207.393
Arrendamento	280.827	304.045
Obrigações trabalhistas	352.951	368.403
Obrigações tributárias	75.872	69.104
IRPJ e CSLL a recolher	33.411	34.170
Contas a pagar - aquisição de empres	15.876	63.519
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	-	490
Outros passivos	26.325	25.410
Total circulante	1.774.725	1.742.951
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	2.039	1.274
Debêntures	3.497.881	3.897.096
Arrendamento	1.061.775	936.924
Imposto de renda e contribuição social diferidos	551.446	525.619
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	167.701	174.042
Parcelamentos tributários	3.594	-
Contas a pagar - aquisição de empres	312.188	324.020
Outros passivos	-	-
Total não circulante	5.596.624	5.858.975
Patrimônio líquido		
Capital social	2.736.029	2.736.029
Reserva de capital	1.915.527	1.915.603
Reservas de lucro		
Reserva para Investimentos	-	-
Reserva legal	-	-
Lucros retidos	317.013	378.628
Ações em tesouraria	(27.150)	(35.559)
Ajustes de avaliação patrimonial	73.884	52.817
Juros sobre capital próprio	-	-
Lucro do exercício	341.545	331.585
Patrimônio líquido dos controladores	5.356.848	5.379.103
Participação de não controladores	74.197	91.417
Total do patrimônio líquido	5.431.045	5.470.520
Total do passivo e patrimônio líquido	12.802.394	13.072.446

13.3. Demonstrações de Resultado

(R\$ mil)

	2T24	2T25	6M24	6M25
Receita de prestação de serviços	1.978.202	2.024.533	3.882.650	4.039.607
Custo dos serviços prestados	(1.410.879)	(1.496.555)	(2.750.078)	(2.939.510)
Lucro Bruto	567.323	527.978	1.132.572	1.100.097
(Despesas) receitas operacionais				
Gerais e administrativas	(187.742)	(178.949)	(370.151)	(375.213)
Despesas comerciais	(49.585)	(41.424)	(84.301)	(83.205)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	248	2.082	(20.297)	3.493
Equivalência patrimonial e realização de valor justo	(802)	(2.776)	(1.150)	(5.047)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	329.442	306.911	656.673	640.125
Receitas financeiras	39.213	80.601	75.679	159.701
Despesas financeiras	(140.543)	(198.558)	(287.284)	(381.028)
Resultado financeiro	(101.330)	(117.957)	(211.605)	(221.327)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição so	228.112	188.954	445.069	418.797
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(84.403)	(88.710)	(136.578)	(135.550)
Diferido	28.454	44.306	31.987	37.133
Lucro líquido do exercício	172.163	144.550	340.478	320.380
Atribuível aos sócios:				
Controladores	173.586	152.299	341.546	331.585
Não controladores	(1.423)	(7.749)	(1.068)	(11.205)

13.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa

(R\$ mil)

	2T24	2T25	6M24	6M25
Lucro líquido do exercício	172.163	144.550	340.477	320.380
Itens que não afetam o caixa:				
Imposto de renda e contribuição social	55.949	44.404	104.591	98.417
Receitas e despesas financeiras	101.330	117.959	211.605	221.327
Depreciações e amortizações	191.804	222.404	381.358	434.545
Equivalência patrimonial e realização do valor justo	802	2.776	1.150	5.047
Incentivo de longo prazo	3.704	4.150	8.935	11.145
Provisão de riscos tributários, trabalhistas e cíveis	(753)	(1.801)	636	(8.198)
Perdas estimadas para glosa e inadimplência	27.061	38.868	64.514	79.814
Participação nos lucros	24.145	25.272	51.784	51.126
Outros	11.590	(498)	32.971	43.691
Fluxo de caixa das atividades operacionais	587.795	598.084	1.198.021	1.257.294
Contas a receber	(54.791)	(109.364)	(318.369)	(304.530)
Estoques	(11.989)	5.919	(4.622)	5.480
Impostos a recuperar	5.310	(11.771)	(2.417)	(16.116)
Depósitos judiciais	(1.266)	23	(1.165)	(566)
Outros ativos	(4.171)	(5.660)	(9.041)	6.169
Fornecedores	44.029	(18.829)	56.062	(48.122)
Obrigações trabalhistas	42.998	30.177	(37.822)	(55.311)
Obrigações tributárias	(948)	509	8.759	7.391
Parcelamentos tributários	(2.030)	(76)	(5.236)	(1.420)
Outros passivos	(80)	5.912	(10.059)	11.417
Total de variação em ativos e passivos	17.062	(103.160)	(323.910)	(395.608)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16.647)	(7.874)	(65.947)	(52.309)
Caixa líquido de atividades operacionais	588.210	487.050	808.164	809.377
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(97.633)	(141.477)	(164.901)	(208.347)
Títulos e Valores Mobiliários	(1.181.761)	354.396	(1.080.841)	240.813
Pagamentos de adquiridas menos caixa	(112.244)	(107.020)	(112.244)	(107.020)
Aquisição de outras participações societárias	1.254	-	-	-
Integralização de capital em controlada	-	3.545	-	(20.000)
Rendimento de aplicações financeiras	(6.565)	-	(13.478)	-
Outros	2.317	(4.299)	-	(4.299)
Caixa líquido de atividades de investimento	(1.394.632)	105.145	(1.371.464)	(98.853)
Captação de debêntures	1.000.000	-	1.000.000	-
Liquidação de financiamentos e debêntures	6	77	(186)	-
Juros pagos de financiamentos e debêntures	(102.827)	(228.717)	(171.544)	(252.344)
Comissões financeiras e outros	(1.594)	(890)	(2.675)	(1.934)
Compras de ações em tesouraria	-	-	-	-
Arrendamentos	(100.352)	(105.460)	(199.809)	(211.633)
Aumento de Capital	-	-	-	-
Dividendos e Juros sobre capital próprio	(80.533)	(254.045)	(81.029)	(254.045)
Operação risco sacado	10.733	(3.264)	7.035	(4.924)
Caixa líquido de atividades de financiamento	725.433	(592.299)	551.792	(724.880)
Aumento (redução) de caixa	(80.989)	(104)	(11.508)	(14.356)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	91.401	7.536	21.920	21.788
No fim do exercício	10.412	7.432	10.412	7.432
Variação de caixa	(80.989)	(104)	(11.508)	(14.356)

13.5. Conciliação de EBITDA

Conforme CVM nº 156 (R\$ milhões)

	2T24	2T25	Δ	6M24	6M25	Δ
	R\$ MM	R\$ MM	%	R\$ MM	R\$ MM	%
Lucro Líquido	173,6	152,3	-12,3%	341,5	331,6	-2,9%
(-) Resultado Financeiro	(101,3)	(118,0)	16,4%	(211,6)	(221,3)	4,6%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(55,9)	(44,4)	-20,6%	(104,6)	(98,4)	-5,9%
(+) Depreciação e Amortização	191,8	222,4	16,0%	381,4	434,5	13,9%
(-) Equivalência Patrimonial	0,8	2,8	246,1%	1,2	5,0	3,4
(-) Minoritários	1,4	7,7	444,6%	1,1	11,2	949,2%
EBITDA	522,0	532,1	1,9%	1.039,2	1.079,7	3,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,4%	26,3%	-11 bps	26,8%	26,7%	-04 bps

14. Sobre o Grupo Fleury

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

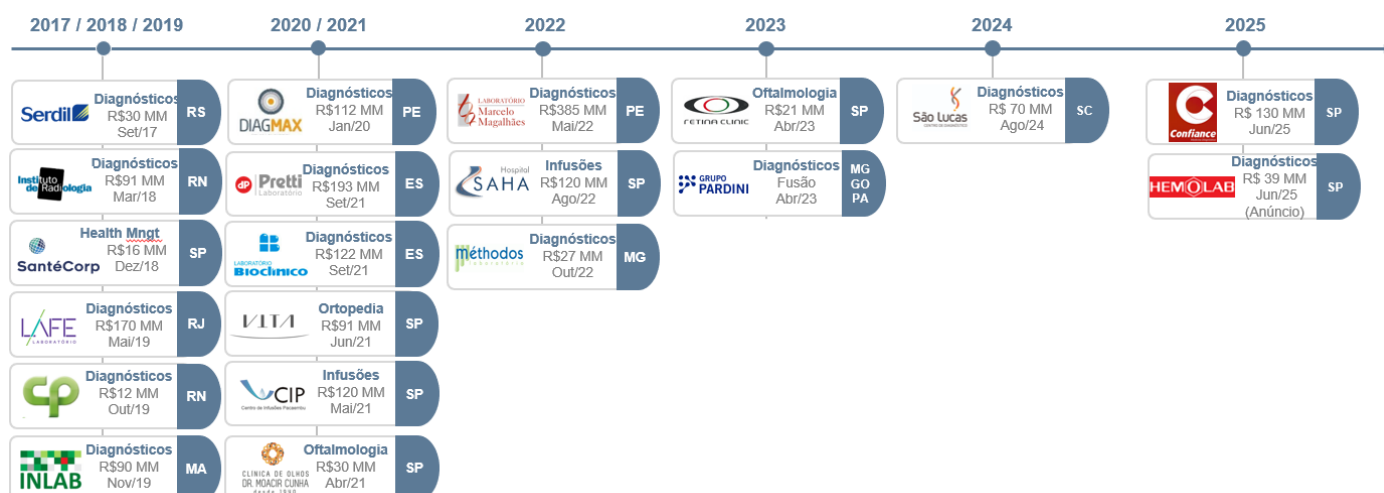


Atuamos em três unidades de negócios, sendo elas:

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

Unidades de Negócio	 Medicina Diagnóstica B2C	 Medicina Diagnóstica B2B	 Novos Elos
Receita 2T25 LTM	68% - PSC: 60% - Mobile: 8%	23%	9%
	31 Marcas Regionais 533 Unidades de Atendimento	Presença Nacional 8.000+ Clientes L2L 9 Marcas 35+ Hospitais Clientes	5 Especialidades 10 Marcas 33 Unidades Telemedicina Outros

Desde 2017, foram concluídas 13 aquisições em medicina diagnóstica, que adicionaram marcas, novas unidades de atendimento e novas regiões de atuação, incluindo a combinação de negócios com o Grupo Pardini concluída em abril de 2023. Em Novos Elos, foram concluídas seis aquisições.



Sumário

1. Comentário da Administração	3
2. Inovação como pilar de diferenciação do Grupo Fleury	5
3. Eventos de Destaque	7
3.1. Aquisição do Hemolab (Sul de MG)	7
3.2. Aquisição do Confiance (Campinas e região)	7
3.3. Pagamento de JCP	7
4. Demonstração do Resultado	8
5. Receita Bruta	8
5.1. Medicina Diagnóstica	9
5.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas	9
5.1.2. Volumes e Receita por Exame	10
5.1.3. B2B: Hospitais e Lab-to-lab	10
5.2. Novos Elos	11
6. Lucro Bruto	11
7. Despesas Operacionais	12
8. EBITDA	12
9. Resultado Financeiro e Endividamento	13
9.1. Resultado Financeiro	13
9.2. Endividamento	13
10. Lucro Líquido	14
11. Investimentos	15
12. Fluxo de Caixa	15
13. Anexos	16
13.1. Indicadores de Desempenho	16
13.2. Balanço Patrimonial	17
13.3. Demonstrações de Resultado	18
13.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa	19
13.5. Conciliação de EBITDA	20
14. Sobre o Grupo Fleury	21

