

RESULTADOS

4T25

Receita cresce 12,2% e
atinge R\$ 2,2 bi,
EBITDA de R\$ 455,9 mm com
margem de 22,1% e
Lucro Líquido de R\$ 96,3 mm



+55 11 5014-7413



www.fleury.com.br/ri



ri@grupofleury.com.br

Destaques:**4T25**

- Receita Bruta de **R\$ 2.238,2 milhões**, crescimento de **12,2%** sobre o 4T24
 - **B2C** com crescimento de 13,4% (**10,2% orgânico**)
 - **Marca Fleury** com crescimento de **8,6%**
 - **Demais Marcas SP** com crescimento de 25,5% (**12,0% orgânico**)
 - **Minas Gerais** com crescimento de 21,3% (**14,4% orgânico**)
 - **Rio de Janeiro** com crescimento de **14,1%**
 - B2B com crescimento de 4,1%
 - Novos Elos com crescimento de 24,4%
- EBITDA de **R\$ 455,9 milhões**, 12,5% acima de 4T24, e **margem estável de 22,1%**
- Lucro Líquido de **R\$ 96,3 milhões**, crescimento de 14,7% sobre o 4T24, e margem de 4,7%

2025

- Receita Bruta de **R\$ 9,0 bilhões**, crescimento de **8,2%** sobre 2024
- EBITDA de **R\$ 2.135,0 milhões**, e **margem estável de 25,8%**
- Lucro Líquido de **R\$ 612,8 milhões** e margem de 7,4%
- Fluxo de Caixa Operacional de **R\$ 2.133,8 milhões**, conversão de **99,9% do EBITDA**
- ROIC de **16,6%**, expansão de **260 bps** desde 2T23 (Combinação de Negócios com Hermes Pardini)

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
Receita Bruta	1.994,3	2.238,2	12,2%	8.320,0	9.003,0	8,2%
Glosas (% Receita Bruta)	-1,3%	-1,4%	-11 bps	-1,2%	-1,4%	-21 bps
Receita Líquida	1.839,3	2.060,6	12,0%	7.684,7	8.291,2	7,9%
Lucro Bruto	453,6	490,1	8,0%	2.143,2	2.206,0	2,9%
Margem Bruta (% RL)	24,7%	23,8%	-88 bps	27,9%	26,6%	-128 bps
EBITDA	405,5	455,9	12,5%	1.982,0	2.135,0	7,7%
Margem EBITDA (% RL)	22,0%	22,1%	08 bps	25,8%	25,8%	-04 bps
Lucro Líquido	84,0	96,3	14,7%	616,2	612,8	-0,6%
Margem Líquida (% RL)	4,6%	4,7%	11 bps	8,0%	7,4%	-63 bps

Teleconferência de Resultados

- Data: 06 de março de 2026 – 11:00 (09:00 EST)
- [Clique aqui](#) para acessar a teleconferência

1. Comentário da Administração

Apresentar consistência na estratégia e nos resultados, trimestre após trimestre, tem sido uma obsessão para a gestão do Grupo Fleury. No 4T25, mais uma vez, acreditamos ter atingido nosso objetivo, com avanços em todos os indicadores financeiros da companhia. No período, registramos uma Receita Bruta de R\$ 2,2 bilhões, um crescimento de 12,2% sobre o 4T24. O EBITDA atingiu R\$ 455,9 milhões, com aumento de 12,5% na comparação anual, e margem de 22,1%. O Lucro Líquido foi de R\$ 96,3 milhões, avançando 14,7%. A margem líquida, por sua vez, foi de 4,7%, 11 bps acima da registrada no 4T24.

O crescimento em todas as unidades de negócios, com preservação das margens, é resultado do rigor adotado na execução de nossa estratégia, com despesas sob controle e uma Geração de Caixa Operacional recorde, de R\$ 2,1 bilhões no ano de 2025. Na nossa tese, a expansão dos negócios – tanto orgânica quanto inorgânica – deve ser acompanhada necessariamente de geração de valor para acionistas e demais *stakeholders*.

Na linha do crescimento, em mais um trimestre, o destaque foi a unidade de negócios B2C, com crescimento de 10,2% organicamente e 13,4% considerando aquisições. Nessa Avenida de Crescimento as marcas do Grupo – cada qual com seu posicionamento – estão em 13 dos 15 maiores mercados do país. No trimestre, realizamos 40,9 milhões de exames, crescimento de 13,6%, e 3,9 milhões de atendimentos, 4,0% acima do mesmo período de 2024.

A Marca Fleury, que em 2026 completa seu centenário e está na origem da Companhia, demonstrou forte resiliência, com crescimento de 8,6% no 4T25. Esse padrão tem se mantido ao longo de uma década: o CAGR da marca foi de 7,8% nos últimos 10 anos. As demais marcas atuantes no Estado de São Paulo – onde o Grupo fez seus mais recentes movimentos de aquisição – registraram uma expansão orgânica de 12,0% – ou 25,5%, considerando as aquisições de Confiance (Campinas e região) e LSL (Rio Claro).

O B2C nas praças de Minas Gerais e Rio de Janeiro também apresentou crescimento orgânico expressivo: 14,4% e 14,1%, respectivamente. Além da medicina diagnóstica – atividade que é o foco do Grupo – os Novos Elos, que reúnem clínicas de infusão de medicamentos, ortopedia, oftalmologia, medicina reprodutiva e plataformas digitais, registraram uma expansão de 24,4% no período. Em linha com nossa estratégia, os Novos Elos integram e facilitam a jornada do paciente e potencializam nosso core.

Consistência e disciplina se refletem nos resultados consolidados do Grupo Fleury no ano de 2025. Nossa Receita Bruta anual superou os R\$ 9,0 bilhões, com crescimento de 8,2%. A gestão de custos e despesas se manteve como um pilar fundamental da nossa execução. O EBITDA – de R\$ 2,1 bilhões – avançou 7,7% em 2025, mantendo margem estável de 25,8%, apesar da mudança de mix de marcas e negócios. O Lucro Líquido foi de R\$ 612,8 milhões, estável em relação a 2024, com margem de 7,4%. A geração de caixa alcançou R\$ 2,1 bilhões no ano, um crescimento de 10,5 %. O *cash conversion* atingiu 99,9% do EBITDA, refletindo a eficiência do nosso modelo de negócios. Em um ano marcado por uma taxa básica de juros que atingiu o patamar de 15,0%, nos mantivemos com uma alavancagem de 1,0x – uma situação confortável diante desse cenário e que permite que aproveitemos boas oportunidades de expansão inorgânica, sempre em linha com nossa estratégia e com nossa cultura corporativa. Por fim, mantivemos

crescimento de ROIC que atingiu 16,6%, um aumento de 260 bps em relação ao 2T23, quando realizamos a combinação de negócios entre Grupo Fleury e Pardini.

A estratégia do Grupo Fleury, executada em 2025 e planejada para os próximos anos, combina crescimento orgânico, com ganho de *market share* aumentando a competitividade dos negócios, e inorgânico, principalmente em Medicina Diagnóstica, onde conseguimos integrar rapidamente e capturar sinergias. Além da expansão orgânica, em 2025, o Grupo Fleury fez quatro importantes movimentos de M&A. Em junho, concluiu a compra do Confiance, com unidades em Campinas e outras 6 cidades da região. Em agosto, adquiriu o Hemolab, rede com 15 unidades localizadas em Minas Gerais. No final de outubro, realizou a aquisição do LSL, com sede em Rio Claro, interior de São Paulo. E, poucos dias depois, anunciou a aquisição do Femme, rede referência no atendimento ao público feminino na cidade de São Paulo, que aguarda aprovação do CADE. Esses movimentos foram realizados com a rigorosa disciplina que tem pautado nossa alocação de capital ao longo dos anos, e que seguirá presente à medida que continuarmos avaliando oportunidades em 2026.

Também seguimos com investimentos em projetos estruturantes que viabilizam ganhos de eficiência, como o agendamento digital, já implementado nas marcas a+ SP, Fleury e Labs a+ no RJ. A solução permite que o paciente agende seus procedimentos de forma 100% online e com autonomia, oferecendo uma experiência mais ágil, conveniente e centrada em suas necessidades, principalmente do público mais jovem. Essa iniciativa representa um importante avanço na digitalização dos nossos serviços, refletindo diretamente na redução de custos de *call center*, melhora na fidelização do paciente e aumento da percepção de valor das marcas. Em 2025 já capturamos eficiência com o agendamento digital e nosso objetivo é aumentar a utilização ao longo do tempo, com potencial para implementar nas demais marcas do Grupo.

Adicionalmente, continuamos nosso posicionamento de diferenciação e melhora na experiência do cliente. Fortalecer nossas marcas é chave para aumentar o relacionamento com operadoras, médicos e pacientes. Como parte da comemoração do centenário do Grupo em 2026, inauguraremos nos próximos meses a unidade Fleury Marco 100, com portfólio completo em medicina diagnóstica e um centro de referência em longevidade.

Nosso posicionamento de oferta de soluções ambulatoriais de qualidade gera valor a todos os *stakeholders*. Terminamos 2025 como uma empresa mais forte, resiliente, com ampla confiança da comunidade médica, robusto posicionamento em ciência, tecnologia e inovação, presença nacional e eficiência operacional. Agradecemos aos nossos mais de 23 mil colaboradores e 5 mil médicos que, todos os dias, fortalecem nossa cultura organizacional e o relacionamento com os clientes. Temos a certeza de que nossa estrutura financeira sólida e clareza de direcionamento nos permitem reforçar, cada vez mais, o posicionamento do Grupo Fleury como um dos líderes no setor de saúde no Brasil.

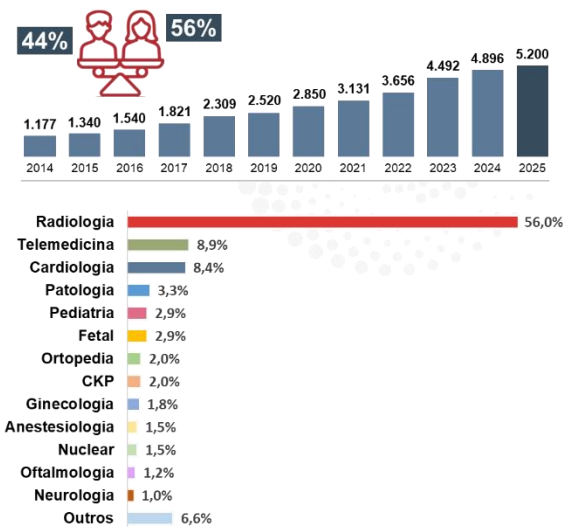
Jeane Tsutsui

CEO

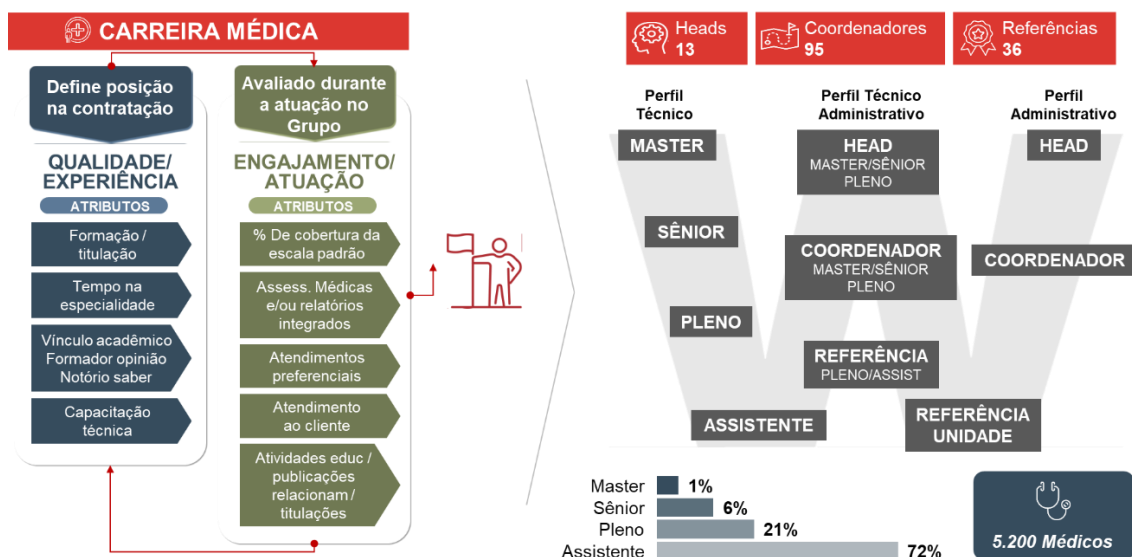
2. Cultura Médica e Inovação

Em uma empresa que, há quase 100 anos, se baseia na confiança e no avanço da ciência, uma forte cultura médica – que valoriza o desenvolvimento da carreira, a produção e o compartilhamento de conhecimento e a inovação – é fundamental. Esse é um dos pilares sobre os quais a companhia foi erguida. Chegamos ao final de 2025 com um corpo clínico formado por mais de 5.200 profissionais especializados em áreas que vão da radiologia à telemedicina, da ortopedia à medicina nuclear, localizados em todas as regiões do país, com vínculos com pacientes e médicos prescritores.

Nosso Corpo Clínico: Escala, Diversidade e Excelência



No Grupo Fleury, esses profissionais – contratados a partir de critérios como formação, experiência, vínculo acadêmico e capacitação – têm a oportunidade de crescer a partir de suas competências técnicas, de gestão e de liderança, em uma lógica de carreira em W. Isso faz com que, orgulhosamente, tenhamos nos tornado uma das maiores plataformas médicas do país e um polo de atração de novos talentos.



A competência, o engajamento e o conhecimento gerado por esses profissionais se transformam em valor tangível. Ao atrair, manter e desenvolver seu corpo médico, o Grupo Fleury garante a oferta de serviços com qualidade. De 2024 a 2025, a oferta de serviços médicos cresceu 7% na Marca Fleury. No a+ Medicina Diagnóstica, a expansão foi 21% entre 2023 e 2024 e de 5% no último ano.

A expansão da oferta, aliada ao aumento da eficiência, se traduz na capacidade de atender mais pacientes, na melhor utilização dos nossos ativos e no crescimento sustentado, sem pressão de margens.

Isso tudo acontece ao mesmo tempo em que esse grupo se dedica à produção de conhecimento, transformado em serviços que beneficiam todos os nossos *stakeholders*. Em 2025, os profissionais do Fleury publicaram quase uma centena de trabalhos, revisados por pares, em algumas das mais importantes revistas científicas do mundo. Trata-se de um conhecimento que fortalece a medicina, tem impacto real sobre o bem-estar dos pacientes, aumenta a efetividade dos tratamentos e contribui para a sustentabilidade do sistema.

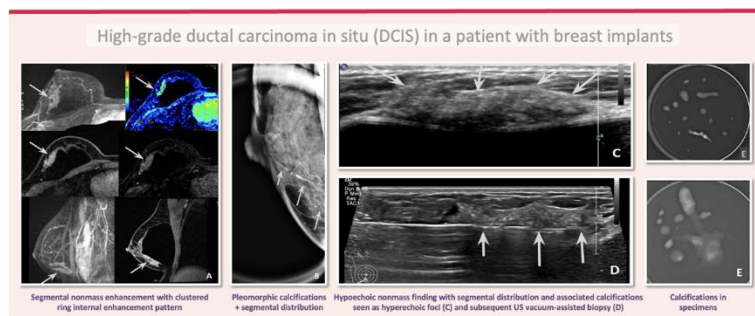
Conhecimento Médico como Vantagem Competitiva

OPEN ACCESS | Breast Imaging | Aug 7 2025

Advancements in Detection and Management of Ductal Carcinoma in Situ

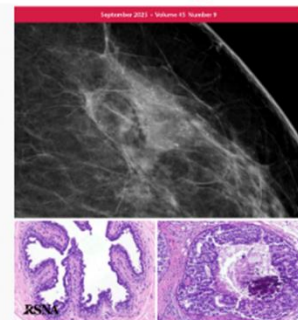
Authors: Tatiana Cardoso de Mello Tucunduva, MD, PhD, Vitor Chiarini Zanetta, MD, Luciano Fernandes Chala, MD, PhD, Ulysses S. Torres, MD, PhD, Marcela Pacheco Viana, MD, Michelle V. Lee, MD, Majlla Magalhães Silva, MD, Carlos Shimizu, MD, Vera Lucia Nunes Aguiar, PhD, and Giselle Guedes Netto de Mello, MD, PhD | [AUTHORS INFO & AFFILIATIONS](#)

Publication: RadioGraphics • Volume 45, Number 9 • <https://doi.org/10.1148/rg.240174>



PUBLISHED IN

RadioGraphics



Conhecimento é vantagem competitiva. É uma das bases da inovação. E, no nosso caso, essa inovação se traduz em mais serviços de alto valor agregado. Um exemplo é a Jornada Fleury Gestar, um *hub* multidisciplinar que oferece desde acompanhamento digital da gravidez a centros avançados de prevenção à prematuridade e de cardiologia fetal. Ou a Jornada de Aceleração do Diagnóstico do Câncer de Mama, com um processo de exame, laudo, diagnóstico, biópsia e orientação sobre os próximos passos do tratamento que leva, no máximo, 28 dias – um prazo viabilizado pelo uso cada vez maior de dados e pelo trabalho integrado de equipes multidisciplinares, formadas por profissionais de saúde e de tecnologia.

Inovação e protagonismo na relação com o cliente: Jornada Fleury Gestar



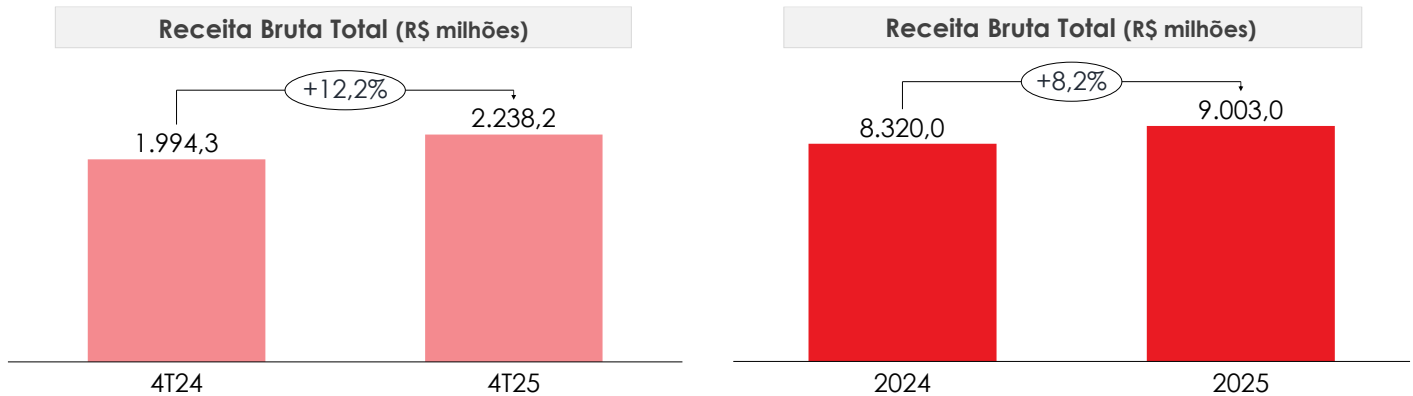
Essa jornada também reconhece que cada paciente enfrenta desafios únicos – a customização das abordagens é uma tendência cada vez maior da medicina. A partir da análise de dados, a área desenha soluções de tratamento personalizadas. Em 2025, mais de 1,5 milhão de pacientes passaram por esse tipo de acompanhamento e mais de 4,6 milhões de laudos foram produzidos. A incorporação do teste genômico Oncotype DX, indicado para casos de câncer de mama invasivo e oferecido com exclusividade pelo Grupo Fleury no Brasil, evita a adoção de quimioterapia em 70% dos casos.

A busca de resultados concretos com a adoção das novas tecnologias também se reflete no uso que o Grupo Fleury já faz da inteligência artificial. Graças à incorporação da IA a exames de tomografia do tórax, transformamos um serviço comoditizado em um exame clínico de alto valor agregado. Hoje, cerca de 400 casos de alto risco cardiovascular são detectados mensalmente e direcionados para tratamento. Outros 180 potenciais eventos graves – como infartos e AVCs são evitados ao ano. Estamos falando de um evidente benefício para pacientes e médicos, sem incremento de custos, graças a uma das principais características do Grupo Fleury: a combinação virtuosa do que há de mais avançado na tecnologia com a capacidade, o protagonismo e o engajamento do nosso corpo clínico e à parceria com médicos de todo o país.

3. Demonstração do Resultado

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
Receita Bruta	1.994,3	2.238,2	12,2%	8.320,0	9.003,0	8,2%
Impostos	(124,0)	(141,1)	13,8%	(520,1)	(567,3)	9,1%
Glosas e Abatimentos	(31,0)	(36,5)	17,7%	(115,2)	(144,5)	25,5%
Glosas e Abatimentos (% Receita Bruta)	-1,6%	-1,6%	-08 bps	-1,4%	-1,6%	-22 bps
Receita Líquida	1.839,3	2.060,6	12,0%	7.684,7	8.291,2	7,9%
Custos dos Serviços Prestados	(1.385,7)	(1.570,5)	13,3%	(5.541,5)	(6.085,1)	9,8%
Lucro Bruto	453,6	490,1	8,0%	2.143,2	2.206,0	2,9%
Margem Bruta (% RL)	24,7%	23,8%	-88 bps	27,9%	26,6%	-128 bps
Despesas Operacionais e Equivalência Patrimonial	(252,6)	(275,4)	9,0%	(945,4)	(984,9)	4,2%
Despesas (% RL)	-13,7%	-13,4%	37 bps	-12,3%	-11,9%	42 bps
EBITDA	405,5	455,9	12,5%	1.982,0	2.135,0	7,7%
Margem EBITDA (% RL)	22,0%	22,1%	08 bps	25,8%	25,8%	-04 bps
Resultado Financeiro	(103,6)	(116,4)	12,3%	(411,3)	(467,9)	13,8%
Lucro Antes do IR/CSLL	97,4	98,3	0,9%	786,5	753,2	-4,2%
Imposto de Renda e CSLL	(20,8)	(4,2)	-79,8%	(182,8)	(156,5)	-14,3%
Taxa Efetiva	21,4%	4,3%	-1.709 bps	23,2%	20,8%	-245 bps
Lucro Líquido	84,0	96,3	14,7%	616,2	612,8	-0,6%
Margem Líquida (% RL)	4,6%	4,7%	11 bps	8,0%	7,4%	-63 bps

4. Receita Bruta



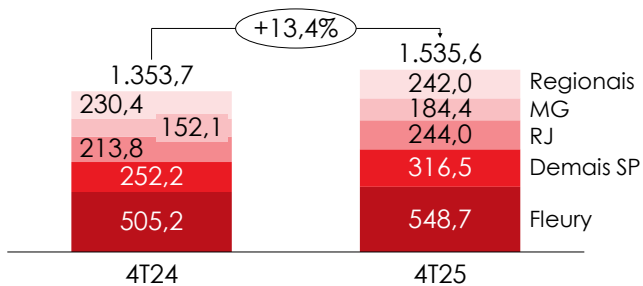
No trimestre, a Receita Bruta alcançou R\$ 2.238,2 milhões, com crescimento de 12,2% em relação ao 4T24. Tal evolução é consequência de:

- (i) B2C com crescimento de 13,4% (+10,2% orgânico)
- (ii) B2B com crescimento de 4,1%
- (iii) Novos Elos com crescimento de 24,4%

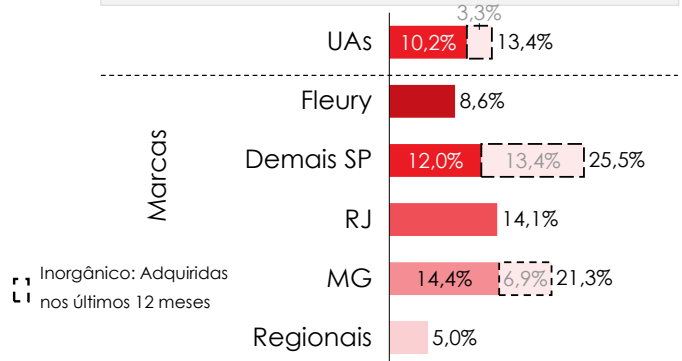
4.1. Medicina Diagnóstica

4.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas

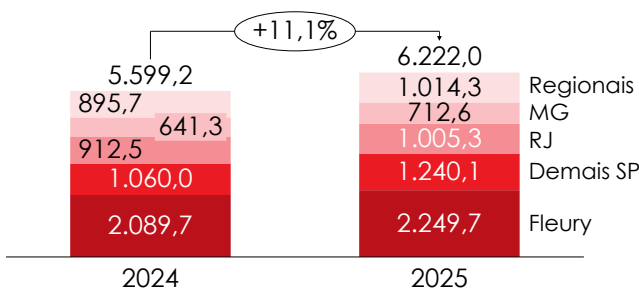
Receita Bruta Unidades de Atendimento
(R\$ milhões)



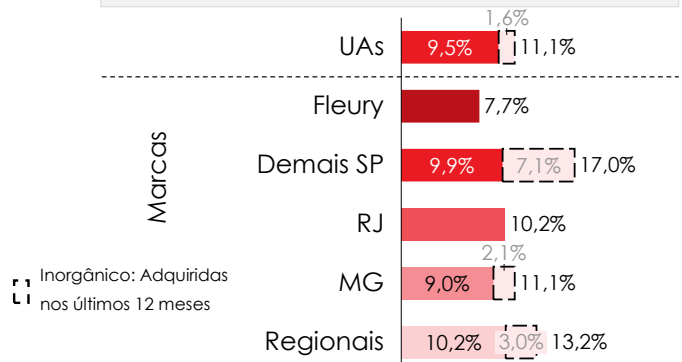
Desempenho das Unidades de Atendimento
4T25 vs. 4T24



Receita Bruta Unidades de Atendimento
(R\$ milhões)



Desempenho das Unidades de Atendimento
2025 vs. 2024



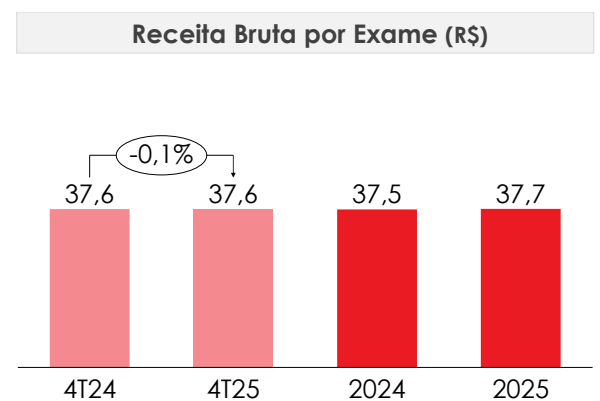
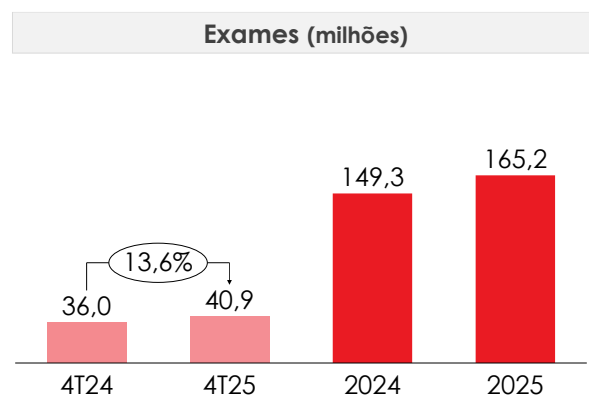
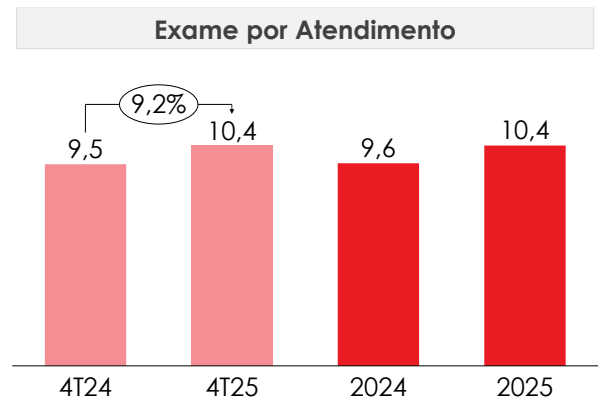
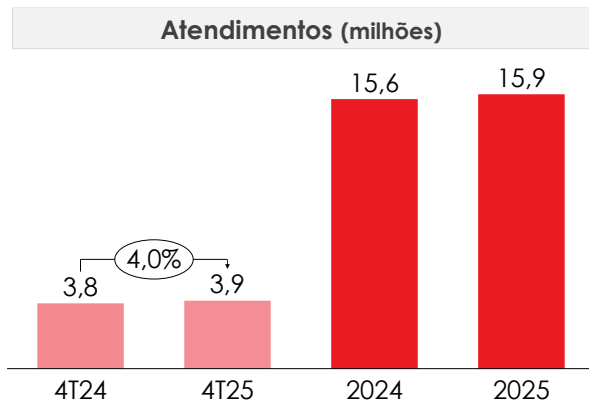
Obs.: Fleury: Marca Fleury; MG: Hermes Pardini MG, Métodos, Ecoar, LabClass, Sete Lagoas, Hemolab; RJ: Lafe, Felipe Mattoso, Labs a+, Centro de Medicina; Demais SP: a+ SP, Hermes Pardini SP, Confiance, IACS, LSL, Dra. Odivânia, Pardini Express; Regionais: marcas na BA, ES, GO, MA, PA, PE, PR, RN, RS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

A Receita Bruta de Unidades de Atendimento cresceu 13,4% no trimestre, atingindo R\$ 1.535,6 milhões, principalmente reflexo de:

- (i) Marca Fleury (+8,6%): Este crescimento reflete boa performance orgânica da marca resultado do posicionamento de diferenciação.
- (ii) Demais SP (+25,5%; +12,0% orgânico): Desempenho reflete boa performance de todas as marcas da regional com destaque para a+ SP e Pardini SP – além do efeito inorgânico pela entrada de Confiance (Campinas) e de LSL (Rio Claro).
- (iii) Marcas MG (+21,3%; +14,4% orgânico): Crescimento nesta praça é consequência ganho de *market share* por boa performance orgânica de todas as marcas da praça com destaque para Labclass e Hermes Pardini – e foi impulsionado pelo efeito inorgânico da entrada de Hemolab.
- (iv) Marcas RJ (+14,1%): O crescimento é reflexo de ganho de *market share* em todas as marcas da praça.

- (v) Marcas Regionais (+5,0%): Este desempenho é reflexo de boa performance orgânica com destaque para as praças de GO, MA, PA, PR e RN, parcialmente compensado por uma base de comparação mais difícil em SC por reconhecimento contábil no 4T24 de quatro meses de São Lucas.

4.1.2. Volumes e Receita por Exame



No trimestre, os atendimentos atingiram 3,9 milhões com aumento de 4,0%.

O volume de exames totalizou 40,9 milhões neste trimestre, com expansão de 13,6% reflexo de crescimento orgânico, auxiliado pelo efeito inorgânico da aquisição de Confiance, Hemolab e LSL.

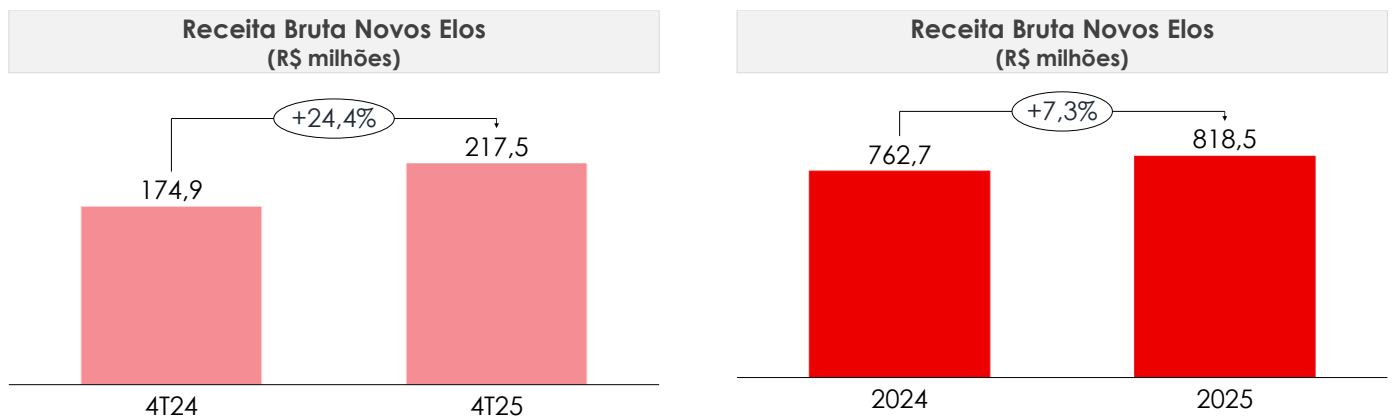
A Receita Bruta por exame foi de R\$ 37,6 no trimestre, com redução de 0,1%, reflexo de mix de exames e marcas.

4.1.3. B2B: Lab-to-Lab e Hospitais

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
Receita Bruta (R\$ Milhões)	465,7	485,0	4,1%	1.958,0	1.962,6	0,2%
Volume de Exames (Milhões)	45,2	50,7	12,3%	186,4	203,4	9,1%
Receita Bruta por Exame (R\$)	10,3	9,6	-7,2%	10,5	9,6	-8,1%

A Receita Bruta de B2B expandiu 4,1% no trimestre. Tal comportamento é consequência de boa performance de L2L e foi negativamente influenciado pela saída de contrato de cliente em Hospitais encerrado em nov/24.

4.2. Novos Elos



A Receita Bruta de Novos Elos no trimestre totalizou R\$ 217,5 milhões com aumento de 24,4%. Este comportamento é explicado por boa performance em todos os negócios e foi impulsionado por duas aplicações de medicamento de alto custo.

Os Novos Elos representaram 9,7% da Receita da Companhia no 4T25.

5. Lucro Bruto

	4T24		4T25		Δ		2024		2025		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Receita Líquida	1.839,3	100,0%	2.060,6	100,0%	12,0%	0 bps	7.684,7	100,0%	8.291,2	100,0%	7,9%	00 bps
Custo dos Serviços Prestados	(1.385,7)	-75,3%	(1.570,5)	-76,2%	13,3%	-88 bps	(5.541,5)	-72,1%	(6.085,1)	-73,4%	9,8%	-128 bps
Pessoal e Serviços Médicos	(597,6)	-32,5%	(658,4)	-32,0%	10,2%	54 bps	(2.334,0)	-30,4%	(2.517,8)	-30,4%	7,9%	00 bps
Serv. Ocupação e Utilidades	(254,1)	-13,8%	(279,2)	-13,6%	9,9%	26 bps	(979,0)	-12,7%	(1.098,4)	-13,2%	12,2%	-51 bps
Mat. Direto e Interm. Exames	(382,6)	-20,8%	(450,9)	-21,9%	17,8%	-108 bps	(1.608,2)	-20,9%	(1.765,1)	-21,3%	9,8%	-36 bps
Depreciação e Amortização	(154,4)	-8,4%	(176,4)	-8,6%	14,3%	-17 bps	(605,3)	-7,9%	(682,8)	-8,2%	12,8%	-36 bps
Gastos Gerais	2,9	0,2%	(5,5)	-0,3%	-291,2%	-43 bps	(15,0)	-0,2%	(21,0)	-0,3%	39,7%	-06 bps
Lucro Bruto	453,6	24,7%	490,1	23,8%	8,0%	-88 bps	2.143,2	27,9%	2.206,0	26,6%	2,9%	-128 bps

No trimestre, o Lucro Bruto atingiu R\$ 490,1 milhões, com aumento de 8,0%, e Margem Bruta de 23,8% com redução de 88 bps. Este comportamento é explicado principalmente por:

- **Material Direto e Intermediação de Exames (-108 bps):** Esta expansão é consequência da aplicação de duas doses de medicamento de alto custo no trimestre.
- **Pessoal e Serviços Médicos (+54 bps):** Esta diluição é consequência de programas recorrentes de otimização de custos.

6. Despesas Operacionais

	4T24		4T25		Δ		2024		2025		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Bruto	453,6	24,7%	490,1	23,8%	8,0%	-88 bps	2.143,2	27,9%	2.206,0	26,6%	2,9%	-128 bps
Despesas Oper. e Equivalência Patr.	(252,6)	-13,7%	(275,4)	-13,4%	9,0%	37 bps	(945,4)	-12,3%	(984,9)	-11,9%	4,2%	42 bps
Desp. Gerais e Administrativas	(163,6)	-8,9%	(157,5)	-7,6%	-3,7%	125 bps	(583,2)	-7,6%	(575,5)	-6,9%	-1,3%	65 bps
Despesas Comerciais	(42,2)	-2,3%	(45,7)	-2,2%	8,2%	8 bps	(170,4)	-2,2%	(167,0)	-2,0%	-2,0%	20 bps
Depreciação e Amortização	(47,6)	-2,6%	(59,9)	-2,9%	25,9%	-32 bps	(174,7)	-2,3%	(217,5)	-2,6%	24,5%	-35 bps
Outras Receitas (Despesas)	(0,4)	0,0%	(5,4)	-0,3%	1232,2%	-24 bps	(9,8)	-0,1%	(8,7)	-0,1%	-10,9%	2 bps
Reversão (Provisão) para Contingências	3,7	0,2%	(2,0)	-0,1%	-155,2%	-30 bps	(3,1)	0,0%	(2,5)	0,0%	-17,7%	1 bps
Equivalência Patrimonial	(2,4)	-0,1%	(4,9)	-0,2%	100,9%	-11 bps	(4,2)	-0,1%	(13,6)	-0,2%	219,3%	-11 bps
Lucro Operacional	201,0	10,9%	214,6	10,4%	6,8%	-51 bps	1.197,8	15,6%	1.221,1	14,7%	2,0%	-86 bps

As Despesas Operacionais do trimestre apresentaram uma redução de 37 bps em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa variação é consequência principalmente de:

- **Despesas Gerais e Administrativas (+125 bps):** A diluição reflete a disciplina da Companhia na gestão de despesas com programas recorrentes de otimização.
- **Depreciação e Amortização (-32 bps):** O aumento no patamar deste item, conforme comentado no trimestre passado, é consequência de maiores investimentos em tecnologia com depreciação mais acelerada que permitirão ganhos de produtividade.

7. EBITDA

	4T24		4T25		Δ		2024		2025		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	201,0	10,9%	214,6	10,4%	6,8%	-51 bps	1.197,8	15,6%	1.221,1	14,7%	2,0%	-86 bps
Depreciação e Amortização	202,0	11,0%	236,4	11,5%	17,0%	49 bps	780,0	10,1%	900,3	10,9%	15,4%	71 bps
Equivalência Patrimonial	2,4	0,1%	4,9	0,2%	100,9%	11 bps	4,2	0,1%	13,6	0,2%	219,3%	11 bps
EBITDA	405,5	22,0%	455,9	22,1%	12,5%	8 bps	1.982,0	25,8%	2.135,0	25,8%	7,7%	-4 bps

O EBITDA totalizou R\$ 455,9 milhões neste trimestre, aumento de 12,5% e margem de 22,1%, 08 bps acima do mesmo período no ano passado.

8. Resultado Financeiro e Endividamento

8.1. Resultado Financeiro

	4T24		4T25		Δ		2024		2025		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	201,0	10,9%	214,6	10,4%	6,8%	-51 bps	1.197,8	15,6%	1.221,1	14,7%	2,0%	-86 bps
Resultado Financeiro	(103,6)	-5,6%	(116,4)	-5,6%	12,3%	-1 bps	(411,3)	-5,4%	(467,9)	-5,6%	13,8%	-29 bps
Receita Financeira	67,6	3,7%	85,7	4,2%	26,7%	48 bps	205,5	2,7%	335,4	4,0%	63,2%	137 bps
Despesa Financeira	(171,3)	-9,3%	(202,1)	-9,8%	18,0%	-50 bps	(616,8)	-8,0%	(803,4)	-9,7%	30,3%	-166 bps
Lucro Antes de IR e CSLL	97,4	5,3%	98,3	4,8%	0,9%	-53 bps	786,5	10,2%	753,2	9,1%	-4,2%	-115 bps

Neste trimestre, o Resultado Financeiro representou despesa de R\$ 116,4 milhões com redução de 01 bps em relação ao mesmo período do ano anterior. Neste período houve elevação do patamar de juros de 12,25% em dez/24 para 15,00% em dez/25.

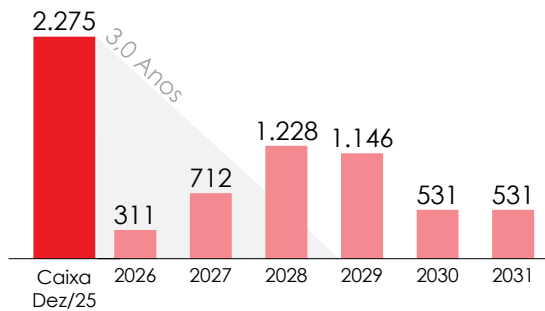
8.2. Endividamento

	30/09/2025	31/12/2025	Δ 4T25-3T25	31/12/2024	Δ 4T25-4T24
Dívida Bruta (Debêntures, Financiamentos e Aquisições)	4.660,7	4.457,8	-4,4%	4.449,5	0,2%
(-) Caixa	2.622,4	2.275,0	-13,2%	2.446,0	-7,0%
Dívida Líquida	2.038,3	2.182,8	7,1%	2.003,5	9,0%
EBITDA LTM	2.084,5	2.135,0	2,4%	1.982,0	7,7%
Dívida Líquida/EBITDA	1,0x	1,0x	0,0x	1,0x	0,0x

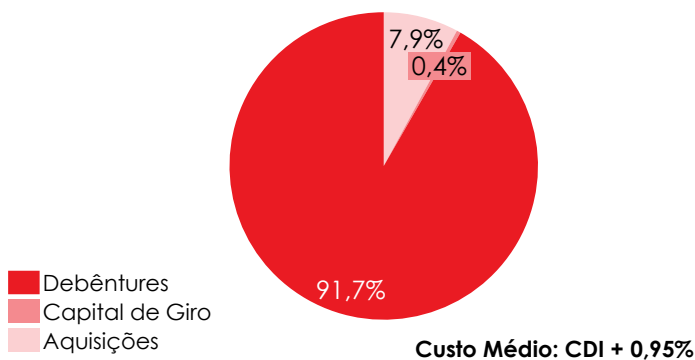
A alavancagem foi de 1,0x ao final do trimestre, em linha com trimestre anterior e ao mesmo período do ano passado. Desde 2023, realizamos operações de gestão de dívida que resultaram em redução do custo em 46 bps (de CDI+1,41% para CDI+0,95%).

A Companhia enfrenta com resiliência o ambiente de juros elevados com alavancagem confortável em 1,0x, distante do limite de 3,0x estabelecido por instrumentos de dívida (covenants).

A seguir, cronograma de amortização e perfil de endividamento.

Amortização de Debêntures, Financiamentos e Aquisições (R\$ milhões)**Gestão do Passivo**

	4T23	4T25
Prazo:	3,5 anos	3,3 anos
Custo:	CDI+1,41%	CDI+0,95%
Moody's:	AA+.br positivo	AAA.br estável

Perfil da Dívida**9. Lucro Líquido**

	4T24		4T25		Δ		2024		2025		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Antes do IR/CSLL	97,4	5,3%	98,3	4,8%	0,9%	-53 bps	786,5	10,2%	753,2	9,1%	-4,2%	-115 bps
Imposto de Renda e CSLL	(20,8)	-1,1%	(4,2)	-0,2%	-79,8%	93 bps	(182,8)	-2,4%	(156,5)	-1,9%	-14,3%	49 bps
Taxa efetiva	21,4%	-	4,3%	-	-79,9%	-1709 bps	23,2%	-	20,8%	-	-10,6%	-245 bps
Lucro Líq. Antes de Minoritários	76,6	4,2%	94,0	4,6%	22,8%	40 bps	603,7	7,9%	596,7	7,2%	-1,2%	-66 bps
Participação de Minoritários	7,4	0,4%	2,3	0,1%	-69,3%	-29 bps	12,5	0,2%	16,2	0,2%	29,1%	3 bps
Lucro Líquido	84,0	4,6%	96,3	4,7%	14,7%	11 bps	616,2	8,0%	612,8	7,4%	-0,6%	-63 bps

No trimestre, a alíquota efetiva de imposto de renda foi de 4,3%, consequência do reconhecimento da Lei do Bem no 4T25.

O Lucro Líquido totalizou R\$ 96,3 milhões com margem de 4,7%, 11 bps superior ao mesmo período do ano anterior, consequência de menor alíquota de imposto de renda, parcialmente compensado por maior nível de juros e depreciação e amortização.

10. Investimentos

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
CAPEX	210,6	171,7	-18,4%	488,1	506,1	3,7%
TI/Digital	110,3	76,2	-30,9%	231,6	259,3	12,0%
Renovação de Equipamentos Diagnósticos e Manutenção	54,9	33,2	-39,5%	117,0	98,4	-15,9%
Novas Unidades, Expansão de Oferta e Áreas Técnicas	45,4	62,3	37,3%	139,6	148,4	6,3%

O Capex totalizou R\$ 171,7 milhões neste trimestre, 18,4% abaixo do mesmo período do ano anterior.

11. Fluxo de Caixa

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
EBITDA	405,4	455,9	12,5%	1.982,0	2.135,0	7,7%
Provisões (Reversões)	57,3	80,2	40,0%	250,8	295,2	17,7%
IR/CSLL pagos	(12,2)	(13,6)	11,9%	(105,1)	(76,2)	-27,5%
Outros Resultados Operacionais	(11,8)	11,1	-194,0%	1,5	64,0	4223,0%
Variação Capital de Giro	124,9	72,2	-42,2%	(198,7)	(284,2)	43,1%
Contas a Receber	98,8	120,2	21,7%	(262,9)	(267,2)	1,6%
Fornecedores	54,0	75,5	39,8%	79,2	85,5	8,0%
Salários/Encargos	(37,8)	(57,6)	52,5%	(44,4)	(69,1)	55,7%
Outros Ativos e Passivos	9,9	(65,9)	-762,1%	29,5	(33,5)	-213,6%
(=) Fluxo de Caixa Operacional	563,6	605,9	7,5%	1.930,5	2.133,8	10,5%
CAPEX	(210,6)	(171,7)	-18,4%	(488,1)	(506,1)	3,7%
Outras Atividades de Investimentos	(101,5)	376,9	-471,3%	(1.412,9)	164,3	-111,6%
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	251,6	811,1	222,4%	29,4	1.792,0	5989,5%
Juros pagos/recebidos	(180,9)	(283,2)	56,6%	(416,7)	(566,2)	35,9%
Variações no Endividamento	300,4	(101,1)	-133,6%	1.288,2	(105,8)	-108,2%
Arrendamento Mercantil	(101,2)	(112,1)	10,8%	(402,1)	(432,6)	7,6%
(=) Fluxo de Caixa Livre do Acionista (FCLA)	269,9	314,7	16,6%	498,8	687,4	37,8%
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	(262,3)	(259,0)	-1,3%	(343,4)	(513,1)	49,4%
Pagamento de Aquisições	1,6	(45,6)	-2923,8%	(155,6)	(174,4)	12,1%
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	9,2	10,1	10,1%	(0,1)	(0,0)	-87,9%

Indicadores Fluxo de Caixa	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
Prazo Médio de Recebimento (dias)	75	71	-4	72	71	-1
Prazo Médio de Pagamento (dias)	68	68	0	69	70	1

A Geração de Caixa Operacional alcançou R\$ 605,9 milhões no 4T25, aumento de 7,5% comparado com o mesmo período do ano anterior. O Cash Conversion foi de 99,9% do EBITDA em 2025.

No trimestre, o prazo médio de recebimento diminuiu 4 dias e o de pagamento ficou estável.

12. Anexos

12.1. Indicadores de Desempenho

	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
DRE									
Receita Bruta	1.835,4	2.055,6	2.136,9	2.133,2	1.994,3	2.188,4	2.197,8	2.378,6	2.238,2
Receita Líquida	1.704,4	1.904,4	1.978,2	1.962,7	1.839,3	2.015,1	2.024,5	2.191,0	2.060,6
COGS	(1.303,8)	(1.339,2)	(1.410,9)	(1.405,7)	(1.385,7)	(1.443,0)	(1.496,6)	(1.575,1)	(1.570,5)
SG&A	(214,9)	(238,0)	(237,9)	(216,9)	(252,6)	(238,9)	(221,1)	(249,5)	(275,4)
EBIT	185,7	327,2	329,4	340,1	201,0	333,2	306,9	366,4	214,6
EBITDA	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6	532,1	599,4	455,9
EBITDA ex-Despesas One Time	375,8	517,1	522,0	537,4	405,5	547,6	532,1	599,4	455,9
Resultado Financeiro Líq.	(92,7)	(110,3)	(101,3)	(96,1)	(103,6)	(103,4)	(118,0)	(130,2)	(116,4)
Lucro Líquido	81,3	168,0	173,6	190,7	84,0	179,3	152,3	184,9	96,3
Indicadores de Resultado									
Glosas	-0,6%	-1,0%	-1,0%	-1,4%	-1,3%	-1,4%	-1,4%	-1,4%	-1,4%
Margem Bruta	23,5%	29,7%	28,7%	28,4%	24,7%	28,4%	26,1%	28,1%	23,8%
Margem EBIT	10,1%	15,9%	15,4%	15,9%	10,1%	15,2%	14,0%	15,4%	9,6%
Margem EBITDA	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%	26,3%	27,4%	22,1%
Margem EBITDA ex-Despesas One Time de Combinação de Negócios	22,1%	27,2%	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%	26,3%	27,4%	22,1%
Taxa Efetiva de IR	-12,8%	-22,4%	-24,5%	-23,5%	-21,4%	-23,5%	-23,5%	-22,8%	-4,3%
Margem Líquida	4,8%	8,8%	8,8%	9,7%	4,6%	8,9%	7,5%	8,4%	4,7%
Dívida Financeira									
Caixa	1.057,6	1.026,2	2.126,9	2.337,4	2.446,0	2.545,3	2.190,8	2.622,4	2.275,0
Dívida Bruta	3.207,2	3.232,3	4.141,0	4.209,9	4.449,5	4.565,0	4.510,8	4.660,7	4.457,8
Dívida Líquida	2.149,6	2.206,2	2.014,0	1.872,5	2.003,5	2.019,7	2.320,0	2.038,3	2.182,8
Dívida Líquida / EBITDA LTM	1,4x	1,3x	1,0x	1,0x	1,1x	1,0x	1,1x	1,0x	1,0x
Rentabilidade e Retorno									
ROIC sem ágio LTM	33,6%	36,1%	37,5%	37,8%	38,3%	40,0%	38,6%	38,7%	38,9%
ROIC LTM ¹	14,6%	15,3%	15,9%	16,1%	16,4%	16,9%	16,4%	16,5%	16,6%

¹ Excluindo mais valia e ágio da aquisição de Hermes Pardini

12.2. Balanço Patrimonial

(R\$ mil)

	Consolidado	
	31/12/2024	31/12/2025
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	21.788	21.772
Títulos e valores mobiliários	2.319.955	2.140.619
Contas a receber	1.634.904	1.747.166
Estoques	155.036	180.702
Impostos a recuperar	21.602	22.863
IRPJ e CSLL a compensar	143.242	225.290
Outros ativos	79.267	83.053
Total circulante	4.375.794	4.421.465
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários	104.218	112.622
Imposto de renda e contribuição social diferidos	20.478	11.058
Impostos a Recuperar	7.509	1.989
IRPJ e CSLL a compensar	18.341	7.956
Depósitos judiciais	27.605	19.488
Contas a receber	3.786	9.532
Outros ativos	45.529	67.116
Total do realizável a longo prazo	227.466	229.761
Investimentos	81.910	111.772
Imobilizado	1.375.065	1.379.255
Intangível	5.863.532	5.979.637
Direito de uso	1.138.643	1.098.591
Total não circulante	8.686.616	8.799.016
Total do ativo	13.062.410	13.220.481

	Consolidado	
	31/12/2024	31/12/2025
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	704.009	800.133
Empréstimos e financiamentos	22.387	17.358
Debêntures	184.370	214.745
Arrendamento	290.854	318.732
Obrigações trabalhistas	381.902	407.632
Obrigações tributárias	62.176	59.250
IRPJ e CSLL a recolher	36.405	38.280
Contas a pagar - aquisições	42.573	79.339
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	482	362.836
Outros passivos	17.655	18.375
Total circulante	1.742.813	2.316.680
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	1.657	892
Debêntures	3.896.657	3.797.474
Arrendamento	995.637	922.242
Imposto de renda e contribuição social diferidos	571.796	557.540
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	176.249	180.504
Parcelamentos tributários	960	850
Contas a pagar - aquisições	301.810	348.031
Outros passivos	-	-
Total não circulante	5.944.766	5.807.533
Patrimônio líquido		
Capital social	2.736.029	2.736.029
Reserva de capital	1.915.603	1.915.603
Reservas de lucro		
Reserva para Investimentos	-	-
Reserva legal	-	-
Lucros retidos	347.820	-
Ações em tesouraria	(48.065)	(35.559)
Ajustes de avaliação patrimonial	52.817	52.817
Juros sobre capital próprio	(300.502)	-
Lucro do exercício	585.366	332.450
Patrimônio líquido dos controladores	5.289.068	5.001.340
Participação de não controladores	85.763	94.928
Total do patrimônio líquido	5.374.831	5.096.268
Total do passivo e patrimônio líquido	13.062.410	13.220.481

12.3. Demonstrações de Resultado

(R\$ mil)

	4T24	4T25	2024	2025
Receita de prestação de serviços	1.839.337	2.060.595	7.684.659	8.291.182
Custo dos serviços prestados	(1.385.714)	(1.570.506)	(5.541.464)	(6.085.145)
Lucro Bruto	453.623	490.090	2.143.195	2.206.037
(Despesas) receitas operacionais				
Gerais e administrativas	(211.234)	(217.446)	(757.899)	(793.074)
Despesas comerciais	(42.222)	(45.673)	(170.402)	(167.011)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3.274	(7.424)	(12.857)	(11.245)
Equivalência patrimonial e realização de valor justo	(2.442)	(4.906)	(4.247)	(13.559)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	200.999	214.641	1.197.790	1.221.148
Receitas financeiras	67.625	85.676	205.486	335.437
Despesas financeiras	(171.254)	(202.059)	(616.795)	(803.378)
Resultado financeiro	(103.629)	(116.384)	(411.309)	(467.941)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	97.370	98.257	786.481	753.207
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(13.585)	10.618	(176.771)	(161.848)
Diferido	(7.231)	(14.832)	(5.986)	5.312
Lucro líquido do exercício	76.554	94.042	603.724	596.671
Atribuível aos sócios:				
Controladores	83.991	96.328	616.242	612.831
Não controladores	(7.437)	(2.286)	(12.518)	(16.160)

12.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa

(R\$ mil)

	4T24	4T25	2024	2025
Lucro líquido do exercício	76.485	94.043	603.654	596.671
Itens que não afetam o caixa:				
Imposto de renda e contribuição social	20.816	4.214	182.757	156.536
Receitas e despesas financeiras	103.631	116.384	411.311	467.941
Depreciações e amortizações	202.016	236.392	779.983	900.311
Equivalência patrimonial e realização do valor justo	2.034	4.906	4.247	13.559
Incentivo de longo prazo	8.709	9.945	21.865	29.046
Provisão de riscos tributários, trabalhistas e cíveis	(3.680)	2.029	3.049	2.512
Perdas estimadas para glosa e inadimplência	35.356	44.249	139.094	163.753
Participação nos lucros	16.941	24.017	86.832	99.877
Outros	(11.417)	11.119	1.480	64.024
Fluxo de caixa das atividades operacionais	450.891	547.298	2.234.272	2.494.230
Contas a receber	98.750	120.212	(262.920)	(267.180)
Estoques	(15.523)	(26.043)	(19.834)	(23.943)
Impostos a recuperar	21.092	9.015	76.139	11.195
Depósitos judiciais	141	1.654	(1.748)	8.117
Outros ativos	2.906	(23.429)	(6.129)	(29.538)
Fornecedores	53.990	80.915	79.151	85.520
Obrigações trabalhistas	(37.771)	(57.582)	(44.397)	(69.108)
Obrigações tributárias	9.405	(10.235)	20.813	(4.790)
Parcelamentos tributários	(582)	(37)	(19.885)	(1.552)
Outros passivos	(7.490)	(22.246)	(19.883)	7.036
Total de variação em ativos e passivos	124.918	72.224	(198.693)	(284.243)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(12.170)	(13.622)	(105.091)	(76.212)
Caixa líquido de atividades operacionais	563.639	605.900	1.930.488	2.133.775
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(210.558)	(171.748)	(488.115)	(506.070)
Títulos e Valores Mobiliários	(99.373)	357.496	(1.388.478)	170.932
Pagamentos de adquiridas menos caixa	1.615	(45.605)	(155.570)	(174.382)
Integralização de capital em controlada	-	19.434	-	(6.612)
Rendimento de aplicações financeiras	(2.155)	-	(24.467)	-
Outros	-	-	-	-
Caixa líquido de atividades de investimento	(310.471)	159.577	(2.056.630)	(516.132)
Captação de debêntures	1.125.000	-	2.125.000	-
Liquidação de financiamentos e debêntures	(825.574)	(100.688)	(825.765)	(100.765)
Juros pagos de financiamentos e debêntures	(179.206)	(282.316)	(411.188)	(562.446)
Comissões financeiras e outros	(1.682)	(910)	(5.519)	(3.714)
Compras de ações em tesouraria	-	-	(20.915)	-
Arrendamentos	(101.153)	(112.108)	(402.139)	(432.618)
Dividendos e Juros sobre capital próprio	(262.333)	(259.010)	(343.362)	(513.055)
Operação risco sacado	934	(362)	9.898	(5.061)
Caixa líquido de atividades de financiamento	(244.014)	(755.394)	126.010	(1.617.659)
Aumento (redução) de caixa	9.154	10.083	(132)	(16)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	12.634	11.689	21.920	21.788
No fim do exercício	21.788	21.772	21.788	21.772
Variação de caixa	9.154	10.083	(132)	(16)

12.5. Conciliação de EBITDA

Conforme CVM nº 156

	4T24	4T25	Δ	2024	2025	Δ
	R\$ MM	R\$ MM	%	R\$ MM	R\$ MM	%
Lucro Líquido	84,0	96,3	14,7%	616,2	612,8	-0,6%
(-) Resultado Financeiro	(103,6)	(116,4)	12,3%	(411,3)	(467,9)	13,8%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(20,8)	(4,2)	-79,8%	(182,8)	(156,5)	-14,3%
(+) Depreciação e Amortização	202,0	236,4	17,0%	780,0	900,3	15,4%
(-) Equivalência Patrimonial	2,4	4,9	100,9%	4,2	13,6	219,3%
(-) Minoritários	7,4	2,3	-69,3%	12,5	16,2	29,1%
EBITDA	405,5	455,9	12,5%	1.982,0	2.135,0	7,7%
Margem EBITDA (% RL)	22,0%	22,1%	08 bps	25,8%	25,8%	-04 bps

13. 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 23,2 mil funcionários e 5,2 mil médicos no final de 2025, detemos as melhores práticas ESG e contribuímos 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, Medicina Reprodutiva, Oncologia, Plataformas digitais para integração entre marcas e laboratórios parceiros.

Unidades de Negócio

Receita 2025

**Medicina
Diagnóstica B2C**

69%
- PSC: **61%**
- Mobile: **8%***

33 Marcas
Regionais
573 Unidades de
Atendimento

**Medicina
Diagnóstica B2B**

22%

Presença Nacional
8.000+ Clientes
L2L
9 Marcas
35+ Hospitais
Clientes

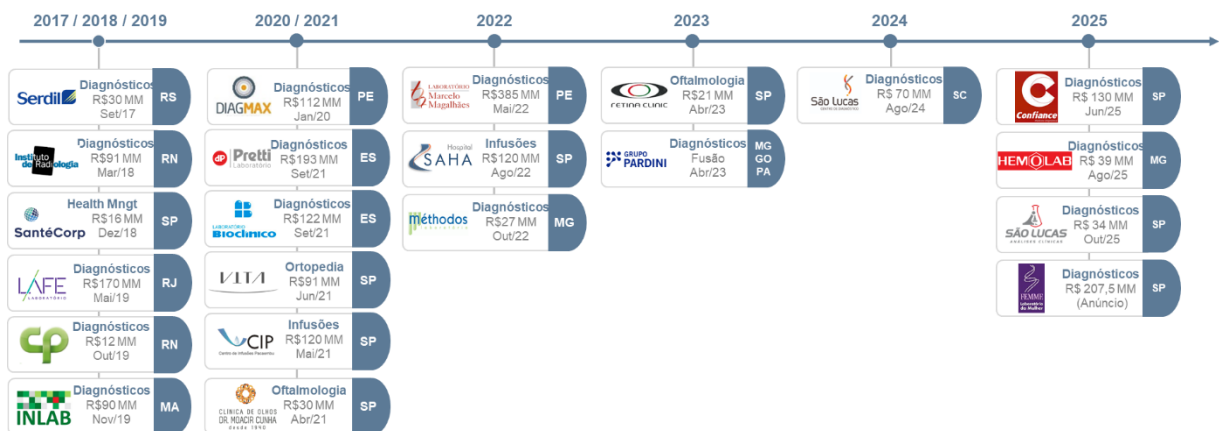
Novos Elos

9%

5 Especialidades
10 Marcas
29 Unidades
Telemedicina
Outros

* Equivalente a 11,2% do B2C ou 72 unidades de atendimento

Desde 2017, foram concluídas 15 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. Cultura Médica e Inovação	5
3. Demonstração do Resultado	8
4. Receita Bruta.....	8
4.1. Medicina Diagnóstica.....	9
4.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas	9
4.1.2. Volumes e Receita por Exame	10
4.1.3. B2B: Lab-to-Lab e Hospitais.....	11
4.2. Novos Elos	11
5. Lucro Bruto	11
6. Despesas Operacionais	12
7. EBITDA.....	12
8. Resultado Financeiro e Endividamento	13
8.1. Resultado Financeiro.....	13
8.2. Endividamento.....	13
9. Lucro Líquido	14
10. Investimentos.....	15
11. Fluxo de Caixa	15
12. Anexos.....	16
12.1. Indicadores de Desempenho	16
12.2. Balanço Patrimonial	17
12.3. Demonstrações de Resultado	18
12.4. Demonstrações de Fluxo de Caixa	19
12.5. Conciliação de EBITDA	20
13. Sobre o Grupo Fleury.....	21

