

LABORATÓRIO
Marcelo
Magalhães

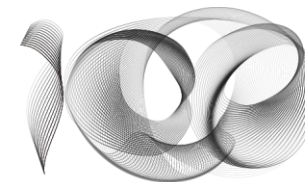
LABCLASS
Hermes Pardini

VITA
ortopedia e fisioterapia

SÃO LUCAS
ANÁLISE CLÍNICA

clínica felippe mattoso

Grupo **Fleury**
Relações com
Investidores



A N O S

FUTURO
FEITO DE CIÊNCIA
E CONFIANÇA

Apresentação para Investidores

2025

ENGLISH FOLLOWS

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter informações sobre eventos futuros. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletiriam os desejos e as expectativas da direção da Companhia.

As palavras "acredita", "espera", "planeja", "prevê", "estima", "projeta", "almeja" e similares pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e serviços, aceitação dos serviços no mercado, transações de serviço da companhia e de seus competidores, aprovação regulamentar, flutuação da moeda, mudanças no mix de serviços oferecidos e outros riscos descritos nos relatórios da Companhia.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas demonstrações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre as informações aqui divulgadas. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A Administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações discutidas no presente relatório. Tais informações devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou revisadas por auditoria para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e o Grupo Fleury não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Todas as comparações realizadas são relativas ao mesmo período do ano anterior, exceto quando especificado diferentemente.

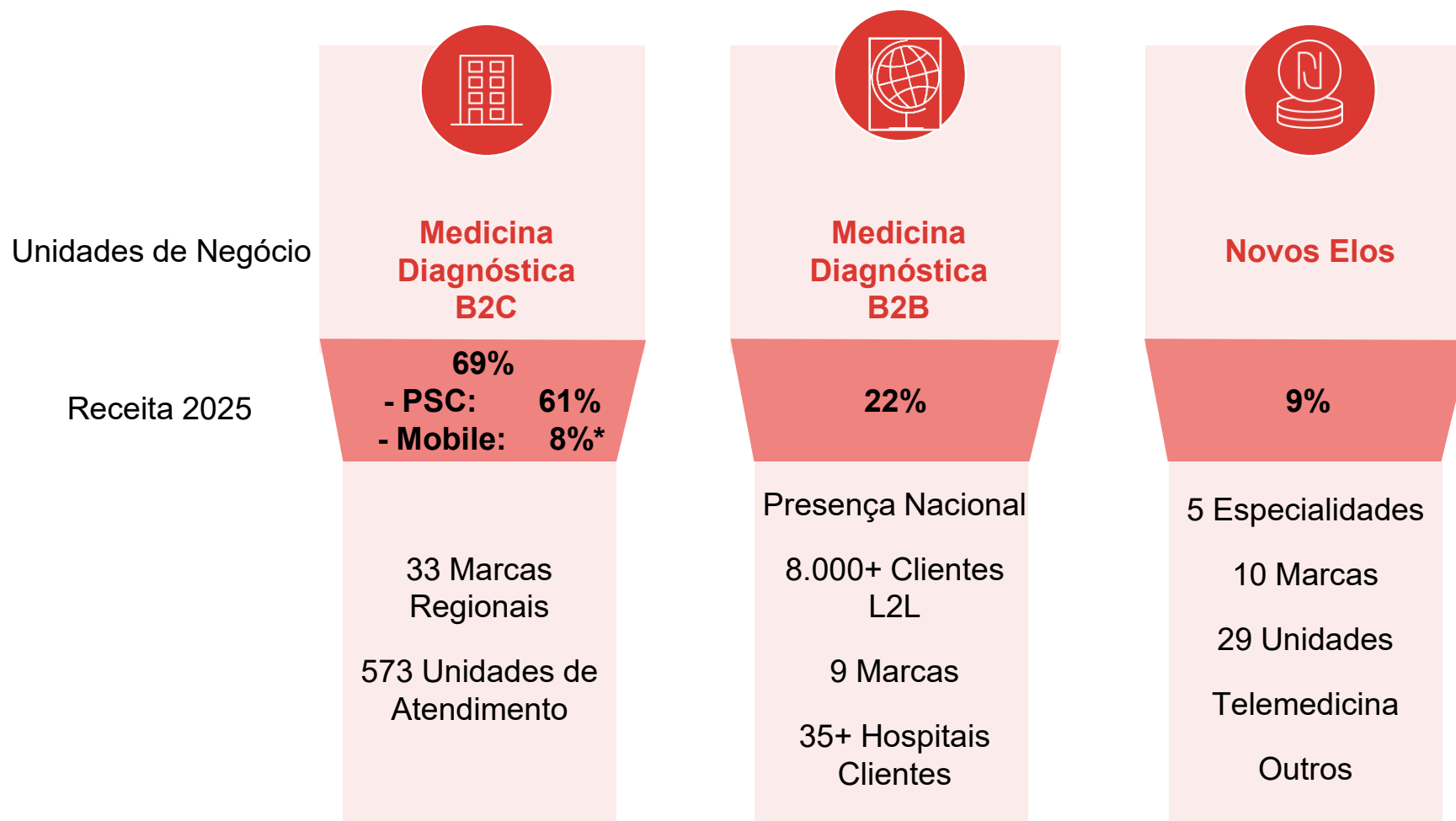
Visão Geral

Integração da jornada de cuidado do indivíduo



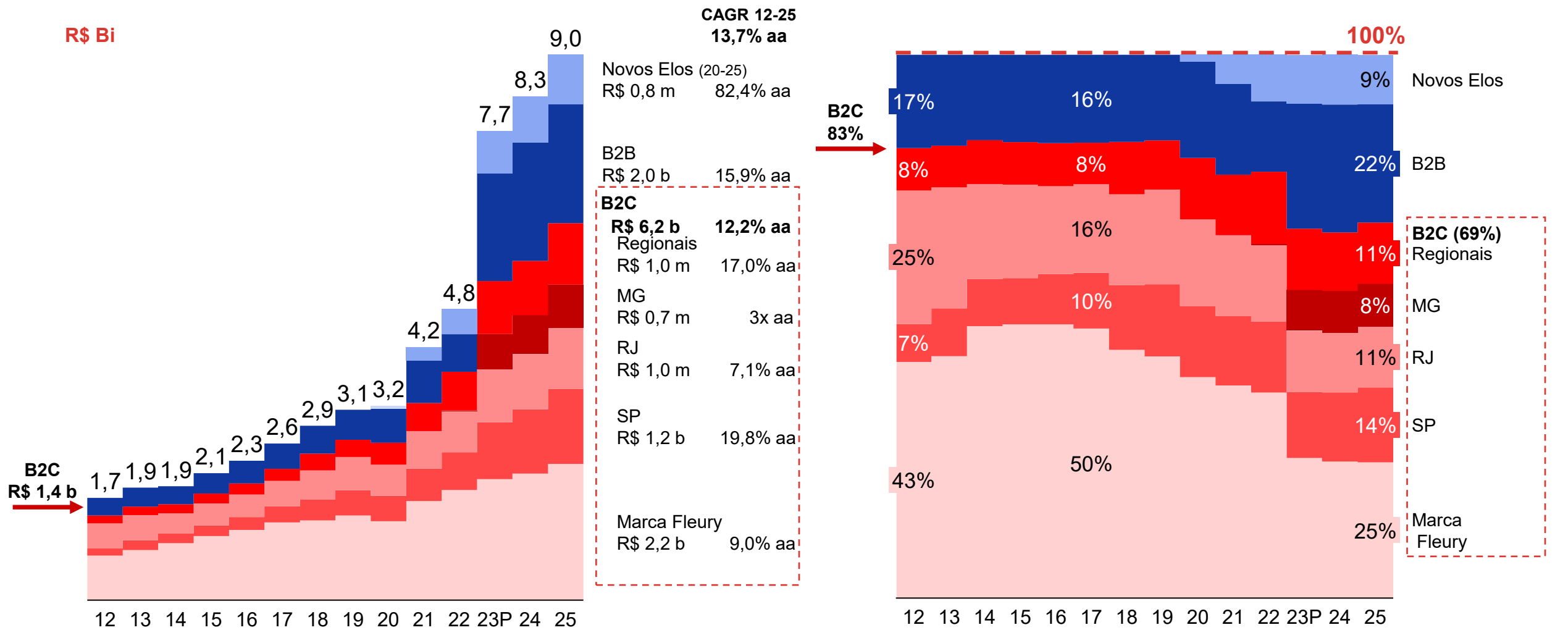
Obs.: Lista de marcas não exaustiva

Unidades de Negócio integram a **jornada do paciente**



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

Grupo Fleury diversificou suas fontes de receita ao longo do tempo



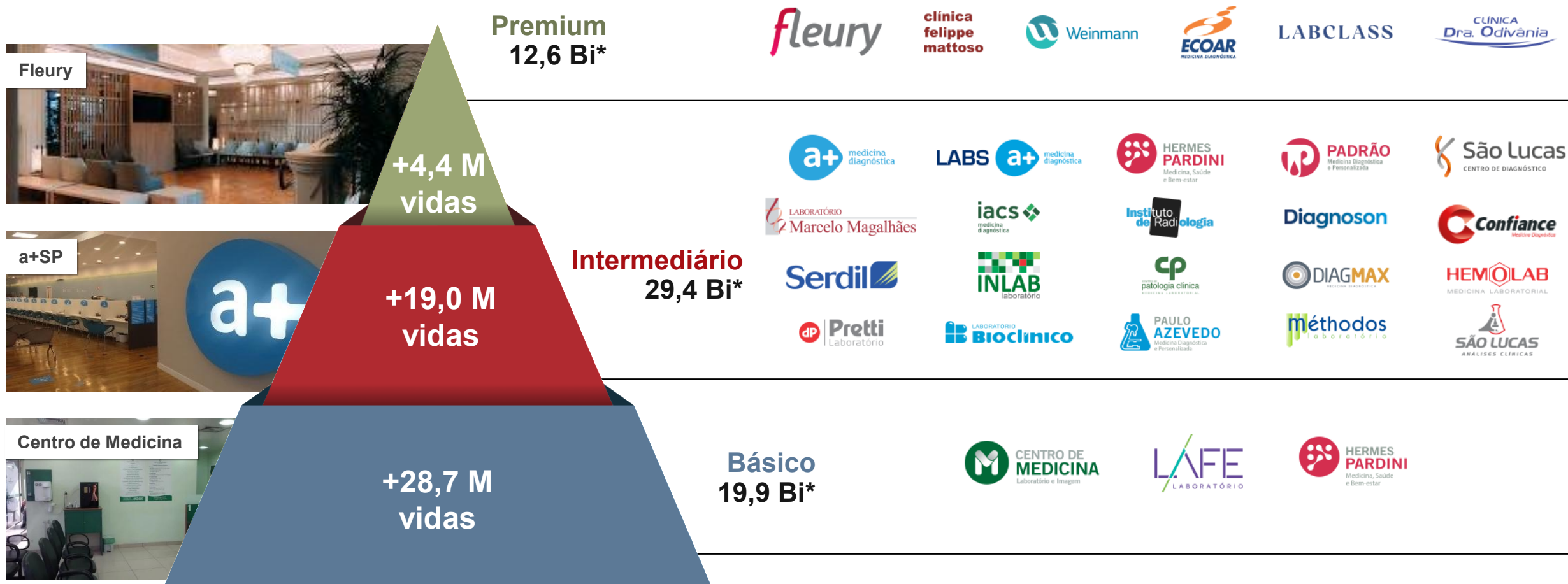
O Grupo Fleury possui marcas posicionadas em 13 dos 15 maiores mercados de diagnóstico, ocupando posições de liderança ou vice-líderes

Diagnósticos B2C 573 unidades de serviço sob 33 marcas em 14 UFs



Mercado de diagnósticos, 2024, R\$ Bi		Grupo Fleury
SP	26,7	★ Líder de mercado
RJ	8,8	★ Vice-líder
MG	6,8	★ Líder de mercado
PR	4,0	
RS	3,7	★ Líder de mercado
BA	3,1	
GO	2,7	★ Líder de mercado
SC	2,5	
PE	2,2	★ Líder de mercado
CE	1,9	
DF	1,9	
ES	1,4	★ Líder de mercado
PA	1,3	★ Líder de mercado
MA	1,2	★ Líder de mercado
MT	1,2	
Outros	6,1	

Todos segmentos de mercado têm apresentado crescimento no número de vidas e o Grupo Fleury possui marcas de B2C posicionadas para atendê-los



Estratégia e Inteligência de Mercado. Fontes: ANS, Dados internos.

*Mercado Medicina Diagnóstica

1Básico = OPAs com ticket médio < R\$ 400; Intermediário = OPAs com ticket médio entre R\$ 400 e R\$ 800; Premium = OPAs com ticket médio > R\$ 800.

O Lab-to-Lab é uma alavanca de crescimento orgânico do Grupo Fleury

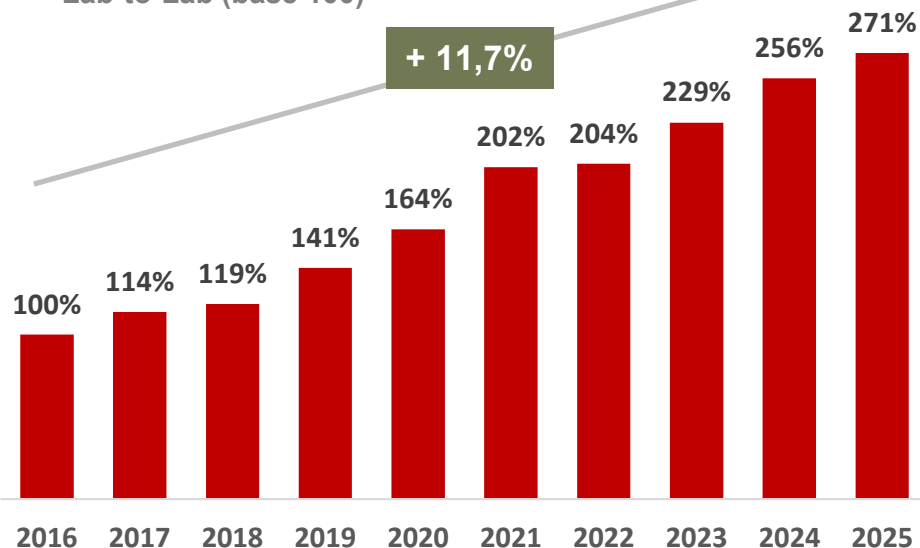


O Lab-to-Lab é responsável por

47%

do volume de exames

Crescimento consistente da Receita Bruta do Lab-to-Lab (base 100)



+430
ROTAS LOGÍSTICAS



+270
carros



+160
motocicletas



2
drones



Transporte fluvial
em regiões mais distantes



Transporte aéreo
em companhias comerciais



18 ÁREAS
TÉCNICAS
INTEGRADAS



Para processamento dos exames
+9.000 tipos de exames no portfólio



+8.000
CLIENTES

Laboratórios, hospitais, clínicas, órgãos públicos, farmacêuticas, operadoras verticalizadas, cooperativas, etc.



~93.000 km
percorridos diariamente



+2.200
cidades atendidas

Novos Elos marcam nossa entrada em atendimento ambulatorial



10 Marcas

Atuando em
todos os
segmentos



Infusões



fleury medicina e saúde | **Infusões**



Ortopedia



Ortopedia



Oftalmologia



Oftalmologia



Fertilidade



fleury medicina e saúde | **Fertilidade**

Infusões com cuidado centrado no paciente



Infusões



Diferenciais

Medicamentos

Imunobiológicos,
intramuscular,
endovenosa

Especialidades

Reumatologia,
Neurologia,
Gastroenterologia
e Dermatologia

Atendimento

Atendimento
Pediátrico

Condições

Autoimunes, doenças
crônicas/raras,
imunobiológicos
e terapia gênica



+ 60 Mil
Infusões



18 Unidades
dedicadas



+ Atendimento
Móvel



Jornada completa em Ortopedia



Ortopedia

VITA
ortopedia e fisioterapia



Da prevenção à reabilitação

Serviços diferenciados

Alta tecnologia
e Inovação

Capilaridade e expertise

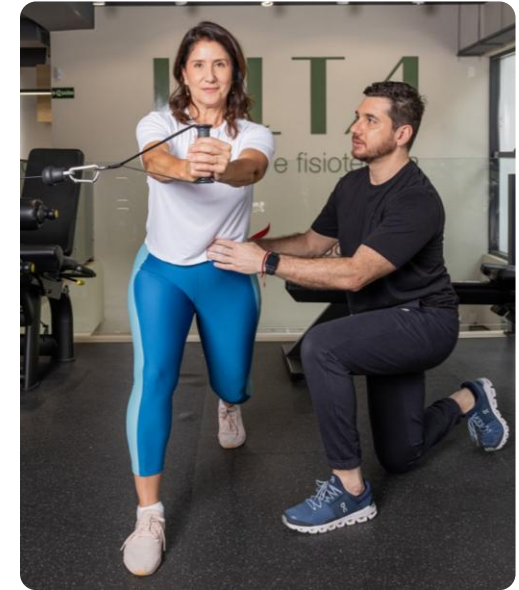
Parcerias com
hospitais e
profissionais de
excelência

Integração de serviços

Melhor desfecho
Clínico

Sob medida

Reabilitação,
emergências,
preparação física



2 Mil
cirurgias



10 Mil
consultas



130 Mil
sessões de reabilitação
e prevenção



**+ Atendimento
Móvel**

Oftalmologia com jornada integrada



Oftalmologia



CLÍNICA DE OLHOS
DR. MOACIR CUNHA
desde 1940



Jornada

Portfólio

Ambulatorial, Exames
Avançados e
Centro Cirúrgico

Prevenção

Programas
educativos
com os pacientes

Ensino e pesquisa

Programa de
Especialização
Médica

Integração

Desfecho clínico
integrado



50 Mil
consultas



5
unidades



150 Mil
exames



3,2 Mil
procedimentos/
cirurgias



Fleury Fertilidade oferece solução completa



Segmento



Soluções

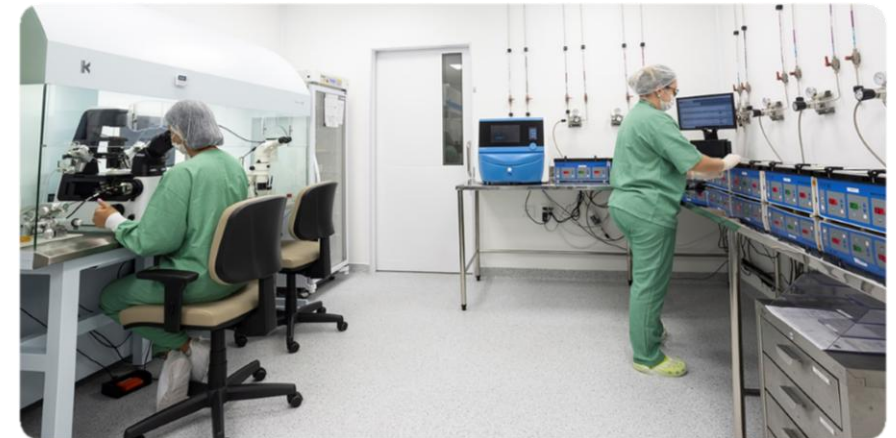
Tratamento e preservação

Modelo Porta Aberta

Médicos Parceiros

Principais Ofertas

- Procedimentos de fertilização *in vitro*
- Congelamento de óvulos, espermatozoides, tecido ovariano e embriões
- Cirurgias femininas e masculinas





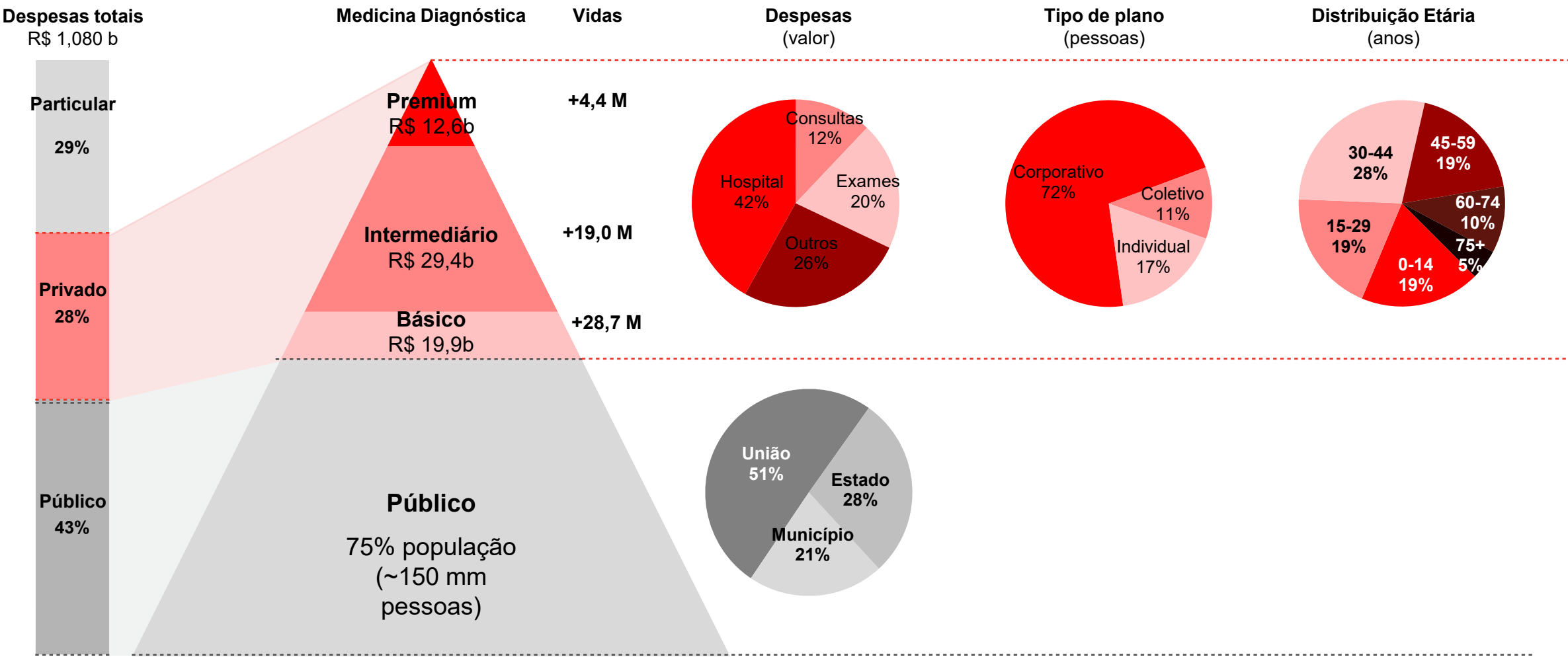
Mercado de Saúde

Visão à 10.000 metros

Principal pagador	Segmento		Principais características	
Planos Corporativos	Premium	+4,4 M vidas	• Livre escolha (Reembolso e Livro de Cobertura) • Laboratórios, Hospitais & Médicos	• Parecido com PPO
	Intermediário	+19,0 M vidas	• Livre escolha (Livro de Cobertura) • Laboratórios, Hospitais & Médicos	• Parecido com PPO
Corporativo / Indivíduos	Básico	+28,7 M vidas	• Verticalizado (sem livre escolha)	• Parecido com HMO
Governos	Público	75% da população (~150 mm pessoas)	• Saúde Universal • Instituições públicas e filantrópicas • Papel das unidades federativas: - União: Políticas; Aprovação de cobertura para novos medicamentos; Sistema Coordenado de Saúde - Estado: Atendimento secundário; Complexidade alta e média; Medicamentos de alta complexidade; Hospitais de referência; Exames complexos - Município: Atenção primária; Exames preventivos; Medicamentos básicos	

Fontes: Fleury; [Como são divididas as responsabilidades no SUS?](#) ; [L8080 \(planalto.gov.br\)](#)

Mais detalhes do segmento privado



Fonte: Fleury; Citi Research (Brazilian Healthcare – Medical Inflation 101); ANAHP – Observatório 2024

O setor brasileiro de diagnósticos desempenha um papel importante na qualidade das decisões médicas e apresenta crescimento consistente



Destaques do Mercado, 2024

12
bilhões

Receita Bruta do Mercado de Diagnóstico Privado (US\$)

20%

de todas as despesas de saúde suplementar

1,2
bilhões

Exames realizados

22.158

Laboratórios de Diagnóstico

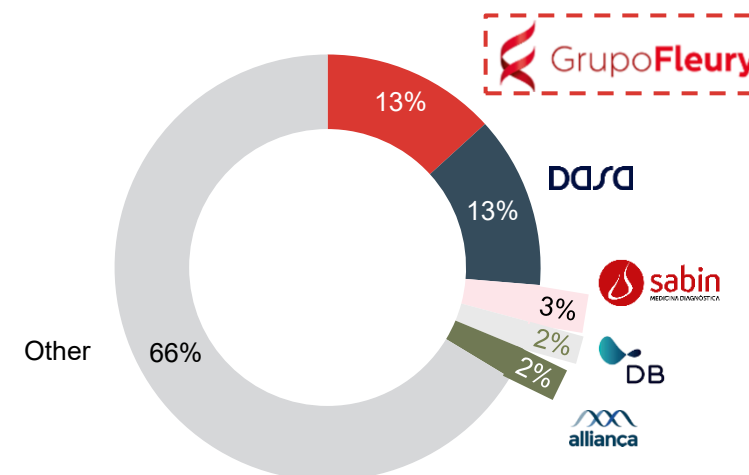
22,9

Exames por beneficiário

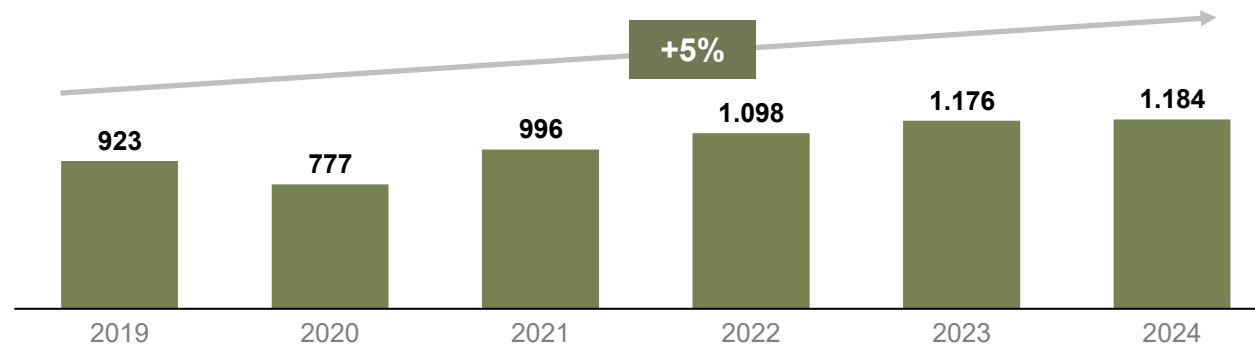
Fonte: ANS, Companhias



Market share por receita, 2024



Exames realizados, Milhões, 2024, Saúde Suplementar





Aquisições

Processo de M&A

1 Unidades de Negócios



Prospecção

Alvos sólidos com alto potencial de sinergia



Follow-up

Reuniões quinzenais

Fórum de M&A



Check List

- ✓ Medicina Diagnóstica
- ✓ Receita
- ✓ Disciplina Financeira
- ✓ Cultura e Reputação
- ✓ Geografia
- ✓ Potencial de Sinergias



Negociação

Preço e teste de múltiplo

2 Jurídico



NBO

Fórum de M&A e Conselho de Administração



Due Diligence

Operacional, Jurídico e Financeiro



SPA

Comitê Financeiro e Conselho de Administração



Condições Estabelecidas

Monitoramento das condições estabelecidas



Closing

Comitê Financeiro e Conselho de Administração

3

Integração



Boas Vindas

Internalização de testes



Decisões de negócios

Expansão de portfólio



Governança Corporativa

Estrutura Organizacional



Incorporação



99 alvos de Medicina Diagnóstica abordados nos últimos 2 anos



Histórico consistente de M&A



M&A: mercados relevantes, qualidade de ativos e busca por sinergias

4 novas aquisições, 3 estrategicamente na região de SP



Ago/25

- **15 unidades** em 9 cidades de MG
- Receita Bruta: **R\$ 31 mm** com base de pagadores diversificada
- EV: **R\$ 130 mm**
- EV/EBITDA: **4,7x** ou **3,4x** pós sinergias



Jul/25

- **24 unidades** na região de Campinas (um dos maiores mercados do Brasil)
- Receita Bruta: **R\$ 117 mm**
- EV: **R\$ 130 mm**
- EV/EBITDA: **6,3x** ou **5,5x** pós sinergias



Nov/25

- **Três unidades** em Rio Claro e Sta Gertrudes – líder regional – ampliando presença no interior de SP
- Receita Bruta: **R\$ 24 mm**
- EV: **R\$ 34 mm**
- EV/EBITDA: **4,5x** ou **3,4x** pós sinergias



Em aprovação CADE

- **12 unidades** na cidade de São Paulo – referência em saúde da mulher
- Receita Bruta: **R\$ 287 mm**
- EV: **R\$ 208 mm**
- EV/EBITDA: **5,5x** ou **3,3x** pós sinergias

Case Confiance



Realizado

- **Manutenção de lideranças** e conservação da cultura e especificidades regionais
- **Implementação alavancas:**
 - Sinergias com **faturamento intercompany**
 - Internalização exames**
 - Sinergias com SG&A**
 - Revisão de **rotas Logísticas**

Oportunidades

- **Renegociação de Contratos** (TI, Jurídico, e outros fornecedores)
- **Expansão de portfólio** de exames não ofertados hoje na marca
- **Expansão do Atendimento Móvel**



Governança

Equipe com vasta experiência na área da saúde



Jeane Tsutsui
CEO



Patricia Maeda
Presidente
B2C



Roberto Santoro
Presidente
L2L,
Operações e Pessoas



Edgar Rizzatti
Presidente
Novos Elos e Médico

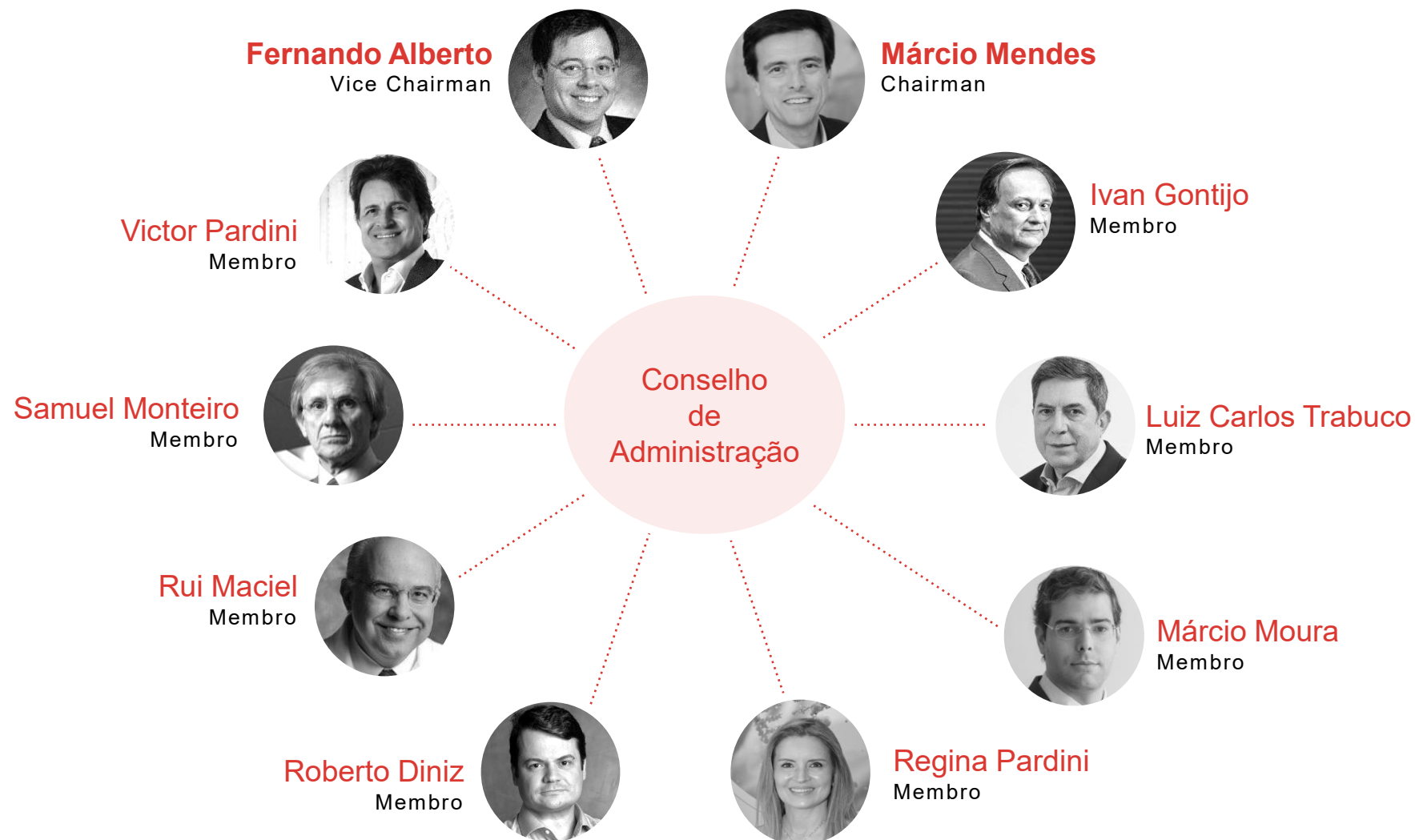


José Filippo
CFO

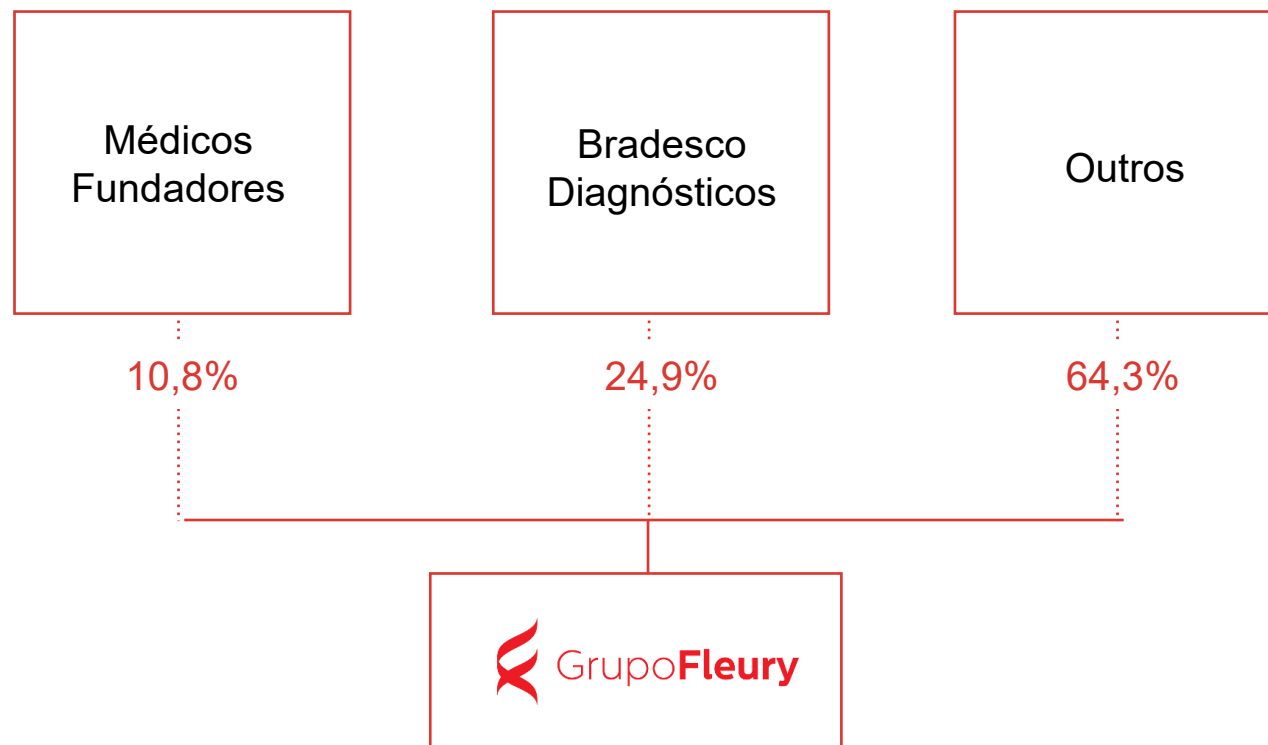
Alto nível de governança corporativa por meio de Conselho de Administração e Comitês Executivos



Conselho Administrativo com sólida experiência e conhecimento em medicina diagnóstica.



Estrutura acionária

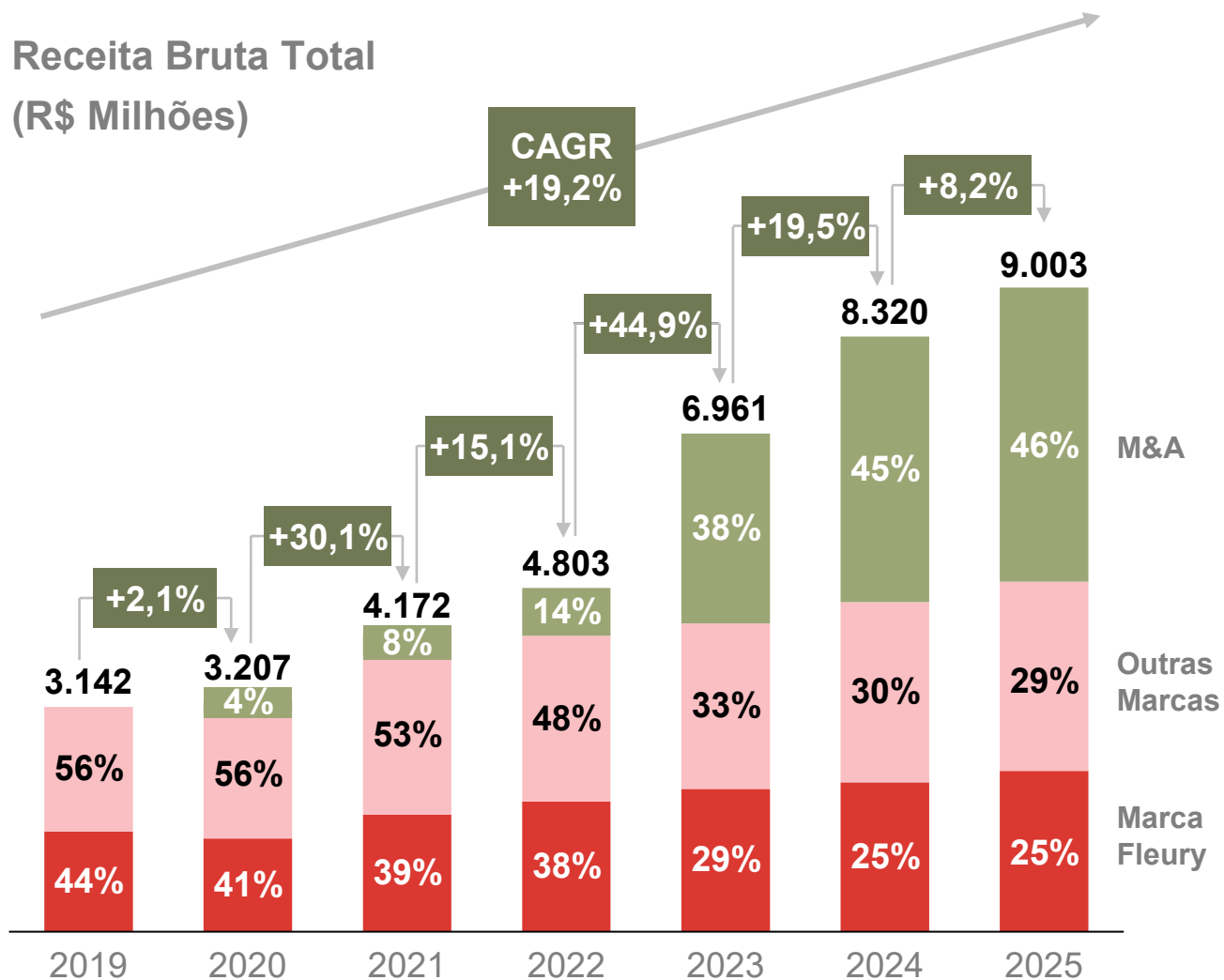




Destques Financeiros

Crescimento consistente nos últimos seis anos, tanto na carteira de 2019 quanto na mais recente

Receita Bruta Total
(R\$ Milhões)



Maior diversificação de receitas e fontes pagadoras



CAGR Orgânico

- 2019-2025: + 7,7%
- 2 anos: + 6,6%

CAGR Total

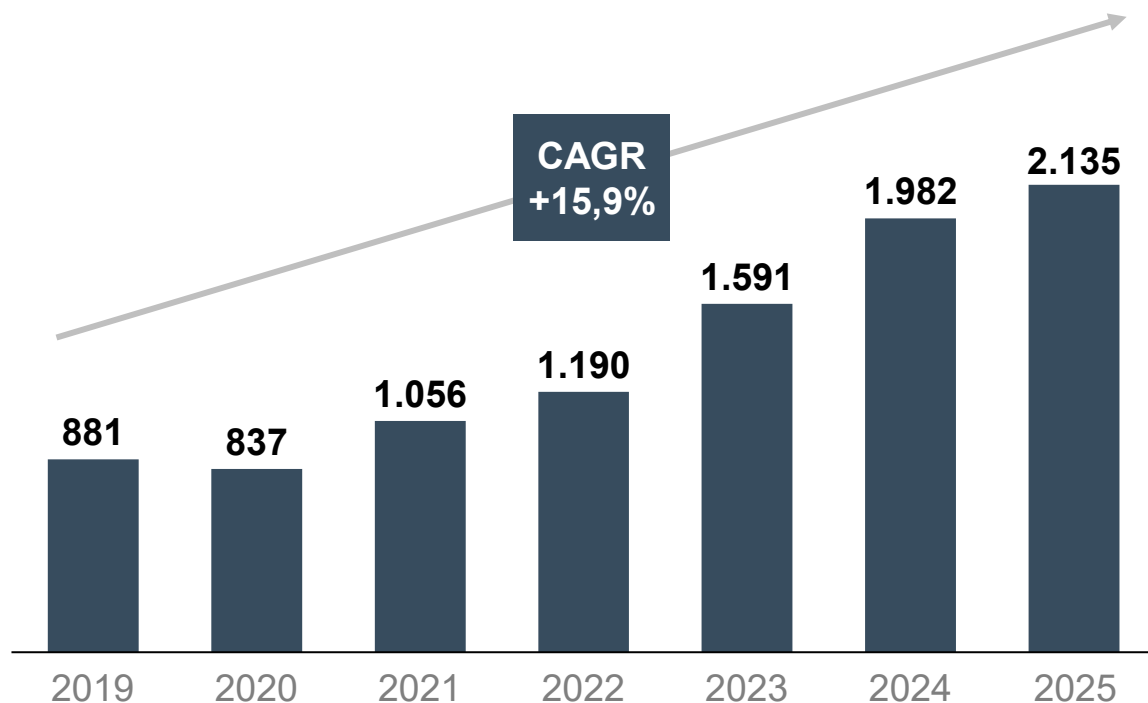
- 2019-2025: + 19,2%
- 2 anos: + 13,7%

Consistência na entrega de EBITDA e Lucro Líquido...

EBITDA (R\$ mm; % RL)

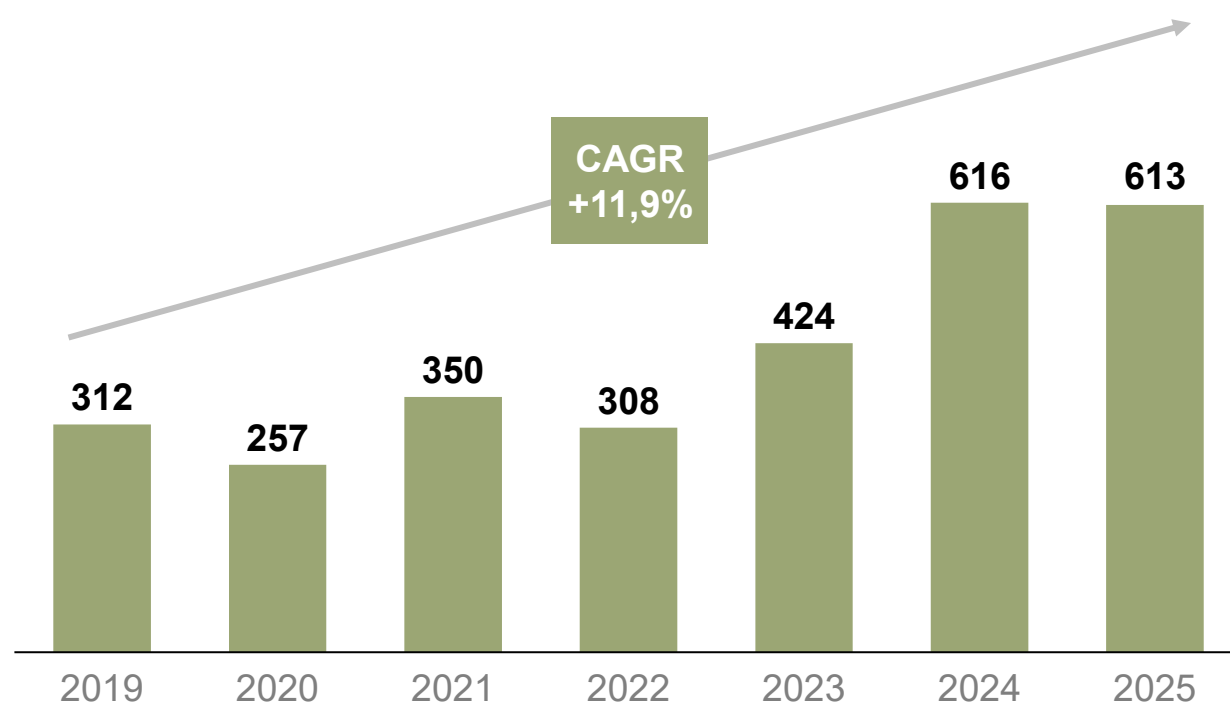
30,3% 28,2% 27,3% 26,7% 24,6% 25,8% 25,8%

**CAGR
+15,9%**

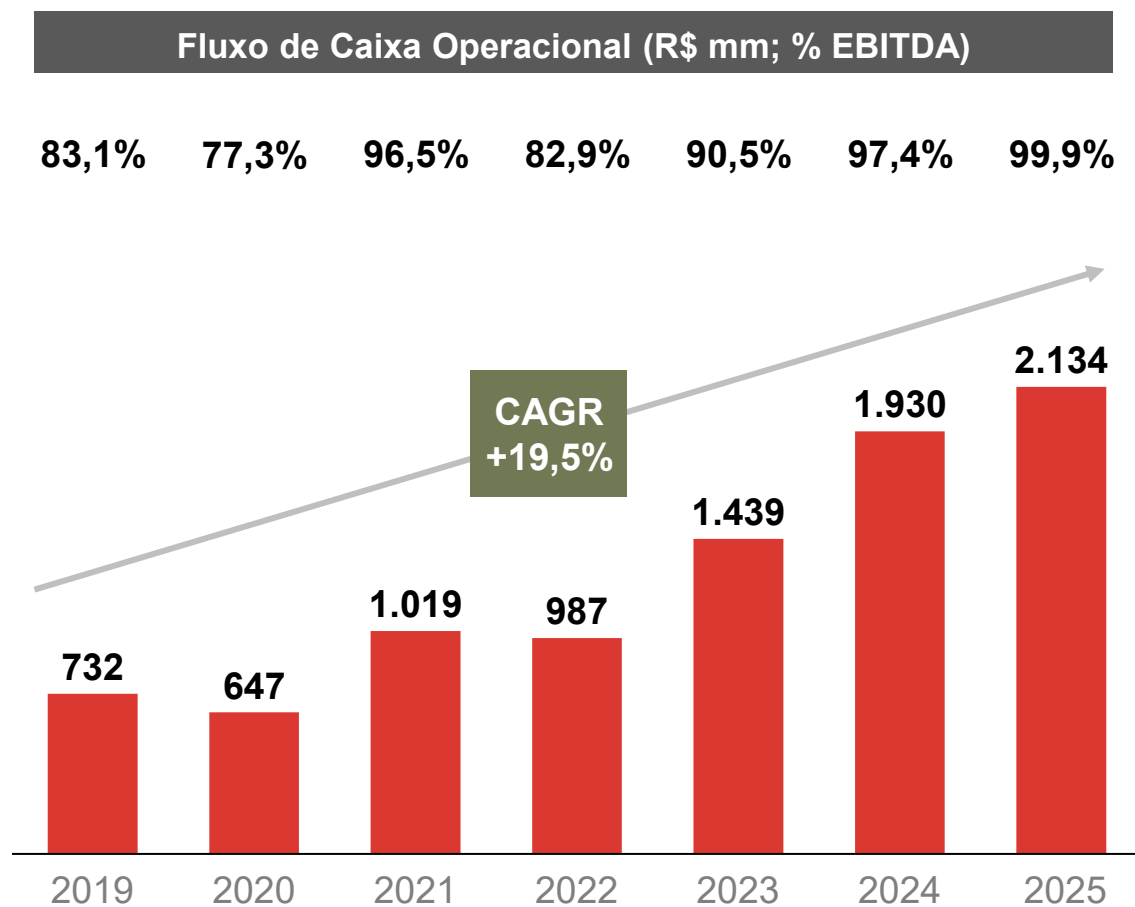
**Lucro Líquido (R\$ mm; % RL)**

10,8% 8,6% 9,0% 6,9% 6,5% 8,0% 7,4%

**CAGR
+11,9%**

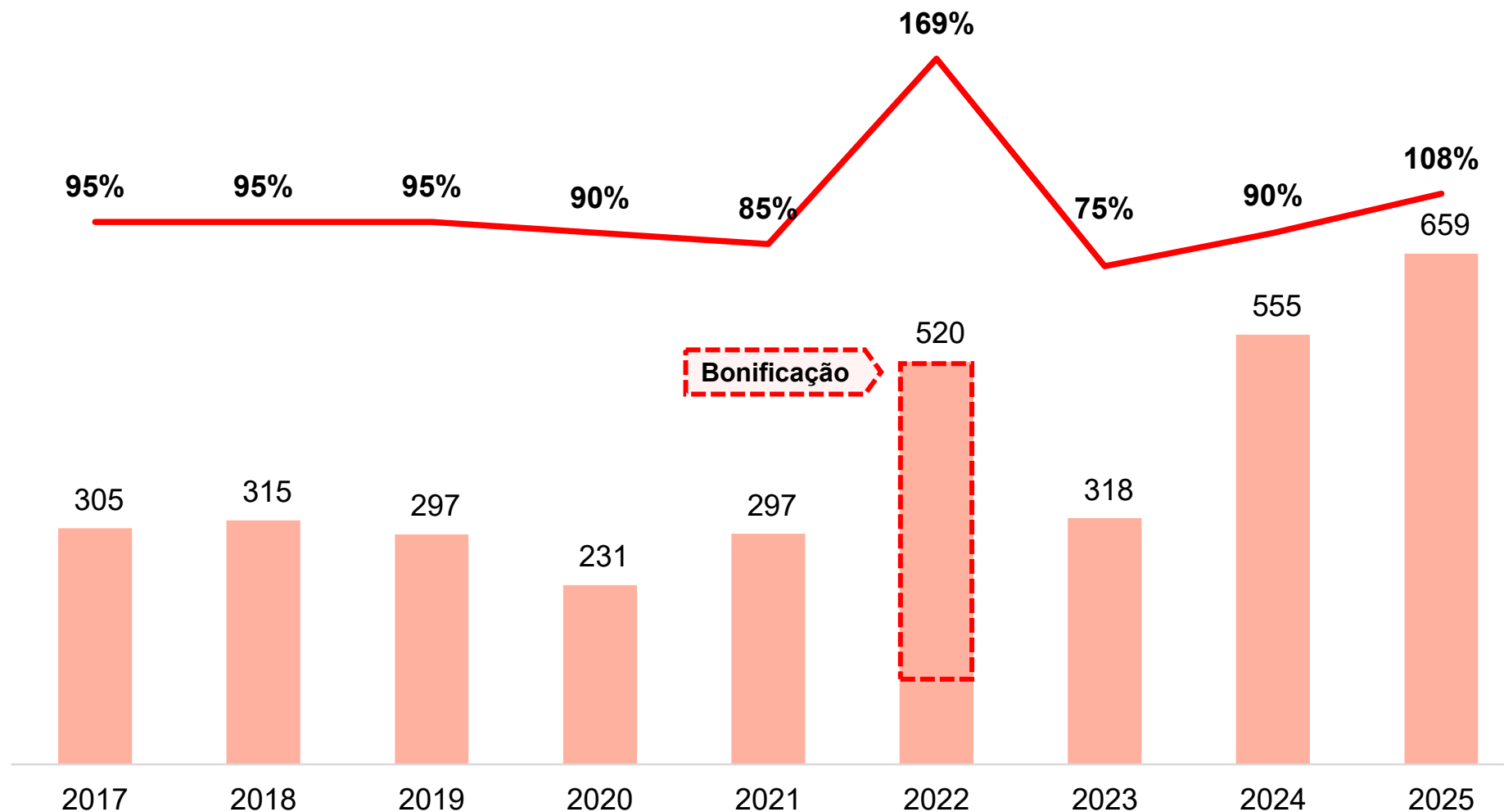


... com sólida geração de caixa operacional



Dividendos, JCP e Bonificação de Ações

R\$ mm; % Lucro Líquido



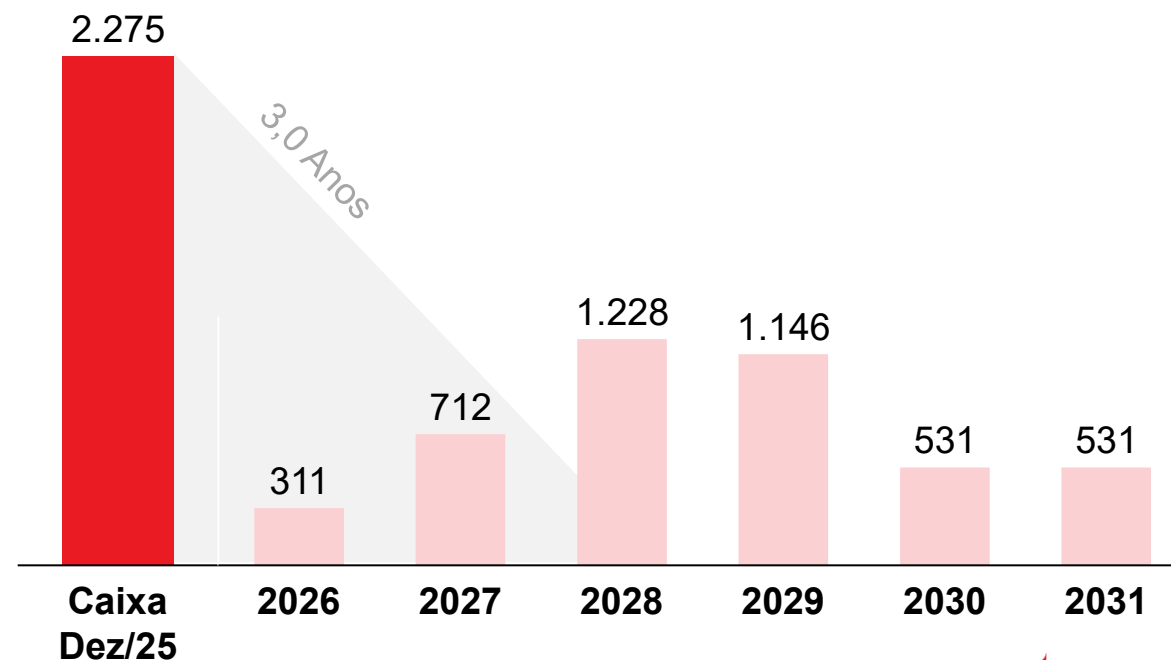
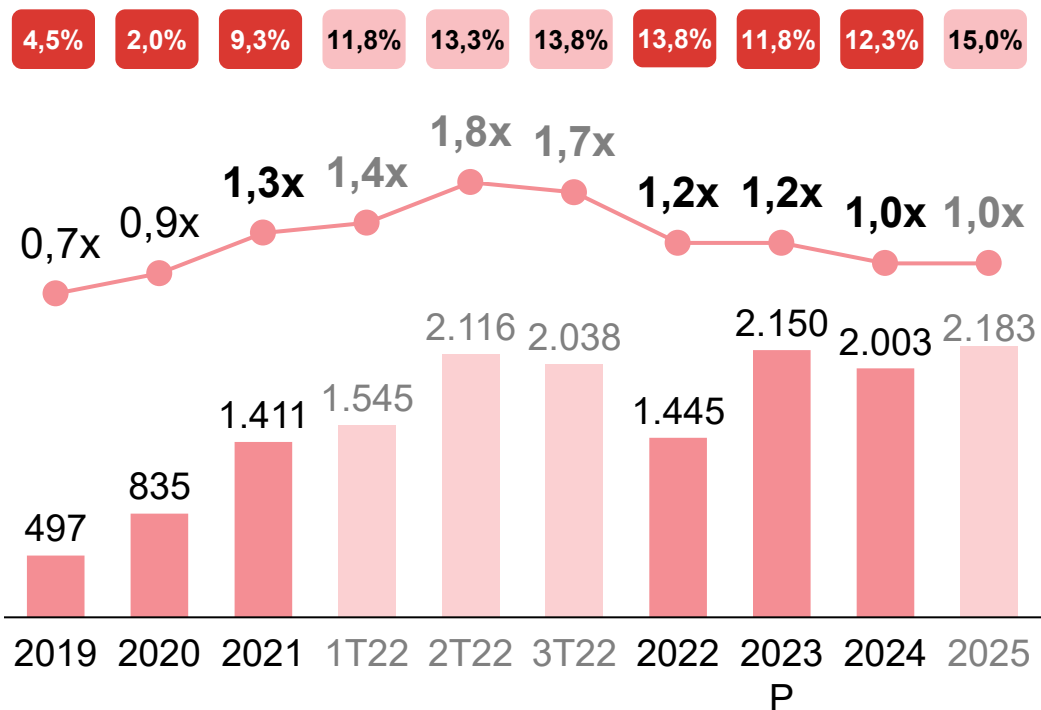
Estrutura de capital com alavancagem saudável



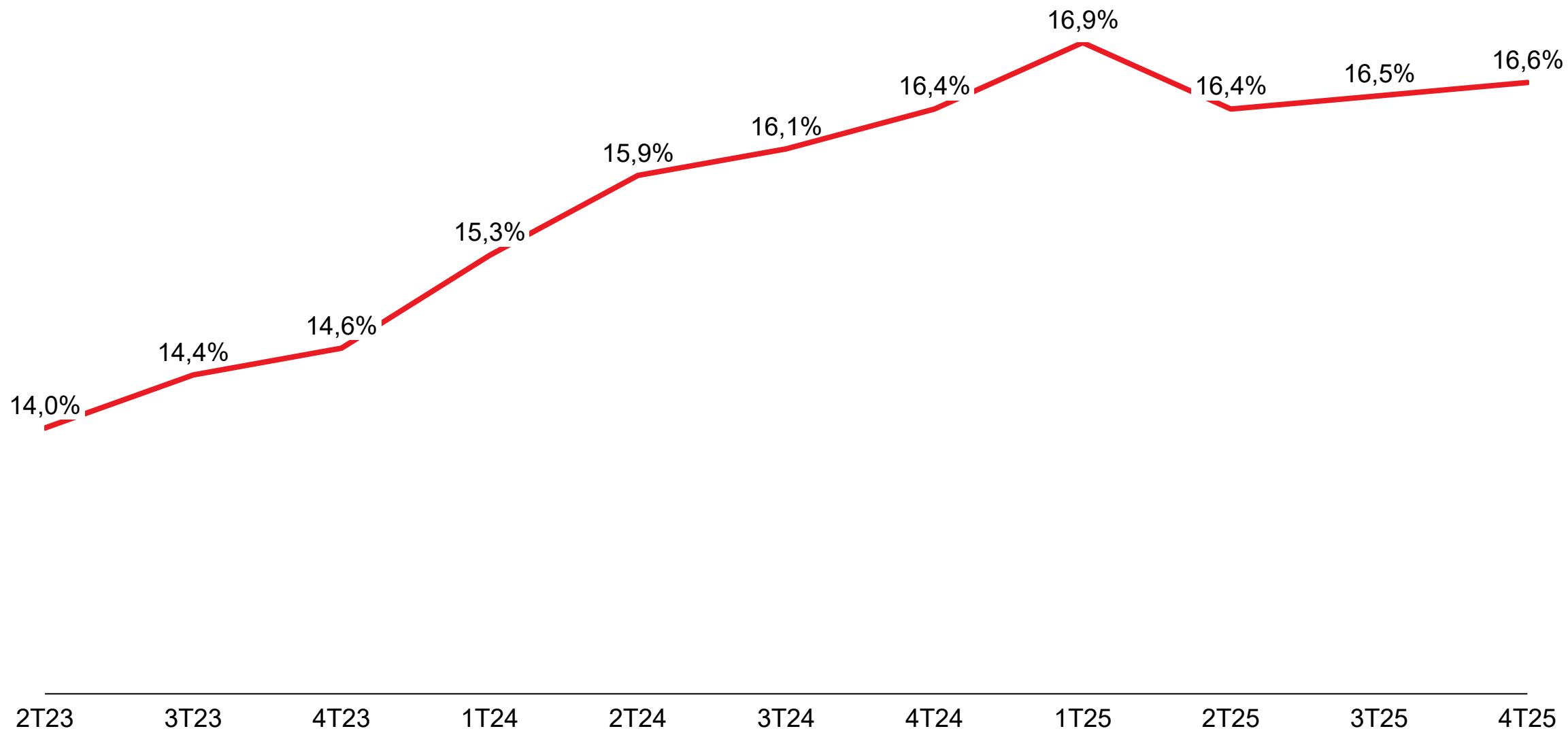
Perfil da Dívida

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

Selic – final período



ROIC





LABCLASS

Hermes Pardini

Relações com Investidores

 <https://ri.fleury.com.br/>

 ri@grupofleury.com.br

 +55 (11) 5014-7236



← Sala de Recepção
Sala de Espera Exame

Acesso ao 1º Andar ↑
Café →
↓ Sala de Espera
Análises Clínicas

TV screen displaying medical information

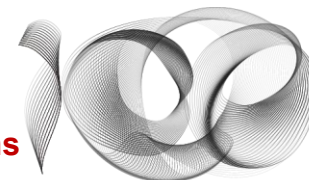
LABORATÓRIO
Marcelo
Magalhães

LABCLASS
Hermes Pardini

SÃO LUCAS
ANÁLISE CLÍNICA

Clínica Felipe Mattoso

Grupo **Fleury**
Investor Relations

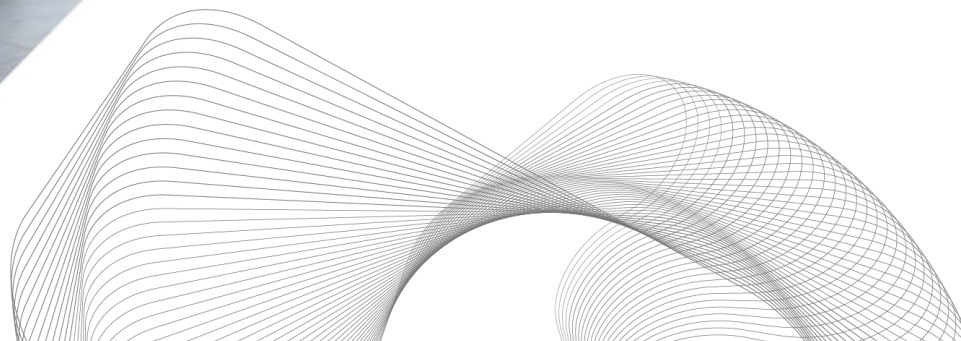


Y E A R S

FUTURE
BUILT ON SCIENCE
AND TRUST

Investor Presentation

2025



Disclaimer

This presentation may contain information about future events. Such information is not just historical facts but would reflect the wishes and expectations of the company's management.

The words "believe", "expect", "plan", "anticipate", "estimate", "project", "aim" and the like are intended to identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties, which are not limited to the impact of price and service competitiveness, market acceptance of services, company and competitor service transactions, regulatory approval, currency fluctuation, changes in the mix of services offered and other risks. described in the company's reports.

Additional unaudited or audited information contained herein reflects the interpretation of the Company's Management on information derived from its financial statements and their respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the exclusive purpose of a more detailed and specific analysis. of the Company's results. Therefore, such considerations and additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who must make their own analyzes and conclusions on the information disclosed herein. No data or interpretative analysis carried out by the Company's Management should be treated as a guarantee of performance or future results and are merely illustrative of the Company's Management's view of its results.

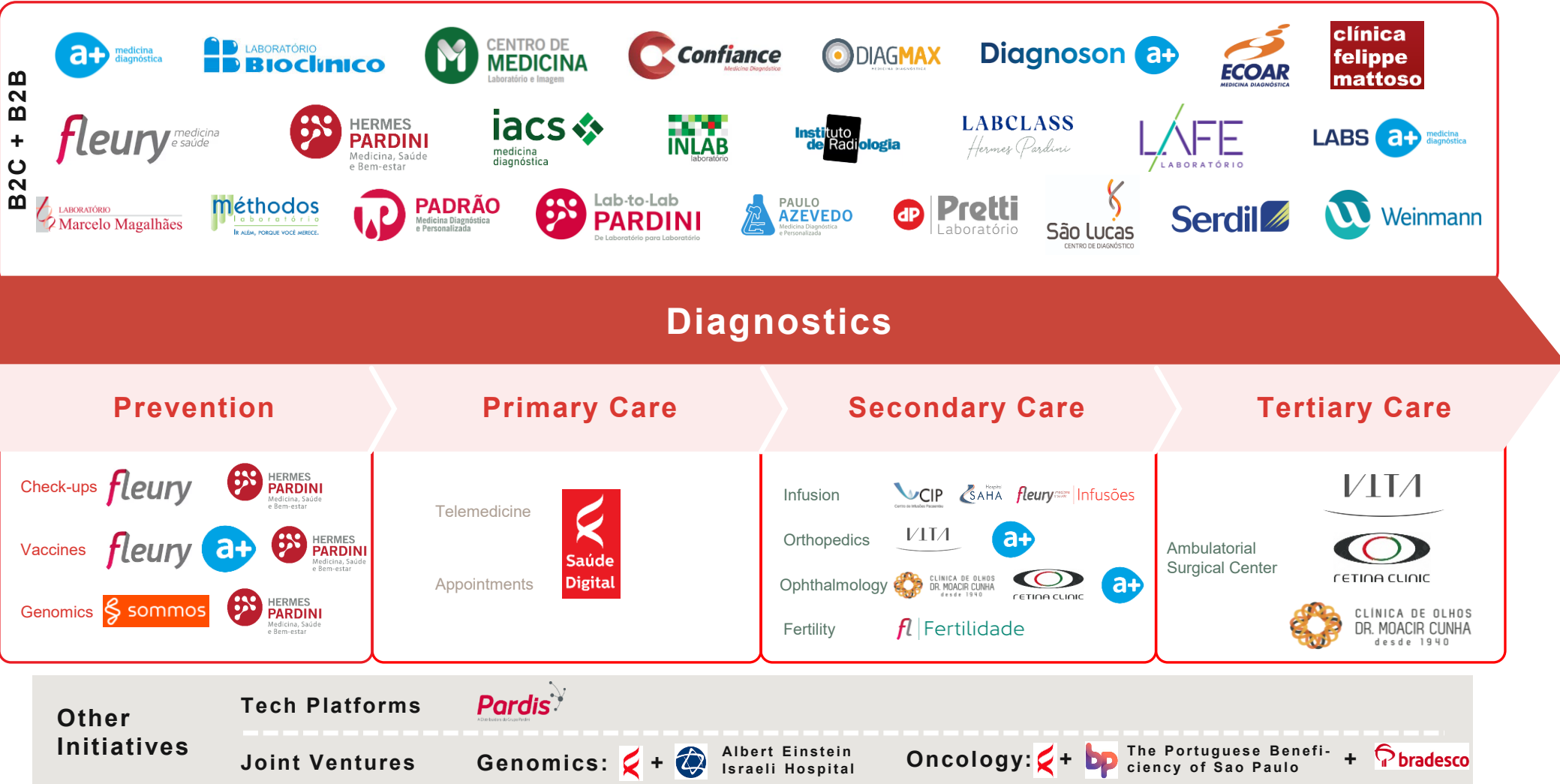
The Company's Management is not responsible for the compliance and accuracy of the information discussed in this report. Such information should be considered for informational purposes only and not as a substitute for analyzing our audited or audited consolidated financial statements for the purpose of an investment decision in our shares, or for any other purpose.

This presentation is up to date and Grupo Fleury is not obliged to update it in light of new information and/or future events.

All comparisons made are relative to the same period of the previous year, unless otherwise specified.

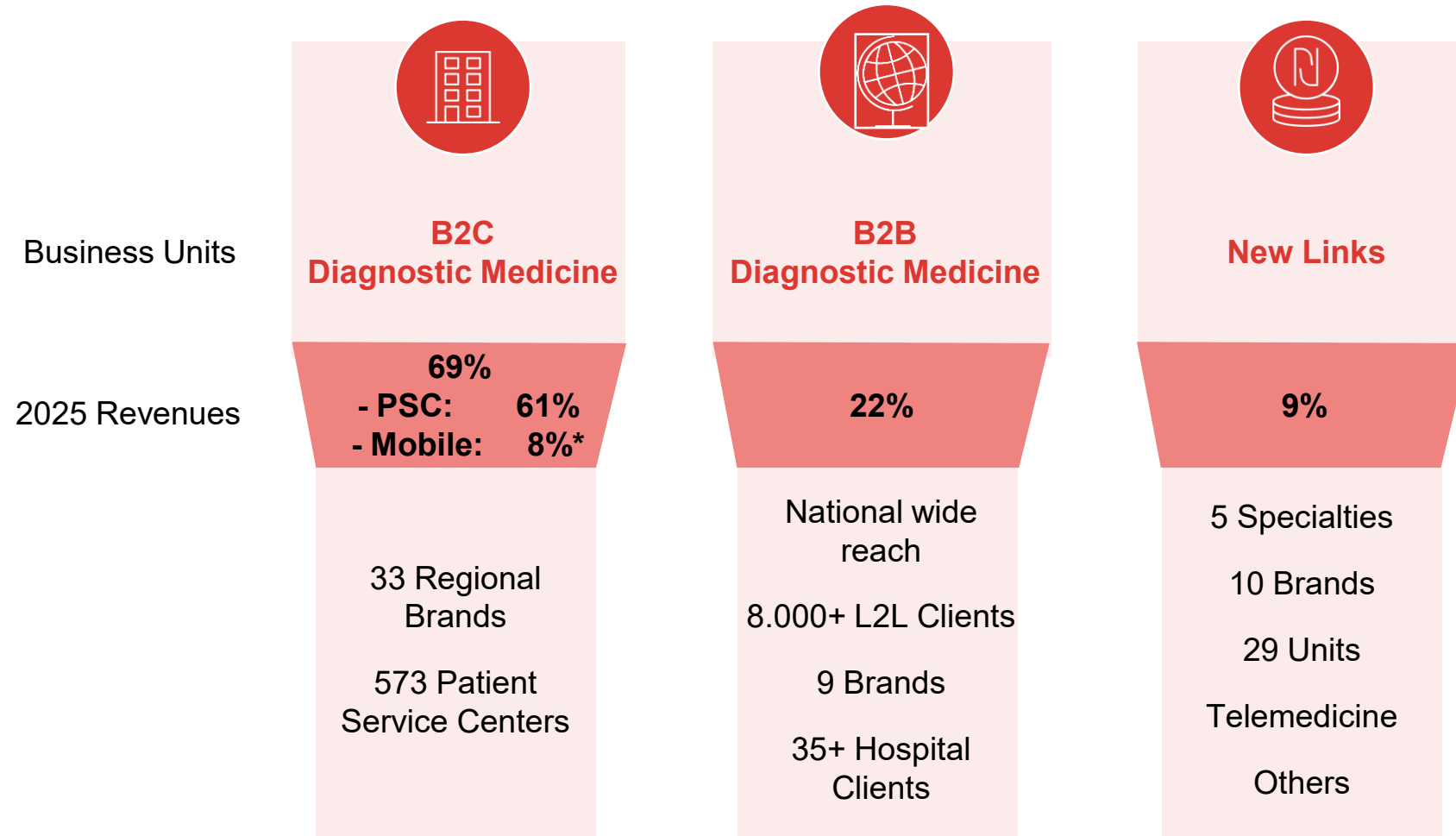
Overview

Integration of the patient's journey



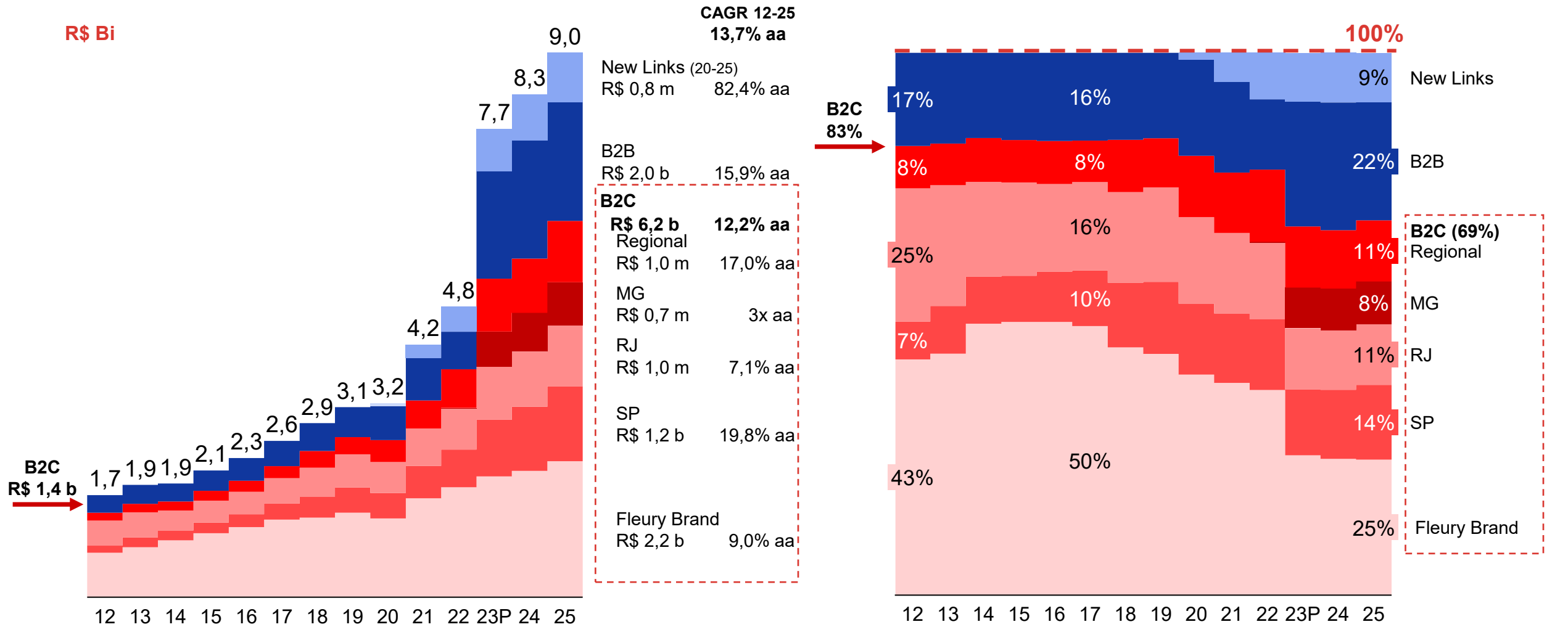
Note: Non-exhaustive brand list

Business Units strengthen the integration of the **patient journey**



* Equivalent to 11,2% of B2C or 72 Patient Service Centers

Grupo Fleury has diversified its revenue sources over time



Grupo Fleury has brands positioned in 13 of the 15 largest diagnostic medicine markets in the country, holding a leadership or runner-up position in 9 of them

B2C Diagnostics

573 patient service centers (PSC) under 33 brands in 14 states



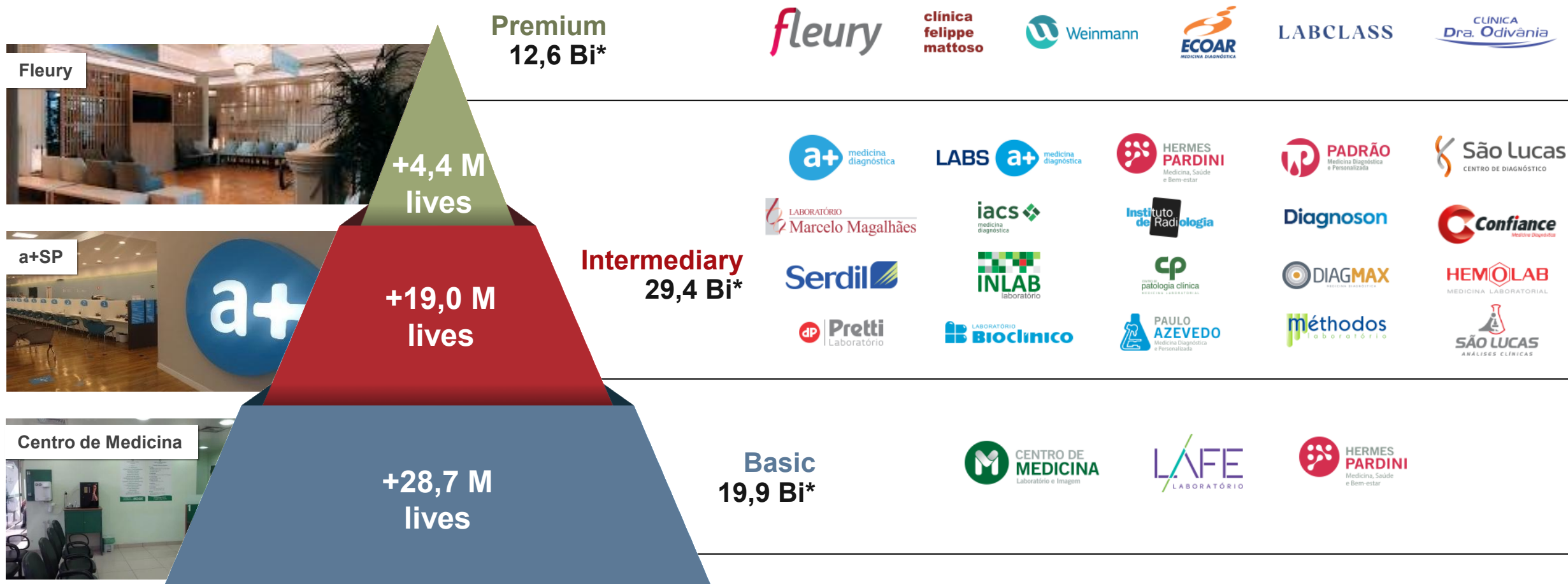
Diagnostics market, 2024, R\$ bi		Grupo Fleury	
SP	26,7	★	Market leader
RJ	8,8	★	Runner-up
MG	6,8	★	Market leader
PR	4,0		
RS	3,7	★	Market leader
BA	3,1		
GO	2,7	★	Market leader
SC	2,5		
PE	2,2	★	Market leader
CE	1,9		
DF	1,9		
ES	1,4	★	Market leader
PA	1,3	★	Market leader
MA	1,2	★	Market leader
MT	1,2		
Others	6,1		

Regions with
Fleury units

Regions without
Fleury units

Grupo Fleury

All market segments have shown growth in the number of lives, and Grupo Fleury has B2C brands positioned to serve them



Fleury's strategy and market intelligence department. Sources: ANS, internal data.

*Diagnostic Medicine Market

*Basic = Insurers with average ticket < R\$400; Intermediate = Insurers with average ticket between R\$400 and R\$800; Premium = Insurers with average ticket > R\$800.

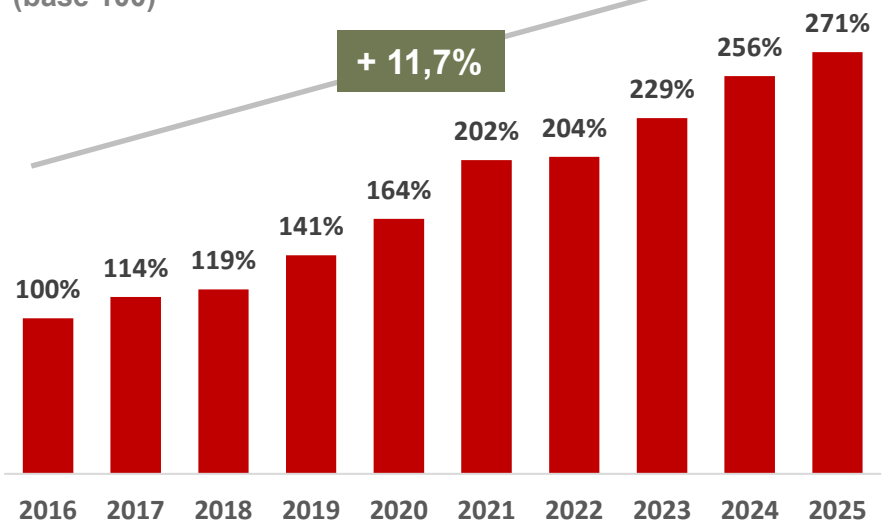
Lab-to-Lab is an organic growth lever for Grupo Fleury



Lab-to-Lab operation
is responsible for

47% of exams
volume

Consistent Lab-to-Lab
Gross Revenue growth
(base 100)



 +430 LOGISTICS ROUTES	 +270 cars	 +160 motorcycles	 2 drones
 Waterway transportation in more remote regions	 Air transportation with commercial companies		
 18 INTEGRATED TECHNICAL AREAS	 For exam processing +9.000 exams in the portfolio		
 +8.000 CLIENTS	Laboratories, hospitals, clinics, public bodies, pharmacies, verticalized operators, cooperatives, etc.		
 ~93.000 km traveled daily	 +2.200 cities served		

New Links marks our entry into outpatient care



10 Brands
Operating in
all segments



**Infusion
Therapy**



fleury medicina e saúde | **Infusões**



Orthopedics



Ortopedia



Ophthalmology



Oftalmologia



Fertility



fleury medicina e saúde | **Fertilidade**

Infusions with patient-centered care



Infusões



Competitive advantages

Medicines

Immunobiologics,
intramuscular,
intravenous

Specialties

Rheumatology,
Neurology,
Gastroenterology,
and Dermatology

Service

Pediatric
Care

Conditions

Autoimmune,
chronic/rare diseases,
immunobiologics,
and gene therapy



 **+ 60 K**
Infusion
Therapy

 **18 Dedicated**
units

 **+ Mobile**
Services

Complete journey in Orthopedics



Ortopedia

VITA
ortopedia e fisioterapia



From prevention to rehabilitation

Differentiated services

High Technology
and Innovation

Reach and expertise

Partnerships with
hospitals and
top-tier professionals

Service integration

Better Clinical
outcome

Tailored

Rehabilitation,
emergency care,
physical preparation



2 K
surgeries



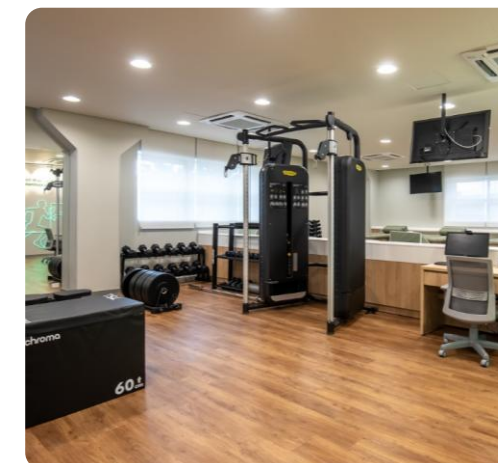
10 K
appointments



130 K
rehabilitation and
prevention sessions



**+ Mobile
Services**



Ophthalmology with an integrated journey



Oftalmologia



CLÍNICA DE OLHOS
DR. MOACIR CUNHA
desde 1940



Journey

Portfolio

Outpatient, Advanced
Tests, and Surgical
Center

Prevention

Educational programs
with patients

Teaching and research

Medical
Specialization
Program

Integration

Integrated clinical
outcome



50 K
appointments



5
units



150 K
exams



3.2 K
procedures/
surgeries



Fleury Fertility offers a complete solution

fleury medicina e saúde | **Fertilidade**

Segment



Solutions

Treatment and preservation

Open Door Model

Partner Physicians

Key Offerings

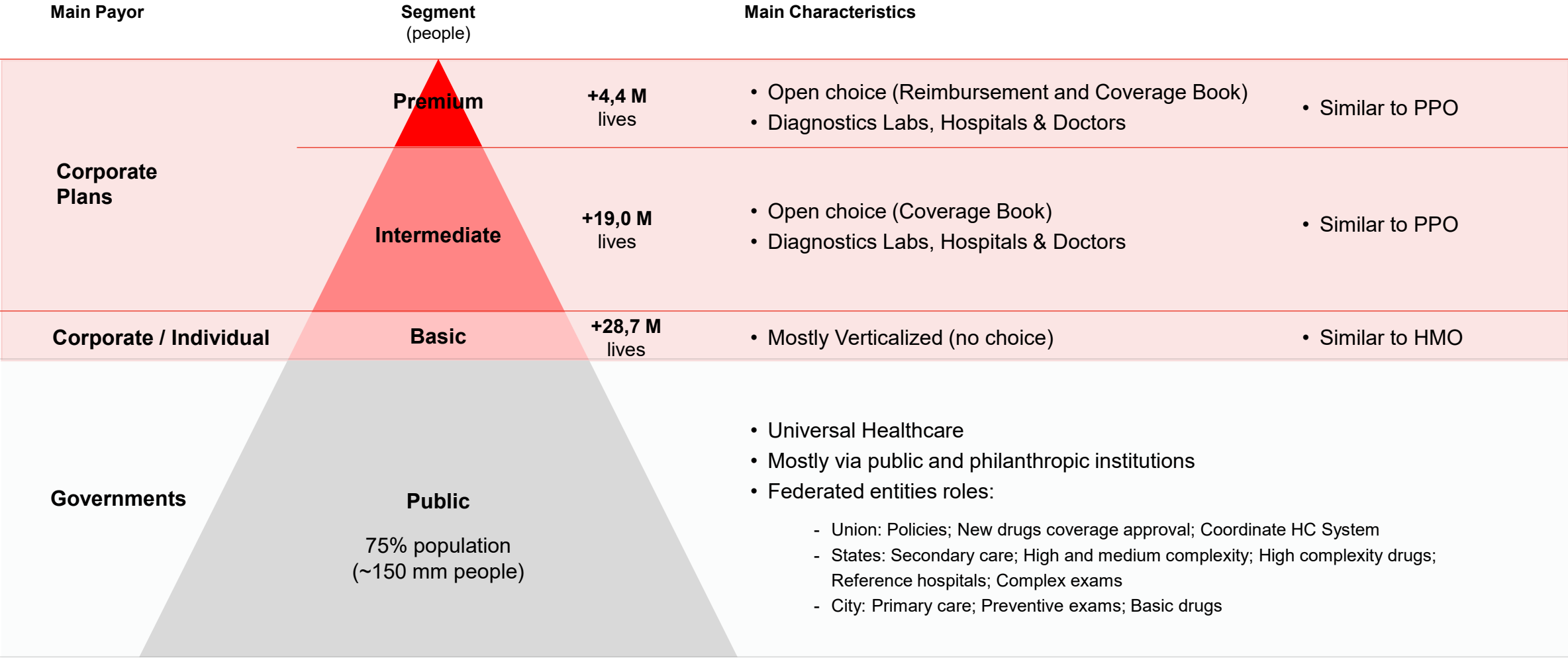
- In vitro fertilization procedures
- Oocyte, sperm, ovarian tissue, and embryo freezing
- Female and male surgeries





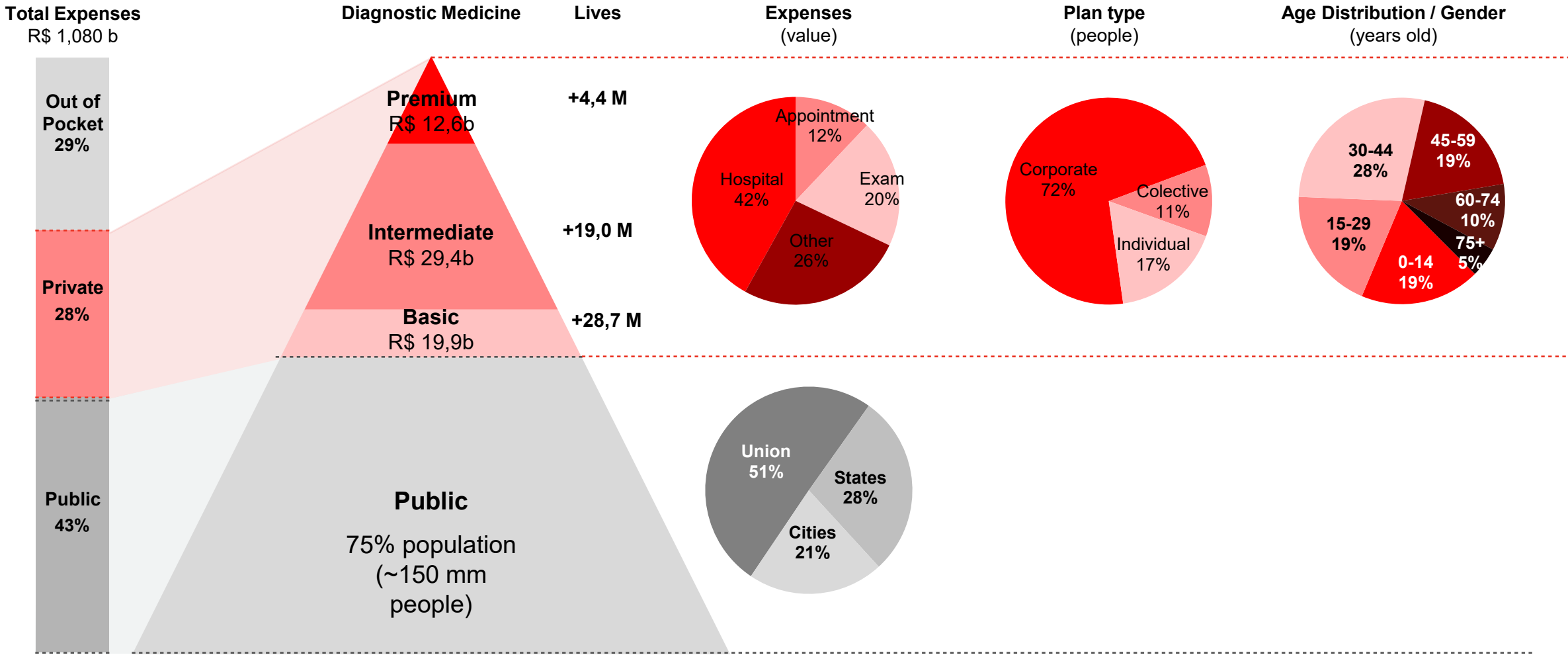
HC Market

10.000 Feet Overview



Fontes: Fleury; [Como são divididas as responsabilidades no SUS?](#) ; [L8080 \(planalto.gov.br\)](#)

More Colour on the Private Segment



Brazilian diagnostics sector plays an important role in the quality of medical decisions and has shown consistent growth



Market Highlights, 2024

12
billion

Private Diagnostic Market
Gross Revenue (US\$)

20%

of all supplementary
health expenditure

1,2
billion

Exams performed

22.158

Diagnostic Laboratories

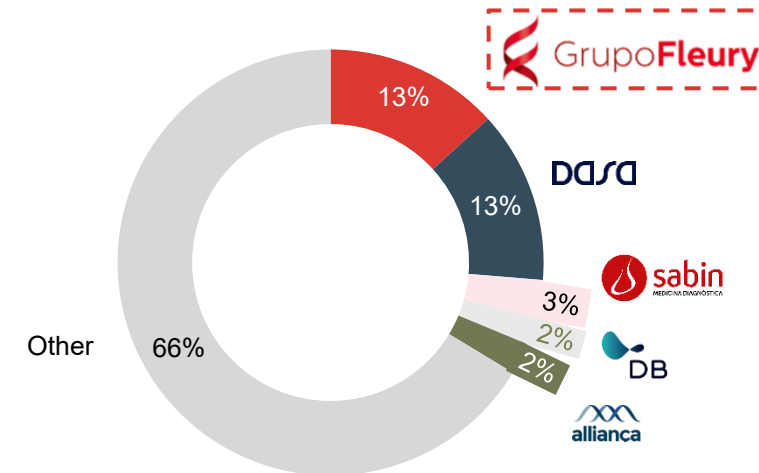
22,9

Exams per user

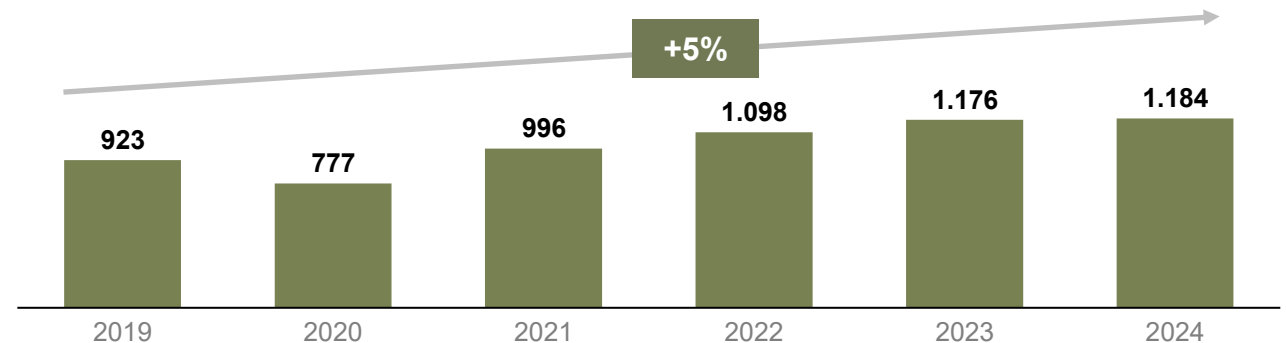
Sources: ANS, Companies reports



Market share by top players revenue, 2024, US\$



Number of exams, Millions, 2024, Supplementary Health





M&A

M&A Process

1 Business Units



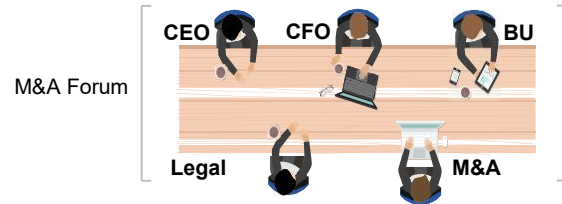
Sourcing

Solid targets with high potential for synergy



Follow-up

Biweekly meetings



Check List

- ✓ Diagnostic Medicine
- ✓ Revenue
- ✓ Financial Discipline
- ✓ Culture and Reputation
- ✓ Location
- ✓ Potential for Synergies



Negotiation

Price and multiple testing

2 Legal



NBO

M&A Forum and Board of Directors



Due Diligence

Operational, Legal, and Financial



SPA

Finance Committee and Board of Directors



Established Conditions

Monitoring of the established conditions



Closing

Finance Committee and Board of Directors



3 Integration



Welcome

Internalization of exams



Business decisions

Portfolio expansion



Corporate Governance
Organizational Structure



Incorporation



99 Diagnostic Medicine targets approached over the past 2 years



Consistent M&A track record



UF

Profile
EV
Date

M&A: relevant markets, asset quality, and synergy capture

4 new acquisitions, 3 strategically located in SP region



Aug/25

- **15 PSCs** in 9 cities in MG
- Gross Revenue: **R\$ 31 mm** with a diversified payer base
- EV: **R\$ 130 mm**
- EV/EBITDA: **4,7x** or **3,4x after synergies**



Jul/25

- **24 PSCs** in Campinas region (one of the largest markets in Brazil)
- Gross Revenue: **R\$ 117 mm**
- EV: **R\$ 130 mm**
- EV/EBITDA: **6,3x** or **5,5x after synergies**



Nov/25

- **Three PSCs** in Rio Claro and Sta Gertrudes – regional leader – expanding presence in the interior of SP
- Gross Revenue: **R\$ 24 mm**
- EV: **R\$ 34 mm**
- EV/EBITDA: **4,5x** or **3,4x after synergies**



Pending
CADE
approval

- **12 PSCs** in São Paulo City – reference in women's health
- Gross Revenue: **R\$ 287 mm**
- EV: **R\$ 208 mm**
- EV/EBITDA: **5,5x** or **3,3x after synergies**

Case Confiance



Leadership Maintenance and regional culture and specificities preservation

Implementation of levers:

Synergies with **intercompany billing**
Internalization of tests previously sent to competitors

SG&A Synergies

Review of **logistics routes**

Renegotiation of Contracts (IT, Legal, and other suppliers)

Expansion of the test portfolio not currently offered by the brand

Expansion of Mobile Service

Completed

Opportunities



Governance

Team with extensive track record in healthcare



Jeane Tsutsui
CEO



Patricia Maeda
President
B2C



Roberto Santoro
President
L2L,
Operations and People



Edgar Rizzatti
President
New Links and Medical

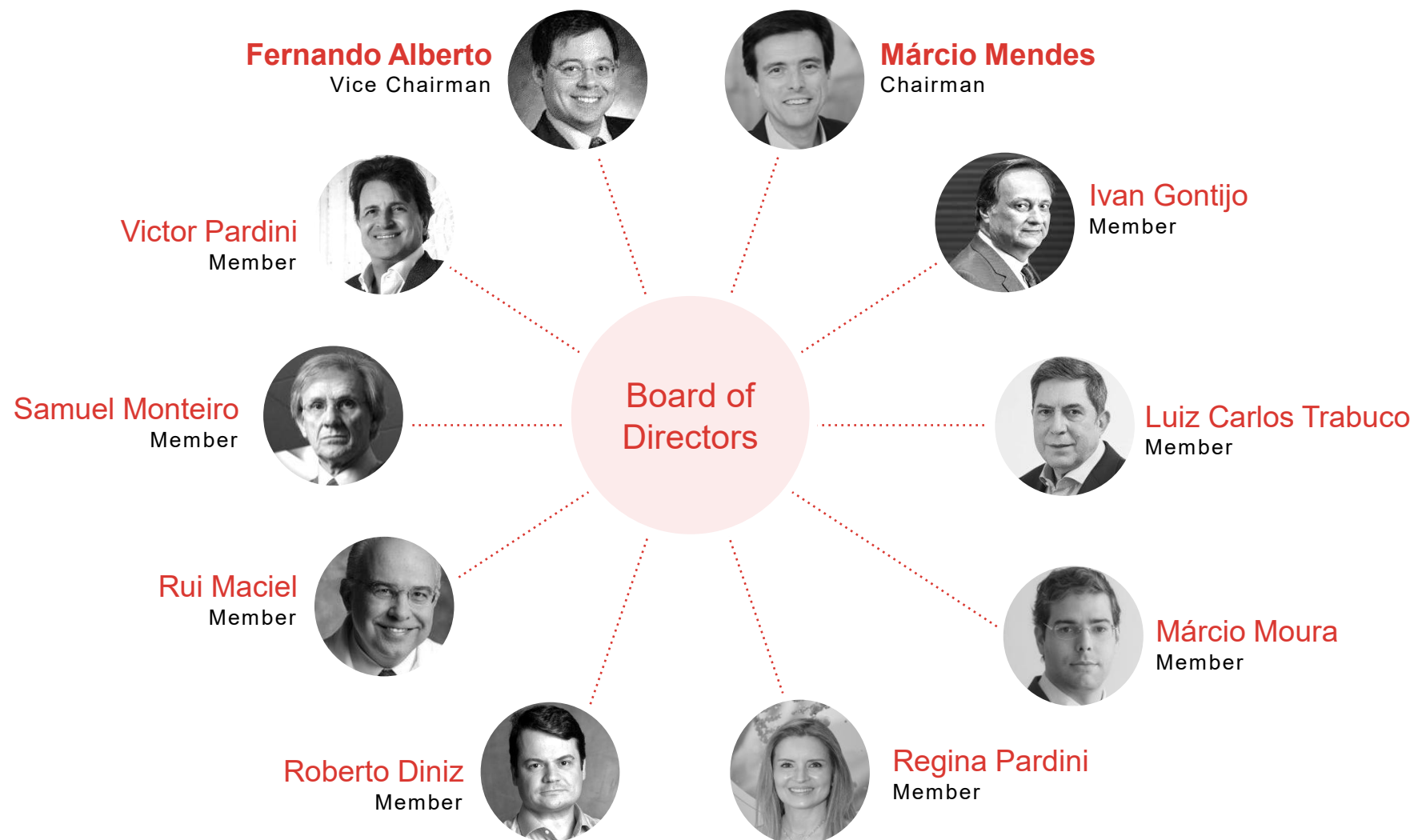


José Filippo
CFO

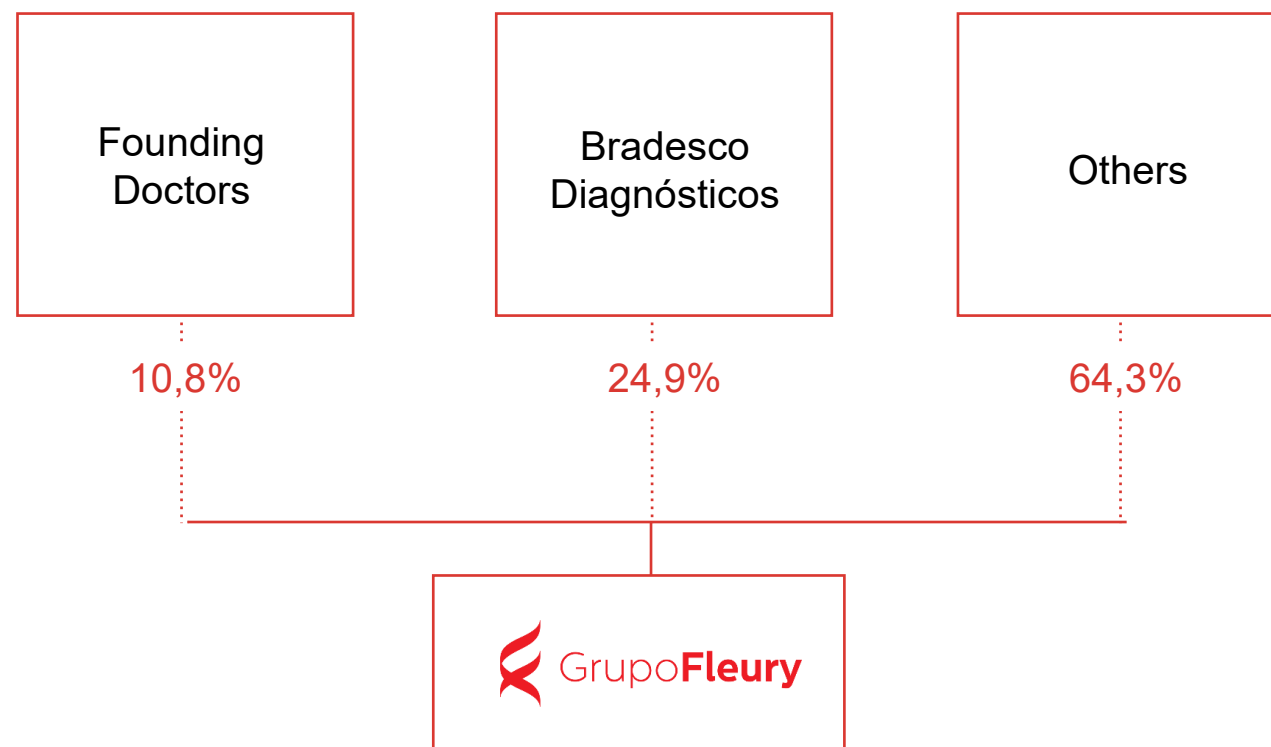
High level of corporate governance through management boards and committees



Board of Directors with solid experience and knowledge in the diagnostic medicine



Shareholders' structure

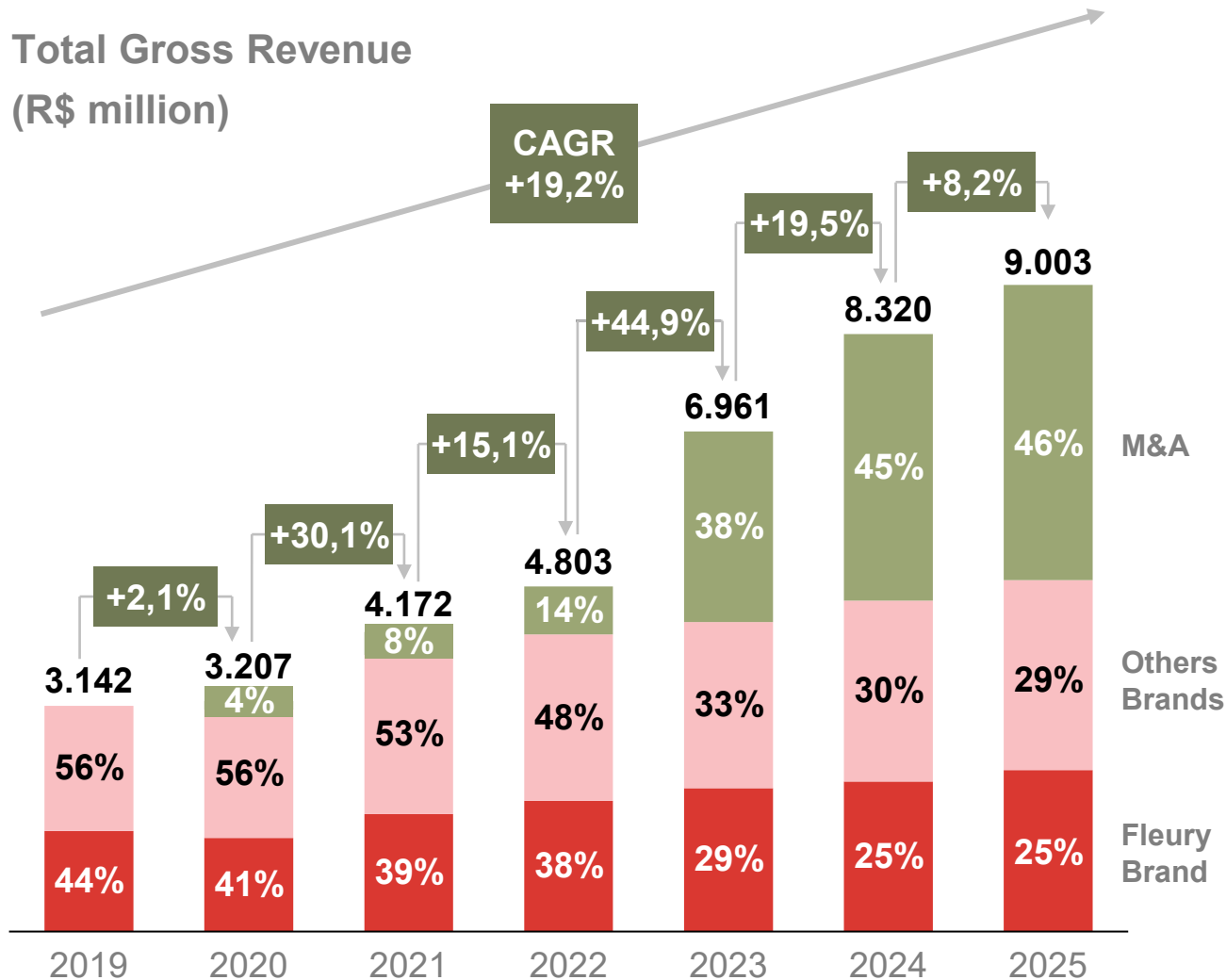




Financials

Consistent growth over the past six years observed both in the 2019 portfolio and in the most recent one

Total Gross Revenue
(R\$ million)



Greater diversification of
revenues and payer sources



Organic CAGR

- 2019-2025: + 7,7%
- 2 years: + 6,6%

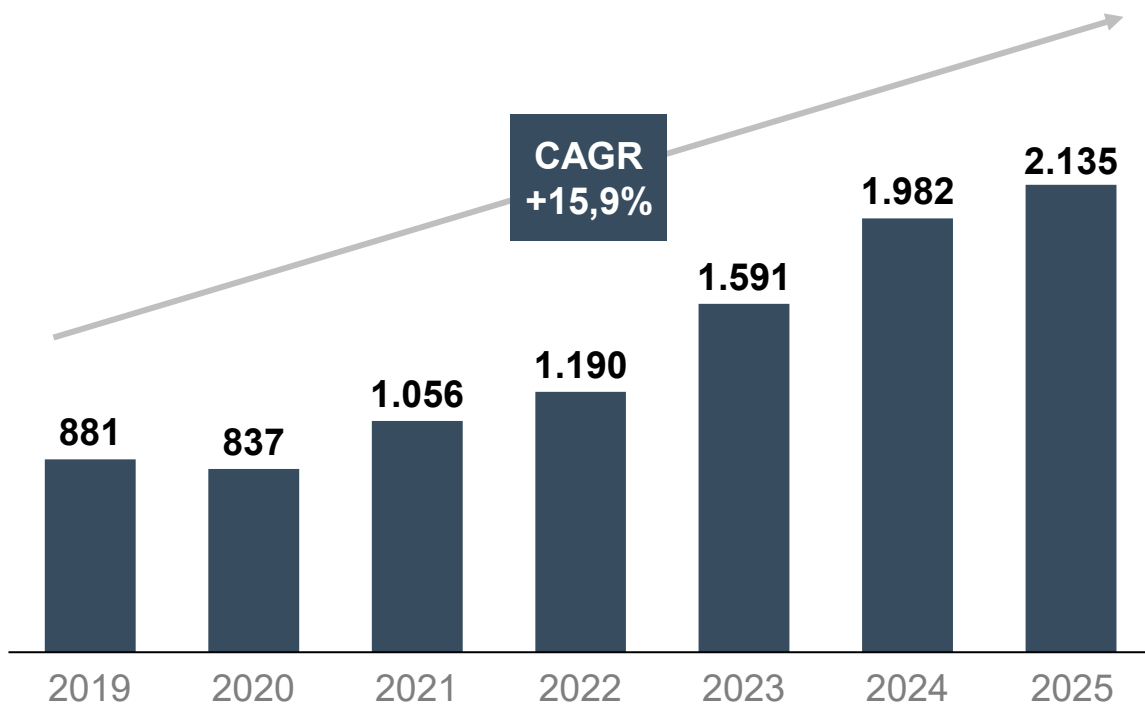
Total CAGR

- 2019-2025: + 19,2%
- 2 years: + 13,7%

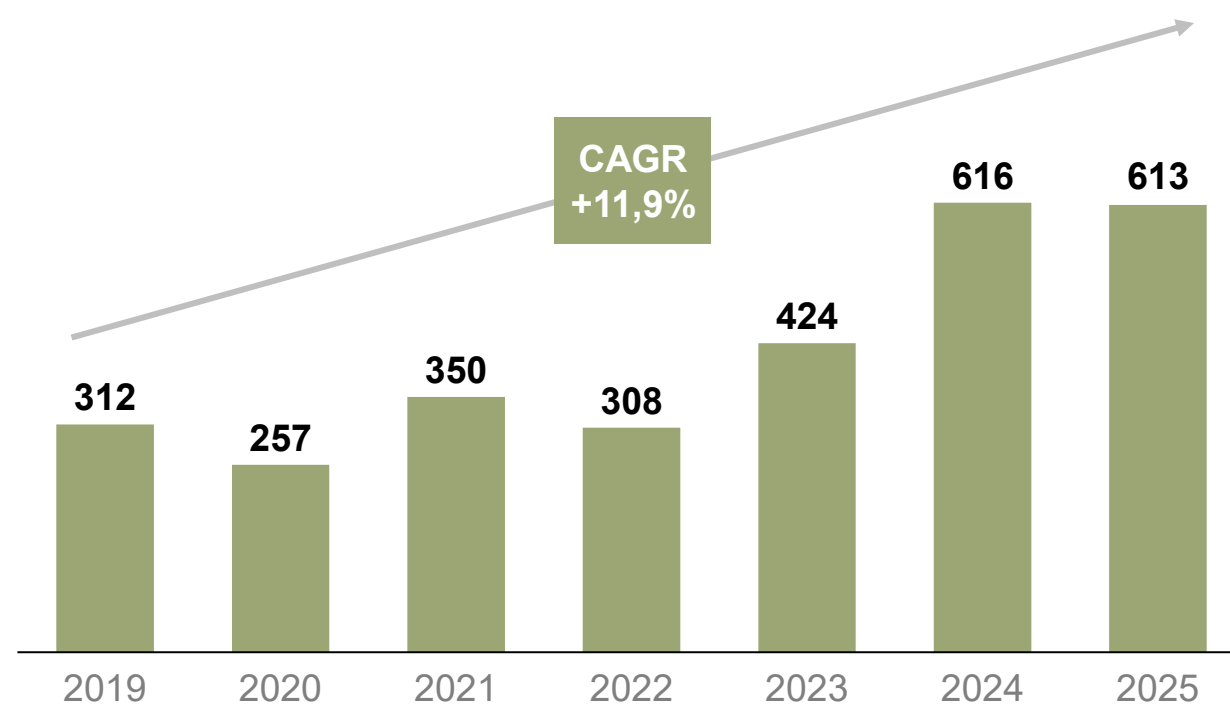
Consistent delivery of EBITDA and Net Income...

EBITDA (R\$ mm; % NR)

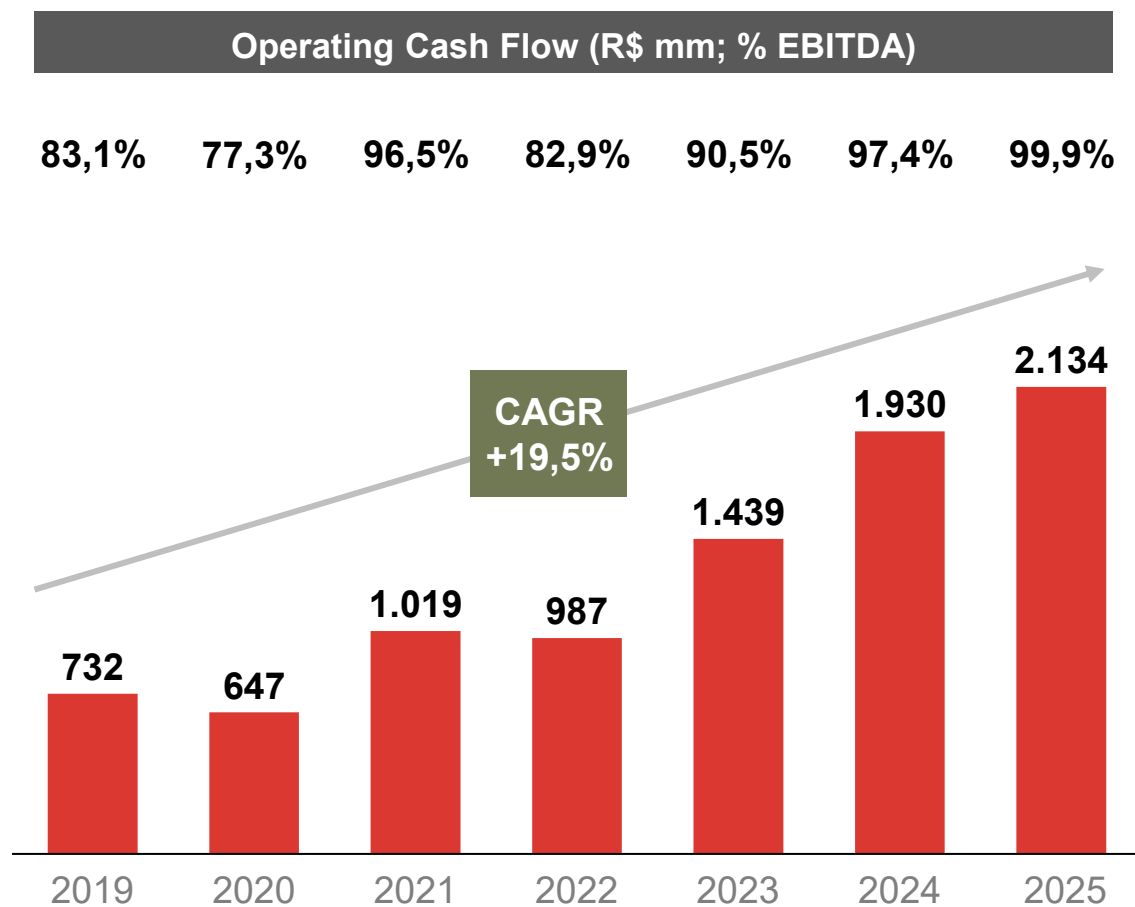
30,3% 28,2% 27,3% 26,7% 24,6% 25,8% 25,8%

**Net Income (R\$ mm; % NR)**

10,8% 8,6% 9,0% 6,9% 6,5% 8,0% 7,4%

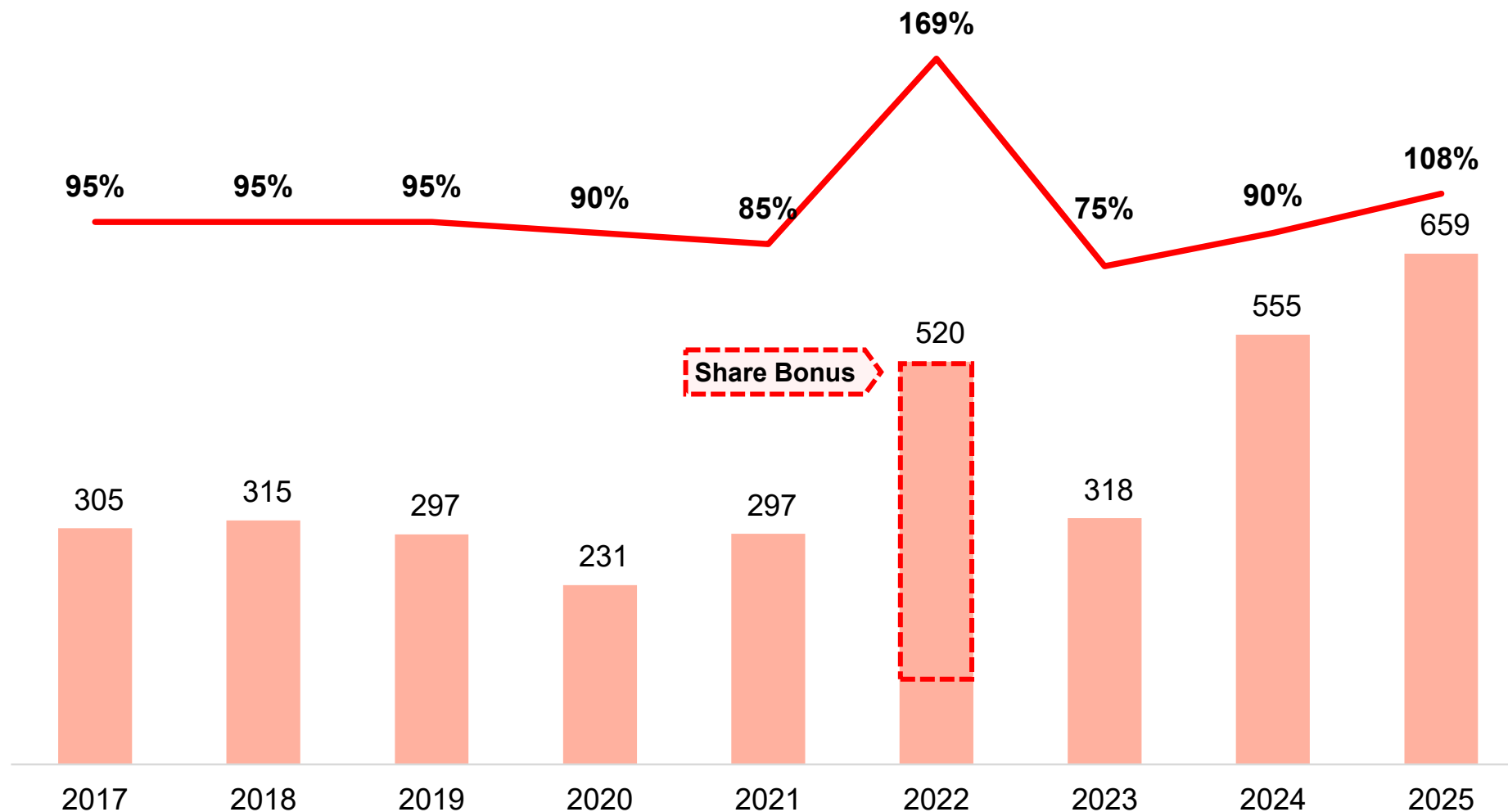


... with solid operating cash flow



Payout

R\$ mm; % Net Income



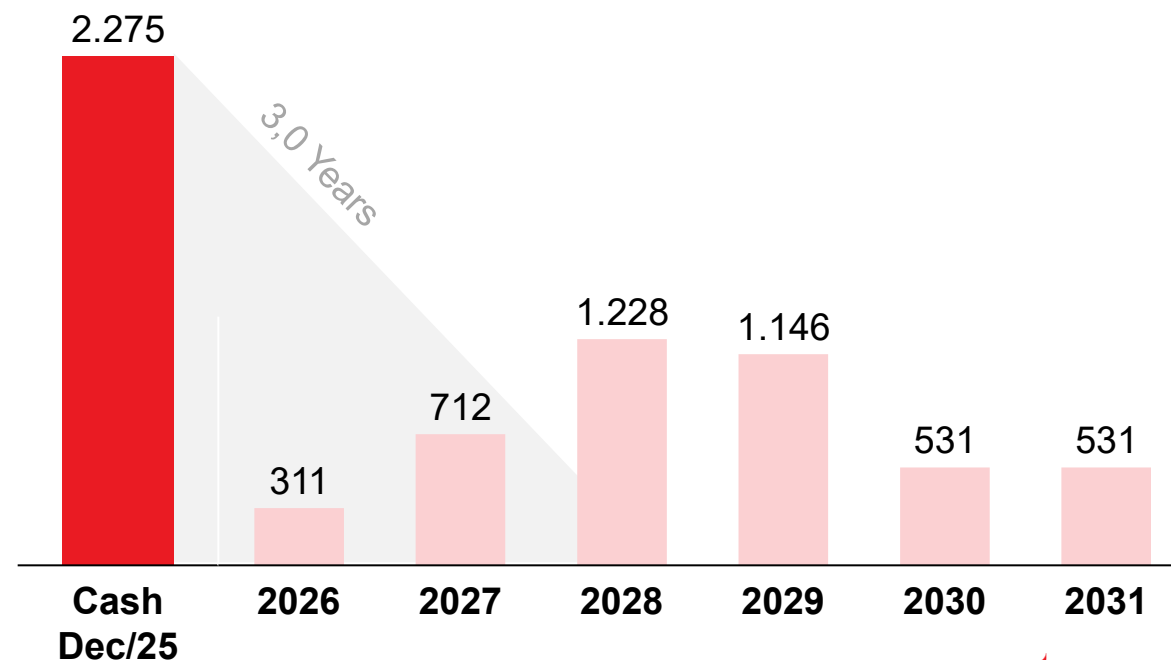
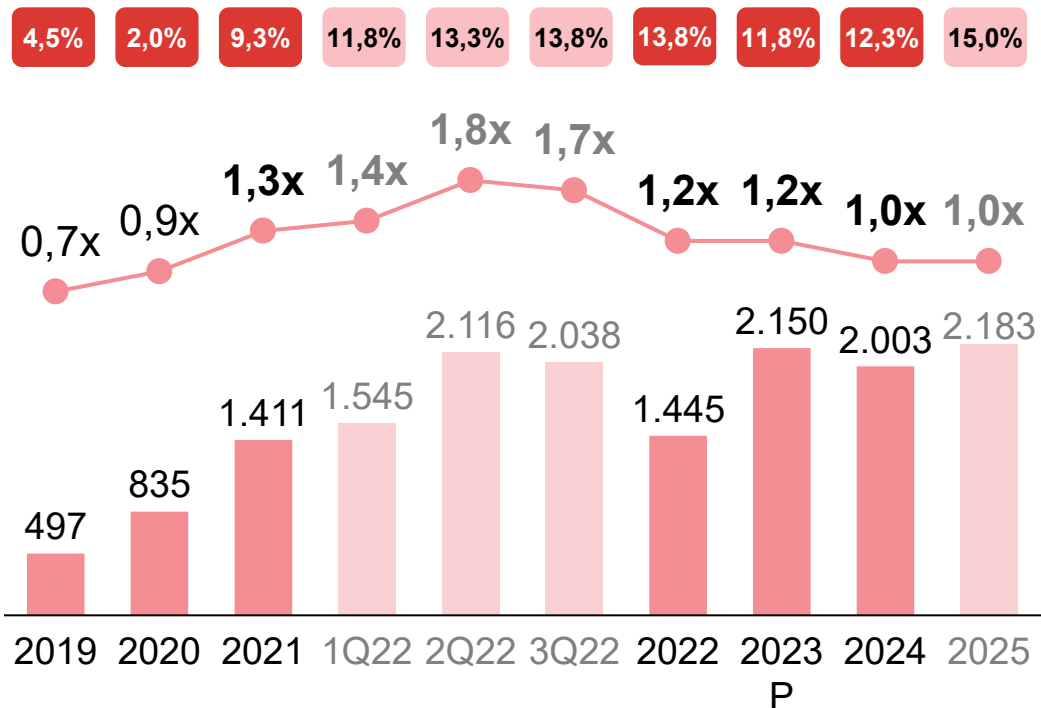
Capital structure with healthy leverage



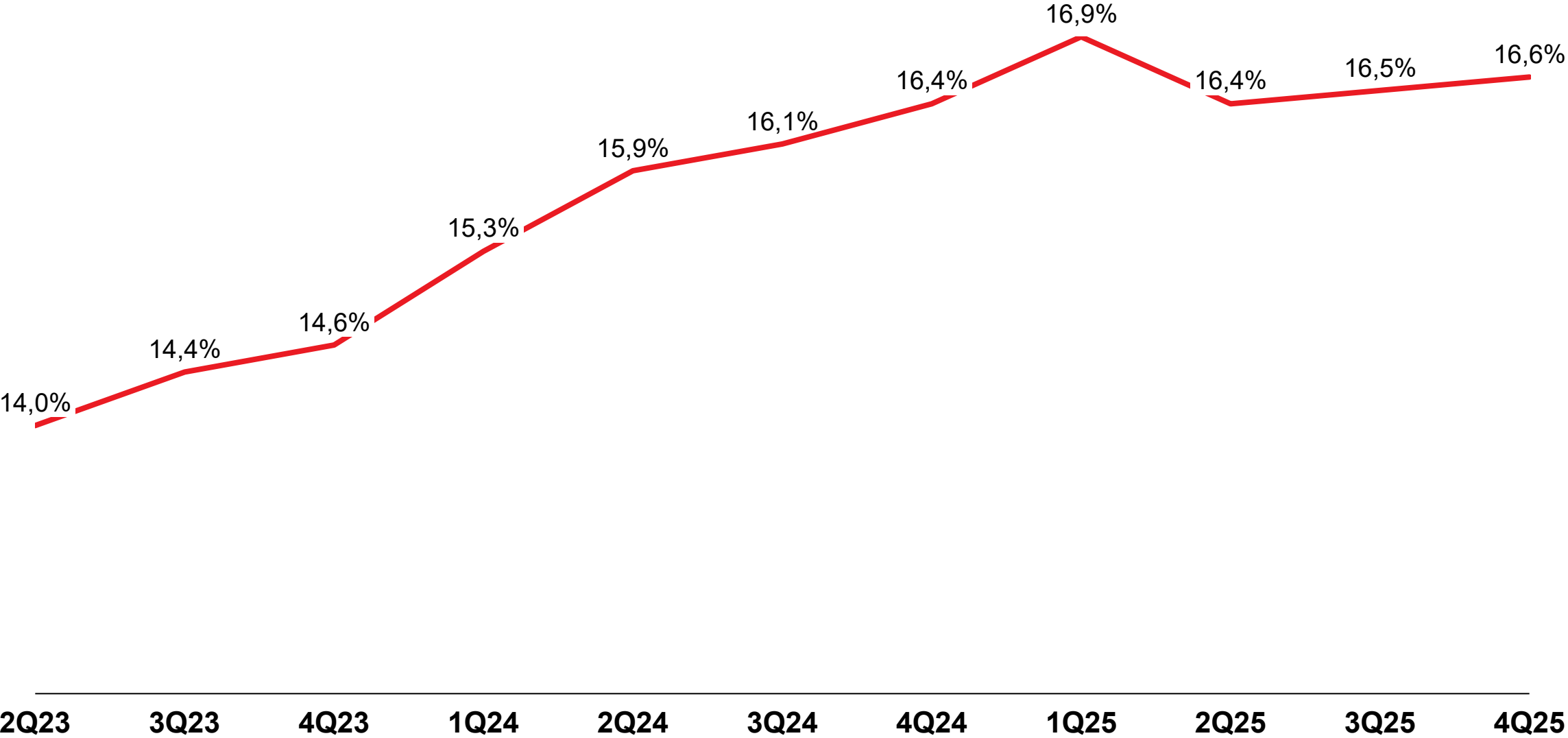
Debt Profile

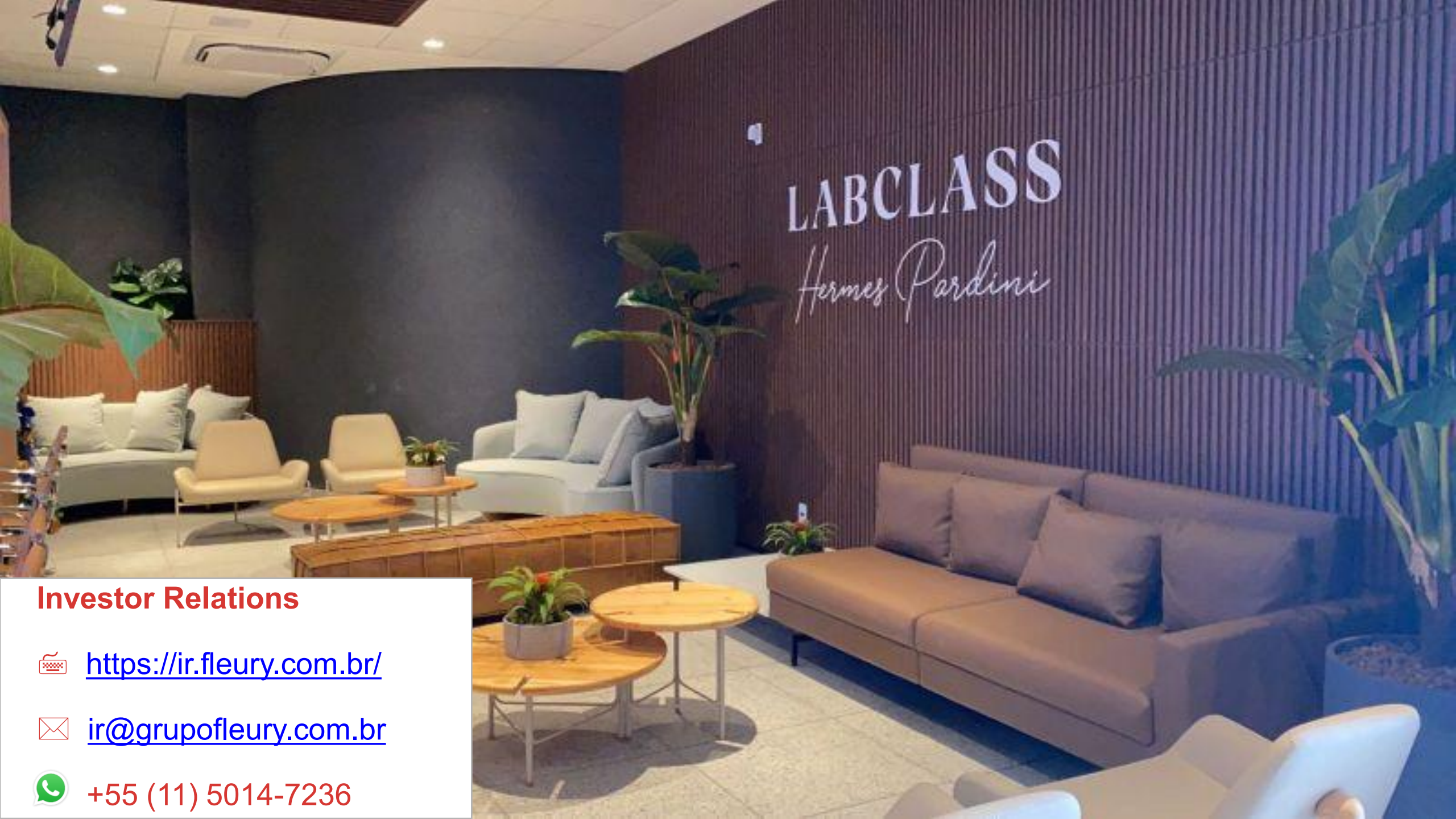
	4Q23	4Q25
Term:	3,5 years	3,3 years
Cost:	CDI+1,41%	CDI+0,95%
Moody's:	AA+.br positive	AAA.br stable

Selic - end of period



ROIC





LABCLASS

Hermes Pardini

Investor Relations

 <https://ir.fleury.com.br/>

 ir@grupofleury.com.br

 +55 (11) 5014-7236



← Sala de Recepção
Sala de Espera Exame

Acesso ao 1º Andar ↑
Café →
↓ Sala de Espera
Análises Clínicas

TV screen displaying medical information